

## 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 30 OCTOBRE 1998

VOLUME 7

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 (GRAMÉ) et Union pour le développement  
durable (UDD)

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

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

OBSERVATEURS :

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

## TABLE DES MATIERES

	<u>PAGE</u>
ERRATUM.....	4
LISTE DES PIÈCES.....	5
LISTE DES ENGAGEMENTS.....	6
<b>GINO LAMBERT</b>	
<b>LÉO-PAUL LAUZON</b>	
CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me JOCELYN B. ALLARD.....	13
CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me ANDRÉ TURMEL.....	57
INTERROGATOIRE PAR Me JOCELYN B. ALLARD.....	63
CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me GUY SARAULT.....	87
CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me PIERRE TOURIGNY.....	116
CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me BENOÎT PÉPIN.....	127
CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me ANDRÉ TURMEL.....	138
RÉ-INTERROGATOIRE PAR Me JOCELYN B. ALLARD.....	143
<b>CAROLE PERRON</b>	
INTERROGATOIRE PAR Me JOCELYN B. ALLARD.....	152
CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me GUY SARAULT.....	162
CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me BENOÎT PÉPIN.....	167
CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me YVES CORRIVEAU.....	178
CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me ANDRÉ TURMEL.....	179
INTERROGATOIRE PAR LE PRÉSIDENT.....	181
RÉINTERROGATOIRE PAR Me JOCELYN B. ALLARD.....	188
CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me BENOÎT PÉPIN.....	201
CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me GUY SARAULT.....	208
<b>CAROLE PARÉ</b>	
INTERROGATOIRE PAR Me JOCELYN B. ALLARD.....	212
CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me BENOIT PÉPIN.....	219
CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me HÉLÈNE SICARD.....	227
DISCUSSIONS.....	236

ERRATUM

Volume 2, pages 46 à 78, l'en-tête devrait se lire  
Contre-interrogatoire par Me Benoît Pépin et non par  
Me Guy Sarault.

---

Suite à une erreur d'assemblage le volume 5 fut  
remplacé et doit comporter 235 pages et non 226.

---

LISTE DES PIÈCES

<u>SCGM-10 doc. 3 :</u>	Tableau intitulé Impôts fonciers et redevances... 152
<u>SCGM-7, doc. 6 :</u>	Tableau intitulé Dépenses d'exploitation..... 152
<u>SCGM-11 doc. 1.1 :</u>	Tableau décrivant les quatres sections du témoignage de madame Paré sur la fiscalité211

---

## LISTE DES ENGAGEMENTS

<u>ENGAGEMENT NO 23</u> :	Vérifier si sur les factures de SCGM des clients □ service de livraison □ est indiqué le prix de gaz de réseau.... 112
<u>ENGAGEMENT NO 24</u> :	Expliquer la différence du nombre d'employés sur SCGM-103, doc. 2 de la requête de 1997 (1063 employés) et de la pièce SCGM-6, doc. 2 de la présente requête (1027 employés)..... 180
<u>ENGAGEMENT NO 25</u> :	Fournir document décrivant la politique ou le programme de rémunération variable des employés..... 209
<u>ENGAGEMENT NO 26</u> :	Vérifier s'il y a eu un avis juridique externe sur le traitement des dollars australiens..... 227
<u>ENGAGEMENT NO 27</u> :	Indiquer les pourcentages des revenus de GMI provenant de SCGM et les pourcentages provenant d'autres sources230

(9 h 30)

L'AN MIL NEUF CENT QUATRE-VINGT-DIX-HUIT, ce  
trentième (30e) jour du mois d'octobre :

PRÉLIMINAIRES

LA GREFFIÈRE :

Protocole d'ouverture, audience du trente (30)  
octobre mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit (1998),  
dossier R-3397-98.

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

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

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

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

Je demanderais aux intervenants de signifier leur présence.

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

Me GUY SARAULT :

Bonjour.

LA GREFFIÈRE :

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

Me PIERRE TOURIGNY :

Bonjour.

LA GREFFIÈRE :

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

Me BENOÎT PÉPIN :

Bonjour.

LE PRÉSIDENT :

Bonjour.

LA GREFFIÈRE :

Gazoduc TQM, représentée par maître Lise Duquette  
(absente).

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

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Bonjour.

LA GREFFIÈRE :

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

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

Me YVES CORRIVEAU :

Bonjour.

LE PRÉSIDENT :

Bonjour.

LA GREFFIÈRE :

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

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 :

Messieurs, Mesdames, avant qu'on débute, Maître  
Corriveau...

Me YVES CORRIVEAU :

Oui, oui...

LE PRÉSIDENT :

... vous avez quelque chose de spécial?

Me YVES CORRIVEAU :

... oui, oui, tout à fait. Monsieur le Président, je relisais la version électronique et on me dit que la version papier c'est la même chose, des notes sténographiques concernant la preuve en chef, notamment le témoignage de messieurs Lauzon et Lambert et il y a un gros trou dans les notes sténographiques.

En fait, de la section où on parle de la qualification, où la Régie reconnaît la qualification de l'expert Lauzon, aller jusqu'à la moitié de la présentation de monsieur Lambert, on n'a rien.

Alors, je... l'essentiel de la présentation de monsieur Lambert, en fait, la totalité de la présentation de monsieur Lambert peut être déduite de ROEE-4, cependant, la qualification de l'expert on l'a perdue en cours de route. Est-ce que ce serait possible pour la Régie de réitérer que monsieur Lambert agit en qualité d'expert en comptabilité?

LE PRÉSIDENT :

Ça été confirmé la dernière fois là, je n'ai pas de problème avec ça, c'est ça qui avait été reconnu, mais ce qui me préoccupe le plus, c'est peut-être que les notes sont perdues là.

M. JEAN LAROSE :

Nous allons vérifier.

LE PRÉSIDENT :

Alors nous allons laisser ça avec le monsieur de la sténographie. Ce sera votre engagement numéro 1.

Merci pour votre clarification, Maître Corriveau. Est-ce que vous avez des documents à déposer ce matin, Maître Allard, ou des points d'intendance?

Me JOCELYN B. ALLARD :

Non, rien ce matin d'autre que ce qui est prévu à l'horaire.

LE PRÉSIDENT :

O.K. Alors, on va aller avec l'horaire. Je vais rappeler aux deux témoins, aux deux experts, Monsieur Lauzon et Monsieur Lambert, que vous êtes encore sous la même assermentation que vous avez prise il y a deux jours, et on va procéder avec la question des intervenants.

Il y a SCGM qui avait exprimé la volonté de poser quelques questions. Est-ce que d'autres intervenants, depuis avant-hier, ont décidé de changer leur position? Non. O.K., donc on a des questions de SCGM et de la Régie. Allez-y, Maître Allard.

L'AN MIL NEUF CENT QUATRE-VINGT-DIX-HUIT, ce  
trentième (30e) jour du mois d'octobre, ont comparu :

**GINO LAMBERT**, comptable, 494, rue Lauzon, appartement  
2, Laval, Québec,

et

**LÉO-PAUL LAUZON**, professeur à l'Université du Québec  
à Montréal,

LESQUELS, déposent sous la même affirmation  
solennelle :

CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me JOCELYN B. ALLARD :

- 1 Q. Alors, re-bonjour Monsieur Lambert, Monsieur Lauzon.  
Alors, comme annoncé, nous avons quelques questions  
là de clarification sur la pièce ROEE-4 que vous avez  
produite comme étant votre preuve en chef dans le  
présent dossier.

Alors, d'abord, je vais, on va y aller de façon  
ordonnée, je vais passer à travers le document en  
question là, j'attirerais votre attention à la page 3  
et à compter de la page 3, il y a une discussion sur  
Société en commandite Gaz Métropolitain et  
l'établissement des tarifs de distribution de gaz  
naturel.

Première question que j'aimerais vous demander, savez-vous depuis quelle date Société en commandite Gaz Métropolitain détient la franchise de distribution de gaz naturel qu'elle détient présentement?

M. GINO LAMBERT :

R. Vous parlez, finalement, du début de ses activités ou la date de création de l'entreprise, ou...

2 Q. Bien, depuis quelle date est-ce que la franchise de Société en commandite Gaz Métropolitain ou depuis quelle date est-ce que Société en commandite Gaz Métropolitain est le distributeur de gaz naturel détenant une franchise à cet effet?

R. Je dirais, de mémoire, je ne peux pas vraiment vous l'affirmer, mais de mémoire je crois que c'est aux alentours de quatre-vingt-sept (87), quatre-vingt-huit (88). J'en suis pas certain, je n'ai pas les documents avec moi pour pouvoir le vérifier là, mais de mémoire.

3 Q. Pour quelle raison est-ce que vous pensez que c'est quatre-vingt-sept (87) ou quatre-vingt-huit (88)?

R. Bien, je me rappelle de l'avoir vu quelque part, tout simplement, lorsque j'ai traversé les rapports annuels... nous avons traversé les rapports annuels, on s'en est rendu compte puis c'est par la suite qu'on a effectué l'analyse qualitative et quantitative.

- 4 Q. Si je vous suggère que c'est depuis le douze (12) août mil neuf cent quatre-vingt-onze (1991), est-ce que vous avez vu ça à travers vos documents?
- R. C'est difficile de vous répondre là-dessus, les rapports annuels, est-ce que vous avez une précision, est-ce que vous avez vu ça quelque part précisément ou...
- 5 Q. Oui, un décret du gouvernement.
- R. Ah, bon! C'est une possibilité.
- 6 Q. Avant le douze (12) août mil neuf cent quatre-vingt-onze (1991), est-ce que vous savez qui détenait la franchise sur le territoire que Société en commandite Gaz Métropolitain a comme territoire présentement?
- R. Non, ce n'est pas le type d'information qu'on a analysé, puis je ne peux pas vous répondre là-dessus.
- 7 Q. Est-ce que je peux vous suggérer Gaz Métropolitain inc.?
- R. Oui, mais je crois qu'il est encore en place présentement, il détient justement quatre-vingts pour cent (80 %) de l'ensemble des parts de SCGM, actuellement.
- 8 Q. Mais à moins que vous vouliez vérifier là, je pense qu'on pourrait confirmer avec tout le monde, ça, avec la Régie évidemment, je vous suggère que Gaz Métropolitain inc. était le distributeur avant le douze (12) août mil neuf cent quatre-vingt-onze (1991).
- R. Si vous le dites...

9 Q. Bon, d'accord.

R. ... et je ne vois pas la peine de vérifier là.

10 Q. Est-ce qu'avant, pour la période précédant le douze (12) août mil neuf cent quatre-vingt-onze (1991), alors que Gaz Métropolitain inc. était distribution de gaz naturel, avez-vous vérifier de quelle façon était traitée la charge d'impôt à laquelle vous faites référence dans votre témoignage, lorsqu'il s'agissait d'établir les tarifs de distribution de gaz?

R. Je pense que ça pourrait être difficile, tout simplement parce que les principales données qu'on a utilisées, bon, au niveau des rapports annuels il n'y aurait pas eu de problème à obtenir les rapports annuels des années subséquentes... précédentes, sauf qu'en ce qui concerne le détail de nos calculs, ça provient directement de la preuve que vous avez déposée à la Régie dans les deux cartables là, je ne connais pas le terme exactement, mais les deux cartables très volumineux que vous avez déposés à la Régie, et on les avait pour cette année, donc, il aurait fallu obtenir les données à partir, bon, à partir de quatre-vingt-onze (91), donc nous, de toute manière, on voulait le faire pour les dix (10) dernières années, donc, il aurait fallu obtenir les données des dix (10) dernières années et, comme je vous dis, faute de temps, on a dû là tout simplement là couper un peu les coins ronds en ce qui concerne

là ceci.

11 Q. Si je vous suggère que les tarifs, la description que vous faites du traitement de la charge fiscale, était fait de la même façon lorsqu'il s'agissait de Gaz Métropolitain inc., est-ce que vous avez eu l'opportunité de vérifier cette information?

R. Non, mais selon le... je dirais l'organigramme à ce moment-là de l'organisation, il aurait fallu procéder à une autre analyse, voir, bon, qui est actionnaire de SCGM, mais vous me dites que c'était Gaz Métropolitain inc., bon, à ce moment-là qui détenait Gaz Métropolitain inc., bon, c'est une autre question.

Sauf que dans ce cas-ci, on a une autre forme juridique et nous, on a analysé la forme juridique actuelle afin de, justement là, fixer le taux de rendement autorisé par la Régie pour les années qui s'en viennent, tout simplement, pour les prochaines années.

Donc, ça aurait pu être fait, mais présentement, en ce qui me concerne, je ne vois pas la pertinence de le faire.

(9 h 44)

Me JOCELYN B. ALLARD :

12 Q. Si le distributeur était Gaz Métropolitain inc., est

ce que je dois comprendre que la charge d'impôt à laquelle vous faites référence serait incluse dans le calcul des dépenses d'exploitation dans le but de fixer des tarifs de gaz?

- R. Dans le cas, donc vous parlez à ce moment-là d'une entreprise incorporée, donc dans ce cas-ci, on peut dire que Gaz Métropolitain inc. payait un impôt justement contrairement à présentement. On sait que, bon, SCGM, c'est une entreprise, c'est une entreprise en commandite donc elle ne paie pas d'impôt directement, ce sont les investisseurs qui eux paieront l'impôt par la suite. Et là, on ne parle pas du tout de la même chose. Donc, comme je vous dis, il faudrait procéder à ce moment-là à une analyse différente et voir qu'est-ce qui en était à ce moment-là.

Donc il y a une grosse différence avec actuellement, donc il faudrait faire le lien entre les deux mais actuellement, on ne l'a pas fait. Et, comme je vous dis, ce qui nous intéresse, c'est la tarification qui s'en vient et non celle qui a été... qui a déjà été élaborée.

- 13 Q. Mais dans l'établissement des tarifs, la charge d'impôt qui est incluse dans ce calcul, que ce soit Gaz Métropolitain inc. ou que ce soit Société en commandite Gaz Métropolitain, elle est traitée de la même façon, on se comprend?

- R. Oui, on se comprend. On se comprend mais il y a une différence majeure, comme je viens de l'expliquer, c'est que lorsque l'entreprise a été incorporée, à ce moment-là, elle payait réellement des impôts; alors présentement, elle ne paie pas les impôts. Donc je pense que c'est une distinction assez importante. C'est ce qui fait toute la différence, en fait.
- 14 Q. J'ai compris aussi, et là, je suis à la page, autour de la page 5 de votre texte, est-ce que j'ai bien compris que si Société en commandite Gaz Métropolitain était détenue à cent pour cent (100 %) par des corporations, alors à ce moment-là, le mécanisme d'inclure la charge d'impôt présumée dans l'établissement des tarifs, vous seriez d'accord avec ça?
- R. D'accord, à condition que l'investisseur corporatif soit d'ordre privé et non gouvernemental. Ce qui n'est pas le cas actuellement.
- 15 Q. Est-ce que Gaz Métropolitain inc., c'est une corporation canadienne imposable?
- R. Oui, je sais à quoi vous voulez en venir, sauf en ce qui concerne les règles fiscales elle est soumise au taux d'imposition des grandes corporations, des grandes entreprises, qui s'élèveraient approximativement aux alentours à peu près taux de base de trente-six ou trente-sept pour cent (36 % - 37 %). Même que c'est mentionné dans le rapport annuel donc ce n'est pas vraiment un secret d'état,

sauf qu'il y a certains crédits qui sont accordés aux plus petites entreprises, par exemple celles, si je me rappelle bien, celles qui font un chiffre d'affaires au dessous des deux cent mille dollars (200 000 \$), bon, il y a certaines règles d'établies qui abaisseraient le taux d'imposition à ce moment-là aux alentours de dix-huit à vingt pour cent (18 % - 20 %). Sauf que ce n'est pas le cas pour Gaz Métropolitain inc. étant donné que c'est une grande entreprise.

- 16 Q. Donc il n'y a pas d'exemption pour en bas de deux cent mille (200 000 \$) en ce qui concerne Gaz Métropolitain inc.?
- R. Non, pas vraiment. C'est, disons que c'est un peu trop gros pour avoir droit à de telles déductions.
- 17 Q. À la page 5 toujours de votre texte, vous mentionnez que le vingt pour cent (20 %) des parts de SCGM est détenu non pas par des corporations mais par des individus - je suis à l'avant-dernier paragraphe de la page.
- R. Hum, hum.
- 18 Q. Qu'est-ce que vous avez fait comme vérifications pour pouvoir affirmer une telle chose?
- R. Bien c'est très simple, c'est inscrit noir sur blanc dans le rapport annuel.
- 19 Q. À quel endroit?
- R. Attendez un petit peu, laissez-moi vérifier. Dans le rapport annuel, bon peu importe l'année, il y a

toujours un organigramme qui est présenté. Et si vous prenez, par exemple, le rapport annuel de l'année quatre-vingt-dix-sept (97), à la page 3, vous avez

20 Q.  Public : 20 % , à votre droite, au centre – je ne sais pas si vous l'avez avec vous, le rapport annuel? Mais public, est-ce que ça ne peut pas comprendre des corporations?

R. En principe, ça ne devrait pas parce que la façon que c'est mentionné, bien en fait, écoutez, c'est difficile de répondre à ça, là. Tout ce qu'on a comme information, c'est inscrit  public  donc on peut présumer que c'est l'ensemble des investisseurs, ça peut être monsieur tout-le-monde comme ça peut peut-être – je dis bien peut-être, ça serait une hypothèse – être des petites corporations. Je ne peux pas vous répondre là-dessus, on ne l'a pas, l'information. C'est d'ordre privé, je crois.

21 Q. Alors je comprends que vous n'avez pas fait la vérification des détenteurs des vingt pour cent (20 %) de parts sociales?

R. Excusez-moi?

22 Q. Vous n'avez pas fait la vérification des vingt pour cent (20 %) des détenteurs...

R. Non, comme je vous dis, faute d'obtenir les données nécessaires, non, on n'a pas pu le vérifier.

23 Q. Pages 6 et suivantes du texte, si je comprends bien le... ce que vous faites, vous partez de Gaz Métropolitain inc. et là, vous remontez à Noverco

inc.?

R. Hum, hum.

24 Q. Noverco inc., on se comprend que c'est une corporation aussi?

R. Exactement.

25 Q. Et à partir de Noverco, vous remontez à nouveau à cinq autres compagnies, c'est ça?

R. Hum, hum.

26 Q. C'est oui, la réponse?

R. Oui, oui.

27 Q. C'est pour les fins des notes sténographiques.

R. Oui, c'est beau.

28 Q. Et ensuite, je comprends que vous n'avez pas fait une analyse quand il s'agit de Gaz de France lorsque vous expliquez que vous n'avez pas eu le temps de vérifier, de faire des vérifications à ce niveau-là?

R. Non, exactement. C'est que, bon, comme on pense que, bon, en principe, ça devrait être une entreprise étatique de la France sauf de savoir quels sont les impacts fiscaux, comment ils sont imposés, c'est une autre question qu'il faudrait peut-être éventuellement approfondir. Donc faute de temps, on n'a pas pu se rendre là.

29 Q. O.K. Mais en ce qui concerne deux autres entreprises, Hydro-Québec et la Caisse de dépôt que vous mentionnez, ça, vous remontez à nouveau dans l'organigramme...

R. Hum, hum.

30 Q. Est-ce que je comprends bien?

R. Oui.

31 Q. Ensuite, pour l'autre entreprise mentionnée, IPL  
Énergie inc., ça, vous ne remontez pas, est-ce que  
c'est effectivement ce qui est le cas?

R. Oui, c'est parce qu'en fait, lorsqu'on parle d'Hydro-  
Québec, on sait que c'est une société d'état et c'est  
une entreprise qu'on connaît quand même assez bien.  
Parce que, bon, on a pu, pas moi personnellement, là,  
mais la Chaire d'études socio-économiques, on a eu  
l'occasion de travailler fréquemment sur le cas  
d'Hydro-Québec donc on connaissait très bien l'impact  
fiscal puis la façon que ça fonctionne à l'intérieur  
d'Hydro-Québec.

Mais concernant IPL Énergie, on n'a pas pu vraiment  
obtenir, encore une fois faute de temps parce que  
juste pour obtenir les rapports annuels, pour se  
rendre là, on était, je crois, à une semaine ou deux  
semaines, donc pour obtenir les rapports annuels, il  
aurait fallu procéder à des recherches supplémen-  
taires. Mais en général, on peut présumer que, de  
toute façon, les actionnaires de IPL Énergie devront  
payer des dividendes, devront payer plutôt de l'impôt  
personnel sur les dividendes qu'ils auront reçus.  
Donc ça me surprendrait énormément qu'une corporation  
genre d'état détienne des parts de IPL, je ne peux  
pas vous répondre là-dessus.

32 Q. Vous n'avez pas vérifié?

R. Non, on n'a pas vérifié.

33 Q. Mais on se comprend que IPL Énergie inc., c'est une corporation?

R. Oui, bien, une corporation à capital-actions. Vous parlez...

34 Q. Comme Gaz Métropolitain inc.?

R. Oui, exactement, IPL, oui, exactement, IPL Énergie, c'est une corporation à capital-actions comme exactement Gaz Métropolitain inc., oui, c'est le même principe.

35 Q. Ou Noverco inc.?

R. Exactement.

M. LÉO-PAUL LAUZON :

R. Ou Lévesque Beaubien.

M. GINO LAMBERT :

R. Ou Lévesque Beaubien.

Me JOCELYN B. ALLARD :

36 Q. Si je comprends bien votre conclusion sur cette section, Messieurs, ce que vous dites - et je suis à la page 9 - c'est qu'il faudrait revoir le processus actuel de rémunération de la l'avoir de Société en commandite Gaz Métropolitain et ce en fonction de qui sont les associés ou les actionnaires du holding de l'associé commandité, c'est exact?

M. GINO LAMBERT :

R. Exactement.

37 Q. O.K. Mais si IPL Énergie inc. achetait cent pour cent (100 %) des actions de Noverco inc., ou de Gaz Métropolitain inc., à ce moment-là, il n'y aurait pas de problème avec le mécanisme actuel de détermination du taux de rendement?

M. LÉO-PAUL LAUZON :

R. Non, on ne dit pas ça. Nous, on part du principe — Maître Allard, je pense que vos interrogations sont très pertinentes, je pense que vous soulevez des points qu'on va vérifier en profondeur l'an prochain — mais nous, on part du principe qu'à tous les ans, bon bien, quand on vient pour les audiences, on fait affaire avec des experts en finance, des experts en économie, et cetera, mais je pense qu'à tous les ans, il va falloir faire également pas juste une analyse financière mais des analyses comptables et des analyses fiscales.

Le fait, on part du principe que Société en commandite, bon bien c'est une société en commandite, c'est un véhicule financier comme vous le savez, c'est un des gros abris fiscaux qui existent au Canada. Il est bien évident qu'on va gratter un peu pour voir quelles ont été, comment dire, les prémisses ou les... les éléments de motivation qui

ont amené cette corporation-là à se transformer en société en commandite; il doit avoir des motifs très clairs.

Mais c'est bien beau écouter parler de taux de rendement, taux de rendement, ensuite de ça, faire appel à des spécialistes en finance ou en économie, mais il faut s'entendre, exemple, sur les bases de calcul. Nous, c'est pour ça qu'on intervient ici, on veut, je pense, puis c'est pertinent, pour compléter pour les régisseurs et tous les intervenants généraux, on ne peut pas se limiter uniquement à des analyses financières, il va falloir, à tous les ans, je pense, faire des analyses comptables, des analyses fiscales et des analyses qualitatives.

Parce qu'on part d'un principe, c'est des impôts présumés. Il y a des impôts présumés face à une société en commandite, on présume que dans la chaîne, c'est une présomption que la société en commandite fait; mais moi, je pense qu'il va falloir, à tous les ans, y revenir et regarder parce que juste à la lecture des rapports annuels, écoutez, la charge d'impôt, c'est trente-sept pour cent (37 %) tout de même du bénéfice avant impôt, c'est ce qu'on présume. C'est une dépense importante, il faut voir, à tous les ans, si elle est correctement évaluée.

Il faut voir également le bénéfice net, s'il est correctement présenté. Je sais bien que ça respecte les principes comptables généralement reconnus mais, Maître Allard, vous le savez qu'à l'intérieur des principes comptables généralement reconnus, il y a toute une panoplie de règles ou de normes comptables que l'on peut appliquer.

Donc nous, ce que l'on va faire, c'est bien beau... Premièrement, on va s'assurer que le bénéfice net et toutes les charges qui ont été incluses, c'est-à-dire les charges réelles et les charges assumées, ont été correctement, comment dire, mesurées, comptabilisées et présentées selon les normes. Et à cet effet, bien on va faire des comparaisons avec d'autres sociétés de distribution de gaz qui s'apparentent à Gaz Métropolitain, voir s'il y a d'autres sociétés également qui ont le même statut juridique.

Parce qu'on ne peut passer outre une dépense aussi importante que les impôts présumés de trente-sept pour cent (37 %). Si, au bout de la ligne, on s'aperçoit, exemple, juste le fait qu'il y ait des impôts reportés non comptabilisés de cent soixante millions (160 000 000 \$), bien ça, ça fait tout un □ motton □ au niveau des dépenses, on prend un taux d'impôt de cinquante pour cent (50 %), ça fait, bon, si mes calculs sont bons, quatre-vingt millions

(80 000 000 \$).

Mais là, il est bien évident qu'à ce niveau, on est intervenu, comment dire, tardivement dans le dossier, c'est un dossier complexe. On a, je pense, à la Chaire d'études socio-économiques, des gens, des compétences pour faire des analyses fiscales et vous admettez avec moi que dans la détermination des tarifs, il va falloir y revenir fréquemment, compte tenu de toute cette chaîne, là, de sociétés apparentées, il n'y a pas simplement au niveau vertical mais il y a au niveau horizontal, avec laquelle la société en commandite fait des transactions qu'on appelle des transactions apparentées.

(9 h 56)

M. GINO LAMBERT :

R. J'aimerais juste rajouter un point, si vous me le permettez, concernant précisément votre commentaire juste avant que monsieur Lauzon commence à parler, j'aimerais dire que, même dans le cas où quatre-vingts pour cent (80 %) des parts, comme dans ce cas-ci, c'est détenu par Gaz Métropolitain inc. qui, bon, je ne répéterai pas la chaîne, on vient juste d'en parler, en supposant même que quatre-vingts pour cent (80 %) des parts soient détenus par une corporation d'ordre privée et, finalement, qui vient corroborer la méthode actuelle d'incorporation d'un impôt

présumé, ça reste qu'il y a un vingt pour cent (20 %) qui appartiennent à un public qui eux sont généreusement, finalement obtiennent un taux de rendement bonifié par rapport au quatre-vingts (80 %) restant. Donc, je dirais non pour répondre à votre question de tout à l'heure.

38 Q. Mais, ça, vous nous avez expliqué tout à l'heure que le vingt pour cent (20 %), vous n'avez pas vérifié qui étaient les détenteurs du vingt pour cent (20 %) ?

R. Mais, là, il ne faut pas non plus présumer que c'est le cas. Donc, on ne l'a pas vérifié mais ça me surprendrait énormément. Donc, il ne faut pas non plus présumer le contraire.

39 Q. Monsieur Lauzon, dans ce que vous avez dit, je veux juste m'assurer que j'ai bien compris. Est-ce que je dois... Parce que les états financiers, c'est vérifié à chaque année, ça, là ?

R. Hum, hum.

40 Q. Par des professionnels. Est-ce que vous remettez en doute le travail de ces professionnels-là, les vérificateurs ?

M. LÉO-PAUL LAUZON :

R. Monsieur Allard, pas du tout. Ce que je veux dire et ce que je veux expliquer aux régisseurs, c'est que vous savez comme moi, bon, à l'intérieur des principes comptables généralement reconnus, il y a toute une panoplie de choix. Ce n'est pas une science

précise et exacte. C'est-à-dire même pour les méthodes d'évaluation des stocks, il y a peut-être douze méthodes d'évaluation. Pour les méthodes d'amortissement, il y en a peut-être une dizaine.

Pour exemple des transactions entre sociétés apparentées, la société en commandite en fait pas mal, bon, il y a plusieurs approches pour déterminer les prix de cession interne. Au niveau de la comptabilisation des frais reportés puis des comptes de stabilisation, il y a une panoplie de méthodes mais qui se situent toutes à l'intérieur des principes comptables généralement reconnus.

Mais je ne remets pas du tout en doute, c'est-à-dire deux experts comptables, deux grands cabinets d'experts comptables, je ne sais pas, moi, comme Price Waterhouse ou Deloitte Touche, peuvent arriver avec, comment dire, ou l'entreprise peut arriver avec des normes, des pratiques comptables différentes, mais soumettre des rapports de vérificateurs sans aucune réserve.

- 41 Q. Êtes-vous au courant qu'il y a déjà une opinion dans le rapport annuel du distributeur qui est fourni à la Régie de l'énergie qui inclut une opinion des vérificateurs sur la charge d'impôts?
- R. Non, ça... Mais, ça aussi, Maître Allard, quand on parle de charge d'impôts, vous parlez de la charge

d'impôts présumés?

42 Q. Bien, la charge d'impôts, ce qu'on parle ici.

R. Non, parlez-vous pour la société en commandite?

43 Q. Bien, là, actuellement, le distributeur, c'est la société en commandite. Alors je pense que vous avez répondu à la question.

R. Alors c'est une opinion, ça n'a pas la même force. Ça n'a pas la même force qu'un rapport de vérificateur sur les états financiers en bonne et due forme. C'est une opinion d'une firme d'experts comptables qui traite des impôts présumés. Et, là, on va s'entendre également. Quand on parle de charge d'impôts, ça comprend deux éléments. Il y a les impôts effectivement exigibles et il y a les impôts reportés.

Et, nous, je pense qu'on doit, comment dire, apporter deux traitements différents. Une charge d'impôts de trente-six point neuf pour cent (36,9 %), il se peut que ce soit trente-cinq pour cent (35 %) d'impôts exigibles et, je ne sais pas, moi, un point neuf pour cent (1,9 %) d'impôts reportés. Et il se peut que dans d'autres cas, on ait des charges d'impôts exigibles de trente-six point neuf pour cent (36,59 %), on l'a vu dans Pétro-Canada, qu'il y ait des impôts reportés de quarante-cinq pour cent (45 %) et des impôts recouvrables de trois (3 %), quatre pour cent (4 %).

Moi, je pense qu'il faut faire la distinction entre les impôts reportés et les impôts exigibles. Et c'est ça qu'on va essayer de voir parce que, encore une fois, c'est une dépense, c'est une charge qui est extrêmement importante et qui a un impact sur la détermination du bénéfice net de la société en commandite, et qui a un impact considérable également sur l'établissement des tarifs.

- 44 Q. Mais la charge d'impôts présumés à laquelle vous faites référence dans votre document, évidemment, dans l'établissement des tarifs, quelle soit présumée ou quelle soit payée, elle se retrouve au même endroit dans l'établissement du tarif, exact?

M. GINO LAMBERT :

R. Je peux répondre. Exactement, c'est ça.

- 45 Q. C'est oui?

R. Oui, oui.

- 46 Q. Avez-vous pris connaissance de la décision D-90-75 avant de rédiger votre document?

R. Non, pouvez-vous me rappeler quel est ce document?

- 47 Q. C'est une décision de la Régie du gaz naturel.

R. Non, ça ne me dit rien du tout.

- 48 Q. Passons maintenant à la deuxième section de votre texte, pages 10 et suivantes. À la page 12, vous faites référence à l'annexe 9 et vous nous parlez de l'impact de compte de nivellement. Pouvez-vous peut-être nous expliquer à quel niveau, selon vous,

s'effectue le nivellement?

R. Quand vous parlez du niveau, vous entendez quoi exactement?

49 Q. Bien, qu'est-ce qu'on nivelle exactement?

R. Bien, qu'est-ce qu'on nivelle, on nivelle les dépenses qui n'ont pas été prévues et qui sont survenues, par exemple, durant l'exercice en cours tout simplement.

50 Q. Si je vous disais qu'on nivelle les revenus ou les volumes, est-ce que ça changerait votre conclusion?

R. Bien, en fait, les deux s'apparentent. Tout dépendamment des revenus, tout dépendamment des dépenses. Je dirais, bon, si vous avez un écart favorable au niveau des dépenses, ça vient jouer à ce moment-là en faveur de l'entreprise. Et si vous avez un écart défavorable, c'est l'inverse. Donc, les deux sont incorporés. Il y a comme un genre de chimie entre les deux qui fait qu'en bout de ligne, soit ça s'égale ou, en tout cas, ça se rapproche. C'est pour réduire justement finalement le risque que ça a été mis en place.

51 Q. Mais si on prend votre annexe 9.

R. Oui.

52 Q. À la ligne *marge bénéficiaire brute*, si je vous dis que le nivellement est inclus dans cet item, et que l'item *total des dépenses*, il n'y a pas de nivellement, est-ce que ça change votre conclusion?

R. Quand vous parlez de nivellement, écoutez, ici...

M. LÉO-PAUL LAUZON :

R. Vous parlez du compte de stabilisation, Maître Allard?

53 Q. Je vais vous demander, quand vous faites référence, vous, à nivellement dans votre texte, vous parlez de quoi?

R. Bien, on parle de nivellement, de stabilisation. Mais si je regarde...

54 Q. Mais quelle stabilisation?

R. ... à la note 3 des états financiers, c'est vrai qu'il y a température gaz perdu, mais il y a également ce qui fait partie de ça des frais financiers à ce que je sache. Les frais financiers, c'est une charge d'exploitation.

M. GINO LAMBERT :

R. C'est qu'ici tout simplement, on parle de la différence entre, finalement, ce qui avait été projeté et la réalité. Et si on regarde, je crois que c'est indiqué clairement, ce qui est entre parenthèses, finalement c'est des écarts défavorables pour l'entreprise, alors que ce qui n'est pas entre parenthèses, c'est des écarts favorables. Mais si on regarde... Bien, finalement, le tableau, ce qu'on a fait ici, c'est pour démontrer que, la grande majorité, finalement, seraient des variations qui surviennent au cours d'un exercice quelconque entre mettons ce qui a été projeté et la réalité. Et,

finalement, là, vient... vient contrebalancer par un compte de nivellement qui lui réduit le risque.

Et on voit la différence justement en enlevant l'année quatre-vingt-douze (92) à la fin, on obtient onze pour cent (11 %). Donc, finalement, c'est comme si on disait qu'il y avait plus de quatre-vingt-huit pour cent (88 %) qui viendrait finalement, là, réduire le risque durant l'exercice en cours en ce qui a trait aux variations, soit des dépenses ou des revenus.

- 55 Q. Mais on s'entend que cette discussion dans votre texte, c'est lorsque vous discutez du risque relié à la demande, exact?
- R. Attendez un petit peu! Ce n'est pas précisément dans la demande. On en traite dans cette partie-là mais, bon, finalement le compte de nivellement... Bien, si vous prenez l'annexe, écoutez, on va y aller plus directement, là, rendez-vous à l'annexe 8 à la page 33 de 37. Bon. C'est indiqué clairement dans le document que vous avez remis, dans le document SCGM-15, page 7 de 37, dans le document 1, finalement, bon, c'est indiqué :

*Les comptes de nivellement en place portent sur...*

Bon. On a une série d'items. Et bon...

*... visent à neutraliser l'effet que peut avoir sur les résultats de fin d'année tout facteur qui échappe au contrôle de l'entreprise.*

Donc, à ce moment-là, ça l'inclut la température, les frais financiers, un ensemble de facteurs. Donc ça peut faire partie de la demande comme ça peut faire partie de d'autres types de risque aussi.

56 Q. Mais en ce qui concerne les variations dans la demande...

R. Hum, hum.

57 Q. ... est-ce que vous seriez d'accord que le seul... Ou avez-vous vérifié lequel de ces comptes de nivellement a une relation avec le nivellement justement de ces éléments reliés à la demande?

R. Bien, écoutez, tout, je dirais, tout facteur de risque ou tout... Attendez un petit peu! Tout, tout, tout...

*Tout facteur qui échappe au contrôle de l'entreprise.*

On parle dans ce cas-ci de tout facteur qui viendrait réduire la demande et qui serait incontrôlable par la SCGM serait inclus à l'intérieur du compte de nivellement. Dans ce cas-ci, on parle... on donne à titre d'exemple la température. L'an passé, à titre

d'exemple, on a eu la crise du verglas, donc ça a sûrement influencé, j'imagine. On ne l'a pas vérifié, mais on présume que ça l'a influencé les revenus ou les dépenses de la SCGM. Donc, il y a une baisse à ce moment-là de la demande ou une augmentation, tout dépendamment de la température. Mais c'est incorporé dans le compte de nivellement.

58 Q. Et donc cette baisse ou l'effet sur la demande, d'après vous, c'est inclus où dans le tableau de l'annexe 9? Est-ce que ce n'est pas inclus dans la marge bénéficiaire brute?

R. En fait, comme je vous dis, dans l'annexe 9, nous, ce qu'on a fait, on a constaté le résultat final. Mais si on parle d'un compte de nivellement, en principe, ça devrait être inclus dans les dépenses, je crois, sauf que, comme je vous dis, c'est difficile de répondre à votre question, là.

59 Q. Mais si on parle d'un nivellement des volumes et des revenus, ça devrait être dans la marge bénéficiaire brute, n'est-ce pas?

R. Oui, en fait, oui, parce que les ventes, le chiffre d'affaires est inclus dans cette partie-là, oui.

60 Q. Et non pas dans les dépenses?

R. Le chiffre d'affaires et les ventes sont inclus. Habituellement, on prend, bon, les ventes, le chiffre d'affaires moins les dépenses directement encourues. Dans ce cas-ci, c'est l'achat du gaz. Ce qui nous donne la marge bénéficiaire brute avant de soustraire

les dépenses d'exploitation. D'une façon ou d'une autre, peu importe que ce soit une augmentation ou une diminution des dépenses, ou une augmentation ou une diminution des revenus, en bout de ligne, ce qu'il est important de comprendre, c'est que les comptes de nivellement sont là justement pour niveler les deux de façon à ce que les bénéfices, les revenus prévus budgetés se rapprochent le plus possible de la réalité finalement, se rapprochent le plus possible des résultats réels obtenus.

61 Q. Mais j'ai bien compris, avant que monsieur le sténographe fasse préciser votre réponse, là, ou s'assure de bien saisir, moi aussi je veux bien saisir. Le nivellement des revenus et des volumes se fait à la ligne *marge bénéficiaire brute*. Donc c'est inclus dans cette ligne-là et non pas dans la ligne *total des dépenses*, exact?

R. Oui. Si vous voulez le voir de cette façon-là, oui, je pourrais répondre oui.

62 Q. Maintenant, je vous amène au document que vous avez présenté lors de votre preuve en chef qu'on ne retrouve peut-être pas dans les notes sténographiques mais... Je ne sais pas quelle cote... Je ne sais pas si on a mis une cote à ce document-là...

LE PRÉSIDENT :

C'est l'Halloween aujourd'hui, alors il est normal qu'il y ait des documents qui disparaissent.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Alors, Monsieur Lambert, je reviens à ce document, ROEE-5, pour lequel on retrouve quatre... Est-ce que vous l'avez?

R. Oui, je l'ai ici, c'est beau. Je l'avais dans ma pile de paperasse.

LE PRÉSIDENT :

ROEE-7. 5, c'était les renseignements... la fiche de renseignements personnels de monsieur Lauzon, et caetera.

Me JOCELYN B. ALLARD :

63 Q. Alors je corrige pour ROEE-7. Parce que si j'ai bien compris votre... Si on se fie à ce tableau.  
*L'asymétrie dans le traitement des trop-perçus et des déficits.* Est-ce que, ça, ça entraîne un risque additionnel pour SCGM?

R. Vous me demandez si ça entraîne un risque additionnel pour la SCGM? Bien, en fait, les comptes de nivellement sont là justement pour réduire le risque. Je ne comprends pas votre question.

64 Q. Oui, mais avant d'arriver à l'autre étape. Commençons par l'effet de l'asymétrie. Est-ce que, ça, ça représente... Vous parlez de nivellement, j'imagine, c'est parce que vous voulez niveler, enlever... Parce qu'à votre conclusion, c'est que ça enlève un risque, c'est ça en gros?

R. Oui, exactement.

65 Q. Commençons le tableau. Moi, je veux juste m'assurer de passer à travers. Donc à partir de l'asymétrie, le deuxième bloc devrait être le fait qu'il y a un risque qui en découle additionnel?

R. Oui.

66 Q. On s'entend?

R. Si on s'arrête uniquement à la première étape, donc ça veut dire que les revenus... les bénéfices obtenus diffèrent des bénéfices prévus. Donc, à ce moment-là, il y a une distinction entre les deux, entre ce qui est prévu en début d'année et ce qui est obtenu à la fin de l'année. Sauf que comme... Bien, je vais vous laisser continuer et on pourra y revenir.

67 Q. Bien, là, vous avez aiguiser ma curiosité, parce que de la façon que vous venez d'expliquer ça, là... Pouvez-vous peut-être me définir ce que vous entendez par □ asymétrie □?

R. □ Asymétrie □. Quand on parle d'asymétrie, finalement, c'est qu'il y ait pas une ressemblance mais un genre de lien direct entre soit deux facteurs ou deux thèmes, tout dépendamment de quoi on parle.

68 Q. Mais quand vous faites référence à l'asymétrie dans le traitement des trop-perçus et des déficits, là, ça fait référence à quoi?

R. Donc si c'est un trop-perçu, à ce moment-là, il y a un trop-perçu qui est comptabilisé. Le compte de nivellement pourrait servir à ce moment-là à réduire

cette valeur-là. Ou si c'est l'inverse, s'il y a un déficit, il va venir combler justement... le déficit soit qu'il est dû soit à la température ou à d'autres types de facteurs qui sont incontrôlables pour l'entreprise.

69 Q. Si je vous suggère que l'asymétrie dans le traitement des trop-perçus des déficits à laquelle le témoin Demanche, parce que vous me parlez des explications de monsieur Demanche...

R. Hum, hum.

70 Q. ... ce à quoi il faisait référence, c'était la possibilité pour le distributeur SCGM, lorsqu'il y a un manque à gagner d'avoir à absorber cent pour cent (100 %) du manque à gagner, mais s'il y a un excédent sur le rendement autorisé de pouvoir aller chercher peut-être jusqu'à cinquante pour cent (50 %) de l'excédent comparativement à assumer cent pour cent (100 %) des pertes. Est-ce que, ça, ça irait avec la...

R. Oui, je comprends votre... Non, non, d'accord, je comprends. Vous parlez vraiment, là, à la fin, s'il y a une distinction entre ce qui a été prévu et ce qui a été... entre le réel et le budgeté finalement. Je sais qu'il y a comme un mode de répartition actuellement selon qu'il y a un trop-perçu ou qu'il y a un déficit. D'accord. Je comprends le principe. Mais ça reste que les comptes de nivellement sont là, sont présents et...

71 Q. Faites-vous-en pas, je vais y arriver. On va le descendre votre tableau.

R. D'accord.

72 Q. Je veux juste m'assurer qu'on s'entend sur les termes.

R. Oui.

73 Q. Qu'on a la même compréhension.

R. D'accord.

(10 h 10)

74 Q. Alors l'asymétrie, alors donc on se comprend que SCGM peut avoir cent pour cent (100 %) des manques à gagner mais jusqu'à peut-être cinquante pour cent (50 %) du trop-perçu, ça va?

M. GINO LAMBERT :

R. Je ne pourrais pas confirmer les pourcentages, mais je crois que ça ressemble à quelque chose comme ça, oui.

75 Q. D'accord. Et ça, on vient de s'entendre aussi là qu'on ajoute un bloc qui découle de ça, juste avant d'arriver à l'autre, on va y arriver...

R. Hum hum.

76 Q. ... mais que cette asymétrie entraîne un risque additionnel pour le distributeur. Ça va?

R. Oui, on peut s'entendre là-dessus...

77 Q. Et ce que vous...

R. ... sauf...

78 Q. ... nous dites, j'y arrive, c'est que bon, ce risque

additionnel, et ce que vous voulez en venir c'est qu'il est amoindri là par la question du nivellement, c'est ça?

R. Hum hum. Oui, désolé.

79 Q. O.K. et le nivellement dont on parle ici et ce qu'on a discuté précédemment, c'est le nivellement principalement relié à la température pour ce qui est de la demande. Ça va?

R. Bien, ici on a donné comme exemple la température, mais c'est tout facteur incontrôlable qui pourrait venir modifier la demande. Donc, il y a peut-être d'autres exemples, je ne peux pas vous le dire, mais principalement celui qui me vient à l'esprit, c'est la température, oui. Mais il peut y en avoir d'autres.

80 Q. Mais si je vous suggère que le seul relié à la question des volumes de demandes là, c'est la température, est-ce que vous en avez d'autres à l'esprit?

R. À l'esprit, à première vue, non.

81 Q. En connaissez-vous d'autres?

R. Non, bien comme je vous dis, on ne s'est pas donné la peine là de sortir une série d'exemples ou de facteurs qui pourraient découler de ça, sauf que c'est l'exemple le plus courant qui était cité dans les documents de SCGM, mais on s'est arrêté là tout simplement, on ne voyait pas la pertinence là d'élaborer là-dessus.

- 82 Q. O.K. Vous ne savez pas non plus si tous les revenus reliés à tous les tarifs font l'objet de cette méthode de nivellement, êtes-vous au courant s'il y a des tarifs qui sont...
- R. Ça semble être homogénéisé, dans le sens ça semble être un ensemble qui est traité de la même façon, ça me surprendrait que ce soit traité différemment pour la demande industrielle ou la demande des consommateurs, de mémoire, il me semble que c'est un ensemble de revenus et de dépenses et, par la suite, qui servent à déterminer des tarifs. Tout simplement.
- 83 Q. Donc, si je vous suggère que les revenus et les volumes des tarifs 4 et 5, qui sont communément appelés les clients industriels...
- R. Hum hum.
- 84 Q. ... si je vous dis que ce n'est pas soumis au processus de nivellement, au compte de stabilisation relié à la température, bien là ce que je comprends de votre réponse précédente, c'est que vous seriez surpris que je vous dise ça?
- R. Je serais surpris, mais par contre, j'aurais une interrogation par rapport à ça. On parle de clients industriels, c'est sûr, écoutez, à ce moment-là il y a une grosse différence entre un consommateur industriel et un consommateur d'ordre privé, je veux dire un consommateur régulier là, comme vous et moi, parce que, je dirais la consommation d'énergie majeure durant la période surtout d'hiver et d'été,

tout dépendamment selon les saisons, provient du chauffage ou de l'air climatisé, tout dépendamment de chaque individu, de chaque maison en ce qui concerne vous et moi.

Sauf qu'en ce qui concerne les consommateurs industriels, ça sert principalement à fabriquer, bon, ça sert à alimenter des machineries etc., donc ça n'a pas vraiment un impact majeur, je parle de la température, n'a pas vraiment d'impact majeur pour ce type de client-là, c'est peut-être pour ça que ce n'est pas inclus à l'intérieur. Je tente d'apporter une explication là, sauf que...

85 Q. Mais j'ai compris que vous n'aviez pas fait ces vérifications?

R. Non, non, non, non. Mais c'est facilement justifiable comme je viens de le faire.

86 Q. Continuons votre tableau. La case suivante, vous dites : accumulation du risque encouru par les actionnaires de SCGM...

Bien là, je m'excuse là!

Me YVES CORRIVEAU :  
Je vous en prie.

Me JOCELYN B. ALLARD :  
Est-ce qu'on pourrait avoir copie de ce qui a été

remis au témoin?

Me YVES CORRIVEAU :

C'est une communication privilégiée Maître, entre l'avocat et son témoin, et c'est trois mots!

Me PIERRE TOURIGNY :

Pendant le contre-interrogatoire? Voyons donc!

Me YVES CORRIVEAU :

C'est pas pour influencer la teneur du témoignage, Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

Est-ce qu'on peut le voir?

Me YVES CORRIVEAU :

Monsieur le Président, je n'ai pas de problème à ce que la Régie prenne connaissance de ce document.

LE PRÉSIDENT :

Mais je pensais qu'il était en contre-interrogatoire. Je ne suis pas avocat là, mais ça me surprend là!

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui, il m'apparaîtrait, Monsieur le Président, je pense raisonnable que soit l'on retire... est-ce que je comprends que vous retirez votre communication ou

vous communiquez l'information?

LE PRÉSIDENT :

Là il l'a lue maintenant!

Me YVES CORRIVEAU :

Écoutez, confrère, vous le voyez. Est-ce que c'est un problème?

Me JOCELYN B. ALLARD :

Non, mais je pense que la Régie a le droit de savoir ce qui en était.

Me YVES CORRIVEAU :

Monsieur le Président, c'est écrit : □ Réponse courte □.

LE PRÉSIDENT :

Bon.

Me YVES CORRIVEAU :

C'est tout.

LE PRÉSIDENT :

Peut-être que ça aurait été plus simple de vous lever debout puis suggérer les réponses courtes. Mais même si je ne suis pas avocat, je trouvais ça □ weird □.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Comme vous avez dit, Monsieur le Président...

Me YVES CORRIVEAU :

C'est l'Halloween!

LE PRÉSIDENT :

On va vous excuser, présumez pas.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Si ça avait pour effet de me faire perdre un peu dans mon texte, ça eu l'effet escompté!

M. GINO LAMBERT :

R. Non, mais c'est un effet réciproque pour vous consoler.

Me JOCELYN B. ALLARD :

87 Q. Alors, on en était au troisième bloc qui était l'atténuation du risque encouru par les actionnaires de SCGM. Donc, est-ce que je peux vous suggérer, considérant ce qu'on a parlé après le premier bloc, que c'est □ atténuation du risque □, si on rajoute □ additionnel encouru par les actionnaires de SCGM □, seriez-vous d'accord à ajouter ce mot-là, vu que après le premier bloc, on avait déduit que l'asymétrie entraînait un risque additionnel?

M. GINO LAMBERT :

R. Plus ou moins d'accord.

88 Q. Pour quelle raison?

R. Bon, je suis d'accord, on pourrait le rajouter sauf que ce n'est pas uniquement en ce qui concerne l'asymétrie. Pour un investisseur, si, en début d'année il s'attend d'obtenir un rendement de onze pour cent (11 %) et qu'il s'assure, grâce à des comptes de nivellement, il est presque assuré d'obtenir son onze pour cent (11 %) parce que s'il y a un surplus de dépenses c'est nivelé, s'il y a un surplus de revenus, bon, vous comprenez le principe. Disons qu'à ce moment-là, c'est sûr que ça atténue son risque là de façon très importante.

Bon, il y a cet aspect-là qui n'est pas traité ici et le deuxième aspect, c'est l'asymétrie, donc, vous pourriez le rajouter, mais ça ne serait pas uniquement l'asymétrie. Vous, vous parlez uniquement à la fin de l'année de la répartition soit des trop-perçus ou finalement, assumer le déficit, donc, c'est deux choses là.

On parle de ce qui est vraiment encouru à la fin de l'année, on parle à ce moment-là dans un deuxième volet, on parle de la différence là entre, finalement, les revenus et les dépenses au cours de l'exercice entre ce qui a été budgété et finalement

des résultats obtenus réellement.

89 Q. Mais là, on parle effectivement du risque qui découle de l'asymétrie là...

(10 h 20)

R. D'accord.

90 Q. C'est de même que votre tableau commence. Alors moi, ce que je disais, considérant qu'on a ajouté la conséquence de cette asymétrie comme étant l'addition d'un risque, dans la troisième case on pourrait, à ce moment-là, indiquer que l'atténuation à laquelle vous faites référence, c'est l'atténuation du risque additionnel encouru par les actionnaires de SCGM.

R. O.K., d'accord. Si on parle du document ici précisément, je serais d'accord avec vous, mais on pourrait rajouter dans un autre volet ce que je viens de vous mentionner juste précédemment. D'accord?

91 Q. Et est-ce que vous êtes d'avis que cette atténuation est une atténuation totale ou partielle du risque additionnel découlant de l'asymétrie?

R. Je dirais partielle, parce que de toute façon, comme on l'a démontré à l'annexe 9, on arrive à quatre-vingt-huit pour cent (88 %), donc, ça reste qu'il y a un treize pour cent (13 %) là, sur la période qu'on a analysée de sept ans, qui, en bout de ligne, n'a pas été nivelée, donc, c'est sûr que ça vient atténuer grandement, je dirais, sauf que de là à atténuer à cent pour cent (100 %), je n'ai pas la prétention de pouvoir assumer ça, non.

- 92 Q. Avez-vous pris connaissance, avant d'écrire votre texte ou préparer votre témoignage, de la décision D-93-51 de la Régie du gaz naturel?
- R. Je ne me rappelle pas de la cote, est-ce qu'il y aurait moyen de voir le document?

LE PRÉSIDENT :

Simplement une copie de la décision, ça? O.K.

M. GINO LAMBERT :

- R. Est-ce qu'il y aurait moyen d'en obtenir une deuxième copie pour monsieur Lauzon?

Me JOCELYN B. ALLARD :

Écoutez, pour les fins là de continuer l'interrogatoire, on peut peut-être bon, coter la décision.

LE PRÉSIDENT :

Juste à citer la décision, on ne donnera pas une cote à la décision.

Me JOCELYN B. ALLARD :

- 93 Q. Alors, j'attire votre attention à la page 247, Monsieur Lambert.

M. GINO LAMBERT :

- R. D'accord.

- 94 Q. Aux quatrième et cinquième paragraphes complets. Est-ce que pourriez peut-être lire, pour le bénéfice de tous ces quatrième et cinquième paragraphes, ils sont relativement courts.
- R. D'accord.

*Il faut aussi admettre en toute justice...*

- 95 Q. Le paragraphe suivant, le quatrième et le cinquième complets.
- R. C'est ça, je crois que je suis au quatrième paragraphe, là.

Me CATHERINE RUDEL-TESSIER :

- 96 Q. Commencez par : □ Par ailleurs... □

M. GINO LAMBERT :

- R. Ah, d'accord, je m'excuse.

*Par ailleurs, il est vrai que la réglementation québécoise sur le taux de rendement est différente des autres réglementations canadiennes et américaines où il n'existe pas de compte de trop-perçu et où les entreprises deviennent totalement tributaires de leurs réalisations pour le meilleur ou pour le pire.*

Me JOCELYN B. ALLARD :

97 Q. Et le paragraphe suivant.

M. GINO LAMBERT :

R.

*Même si dans notre réglementation, il existe des comptes de nivellement et de stabilisation qui n'existent pas chez les autres distributeurs canadiens, la Régie est d'avis que cela ne corrige pas entièrement le manque de symétrie.*

98 Q. Bon. Ayant lu ça, Monsieur Lambert, est-ce que je peux vous suggérer que le dernier carreau de votre pièce ROEE-7...

R. Hum hum.

99 Q. ... plutôt que se lire avec la conclusion à laquelle vous en arrivez, devrait se lire : □ Prime pour le risque additionnel découlant de l'asymétrie moins élevée □.

R. Hum hum.

100 Q. Est-ce que vous seriez d'accord avec cette formulation?

R. En ce qui concerne encore une fois l'exemple précisément, je vous dirais que oui.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Peut-être juste trente secondes là, je vais vérifier

peut-être pour écourter mon... ce qui était prévu.

LE PRÉSIDENT :

O.K., trente (30) secondes, c'est assez pour...

Me JOCELYN B. ALLARD :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

Oui, O.K.

Me JOCELYN B. ALLARD :

- 101 Q. Alors, dernier sujet, Messieurs Lambert et Lauzon. À la page 13, vous faites mention du risque relié à l'offre et vous dites que... est-ce que je dois comprendre de votre texte que, par exemple la hausse du prix de la marchandise gaz, quant à vous, n'affecte pas le risque de SCGM?

M. GINO LAMBERT :

- R. Bien, d'après ce qu'on a pu lire dans les documents remis à la régie par SCGM, ça semble être indiqué comme si c'était des  pass on ,  pass on  bon, c'est que tout... bon, la SCGM ne doit pas réaliser de revenus ou de bénéfices sur ces facteurs-là, donc, si on parle de gaz naturel en soi, il est passé directement de un vers l'autre, vers le client, donc, c'est le client qui assume directement les coûts,

mais en général c'est facilement, en principe, ça devrait être assez facilement prévisible.

102 Q. Mais si le prix de la marchandise gaz augmente...

R. Hum hum.

103 Q. ... et que le prix du mazout, par exemple, descend, est-ce que ça affecte, selon vous, la position concurrentielle du gaz?

R. C'est sûr que ça peut avoir un certain impact, oui, ça peut avoir un certain impact, mais comme on l'a expliqué dans le risque relié à la demande, parce que la demande et l'offre là, c'est difficile de les dissocier, ils sont reliés directement.

Il y a certains escomptes qui sont offerts aussi à des clients, à des clients à risque qui eux sont peut-être équipés justement pour fonctionner avec les deux types, avec le mazout et le gaz naturel, donc, il y a des escomptes qui sont accordés à ces clients-là, des clients à risques qui généralement sont comme déterminés à l'avance là, par SCGM, si elle fait bien son travail, je dis bien, je présume.

Donc, si on parle d'escomptes, les escomptes sont inclus dans les frais généraux et assumés par la clientèle là, sous forme de tarifs plus élevés.

Donc, je ne vous dis pas que ça vient complètement atténuer le risque, mais c'est... je dirais c'est un

des outils utilisés par SCGM pour, justement, réduire ce risque-là.

Là, on a pu voir, au cours des dix (10) dernières années, dans des annexes, je ne me rappelle plus laquelle précisément, on voit que les taux de rendement se sont succédés et n'ont pas varié au cours des dix (10) dernières années, donc je présume que ça doit être un risque, mais qui semble assez réduit là.

104 Q. On se comprend à ce moment-là que le risque là, ce à quoi vous faites référence, on revient au risque relié à la demande et non pas au risque relié à l'offre, est-ce qu'on se comprend?

R. Non, on ne se comprend pas, c'est que la demande ne peut pas être dissociée de l'offre. Si, bon, selon les documents de la SCGM, ils ont dissocié, je ne sais pas si c'est monsieur Demanche qui a réalisé le document ou peu importe, selon le document de la SCGM, SCGM-14, je crois bien, il dissocie les deux et bon, nous on l'a traité de cette façon-là pour, justement, qu'il n'y ait pas d'ambiguïté sauf que l'offre ne peut pas être dissociée à la demande.

105 Q. O.K. Donc, si la position concurrentielle dont je parlais tout à l'heure est défavorable à SCGM quant aux augmentations du prix du gaz et d'une baisse du prix du mazout, êtes-vous d'accord que ça peut avoir un effet à la baisse sur les ventes de SCGM?

R. Oui, sur le coût, en fait oui, ça peut avoir une différence, ça peut avoir un certain impact.

106 Q. Et cette baisse de ventes pourrait entraîner un manque à gagner absorbé par les associés et non par la clientèle?

R. Je dirais que oui.

107 Q. Je n'ai pas d'autres questions, merci, ça m'a fait plaisir.

R. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Allard. Maître Turmel, avez-vous des questions pour la Régie?

CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me ANDRÉ TURMEL :

108 Q. Alors bonjour, Monsieur Lauzon, Monsieur Lambert. Je suis dans votre preuve à la page 3 et 4, principalement à la page 4 où vous mentionnez, vous avez une discussion là au troisième paragraphe de la page 4, sur les règles fiscales et générales applicables aux sociétés en commandite et où particulièrement vous parlez de la notion d'impôt sur le revenu présumé.

À votre connaissance, y a-t-il eu, de la part de Revenu Canada ou Revenu Québec, des bulletins d'interprétation sur cette notion d'impôt sur le revenu présumé ou y a-t-il eu un débat additionnel

aux règles fiscales, ou est-ce que ces notions-là ont été triturées, débattues plus que vous ne le faites ce matin?

M. GINO LAMBERT :

R. Écoutez, il faut comprendre une chose, c'est que nous, tout ce qu'on a fait, c'est qu'on a constaté ce que SCGM effectuait présentement en terme de processus fiscal, à savoir s'il y a eu une interprétation de la part du gouvernement, on ne peut pas vraiment vous répondre là-dessus, on n'a...

M. LÉO-PAUL LAUZON :

R. Je ne peux pas voir comment Revenu Canada peut émettre, comment dire, des bulletins ou des directives quelles qu'elles soient sur... c'est des règles fiscales, c'est plus des règles comptables, les impôts présumés. Mais on ne l'a pas vérifié.

109 Q. O.K. De manière générale, évidemment, tout le débat de votre preuve porte autour, notamment là, du fait que la société d'État est un des actionnaires. À votre connaissance, y a-t-il d'autres sociétés d'État québécoises qui ont une participation dans leur portefeuille de sociétés en commandite et si oui, lesquelles. Est-ce que vous avez fait cette vérification-là?

M. GINO LAMBERT :

R. Écoutez là, ça sortait clairement de notre mandat.

M. LÉO-PAUL LAUZON :

R. Mais il y a la Caisse de dépôt peut-être également, bon, ça c'est un bon point qui a été soulevé, on va regarder là le vingt pour cent (20 %) détenu par le public, peut-être à ce niveau-là y a-t-il d'autres sociétés d'État, mais là, il va falloir, ça va, pour l'année prochaine il va falloir avoir la collaboration de la Société en commandite Gaz Métropolitain parce que ça nous prend, comment dire, le registre des actionnaires, voir également s'il y a des caisses de retraite ou autres.

M. GINO LAMBERT :

R. De toute manière on a mentionné dans le document, puis je l'ai mentionné tout à l'heure : ceux qui se trouvent, selon la méthode actuelle fiscale utilisée par SCGM, ceux qui sont vraiment favorisés, il y a le public en général et les sociétés d'État.

Donc, même si dans le public en général il y a des sociétés d'État, en supposant, en posant l'hypothèse, à ce moment-là, ça ne fait que corroborer ce qu'on dit, donc, ça n'atténue en rien ce que... nos propos là dans le document.

Me ANDRÉ TURMEL :

Je n'ai pas d'autres questions, merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Turmel. Maître Corriveau, est-ce que...

Me YVES CORRIVEAU :

Un moment, s'il vous plaît. Non, on n'aura pas d'autres questions, Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Corriveau.

110 Q. Merci, Monsieur Lauzon, Monsieur Lambert, merci de votre participation.

Me YVES CORRIVEAU :

Monsieur le Président, je vois l'heure, est-ce que je comprends qu'on vise toujours à parler d'autre chose après que du gaz de compression, est-ce qu'on va traiter les questions fiscales en fin d'après-midi?

Me JOCELYN B. ALLARD :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

J'espère.

Me YVES CORRIVEAU :

Alors, il n'est pas question pour nous d'aller décompresser... parce qu'on parle des gaz de compression, on va rester pour le restant de la journée avec vous.

LE PRÉSIDENT :

Ah! Ça nous fait plaisir. Désolé pour votre golf ou autre activité. On va prendre une pause et on va revenir à dix heures quarante-cinq (10 h 45). Merci.

**SUSPENSION DE LA SÉANCE**

---

**REPRISE DE LA SÉANCE**

(10 h 50)

LE PRÉSIDENT :

Très bien, nous allons continuer avec le mécanisme d'ajustement du prix du gaz de compression, Maître Allard, si vous voulez introduire vos témoins?

Me JOCELYN B. ALLARD :

Oui. Alors nous avons dans la boîte aux témoins madame Sylvie Desrochers et monsieur Normand Stevenson, qui, si vous vous souvenez, a témoigné brièvement à l'été, lors de la phase I de cette cause. Alors je ne sais pas si on a besoin de le

réassermenter mais...

LE PRÉSIDENT :

Oui.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Oui? Alors...

LE PRÉSIDENT :

C'est un peu loin.

Me JOCELYN B. ALLARD :

On veut être sûr qu'il se souviene qu'il faut qu'il  
dise la vérité.

LE PRÉSIDENT :

Bien, c'est ça, et nous aussi.

-----

MM. LAMBERT et LAUZON  
Contre-interrogatoire  
Me André Turmel

L'AN MIL NEUF CENT QUATRE-VINGT-DIX-HUIT, ce  
trentième (30e) jour du mois d'octobre, a comparu :

**SYLVIE DESROCHERS**, conseillère principale au Service  
de la tarification, Gaz Métropolitain, 1717 rue du  
Havre, Montréal :

ET

**NORMAND STEVENSON**, chef de service  
(administration)aux Approvisionnements gaziers, Gaz  
Métropolitain, 1717 rue du Havre, Montréal :

LESQUELS, après avoir été fait une affirmation  
solennelle, déposent comme suit :

INTERROGATOIRE PAR Me JOCELYN B. ALLARD :

Pour accélérer le déroulement, j'ai remis à madame la  
Greffière certaines pièces qui seront les copies  
papier de la présentation de madame Desrochers.

- 111 Q. Alors, Madame Desrochers, je vais vous demander  
d'abord si vous avez préparé, ou fait préparer, les  
documents suivants : la pièce SCGM-18, document 7,  
document 7.1, documents 7.2b, 7.3a et b, 7.4, 7.5,  
7.6a et d; le document SCGM-18, document 8, qui vient  
d'être distribué, ainsi que la pièce SCGM-20,  
document 1, page 7, qui est votre curriculum vitae?

MME SYLVIE DESROCHERS :

R. Oui.

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

R. Oui.

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

R. Oui.

114 Q. Pouvez-vous nous donner lesquelles, s'il vous plaît?

R. Alors dans le témoignage, pièce SCGM-18, document 7, page 23, ligne 5, il faudrait lire : □ envoyé en mai □ plutôt que □ envoyé en juin □.

À la pièce SCGM-18, document 7.5, en réponse... (a), il faudrait lire : □ Nous avons reçu les réponses des clients entre le 25 et le 26 mai □ plutôt que □ juin □. Finalement...

LE PRÉSIDENT :

Continuez, Madame Desrochers, vous allez éliminer les questions de maître Sarault.

R. À la pièce, si on revient au témoignage, excusez-moi, à la pièce SCGM-18, document 7.1, l'avant-dernière colonne, on lit : □ volume gigajoule □, il faudrait lire □ tj □, □ terajoule □. Et finalement, on s'excuse, les pièces que l'on vient de distribuer ont été paginées incorrectement alors elles ne seront pas utilisées dans l'ordre de la pagination. La page 3 serait plutôt la page 1, la page 1 serait la page 2, la page 4 serait la page 3 et la page 2 serait la

page 4.

LE PRÉSIDENT :

Les pages 5, 6, 7, il n'y a pas de problème, c'est ça? Non, o.k.

Me JOCELYN B. ALLARD :

115 Q. Alors ça va pour les corrections, Madame Desrochers?

R. Oui, c'est complet.

116 Q. Alors vous êtes prête à être contre-interrogée sur cette preuve à la suite de votre présentation introductive, si je comprends bien?

R. C'est ça.

117 Q. Monsieur Stevenson, je vais vous demander aussi si vous avez préparé, ou fait préparer, la liste de documents que je viens d'énumérer à madame Desrochers - je pense que tout le monde va être content si je ne la répète pas - à l'exception évidemment de votre curriculum vitae, qui est la pièce SCGM-20, document 1, page 24?

M. NORMAND STEVENSON :

R. Oui.

118 Q. Et adoptez-vous le tout comme étant votre preuve écrite aux fins de la présente affaire?

R. Oui.

119 Q. Avez-vous des corrections autres que celles que madame Desrochers vient de nous mentionner?

R. Non.

120 Q. Vous êtes prêt à être contre-interrogé sur le tout?

R. Oui.

121 Q. Alors, Madame Desrochers, je vous laisse la parole.

MME SYLVIE DESROCHERS :

Alors nous désirons ce matin résumer notre proposition d'un mécanisme d'ajustement mensuel pour le prix du gaz de compression. Nous présenterons les implications tarifaires reliées à la mise en place du mécanisme et nous décrirons le mécanisme lui-même. En ce moment, le coût du gaz de compression est intégré au coût du transport. Les clients qui désirent fournir leur gaz de compression se voient facturer des taux de transport et de distribution qui comprennent le gaz de compression et obtiennent par la suite un crédit pour le service de gaz de compression qu'ils ont fourni eux-mêmes.

On a observé dernièrement une grande fluctuation des prix du gaz et ça nous a amené à proposer une révision de notre dossier tarifaire. Quant au prix du gaz de compression, ça nous a amené à regarder deux possibilités. On pouvait proposer de réviser le prix du gaz de compression inclus au tarif de TD mais cela n'aurait pas éliminé la possibilité d'avoir encore une fois, dans les tarifs TD, un prix de gaz de compression qui aurait pu être surestimé ou

sous-estimé. Et nous avons aussi regardé la possibilité d'introduire un mécanisme d'ajustement du prix du gaz de compression. Alors finalement, nous proposons l'introduction du mécanisme d'ajustement du prix du gaz de compression.

Le contexte de l'éclatement des tarifs et certaines circonstances favorables nous ont permis de développer ce mécanisme-là et de vous le proposer aujourd'hui. Il y a eu le calendrier de déroulement des audiences, il y a eu le fait que les clients le demandent, que les intervenants nous ont questionnés à ce sujet; il y a le fait qu'il existe déjà un mécanisme d'ajustement pour le prix de la marchandise et que le principe est celui qui a été utilisé pour l'ajustement du prix du gaz de compression. La facturation a un espace de disponible sur la facture donc ça permettait de l'implanter rapidement. Et finalement, ça permettait aussi d'offrir aux clients un premier service clairement éclaté dès le premier (1er) octobre mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit (1998).

Alors si on compare la facturation du service de gaz de compression avant et après éclatement, on peut voir, sur la pièce SCGM-18, document 8, page 2, qu'avant... avec... lorsque le distributeur fournit le service de gaz de compression au client, les prix

TD comprennent le prix du gaz de compression et le client se voit facturer, par exemple, vingt sous virgule six deux six (20,626 ¢) du mètre cube pour la totalité des services fournis. Le client qui fournit son gaz de compression reçoit une facture qui montre des taux TD qui comprennent le gaz de compression et voit par la suite apparaître un crédit pour le service de gaz de compression que le client s'est occupé de fournir, donc pour une facture TD qui se termine, dans l'exemple, à vingt sous (20 ¢) du mètre cube.

Après éclatement, avec le mécanisme d'ajustement du gaz de compression, ce que nous proposons, c'est qu'au tarif, il y ait des taux TD excluant le service de gaz de compression, par exemple de vingt sous (20 ¢), et que le client qui utilise encore le service de gaz de compression du distributeur se voit facturer séparément et distinctement pour ce service-là dans l'exemple ici de virgule six deux six sous (0,626 ¢) du mètre cube, pour une facture totale de vingt sous virgule six deux six (20,626 ¢), qui revient à la situation précédente.

Pour le client qui fournirait son gaz de compression lui-même, il se verrait facturer pour des taux de transport et de distribution qui excluraient le gaz de compression, des taux de vingt sous (20 ¢), et

finalement ne verrait rien sur sa facture, n'aurait pas de montant sur sa facture pour le service de gaz de compression. C'est la différence entre la situation avant éclatement et après éclatement.

(11 h)

Alors afin d'en arriver à un service de gaz de compression éclaté au texte des tarifs, il faut le prévoir au texte des tarifs distinctement. Et il faut donc exclure au taux de TD qui sont actuellement en vigueur le prix de gaz de compression qui y est inclus.

Alors, pour ce faire, s'il n'y avait pas de clause de réduction qui s'applique sur les factures totales de transport et distribution, on pourrait simplement prendre chacun des taux unitaires aux volumes retirés et de soustraire, par exemple, dans l'exemple de tout à l'heure, le prix du gaz de compression de virgule six deux six sous (,626 ¢) du mètre cube. Mais comme les clients ont des réductions sur leurs factures de transport et distribution, il faut tenir compte de cette réduction-là dans l'extraction du prix du gaz de compression des taux TD.

Alors dans l'exemple, à la pièce SCGM-18, document 8, page 3, c'est l'exemple au tarif 4, le prix aux volumes retirés au tarif 4 qui est de deux virgule cinq zéro quatre sous (2,504 ¢) du mètre cube. En

supposant une réduction de six virgule neuf pour cent (6,9 %) le client paie un prix de transport et distribution qui est de deux virgule trois trois deux sous (2,322 ¢) du mètre cube. Alors à l'intérieur de ce deux virgule trois trois deux sous (2,322 ¢) du mètre cube, on retrouve les frais de gaz de compression de virgule cinq huit trois (,583 ¢) et par différence un prix de TD qui exclut gaz de compression de un virgule sept quatre neuf sous (1,749 ¢) du mètre cube.

Si on revient à la situation avant réduction, les deux composantes, on leur enlève donc le fameux six point neuf pour cent (6,9 %) de réduction et on revient à un prix de gaz de compression de virgule six deux six (,626 ¢) et un TD qui exclut le gaz de compression de un virgule huit sept huit (1,878 ¢) pour revenir au même total de départ de deux virgule cinq zéro quatre sous (2,504 ¢) du mètre cube.

Alors ce qu'il faut extraire du texte des tarifs, c'est le prix de gaz de compression réajusté pour tenir compte de la réduction moyenne des clients.

Alors, finalement, l'introduction d'un mécanisme d'ajustement mensuel pour le prix du gaz de compression combiné au fait que la consommation des clients n'est pas stable en cours d'année nous amène

aussi à proposer l'introduction d'un ajustement d'inventaire comme celui qui existe pour le prix de la marchandise ou le tarif de fourniture.

Nous proposons cependant une différence. Nous proposons que le mécanisme, que l'ajustement d'inventaire pour le mécanisme du gaz de compression soit calculé sur une base moyenne pour l'ensemble des clients plutôt que sur une base client par client comme cela se fait pour le tarif de fourniture.

Nous croyons raisonnable d'éviter les coûts qui seraient encourus pour la programmation, le suivi et le maintien d'un système de facturation qui calculerait l'ajustement d'inventaire client par client étant donné que cet ajustement d'inventaire-là représente, par exemple pour les trois cas types montrés à la pièce SCGM-18, document 8, page 4, que ça représente point zéro huit pour cent ( $,08\%$ ) de la facture globale du client dans le cas du client type résidentiel ou des plus gros clients, des clients du niveau du tarif 4, qui peut représenter point quinze pour cent ( $,15\%$ ) de la facture ou point zéro cinq pour cent ( $,05\%$ ) de la facture.

Alors, pour un montant qui n'est pas élevé, on propose que l'ajustement d'inventaire soit calculé sur une base moyenne, ce qui voudrait dire que si,

par exemple, la moyenne est de un dixième (1/10) de un pour cent (1 %), l'écart par rapport à la moyenne pourrait être de quelque centième de pour cent pour les différents clients.

Donc le mécanisme d'ajustement du gaz de compression permettrait de mieux refléter la réalité des prix de ce service pour les clients dans nos tarifs. Monsieur Stevenson va vous décrire le mécanisme lui-même.

M. NORMAND STEVENSON :

- R. Bonjour Madame, bonjour Messieurs. Le but de ma présentation, effectivement, c'est de décrire le mécanisme que nous proposons. Et ce mécanisme s'apparente à celui qui est déjà en vigueur pour le tarif de fourniture qui est envoyé à la Régie mensuellement depuis le mois de juin quatre-vingt-quinze (95). Et ce, c'est suite à la décision D-9544. Donc, avant de décrire la procédure, j'aimerais peut-être faire un bref historique des prix du gaz de compression. Donc, avant, il faut voir que le gaz de compression vient de différents fournisseurs. Et environ trente pour cent (30 %) des volumes de gaz de compression nous est fourni par des fournisseurs de gaz de réseau. Tandis que le reste, environ soixante-dix pour cent (70 %), vient de contrats qu'on appelle □ multi-purpose □, contrats tout usage mais que, chez

nous, nous avons utilisés comme gaz de compression. Et ces contrats-là étaient signés avec PanAlberta et Novergaz qui est Hydro-Québec aujourd'hui.

Donc, avant mil neuf cent quatre-vingt-douze (1992), les prix du gaz de compression étaient fixes. C'était fixe, négociés à l'avance, étaient fixes. Donc, c'était connu à tout le monde. À ce moment-là, c'était incorporé à nos dossiers tarifaires. Et les coûts reflétés... projetés dans le dossier tarifaire étaient les mêmes que les coûts réels. Donc, il n'y avait pas d'écart de causé à cet effet-là.

Les premiers contrats □ multi-purpose □ avec PanAlberta et Novergaz ont été signés en novembre quatre-vingt-douze (92). Et c'est à ce moment-là qu'on a commencé à avoir des achats de gaz en fonction d'un indice. L'indice qui était reflété à ces contrats-là, c'était un indice qu'on appelle AABP pour Alberta Average Border Price. Et cet indice était construit sur les achats de gaz effectués au cours de la dernière année auprès de trois □ aggregators □ en anglais, □ marchandeurs □ en français.

Donc, c'était l'indice qui était retenu. Cet indice était révisé à tous les six mois. Donc, à tous les six mois, on regardait quel était le prix moyen des

transactions effectuées dans l'année précédente.

En ce qui concerne le gaz de compression fourni par les fournisseurs de gaz de réseau, nous avons commencé à acheter, en vertu de l'indice CGPR, le premier (1er) novembre mil neuf cent quatre-vingt-treize (1993). Auparavant, pour le gaz de compression, pour le gaz de réseau était basé aussi sur des prix fixes.

Donc, le CGPR est pour Canadian Gaz Price Reporter. C'est un indice qui est calculé mensuellement par la firme Enerdata où que cette firme-là appelle différents vendeurs de gaz et leur demande à quel prix ils ont effectué des transactions pour du gaz à être livré le prochain mois. Donc, c'est l'indice, CGPR, qui est utilisé depuis mil neuf cent quatre-vingt-treize (1993) pour le gaz de réseau.

Un élément qui nous a permis de stabiliser les prix, ça a été l'utilisation de dérivatifs financiers que nous avons eus pour les deux dernières années, soit l'année quatre-vingt-seize, quatre-vingt-dix-sept (96-97) et quatre-vingt-dix-sept, quatre-vingt-dix-huit (97-98) pour un volume de 4 Bcf à une et cinquante-trois (1,53 \$) en quatre-vingt-dix-sept (97) et 4 Bcf à un dollar et soixante-sept (1,67 \$) en quatre-vingt-dix-huit (98). Donc, ça, ça l'a

permis d'atténuer les risques et les impacts financiers découlant des variations de prix dans le marché.

Donc, c'est en gros où nous sommes rendus aujourd'hui. La volatilité des prix est de plus en plus grande. Les dérivatifs financiers que nous avons se terminent le trente et un (31) octobre qui est demain. À compter de dimanche, il n'y a plus de dérivatifs financiers qui nous permettent de fixer autant le gaz de réseau que le gaz de compression. Donc, à compter du premier (1er) novembre, nous sommes totalement à la merci des prix du marché.

Et c'est la raison pour laquelle nous proposons de mettre en place une procédure d'ajustement mensuel du prix du gaz de compression pour justement tenter de niveler les variations de prix qu'il peut y avoir dans le marché. Donc, la procédure que je vais expliquer ici, elle est détaillée à la pièce SCGM-18, document 7, annexe 2, pages 25 à 32. Ici, je veux passer seulement les grandes lignes. Je ne veux pas entrer dans le détail.

Donc, encore là, la procédure s'apparente à celle qui existe déjà pour le gaz de réseau. L'objectif de cette procédure, c'est d'établir mensuellement le prix du gaz de compression à facturer aux clients et,

ce, en tenant compte des prix dans le marché et également en tenant compte des coûts réels d'acquisition du gaz.

Donc, les principes que nous avons retenus pour mettre cette procédure en marche sont les mêmes que ceux que nous avons pour le gaz de réseau. Donc, le premier principe est de faire une projection du gaz de compression pour les prochains douze (12) mois. Nous regardons toujours un horizon de douze (12) mois. Nous tentons de déterminer quel va être le coût du gaz de compression pour cet horizon de douze (12) mois.

À cette projection de douze (12) mois, nous enlevons ou soustrayons l'écart entre le coût projeté initialement, donc qui est dans le tarif, et le coût réel. Et à cela, nous ajoutons ou soustrayons la variation de la valeur des inventaires. Je vais reprendre ces trois éléments-là plus en détail un peu plus loin.

Donc, le deuxième principe retenu, c'est que les coûts projetés sont fonction de prix fournis par trois institutions financières que nous contactons à tous les mois déjà pour le gaz de réseau. Donc, les mêmes institutions financières vont nous fournir une projection des prix, c'est-à-dire c'est plus qu'une

projection, ce sont des données réelles de dérivatifs financiers qu'ils ont contractés au cours des trois derniers jours du mois pour une période annuelle qui s'en vient, pour une période de douze (12) mois qui s'en vient.

Donc, ce sont des frais réels où que les dérivatifs financiers ont été transigés par ces institutions financières. Donc, pour nous, c'est la meilleure indication disponible, non objective qui est dans le marché en utilisant les données qui proviennent de ces institutions financières.

(11 h 15)

Donc, ici, c'est vraiment la mécanique qui commence. Les étapes pour arriver au coût moyen du gaz de compression facturé aux clients sont indiquées sur cet acétate. Et la première consiste à établir le coût projeté pour les prochains douze (12) mois. La deuxième, c'est de déterminer l'écart entre le coût réel et le coût projeté qui a été facturé aux clients. Et la troisième, c'est d'ajouter l'effet du changement de prix sur la valeur des inventaires.

Donc, la première étape, coût projeté pour les douze (12) prochains mois, il nous faut déterminer trois éléments. Le premier élément, c'est les quantités, combien de gaz de compression nous prévoyons avoir besoin pour le prochain douze (12) mois. Et ceci est

obtenu à partir de la capacité que nous avons de contracter sur TransCanada Pipelines multiplié par les ratios de gaz de compression projetés également par TransCanada Pipelines pour chacune des zones nord et est de TransCanada Pipelines, lesquelles sont équivalentes à la zone nord et sud de Gaz Métropolitain.

Donc, c'est le premier élément qu'il nous faut déterminer, les quantités. Juste une parenthèse ici, je parle de quantités parce que, à compter du premier (1er) novembre, aux approvisionnements gaziers, nous allons nommer tous les achats de gaz en gigajoule contrairement en volume comme c'était à venir jusqu'à demain. Donc, ici, on va parler de quantités d'énergie en terme d'approvisionnements gaziers.

Maintenant, quand on a déterminé les quantités qu'on prévoit avoir besoin pour le gaz de compression des prochains douze (12) mois, nous le répartissons par fournisseur en vertu des contrats que nous avons en place. Et le premier groupe de fournisseurs que nous avons, ce sont les fournisseurs de gaz de réseau actuels, soit TransCanada, Gaz Services et PanAlberta.

Le deuxième contrat que nous utilisons comme gaz de

compression, c'est celui avec PanAlberta pour le contrat □ multi-purpose □. Et par différence, nous trouvons la quantité de gaz de compression qui va être achetée d'autres fournisseurs dont les contrats ont été mis en... vont être mis en opération le premier (1er) novembre, soit après demain.

Donc, lorsque les quantités totales de gaz de compression ont été réparties selon les trois blocs de fournisseurs, nous multiplions chacune de ces quantités par les prix. Les prix ici, ce serait les prix fournis par les institutions financières plus les primes associées à chacun des contrats. Primes associées aux contrats de gaz de réseau, c'est deux virgule un pour cent (2,1 %).

En ce qui concerne le contrat □ multi-purpose □, la formule CGPR ne s'appliquerait pas avant le mois de novembre quatre-vingt-dix-neuf (99) puisque, aller jusqu'à cette date, c'est la formule AABP. Et au premier (1er) novembre quatre-vingt-dix-neuf (99), ce contrat □ multi-purpose □ se termine. Donc, pour les fins de la mécanique ici, lorsque nous allons dépasser le premier (1er) novembre, nous allons utiliser les prix fournis par les institutions financières.

Et en ce qui concerne les autres fournisseurs, encore

là, ça va être les prix fournis par les institutions financières plus la prime moyenne des contrats de ces autres fournisseurs-là qui est d'environ un quart (1/4) de un pour cent (1 %). Maintenant, la deuxième étape, la deuxième étape consiste à déterminer l'écart entre notre coût réel du gaz de compression pour un mois qui vient de se terminer et ce qui a été facturé aux clients.

Supposons que le coût que nous avons projeté le mois dernier était de deux dollars et cinquante (2,50 \$) du gigajoule, ce coût-là, facturé aux clients à compter du premier du mois suivant, donc lorsque ce mois se termine, nous regardons le coût réel selon le CGPR mensuel. Et si le résultat arrive à deux dollars et quarante-cinq (2,45 \$), ça implique que ça nous a coûté moins cher que ce qu'on a facturé aux clients.

Donc, le cinq cents (5 ¢) en question doit être reporté dans le but d'être remis aux clients éventuellement. Ça, ça va dans les deux sens. Un mois donné, le coût réel peut être plus élevé que le coût projeté, ou l'inverse. Ça peut être plus bas que le coût projeté. Donc, tout comme pour le gaz de réseau, nous demandons à ce que cet écart de prix soit imputé au compte de report. Et ce compte de report, naturellement, peut être débiteur ou créditeur.

Et le solde cumulatif de ce compte de report, nous demandons à ce qu'il soit ajouté au soustrait du coût projeté, douze (12) mois, établi à l'étape 1, et ce dans le but de le récupérer ou de le remettre aux clients. Il faut bien remarquer ici que s'il n'y a pas d'autres changements du prix du gaz de compression pour les prochains douze (12) mois, à ce moment-là, l'écart cumulatif ici devrait s'atténuer, devrait tomber à zéro au bout de cette période-là.

La troisième étape est reliée à l'ajustement dû aux inventaires. Et les inventaires proviennent de la différence entre ce que les clients consomment et les livraisons... et le gaz que nous achetons et qui est livré par TransCanada Pipelines. Donc, les achats de gaz sont faits de façon uniforme. C'est livré de façon uniforme, trois cent soixante-cinq (365) jours par année. C'est toujours la même quantité. Alors que les consommations des clients consomment à des profils différents.

On sait que les consommations sont plus fortes durant les mois d'hiver et plus faibles durant les mois d'été à cause du chauffage. Donc, au premier (1er) novembre de chaque année, nos inventaires sont pleins ou presque pleins, environ 28 à 30 Bcf. Alors qu'au premier (1er) avril, après la période d'hiver, les inventaires sont vides ou presque vides.

Donc, il faut bien remarquer que dans le volume que nous avons en inventaire, il n'y a pas de volume prévu pour du gaz de compression. Le gaz de compression lui-même a été brûlé sur le réseau de TransCanada Pipelines tout au long du trajet. Et quand le gaz arrive soit à la franchise ou aux sites d'entreposage sous-terrain chez Union Gaz, à ce moment-là, le gaz de compression, il a déjà été brûlé en cours de parcours.

Donc, actuellement, nos inventaires sont évalués en fonction d'un taux unitaire composé de trois éléments. Le premier de ces éléments, c'est la valeur de la marchandise gaz elle-même. À titre d'exemple, on peut dire que c'est évalué à deux dollars et cinquante (2,50 \$) pour la marchandise. À ça, nous ajoutons la valeur du transport pour transporter ce gaz-là sur TransCanada Pipelines qui, actuellement, est environ quatre-vingt-dix cents (90 ¢) du gigajoule.

Et nous ajoutons également un montant pour le coût du gaz de compression qui a été utilisé pour acheminer ce gaz, qui est l'équivalent d'environ sept et demi (7,50 %), huit pour cent (8 %) du prix de la marchandise. Pour les fins d'exemple, on peut dire que c'est huit pour cent (8 %) de deux et cinquante (2,50 \$), représente environ vingt cents (20 ¢).

Donc, les inventaires sont évalués selon ces trois composantes, la marchandise gaz elle-même, le transport sur TCPL, et la composante gaz de compression.

Alors pourquoi un compte de report? Lorsque le prix à facturer aux clients est modifié par rapport au prix qui existait auparavant, ça implique que nous avons une composante gaz de compression qui va être facturée à un nouveau prix qui est différent de celui qui était établi auparavant. Donc, il s'en suit que s'il n'y a pas de report relié à ça, ça devrait être imputé aux résultats aux coûts de service de Gaz Métropolitain.

Encore là, ça va dans les deux sens. Ça peut être débiteur, créateur dépendamment de l'évolution du prix du gaz de compression. Également, le solde de ce compte de report relié à l'ajustement dû aux inventaires sera ajouté à l'étape 1 ci-haute, ajouté ou soustrait c'est-à-dire. Mais, encore là, c'est toujours dans le but de récupérer ou le remettre aux clients.

Alors je remarque que j'ai oublié un item important en ce qui concerne l'écart de prix. C'est autant pour l'étape 2 que pour l'étape 3, nous demandons à ce que le solde de ces deux comptes-là soit rémunéré au taux

de la structure de capital, tout comme c'est le cas pour les soldes de report reliés au gaz de réseau actuellement.

(11 h 25)

Un point qui n'était pas à l'acétate précédente, c'est que le résultat des trois étapes que j'avais décrites auparavant, quand on prend notre coût total de ces trois étapes divisé par les volumes, les quantités de gaz de compression qu'on prévoit acheter, va nous donner un coût moyen unitaire qui peut être deux dollars et cinquante du gigajoule (2,50 \$/GJ), par exemple.

Alors, ce coût moyen unitaire-là, il faut le transposer en coût de gaz de compression à être facturé au client, donc, le coût unitaire moyen à être facturé au client pour le gaz de compression est déterminé en prenant le résultat des étapes précédentes, divisé par la consommation annuelle projetée de l'ensemble des clients, à l'exception des clients qui fournissent eux-mêmes leur gaz de compression ou, c'est-à-dire, qui vont fournir leur gaz de compression eux-mêmes à compter du premier (1er) novembre qui s'en vient.

Donc, ici, ça peut donner un résultat qui est peut-être de dix-neuf cents (19 ¢), vingt cents du gigajoule (20 ¢/GJ), vingt et une cents du gigajoule

(21 ¢/GJ) actuellement, basé sur les prix dans le marché actuellement.

Donc ça, c'est la composante gaz de compression. Maintenant, il faut la traduire en *cents* par mètre cube, donc, que le coût moyen unitaire déterminé précédemment, multiplié par la valeur calorifique de trente-sept quatre-vingt-neuf mégajoule (37,89 MJ) par mètre cube, nous donne pas une *cent*, une fraction de *cent* du mètre cube à être facturée au client pour le gaz de compression.

Il y a un ajustement à faire également pour tenir compte du fait que le ratio de gaz de compression pour la zone nord est plus bas que celui de la zone sud. La zone sud varie entre sept et demi (7,5 %) et huit et demi pour cent (8,5 %), le taux de la zone nord peut varier entre six et demi (6,5 %) et sept et demi pour cent (7,5 %).

Donc, quand on détermine le taux moyen facturé pour les clients, nous tenons compte du ratio de gaz de compression applicable à chacune des deux zones.

Maintenant, en terme de processus d'approbation, encore là, c'est la même chose que pour le tarif de fourniture, nous demandons à ce que s'il y a un écart de plus ou moins deux *cents* du gigajoule (2 ¢/GJ), à

ce que le changement se fasse de façon automatique.

Donc, si un moment donné, notre prix du gaz de compression était de deux dollars et cinquante-quatre (2,54 \$) et que le calcul du mois suivant arrive à deux dollars et cinquante-sept (2,57 \$), à ce moment-là, nous demandons à ce que le tarif relié à ce deux dollars et cinquante-sept (2,57 \$) soit mis en vigueur.

Si, par contre, on passe de deux et cinquante-quatre (2,54 \$) à deux et cinquante-six (2,56 \$), à ce moment-là nous conservons le même tarif pour un autre mois.

Donc, en conclusion, d'après nous cette procédure devrait être acceptée par la Régie pour les raisons mentionnées ici. Premièrement, c'est un mécanisme déjà reconnu pour le gaz de réseau; cette procédure ou ce mécanisme est facile à mettre en application.

Un élément important, c'est que c'est basé sur des projections objectives provenant de sources reconnues dans le marché, donc, quand on fait appel aux institutions financières qui transigent des dérivatifs financiers sur une base quotidienne, eux sont au courant des prix qui se transigent dans le marché et, naturellement, cette procédure permet de

refléter la réalité des prix sur le marché.

Ceci termine ma présentation.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Alors, ça termine notre preuve en chef sur le sujet.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître. Combien d'intervenants sont intéressés à poser des questions? Maître Sarault je vous vois en avant, je ne voyais pas votre doigt, mais je présumais, assis en avant là! O.K., il y en a en trois, on a l'ACIG, Corporation approvisionnements Montréal et le FNACQ. On va commencer avec vous, Maître Sarault.

CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me GUY SARAULT :

- 122 Q. Lorsque le premier système a été proposé au mois de juillet dernier, on se souviendra que c'est un mécanisme de crédit qui était donné aux clients qui se retireraient du service de gaz de compression offert par Gaz Métro, il était prévu - et je vais vous donner la citation exacte du témoignage, c'était à la pièce SCGM-18, document 1, page 10. Est-ce que vous avez la pièce devant vous?

MME SYLVIE DESROCHERS :

R. Oui.

123 Q. Oui. Alors, dans le texte du tarif qui était proposé à ce moment-là pour le service de gaz de compression, à l'item 5.2 du texte du tarif proposé pour le crédit de gaz de compression, il était prévu que le crédit correspondait aux frais variables de compression multiplié par le volume livré au distributeur, donc, le volume livré par le client à la frontière de l'Alberta, s'il est en achat-revente ou en service de livraison, n'est-ce pas? Ça va?

R. Ça va.

124 Q. Maintenant, avec la nouvelle proposition, il est prévu que — et là, je vous amène à la pièce SCGM-18, document 7, page 7. Il est prévu que la charge de gaz de compression, qui va apparaître sur les factures sur une ligne séparée, va être en fonction des volumes retirés au brûleur et non pas livrés à la frontière de l'Alberta. Pourriez-vous expliquer à la Régie la raison de cette modification, s'il vous plaît.

R. Alors, nous proposons que le service de gaz de compression éclaté, qui serait prévu au texte des tarifs, soit effectivement facturé sur la base des volumes retirés par le client ou sur la base de la consommation. Nous faisons un parallèle avec la situation qui existe en ce moment et la situation qui existe aussi pour le gaz de réseau ou le service de fourniture.

Alors, en ce moment, le prix de gaz de compression est déjà inclus au tarif TD et le client se voit facturer ce service-là, inclus dans les tarifs TD sur la base des volumes consommés.

Pour le service de fourniture, c'est aussi ce qui se passe, le client se voit facturer le gaz de réseau sur la base des volumes consommés.

Notons que le client qui va se retirer du service de gaz de compression du distributeur, sur la base du service éclaté, ne verra aucun montant sur sa facture pour le gaz de compression, donc c'est comme... c'est nul pour lui.

Quand on a proposé le service sur la base du crédit, c'était pour qu'effectivement le client se voit annuler les frais de gaz de compression qu'il aurait payés individuellement, étant donné que les taux de gaz de compression n'étaient pas exclus des tarifs TD, donc, le client se voyait facturer un TD comprenant le gaz de compression, le client se trouvait à payer ce gaz de compression lui-même aussi à son fournisseur, donc, en lui donnant un crédit sur les volumes livrés, ça venait annuler les frais qu'il payait une deuxième fois.

125 Q. Parce que le client payait son fournisseur de gaz de compression sur la base des volumes livrés...

- R. C'est exact.
- 126 Q. ... et vous donniez le crédit sur la base des volumes livrés, donc, c'était neutre à cet égard-là, c'était ça le concept?
- R. C'est exact.
- 127 Q. Et en établissant la charge de gaz de compression sur la base du volume retiré plutôt que sur le volume livré, est-ce qu'on peut comprendre que c'est ça qui permet l'ajustement de prix en fait, qu'il peut y avoir entre le prix du gaz de compression qui a été payé lorsque le volume est livré par le client, par rapport au prix qui prévaut lorsque le volume est brûlé par le client à son brûleur, c'est ça qui permet de faire cet ajustement de prix-là, sinon ce serait impossible de le faire, si je comprends bien?
- R. Si je comprends bien votre question, c'est en effet l'ajustement d'inventaire qui permet d'éviter...
- 128 Q. Exact.
- R. ... les déséquilibres financiers dus à la différence entre le prix du gaz de compression au moment où le client l'achète et celui qui...
- 129 Q. Qui prévaut.
- R. ... est facturé au client.
- 130 Q. Exact. Alors, si c'était pas établi de la façon que vous le prévoyez là, vous ne pourriez pas faire cet ajustement-là, si je comprends bien?
- R. Si je le dis inversement, de le proposer...
- 131 Q. C'est bien technique, mais...

R. De le proposer sur les volumes consommés nécessite d'avoir un ajustement d'inventaire et les deux vont ensemble.

(11 h 35)

132 Q. O.K. e vous amène maintenant à la pièce SCGM-18, document 7.3, qui est une demande d'information que nous avons formulée sur votre nouvelle proposition. Ma question est la suivante : essentiellement, au mois de juillet mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit (1998), évidemment la question du gaz de compression a fait l'objet d'audiences devant la Régie et on vous a demandé de mettre à jour votre dossier ainsi que la grille tarifaire proposée au niveau du calcul du crédit du gaz de compression.

Et vous avez maintenu votre prévision au niveau de deux et vingt-deux (2,22), qui était la prévision originale du dossier tarifaire tel que déposé au mois de mai. Ma question est la suivante : pourquoi, à ce moment-là, n'avez-vous pas envisagé la possibilité de mettre à jour votre prévision pour refléter les augmentations de prix dans le marché qui commençaient à se pointer à l'horizon?

MME SYLVIE DESROCHERS :

R. En fait, nous, on a été... nous avons préparé la proposition de mécanisme d'ajustement pour refléter le prix réel. En ce qui concerne les prévisions de

prix, je ne suis pas en mesure de répondre à ces questions-là, je pense que le sujet a été couvert précédemment.

- 133 Q. Bien, en fait, quand madame Paquin m'a dit qu'elle n'avait pas été consultée - là, je... de mémoire, là - qu'elle n'avait pas été consultée relativement à la possibilité de mettre la prévision de prix à jour au mois de juillet, alors elle ne pouvait pas répondre à ma question là-dessus. Alors j'attendais à aujourd'hui pour poser la question. Peut-être monsieur Stevenson, qui semble être au courant de la mécanique, pourrait me répondre, vous étiez là, vous, au mois de juillet, Monsieur Stevenson?

M. NORMAND STEVENSON :

- R. Oui, j'étais là mais je n'ai pas été impliqué dans l'établissement des prix et tout ça. Je pense que c'est un sujet qui a été couvert par madame Paquin ainsi que par Gérard Forget hier.
- 134 Q. Mais qui a pris la décision, de qui relève la décision de mettre ou non à jour cette prévision-là?

MME SYLVIE DESROCHERS :

- R. Je pense qu'à la question... à la pièce SCGM-18, document 7.6, ça répond un peu à la question :

*C'est suite à la présentation de la revue des hypothèses se rapportant au contexte*

*concurrentiel au Conseil de gestion du 24 août 1998 que la décision de réviser la projection de prix du gaz de compression a été prise.*

135 Q. Est-ce que c'est une décision qui relève du Conseil de gestion de Gaz Métro, ça?

Me JOCELYN B. ALLARD :

Là, un instant, parce que là, les témoins, on a assez parlé de madame Paquin puis elle a été présente deux fois. Madame Paquin, la question avait été posée la première fois, la première semaine lorsqu'elle est venue, puis elle a dit que c'était elle qui s'occupait des prévisions. Puis je pense vous lui avez posé une question, probablement qu'on a les notes sténographiques, puis elle vous a dit :  
□ Effectivement, c'est moi qui étais responsable, c'était ma décision. □ C'est ce qu'elle avait indiqué.

Peut-être préciser la question aux témoins parce qu'évidemment, on est sur la mécanique alors si la question, c'est : □ À l'été quatre-vingt-dix-huit (98), pourquoi est-ce que vous n'avez pas révisé la question, le montant du crédit? □, bien ça évidemment, ça, ça touche, ça relève de ces témoins-là. Mais ce n'est pas la même chose que la prévision

parce que la prévision économique, ça, c'est un autre, effectivement, un autre témoin. Je ne sais pas s'il faut la faire revenir une troisième fois mais...

LE PRÉSIDENT :

Là, j'ai l'impression que... je pense la question avait été posée puis on avait été référé à aujourd'hui pour ce genre de question-là, de clarification. Moi aussi, je ne sais plus si... je ne veux pas faire revenir madame Paquin mais...

Me JOCELYN B. ALLARD :

Bien ça dépend sur quoi est-ce qu'on parle. Si on parle du montant du crédit, pourquoi c'est deux et vingt-deux (2,22) qui a été gardé au niveau du calcul du crédit à l'été, probablement que les témoins sont en mesure d'expliquer pourquoi c'était un crédit de deux et vingt-deux (2,22). Mais si la question, c'est effecti... ça, c'est un peu une mécanique, pourquoi dans le crédit c'était ce chiffre-là qui apparaissait. Mais si la question, c'est : □ Pourquoi la prévision du prix de gaz amenait ou faisait en sorte qu'on arrivait à deux et vingt-deux (2,22)? □, bien ça, je pense que mon confrère a déjà posé plusieurs questions...

LE PRÉSIDENT :

O.K., ça, on l'a déjà couvert, ça.

Me JOCELYN B. ALLARD :

O.K.

LE PRÉSIDENT :

Mais je pense c'est le premier volet au moins de la question que...

Me JOCELYN B. ALLARD :

D'accord.

LE PRÉSIDENT :

... madame Desrochers pourrait répondre.

MME SYLVIE DESROCHERS :

R. Alors le crédit qui a été proposé cet été quand le service de gaz de compression a été facturé sur la base d'un crédit, c'était effectivement le crédit du prix de gaz de compression qui était déjà inclus au tarif de TD. Donc si le dossier tarifaire avait été monté avec une prévision de prix de deux dollars vingt-deux (2,22 \$), le crédit du service de gaz de compression se trouvait à être équivalent au deux dollars vingt-deux (2,22 \$), nous ne pouvions que créditer ce qui était déjà inclus au tarif TD de la grille tarifaire.

Me GUY SARAULT :

Ça, je l'avais compris, ce n'était pas tellement ça,

ma préoccupation; c'était, lorsque vous êtes venus à la Régie au mois de juillet, pourquoi ça n'avait pas été mis à jour si les prix avaient augmenté, je crois comprendre que ça relève d'autres personnes mais je pensais que... Madame Paquin, de mémoire, m'avait dit qu'elle n'avait pas été consultée là-dessus alors qui a pris la décision de ne pas aller la voir ou de lui demander de le mettre à jour alors qu'on venait à la Régie, ça, je ne le sais toujours pas.

MME SYLVIE DESROCHERS :

R. Et on ne peut pas répondre à cette question-là.

Me GUY SARAULT :

Ça va rester un mystère.

LE PRÉSIDENT :

En fait, si on regarde la réponse à 7.6...

Me GUY SARAULT :

C'est ça.

LE PRÉSIDENT :

... jusqu'au vingt-quatre (24) août, c'est encore...

Me GUY SARAULT :

C'est ça, c'est resté le statu quo, c'est ça que je veux dire finalement.

LE PRÉSIDENT :

C'est ça, o.k., exactement.

Me GUY SARAULT :

Finalement, il n'y a rien qui s'est fait.

LE PRÉSIDENT :

Il n'y a rien qui s'est fait jusqu'au vingt-quatre (24) août, c'est comme ça qu'on l'interprète nous aussi.

Me GUY SARAULT :

C'est ça, c'est l'interprétation que je retiens aussi.

LE PRÉSIDENT :

O.K.

Me GUY SARAULT :

136 Q. À la pièce SCGM-18, document 7.5, question C, je vous avais demandé :

*En camouflant au besoin les informations commerciales qui doivent demeurer confidentielles, veuillez produire un exemplaire des contrats qui ont été conclus par Gaz Métro pour son approvisionnement de gaz de compression pour le solde de cinq*

*virgule huit (5,8) Bcf mentionné ci-dessus, c'est-à-dire qui était le solde qui demeurait du sept (7) Bcf original qui a été offert aux clients et dont seulement un virgule deux (1,2) Bcf a fait l'objet de réponse positive de la part des clients à l'effet qu'ils voulaient fournir leur propre gaz de compression.*

Alors vous avez dû recontracter cinq virgule huit (5,8) Bcf de gaz de compression et l'objectif de ma question, c'est de savoir si vous pouvez vous en sortir, de ces contrats-là, aujourd'hui si le voeu qui est formulé dans le témoignage de monsieur Darche pourrait être exaucé à l'effet de réouvrir les appels d'offres pour permettre aux clients qui le désirent de faire leur propre shopping de gaz de compression?

M. NORMAND STEVENSON :

- R. Il va de soi que ce n'est pas notre intention de changer d'idée par rapport à ces contrats-là. Ce sont des ententes qui ont été conclues au mois d'août. Les contrats... on parle ici de trois fournisseurs différents, deux des trois contrats sont finalisés, il reste le dernier qui a un détail à finaliser. Donc il va de soi que ces contrats-là vont débiter le premier (1er) novembre, soit dimanche, et que nous comptons les respecter. Donc il n'est pas dans notre

intention de demander à mettre fin à ces contrats-là avant l'échéance du premier (1er) novembre quatre-vingt-dix-neuf (99).

137 Q. Maintenant, évidemment on parle de contrats d'achat de gaz par Gaz Métro?

R. Oui.

138 Q. Est-ce qu'il n'est pas exact que si vous le désiriez ou bien même, si la Régie vous l'ordonnait, il est toujours possible de revendre ce gaz-là sur le marché secondaire?

R. Oui. Maître Sarault, Monsieur le Président, j'aimerais revenir à ma réponse qui a été plutôt brève, là. Il faut bien comprendre que oui, c'est possible de le revendre mais il y a quand même un risque qu'en encoure une perte, tout autant qu'un gain aussi naturellement. Donc je me... je voulais préciser ma courte réponse.

LE PRÉSIDENT :

Est-ce que... je présume qu'il y a des pénalités aussi à négocier ou il y a des clauses faciles de sortie?

R. Autrefois, il y avait des clauses de  take or pay  qu'on appelait, qu'on prenne ou qu'on ne prenne pas le gaz, il y avait des pénalités, mais dans les nouveaux contrats, à ma connaissance, il n'y en a pas de ça.

LE PRÉSIDENT :

O.K.

Me GUY SARAULT :

139 Q. Mais c'est sous...

R. Je m'excuse, c'est sous réserve que je vérifie, je n'ai pas lu les contrats comme tels mais... Ce n'était pas un des objectifs recherchés.

Me GUY SARAULT :

Je voudrais préciser que l'hypothèse sous-jacente de ma question à monsieur Stevenson, ce n'était pas de réouvrir les contrats, c'était de prendre le gaz puis tout simplement le revendre sur le marché secondaire, parce qu'il y a un marché pour ça. Alors ils respecteraient leurs contrats mais ils revendraient le gaz.

LE PRÉSIDENT :

C'est ça que vous suggérez?

Me GUY SARAULT :

Oui, c'est ça. Parce qu'il venait de me répondre qu'il n'avait pas l'intention de réouvrir ces contrats-là.

M. NORMAND STEVENSON :

R. J'aimerais revenir à la remarque de maître Sarault.

Je suppose que l'objectif que nous revendions du gaz, c'est pour permettre aux clients de fournir leur propre gaz de compression?

- 140 Q. Exact. Bien vous avez lu le témoignage de monsieur Darche, les clients prétendent que leur décision aurait été différente s'ils avaient su que le deux et vingt-deux (2,22) était pour grimper à quelque chose autour de deux et soixante-dix (2,70). Évidemment, pour remettre, pour réouvrir l'appel d'offres, si on peut l'appeler comme ça, évidemment il faut que... une des contraintes qui a été relatée, je pense, c'est le fait que Gaz Métro s'est déjà recommise pour racheter le gaz que les clients n'ont pas déclaré vouloir fournir eux-mêmes. Alors...

R. Oui.

- 141 Q. C'est dans cet objectif-là, disant, bien si vous pouvez vous en débarrasser en le revendant sur le marché secondaire, à ce moment-là, ça pourrait être une façon à explorer pour réouvrir les appels d'offres pour les clients qui veulent fournir leur propre gaz de compression. C'était ça, le sens de la question.

LE PRÉSIDENT :

C'est un genre de swap, tu le revends puis tu en rachètes du moins cher?

Me GUY SARAULT :

Bien non, c'est parce qu'eux, ils l'ont, le gaz, ils le revendront, ils feront ce qu'ils voudront avec, ils le brûleront, peu importe, mais nous, ça nous permettrait, à ce moment-là, d'aller faire notre propre shopping, obtenir nos propres prix, qui pourraient être meilleurs que le prix qui va être offert dans le service de Gaz Métro. Je vais y revenir plus en détail dans mon argument.

LE PRÉSIDENT :

O.K. Mais ça implique que si quelqu'un est capable de le revendre à un prix, ça serait au prix probablement du marché auquel il peut le vendre, qui est le même prix auquel vous pouvez acheter. Et si je l'ai acheté là et je peux le revendre là...

Me GUY SARAULT :

Ça dépend, ça dépend des ententes...

LE PRÉSIDENT :

... il y a quelqu'un qui absorbe le delta, là.

Me GUY SARAULT :

Ça dépend des ententes, il y a des clients qu'on a qui ont des ententes qui leur permettent de prendre des plus gros volumes à l'intérieur d'une certaine fourchette de prix qui peuvent être plus avantageux

que ceux offerts par Gaz Métro. Parce qu'à ce compte-là, tout le monde serait en gaz de réseau si les gens n'étaient pas capables d'obtenir mieux que ce qui est disponible...

LE PRÉSIDENT :

Oui, mais c'est un peu...

Me GUY SARAULT :

On joue le marché...

LE PRÉSIDENT :

... la même chose qu'hier, c'est ça, là, dans le □  
future □ il y a du gagne et perd.

Me GUY SARAULT :

C'est ça, nous...

LE PRÉSIDENT :

Dans ce contexte-là, il y aurait quelqu'un qui perdrait quelque chose, là.

Me GUY SARAULT :

Oui, ils pourraient soit perdre, soit gagner quelque chose. Mais l'idée des clients, c'est qu'eux-mêmes jouent le marché puis c'est comme ça qu'ils parviennent à battre les prix qui sont affichés par les distributeurs. C'est pour ça qu'ils sont en achat

direct. Alors ça serait le même principe mais pour le gaz de compression.

LE PRÉSIDENT :

O.K., je ne veux pas aller plus loin dans la discussion mais...

Me GUY SARAULT :

Oui, de toute façon, je vais y revenir...

LE PRÉSIDENT :

... j'ai compris, c'est ça, on pourrait avoir du fun avec ça.

Me GUY SARAULT :

Comme dans le pétrole.

LE PRÉSIDENT :

Il y a des bonnes journées et des mauvaises.

Me GUY SARAULT :

Il y a des bonnes puis il y a des mauvaises, effectivement, il y en a qui perdent.

LE PRÉSIDENT :

C'est ça.

Me GUY SARAULT :

Des fois.

Me GUY SARAULT :

- 142 Q. Je voudrais revenir à votre présentation de ce matin, pièce SCGM-18, document 8, à la page 2, telle que corrigée.

Vous nous montrez un exemple, finalement, de comment la tarification se fait après l'éclatement du gaz de compression, par rapport à ce qu'elle était avant l'éclatement. On voit que les clients qui vont fournir leur propre gaz de compression, bien il n'y a pas de charge, évidemment, d'imposée sur leur facture pour la composante gaz de compression.

Cependant, compte tenu qu'eux autres ils prennent leur décision, j'ose croire qu'ils vont prendre leur décision en comparant le prix qu'ils peuvent obtenir sur leur marché, par rapport à ce qu'ils paieraient à Gaz Métro, serait-il possible dans leur cas-là de marquer : zéro mètre cube multiplié par le prix que vous affichez, égale zéro?

MME SYLVIE DESROCHERS :

- R. Oui, et c'est d'ailleurs proposé dans notre témoignage...
- 143 Q. Ah! O.K.

R. ... à la pièce SCGM-18, document 7, page 21. Alors, si je fais juste vous le dire brièvement, aux lignes 9 et suivantes, on dit :

*Dans le cas des clients qui ont choisi de fournir leur propre gaz de compression, le taux unitaire du gaz de compression se trouverait aussi indiqué sur leur facture, mais serait multiplié par un volume retiré de valeur zéro.*

144 Q. O.K., parfait.

R. Et ça leur permettrait de connaître le prix.

145 Q. O.K., excellent. Est-ce que c'est la même chose qui existe pour la marchandise de gaz de réseau, est-ce que le même zéro multiplié par le prix apparaît sur les factures des clients qui sont en achat direct?

M. NORMAND STEVENSON :

R. Nous sommes en service de livraison.

MME SYLVIE DESROCHERS :

R. Ah, service de livraison, en achat direct ils le voient...

Me GUY SARAULT :

146 Q. Ah, ils ont le prix de référence, effectivement.

O.K., mais en service de livraison, c'est...

R. Alors service de livraison, je... on peut vérifier et vous le confirmer, mais je crois que non, le client ne voit pas...

147 Q. Non?

R. ... sur sa facture le prix de référence du distributeur.

148 Q. O.K., de toute façon... O.K. Est-ce qu'il y aurait moyen de le faire, à votre connaissance?

LE PRÉSIDENT :

Mais est-ce que c'est pertinent là?

Me GUY SARAULT :

Non, mais c'est en passant, simplement, parce que le mécanisme qu'ils proposent est inspiré de tous ceux qui existent déjà pour le gaz de réseau.

LE PRÉSIDENT :

J'essaie juste de sauver un engagement qui est juste...

Me GUY SARAULT :

Bien, c'est pas un gros, gros engagement là.

LE PRÉSIDENT :

Donc, on va oublier l'engagement, c'est ça? S'il n'est pas si gros que ça. On a deux choix.

Me GUY SARAULT :

Bien, ça dépend là...

LE PRÉSIDENT :

Mais si c'est important, si c'est pertinent pour  
votre augmentation...

Me GUY SARAULT :

Non, bien en fait...

LE PRÉSIDENT :

Non?

Me GUY SARAULT :

... ça pourrait toucher un autre aspect du dossier,  
mais c'est toujours, pour la même idée, finalement,  
pour permettre au client de comparer ce qu'il  
paierait, simplement. Si c'est possible de le faire,  
pourquoi pas?

LE PRÉSIDENT :

Oui, c'est pas compliqué à faire.

Me GUY SARAULT :

Pour l'instant, ça complète...

LE PRÉSIDENT :

Excusez, il y a maître Allard qui est songeur là.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Bien, j'essayais de démêler là, on parlait de gaz de réseau, mais service de livraison là, c'est une autre affaire, c'est pour ça que j'essayais de voir en quoi c'était pertinent, mais...

Me GUY SARAULT :

C'est la même idée.

LE PRÉSIDENT :

Oui. Est-ce que c'est dur à trouver ou...

Me JOCELYN B. ALLARD :

Non, on va trouver l'information.

LE PRÉSIDENT :

Si vous voulez le trouver d'abord, on va mettre engagement 23, puis ça va vous permettre...

Me GUY SARAULT :

L'engagement, ce serait de vérifier la pratique actuelle et s'il serait possible, pour les clients qui sont en service de livraison, d'avoir sur leur facture une indication : zéro multiplié par le prix...

LE PRÉSIDENT :

Non, mais ça c'est...

Me JOCELYN B. ALLARD :

C'est pas pareil, excusez...

LE PRÉSIDENT :

C'est ça, c'était vérifier une information.

Me GUY SARAULT :

Alors maître... je sais que maître Allard est très scrupuleux de s'en tenir au sujet...

LE PRÉSIDENT :

Non, mais il a raison, c'est pas la même chose.

Me GUY SARAULT :

... que... parce que sinon, ça implique cinq minutes de travail...

LE PRÉSIDENT :

Non, non, non, ça c'est...

Me GUY SARAULT :

... même si ça peut être intéressant...

LE PRÉSIDENT :

Vous êtes en train de brûler votre cinq minutes, là.

Me GUY SARAULT :

Alors, qu'est-ce qui en arrive là, avec les réserves

et/ou objections de maître Allard, de cet engagement?

LE PRÉSIDENT :

La question était de vérifier une information et c'est ce qui va être l'engagement 23. En même temps, je présume que probablement les clients qui sont déjà sur ce système-là, on pourrait aussi avoir l'information, vous pourriez être capable de corroborer des deux côtés.

Me GUY SARAULT :

Ah, ils peuvent l'avoir l'information, c'est certain, mais c'est parce que quand on l'a direct sur la facture, c'est toujours plus facile.

LE PRÉSIDENT :

Non, mais je dis si elle est déjà là, vos clients l'ont probablement déjà identifiée aussi.

Me GUY SARAULT :

Oui, mais je n'ai pas de facture devant moi.

LE PRÉSIDENT :

C'est ça, ça va se croiser.

Me GUY SARAULT :

Oui.

ENGAGEMENT NO 23 : Vérifier si sur les factures  
de SCGM des clients □ service  
de livraison □ est indiqué le  
prix de gaz de réseau.

Me GUY SARAULT :  
Pour l'instant, avec votre permission, je suspendrais  
pour consulter mon client, voir si lui aurait des  
questions à me suggérer.

LE PRÉSIDENT :  
Pour quelques minutes, deux minutes, deux, trois  
minutes?

Me GUY SARAULT :  
Non, cinq minutes.

LE PRÉSIDENT :  
Cinq minutes, O.K. Alors... on peut... Non, O.K.,  
prenez votre...

Me GUY SARAULT :  
Cinq minutes.

LE PRÉSIDENT :  
... oui, cinq minutes là...

Me GUY SARAULT :

Juste pour m'assurer que j'ai tout couvert.

LE PRÉSIDENT :

... on va rester ici.

Me GUY SARAULT :

Merci.

LE PRÉSIDENT :

On va essayer de finir avec vous avant le dîner.

Me PIERRE TOURIGNY :

Ce sera très court, dans mon cas.

LE PRÉSIDENT :

Non, mais j'aime mieux peut-être qu'on prenne le temps, peut-être à maître Sarault pour finaliser avec son client, puis au besoin, on pourra passer maître Tourigny avant le dîner, au besoin, je veux dire si on est capable là. Vous voulez vous retirer?

Me GUY SARAULT :

Oui, je veux converser avec mon client.

LE PRÉSIDENT :

Allez-y. On va vous attendre ici. Cinq minutes?

Me GUY SARAULT :

Oui, maximum.

LE PRÉSIDENT :

Vous avez une montre, oui?

Me GUY SARAULT :

Il est midi moins cinq (11 h 55).

LE PRÉSIDENT :

On va vous attendre ici.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Avant que mon confrère ne quitte là, je faisais des vérifications dans le témoignage de madame Paquin, juste pour être certain qu'on a tous les mêmes informations, à la page... ou aux pages 12, 13...

Me ANDRÉ TURMEL :

Vous grugez mon cinq minutes!

Me JOCELYN B. ALLARD :

Je vais le □ swaper □ avec vous!

LE PRÉSIDENT :

C'est bon ça, si vous commencez à être sensible au temps, on fait du progrès.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Alors, aux pages 12 et 13 de la transcription des notes sténographiques du vingt-trois (23) octobre là, dans le témoignage de madame Paquin, madame Paquin nous dit bien que bon, le calcul du gaz de compression c'est vrai que ça ne relève pas d'elle, c'est ce que madame Desrochers vient de confirmer, mais que la révision du prix découlait effectivement de la révision et elle explique la révision du prix de deux et dix (2,10 \$) là, du prix du gaz de... du gaz, point.

Et à la page 51, à une question de mon confrère qui lui demandait au mois d'août : qui est en charge de la révision en question, alors madame Paquin a bien dit : la décision de réviser à deux et soixante-cinq (2,65 \$) puis de décrocher des données fondamentales pour les données de marché, et la réponse :

*R. C'est moi qui l'ai pris.*

Alors, moi, il me semble que c'est de ça qu'on parlait encore.

Me GUY SARAULT :

Non, vous ne savez pas, justement. Ma question c'est au sujet de la décision de ne pas mettre à jour au mois de juillet.

LE PRÉSIDENT :

Je pense qu'on a eu la réponse tout à l'heure avec...  
la décision a été prise au mois d'août là dans le  
Conseil de gestion. O.K., votre cinq minutes  
commence, Maître Sarault.

**SUSPENSION DE LA SÉANCE**

---

**REPRISE DE LA SÉANCE**

Me GUY SARAULT :

Alors, je n'ai plus de questions, merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Sarault. Maître Tourigny.

CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me PIERRE TOURIGNY :

149 Q. Bonjour, je ne me présente pas parce que...

MME SYLVIE DESROCHERS :

R. Bonjour, Maître Tourigny.

150 Q. J'ai très peu de questions, voici la première. Vous  
mentionnez, à votre preuve écrite, qu'il y a eu  
quelque quatre cent sept (407) clients qui ont choisi  
de fournir leur propre gaz de compression. Vous êtes  
au courant, je crois, qu'il s'agit en fait des

clients d'un fournisseur et qu'à part ce fournisseur, aucun autre client n'a choisi d'aller acheter ou fournir son propre gaz de compression. Vous êtes au courant de ça, Monsieur Stevenson?

M. NORMAND STEVENSON :

R. Je dirais que sur les quatre cent sept (407) clients, il y en a environ trois cent... entre trois cent vingt-cinq (325) et trois cent cinquante (350) qui sont représentés par un agent, que ces clients-là ont donné un mandat à un agent d'effectuer les transactions de gaz. Pour les autres clients qui n'ont pas d'agent, je ne suis pas en mesure de savoir c'est qui le fournisseur.

151 Q. Bon. O.K. Vous nous dites, dans votre témoignage, qu'il y a présentement - et on sait que c'est bien ça - il y a un compte, il y a un solde d'un compte de nivellement pour le gaz de compression et vous nous dites que l'amortissement de ce compte va rester dans le tarif TD, étant donné que tous en sont responsables et tout y ont contribué. C'est l'essence de votre témoignage, je crois. C'est à la page, je crois à la page 20?

MME SYLVIE DESROCHERS :

R. C'est exact.

152 Q. Bon, ça c'est pour le compte qui existerait la journée où commence le nouveau service et votre

nouvelle formule d'ajustement de prix?

M. NORMAND STEVENSON :

R. C'est le solde qui existerait au moment que la procédure serait mise en application.

153 Q. C'est ça. Donc, c'est pour le passé, avant que le service ne soit mis en place?

R. Oui.

154 Q. Maintenant, je comprends aussi que dans l'ajustement du prix du gaz de compression, une fois le service, là on parle une fois que le service est en place et on commence à rouler les volumes. D'abord, vous avez parlé d'inventaire, je le qualifie d'inventaire virtuel, je pense qui est dû à la différence entre la fourniture un trois cent soixante-cinquième (1/365) et la consommation qui elle est, chez certains clients de chauffage en particulier, très irrégulière, n'est-ce pas?

R. Oui.

155 Q. Et, à cause de ça, le prix du gaz de compression va donc, lui aussi, comme le prix du gaz de réseau, tenir compte de cet inventaire-là qui est virtuel, évidemment, mais qui est un inventaire. Donc, il y aura une partie du prix qui sera due à une différence entre le prix achetant et le prix vendant?

R. Oui.

MME SYLVIE DESROCHERS :

- R. C'est pour ça que l'on propose un ajustement d'inventaire pour accompagner le prix du gaz de compression.
- 156 Q. C'est exactement ce que je veux entendre et vous confirmez là, j'ai raison en pensant comme je pense?
- R. C'est exact.
- 157 Q. Bon, et ça, c'est roulé de mois en mois, mais qu'arrive-t-il lorsque le client choisit de se retirer du service, au moment où il se retire du service, de votre service, du gaz de réseau pour fournir son propre gaz de réseau, il peut y avoir un solde?
- R. Gaz de réseau ou gaz de compression?
- 158 Q. Gaz de compression, excusez-moi, on en a trop parlé dans le passé, je pense qu'on a acquis des mauvais plis. En se retirant évidemment du service de gaz de compression, oui, est-ce qu'à ce moment-là il y un solde qui lui est facturé ou un montant qui lui est remis, ou est-ce qu'il s'en va tout simplement en laissant sur la table ou sa responsabilité ou son... ou de l'argent qui lui serait dû?
- R. Alors le client qui se retire, les clients qui se retirent du service de gaz de compression du distributeur, vont demeurer assujettis au solde du compte de nivellement du ratio de gaz de compression qui aura été calculé au moment de la mise en place du nouveau service éclaté de gaz de compression.

159 Q. Oui, ça j'ai compris, mais ce n'est pas à ça que je faisais allusion, je fais allusion... oui, bien voilà, Monsieur Stevenson vient de voir la différence, ça, je le sais, on l'a réglé là, mais après ça, c'est pour ça que j'ai dit : maintenant on parle après que le système est en place, il y un solde un moment donné qu'il va y avoir là.

M. NORMAND STEVENSON :

R. Si on fait le parallèle avec la situation où un client quitte le service d'achat-revente et s'en va en service de livraison, à ce moment-là, on demande au client de régler l'inventaire que nous détenons pour lui ainsi que le solde d'ajustement d'inventaire qui, pour sa quote-part du solde d'ajustement d'inventaire.

Donc, actuellement, ces deux activités-là sont faites. En ce qui concerne le gaz de compression, ce n'est pas notre intention de régler un montant quelconque qui pourrait être attribuable à un client en particulier parce que là, les montants sont beaucoup plus minimes, ils sont de seize (16) à dix-sept (17) fois plus petits que pour le gaz de réseau.

Donc, ça demeurerait à l'intérieur de la procédure et ce serait... ça ferait partie du prix à facturer au client pour les mois à venir.

160 Q. C'est parce que...

MME SYLVIE DESROCHERS :

R. En fait, si vous faites spécifiquement référence au compte de nivellement du ratio de gaz de compression...

161 Q. Qui existe présentement, non, ça je le sais, vous avez récupéré dans le TD, je n'ai pas un mot à dire là-dessus, ma question c'était : là, par exemple, vous avez des contrats. Si la Régie venait à la conclusion de dire : bien, on va attendre le premier (1er) avril qu'il y ait un autre sept (7) Bcf qui se libère pour que le service soit ré-offert encore une fois, il y aura donc des gens qui, en tout ou en partie pour leur volume de compression, auront loué, auront acheté votre service.

Bon. Ces gens-là, arrivé au premier (1er) novembre quatre-vingt-dix-neuf (99), voudront peut-être dire : bon, bien c'est fini, je m'en vais, je fournis mon gaz de compression et je demande à mon courtier de rajouter huit pour cent (8 %) dans le tuyau, puis c'est fini, je ne m'en occupe plus.

Bon. Lorsque ça, ce choix-là s'exécute, votre compte de gaz de compression, pas le compte, le vieux compte là de nivellement, le nouveau, le prix du gaz de compression roulé, il va y avoir, si tout le monde

s'en va, par exemple là, il n'y a rien qui vous garantit que vous allez avoir zéro.

Et je souligne que contrairement au volume de gaz en achat-vente, on avait établi, vous vous appellerez, qu'en partant au premier (1er) mai, où l'inventaire était vide... ou au premier (1er) avril, je ne me rappelle pas, je pense que c'est au premier (1er) mai effectivement, on évitait tout ça, mais parce que dans ce cas-là, le client vous vend du gaz et rachète la même quantité de gaz.

Là, on pouvait le faire, mais en gaz de compression, c'est un service pur là, il ne fournit rien lui, le client, s'il achète le service chez vous. C'est ça, je me posais la question.

Alors, est-ce que votre réponse c'est : on n'a pas l'intention de faire quoi que ce soit avec, on va le rouler dans le compte du gaz de compression?

- R. En fait, le client qui va se retirer du service de gaz de compression du distributeur ne sera pas assujetti à l'ajustement d'inventaire du gaz de compression, si ça peut répondre à votre question, justement parce qu'on achète, ce n'est pas comme le gaz de réseau, on n'achète pas la molécule du client pour ensuite la lui revendre.

Dans le gaz de compression, il n'y a pas du tout cet exercice-là parce que le gaz est brûlé quand il a servi à acheminer la molécule du client pour la mettre en entreposage, contrairement à la situation actuelle où le client en achat-vente, même si c'est lui qui est propriétaire de sa molécule, est toujours assujéti à l'ajustement d'inventaire, parce qu'on a acheté sa molécule et on la lui a revendue à des prix qui peuvent parfois être différents.

- 162 Q. Bien écoutez, peut-être que je comprends mal là et je ne veux pas prendre le temps de la Régie... de toute façon, ça ne sera pas la première fois que je comprends mal et qu'à force de vous poser des questions, vous réussissez à me l'expliquer.

À la fin de chaque mois, est-ce que vous rajoutez au prix du gaz de compression un montant qui tient compte de l'inventaire?

M. NORMAND STEVENSON :

- R. Selon la procédure qu'on vient d'expliquer, effectivement, à chaque mois nous ajoutons ou soustrayons, ça peut être dans les deux sens...
- 163 Q. Exactement.
- R. ... l'écart entre le nouveau prix que nous déterminons et le prix auquel l'inventaire a été évalué le mois précédent. Donc, ça va dans les deux sens.

- 164 Q. Et évidemment, ça, c'est facturé à la fin du mois pour les volumes du mois...  
R. Pour les volumes consommés...  
165 Q. ... du client, consommés par le client...  
R. ... par le client...  
166 Q. ... pour ce mois-là?  
R. ... durant le mois qui vient de se terminer, oui.  
167 Q. Est-ce que vous êtes en train de me dire qu'à cause de ça, en baissant ou en remontant le prix, automatiquement on se trouve à liquider le compte pour le client lui-même et que quant à lui, son solde va toujours être à zéro? Parce que les clients n'ont pas le même coefficient d'utilisation manifestement?

(12 h 10)\*

- R. L'idée de base d'ajouter ou d'enlever ce montant-là au coût projeté global des douze (12) mois est de récupérer ou de remettre le montant d'ajustement d'inventaire sur une période de douze (12) mois.  
168 Q. Voilà. Donc, il y aura, comme pour le gaz de réseau, il y aura une parenthèse ou une addition à faire en dessous du prix du gaz de compression réel, il y aura un crédit ou un débit comme on le fait pour le gaz de réseau?

MME SYLVIE DESROCHERS :

- R. C'est exact. La différence, c'est qu'on propose que, au lieu de le voir sur deux lignes distinctes, ça va être vu sur une même ligne. Ça va être inclus dans le

prix du gaz de compression.

- 169 Q. Alors je repose ma question. C'est que la personne qui se retire alors que vous devez de l'argent aux clients, il va laisser de l'argent sur la table. Je parle du gaz de compression. Le montant entre parenthèses que vous devrez aux clients qui ont utilisé le service, vous lui devez à lui quand il s'en va. Qu'est-ce qu'on fait avec? Ou à l'inverse, il peut vous en devoir, remarquez. Mais est-ce que la réponse, c'est, on le laisse là tout simplement et on le reporte sur la balance des gens qui sont là?

M. NORMAND STEVENSON :

- R. À première vue, je dirais que vous avez raison, que si le client décide de fournir son propre gaz de compression, le mois prochain, c'est sûr qu'il y a un montant, là, qui aurait dû lui être facturé ou remis sur les prochains douze (12) mois. Donc, c'est un élément qu'on n'a pas considéré mais, à première vue, je dirais que vous avez raison. Mais il faut quand même se rappeler que les ajustements d'inventaires reliés au gaz de compression, c'est toujours minime, là.
- 170 Q. Oui, je comprends.
- R. Je ne prévois pas de voir de soldes supérieurs à un demi million de dollars dans ça.
- 171 Q. Non, je comprends, mais c'est parce que... Non, je vois qu'en fait j'avais raison de me poser la

question parce qu'il n'y a pas de réponse. Voilà!

Merci. C'est tout.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Tourigny.

172 Q. Donc, le mécanisme, actuellement, de la manière qu'il est □ designé □ si je prends le mot anglais, là, ne tient pas compte de cet élément-là qui a été souligné par maître Tourigny?

M. NORMAND STEVENSON :

R. Effectivement.

LE PRÉSIDENT :

Maître Pépin.

Me BENOÎT PÉPIN :

Alors, premièrement, je dois vous souligner que j'ai, semble-t-il, compris la directive informelle de la Régie différemment relativement à la campagne Centraide.

LE PRÉSIDENT :

Les □ jeans □, j'ai remarqué.

Me BENOÎT PÉPIN :

C'est ça. Et, contrairement à une allégation qui m'a été faite précédemment, ce n'était pas pour

économiser le deux piastres (2 \$) à l'entrée.

LE PRÉSIDENT :

Vous avez prévenu les coûts parce que je voulais vous agacer à la fin de la journée. Alors j'en profite pour vous dire que la campagne Centraide a été un gros succès. Puis le cochon qui est à l'entrée continue à contribuer. Mais on a plus que doublé l'objectif qu'on avait à l'interne. Ça fait que c'est très bon.

M. FRANÇOIS TANGUAY :

La Régie a multiplié par trois son objectif. En passant, le petit cochon est encore là, ils vont l'ouvrir seulement cet après-midi, là. Ça fait que c'est le temps.

CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me BENOÎT PÉPIN :

- 173 Q. Alors je me présente. Benoît Pépin, représentant d'Option Consommateurs et la FNACQ, deux groupes de consommateurs dans le présent débat. J'ai quelques questions, moi aussi, relativement au système d'ajustement du gaz de compression que vous présentez. Vous me pardonnerez si certaines de mes questions peuvent être plus de nature de compréhension.

Quant à l'objectif que vous poursuivez par la mise en

place de ce mécanisme-là, je veux juste être sûr de bien comprendre que c'est un mécanisme qui vous permet, notamment pour la société en commandite, de diminuer un risque relié à la volatilité du prix du gaz?

M. NORMAND STEVENSON :

R. À première vue, je dirais que oui. Mais je pense que ce point-là a déjà été couvert par monsieur Demanche.

174 Q. Oui.

R. Effectivement, le risque est moins grand.

175 Q. D'accord. Vous avez indiqué ensuite que, subséquentement au premier (1er) novembre qui s'en vient, donc dans deux jours, la société en commandite n'aura plus de dérivatifs financiers afin de stabiliser le prix de ce gaz-là. Est-ce que j'ai bien compris votre témoignage et, si oui, pourriez-vous m'expliquer pourquoi?

R. Effectivement, les derniers dérivatifs financiers arrivent à échéance demain. Et il n'y a pas de nouveaux dérivatifs financiers de prévus actuellement puisque la grille qui nous permet de contracter des dérivatifs financiers et laquelle d'ailleurs a été soumise à la Régie au printemps passé, je pense, le maximum prévu à ces grilles-là est plus bas que les prix du marché actuellement. Donc, nous, on est toujours d'avis que, à moyen, long terme, les prix du gaz devraient baisser et, éventuellement, revenir à

l'intérieur de la fourchette prévue à la grille. Si d'ici un an, on se rend compte que les prix demeurent élevés, à ce moment-là, nous allons devoir revenir voir la Régie avec une nouvelle grille qui va établir des maximums encore plus élevés. Donc, actuellement, en vertu de cette grille-là, nous ne sommes pas en position pour effectuer des dérivatifs financiers.

176 Q. Est-ce que je dois comprendre que vous n'avez pas non plus demandé à la Régie cette possibilité ou cette autorisation de le faire, à tout le moins le moyen de le faire, le cas échéant si vous le jugiez approprié en cours d'année?

R. Si on le juge approprié en cours d'année, c'est sûr qu'on va demander à la Régie de réviser la grille. Premièrement, il faut qu'on soit convaincu que les prix vont demeurer élevés à long terme, ce qui n'est pas notre position actuellement.

177 Q. Quant à ma question précédente relativement au risque. Le risque, en fait, ce qu'on fait par un mécanisme d'ajustement qui se veut le reflet du prix payé pour le gaz, c'est le transfert de ce risque-là aux clients? Est-ce que ma compréhension est juste du fonctionnement du mécanisme?

R. Je n'oserais pas m'aventurer trop, trop dans le domaine du risque parce qu'il faut bien comprendre comment c'était traité dans les dossiers antérieurs et comment que c'est relié au trop-perçu. Donc, je ne veux pas m'aventurer dans ça. Je ne suis pas assez

familier avec les dossiers de fermeture, les résultats qu'on soumet à la Régie en fin d'année, le trop-perçu. Je n'ose pas m'aventurer dans ça.

178 Q. O.K. Ensuite, quant à l'ampleur ou la quantification de ce risque-là, vous avez indiqué que, puisqu'il s'agit d'un volume de gaz plus faible, ce risque-là, vous l'estimiez à environ cinq cent mille dollars (500 000 \$), c'est ce que vous indiquez qui pourrait être le montant qu'on pourrait retrouver dans le compte relatif à l'ajustement du gaz de compression?

R. Le montant auquel j'ai fait référence est relié uniquement à la portion ajustement des inventaires. Il peut y avoir aussi un autre montant qui est aussi relié à l'écart de prix entre le coût réel du gaz de compression pour un mois donné et le prix qu'on a facturé aux clients. Donc, en fait, le compte qu'on parle en question est composé de deux éléments. Celui auquel monsieur Tourigny faisait allusion, c'est le deuxième élément, c'est-à-dire l'ajustement dû aux inventaires.

179 Q. D'accord. Et si j'attire votre attention sur le document produit ce matin, le SCGM-18, document 8, page 6 de 7, lorsqu'on voit au bas de la page l'écart de prix et l'ajustement dû à l'inventaire, il s'agit des deux éléments de risque dont vous parlez?

R. C'est ça.

180 Q. Maintenant, quant à la quantification du premier, l'écart de prix cumulatif. Vous voyez une variation

qui peut s'étendre dans quel spectre ou dans quelle fourchette?

R. Bien, j'ai regardé le solde d'ajustement d'inventaire relié au gaz de réseau. Et au cours des six derniers mois, ce solde-là a été entre... D'ailleurs, il a toujours été créditeur au cours des six derniers mois. Pour un montant d'environ trois millions de dollars (3 M\$). Donc, si je me dis que l'ajustement d'inventaire relié au gaz de compression, c'est environ sept (7 %), huit pour cent (8 %) de ça, donc c'est...

181 Q. Règle de 3.

R. Règle de 3. C'est ça.

182 Q. C'est aussi simple que ça. Maintenant, toujours pour le risque pour l'entreprise, je crois comprendre que, maintenant, vous demandez à ce que ces écarts de prix-là soient rémunérés selon le taux de rendement de l'entreprise?

R. Oui.

183 Q. Est-ce que ce n'est pas une autre façon de se prémunir contre ce risque-là que d'avoir un rendement pour l'actionnaire, autrement dit ça devient juste un financement qui récupère des clients puis ensuite est inclus dans sa rémunération?

R. Bien, je dirais que si le solde est créditeur, si c'est un solde à remettre aux clients, donc c'est à l'avantage des clients.

184 Q. Bien sûr. Mais si c'est un solde qui va dans le sens

inverse?

R. Débiteur. C'est simplement pour remettre le coût d'intérêt à qui de droit.

185 Q. O.K. Ensuite, j'ai une question véritablement de compréhension parce que je n'ai pas bien saisi la portée de votre témoignage. Et je pense que ça s'adresse plus à madame Desrochers cette fois-ci. Dans la pièce SCGM-18, document 8, page 4 de 7. Il est fait référence à une réduction de six point neuf pour cent (6,9 %). Est-ce que vous pourriez m'indiquer ce qui explique cette modification-là, cette réduction?

MME SYLVIE DESROCHERS :

R. Vous faites référence à la page 4 qui a été corrigée à la page 3. Le six point neuf pour cent (6,9 %) de réduction vient de la structure tarifaire du tarif 4. Le tarif 4 propose des taux de transport et distribution et propose aussi une réduction qui peut aller jusqu'à huit pour cent (8 %) selon la durée du contrat du client et son ratio été/hiver.

186 Q. D'accord. Donc, cette réduction du six point neuf pour cent (6,9 %) n'est pas applicable à un client du tarif 1?

R. Non. L'exemple montré ici, c'est au tarif 4.

187 Q. Et ce n'est pas universel? C'est uniquement en fonction du rabais tarifaire?

R. L'exemple montré ici, c'est un exemple de calcul,

d'extraction du taux de gaz de compression compte tenu qu'il y a une réduction sur la facture TD.

188 Q. Mais juste pour être sûr de bien comprendre. Donc, le client 1, lui, au tarif 1 plutôt, ne voit pas, n'a pas cette réduction de six point neuf pour cent (6,9 %) ?

R. Le tarif 1 ne comprend pas de réduction sur la facture totale de transport et distribution. Cependant, le tarif 1 est à la base aussi du tarif M, modulaire. Et le tarif M, lui, comprend des réductions sur le transport et la distribution.

189 Q. Et pourquoi faites-vous une distinction à ce moment-là entre le tarif 1 et le tarif M ?

R. En fait, je fais juste mentionner que le tarif 1 lui-même tout seul ne comprend pas de réduction sur la facture de transport et distribution. Mais que le tarif M en a lui, une réduction, offre une réduction. Et que le tarif M est basé aussi sur le tarif 1. Donc, les taux du tarif 1 sont à la fois communs au tarif 1 et au tarif modulaire.

190 Q. D'accord. Mais la seule classe de clients qui n'a pas cette réduction-là, c'est la classe du tarif 1 ?

R. Qui n'a pas de réduction sur la facture totale de transport et distribution, c'est exact. Tous les autres tarifs, tarif 3, tarif 4, tarif M, tarif 5 ont des réductions sur le TD.

191 Q. Est-ce que je ne dois pas comprendre aussi que le client du tarif 1 quant à lui peut avoir un impact

monétaire négatif puisque, dans votre témoignage principal, c'est-à-dire au document 7, à la page 9, entre les lignes 8 et 11, on parle donc d'un ajustement puis on le quantifie à environ un dollar (1 \$) annuellement pour un client résidentiel type?

R. C'est exact, avec les hypothèses de prix qui sont décrites en annexe 1, page 24 du témoignage.

(12 h 25)

192 Q. Oui, bien entendu. Ensuite, juste... relativement au document 8, en page 5, juste pour être sûr de réconcilier la page 5 et la page 6, lorsqu'on parle du principe qui est basé sur la projection du prix de gaz de compression pour les douze mois, ça, on parle de quelle projection, on parle de la projection aux fins de la cause tarifaire?

M. NORMAND STEVENSON :

R. Étant donné que l'exercice est fait à chaque mois, il va de soi que si on est en octobre, novembre, on va se baser sur les données de la cause tarifaire. Mais si on est rendu au mois d'avril, dans six mois d'ici, et qu'on va regarder un horizon mai à avril deux mille (2000), mai quatre-vingt-dix-neuf (99) à avril deux mille (2000), bien là, ça va être... il va falloir avoir de nouvelles projections. Ça peut être à partir d'un six-six, six mois réels, six mois projetés, qui est fait de façon de régulière par nos gens du Budget.

- 193 Q. D'accord. En fait, ce qui m'intéressait, c'était justement la source de cette projection-là, qu'est-ce que vous utilisez comme source aux fins de ce calcul-là?
- R. Ce sont des projections qui viennent du Budget.
- 194 Q. D'accord.
- R. Du Service du budget, qui sont revues en cours d'année.
- 195 Q. Ce ne sont pas les projections des trois institutions financières que vous mentionnez au bas de la page?
- R. Non. En ce qui concerne les volumes, ça provient du Budget chez nous, mais en ce qui concerne les prix, ça, c'est fourni par les institutions financières.
- 196 Q. Oui, mais quand vous indiquez □ principe 1 basé sur la projection du coût □, je comprenais là qu'il s'agissait d'une évaluation du prix et non pas une évaluation des volumes, ou est-ce que vous voulez parler d'une combinaison des deux?
- R. Là, il faut peut-être aller à l'acétate suivant, où je détaille plus les sous-étapes, si vous voulez, là. Le coût projeté est composé de trois éléments, les quantités, comme c'est indiqué là.
- 197 Q. Donc vos volumes projetés à l'interne...
- R. Oui.
- 198 Q. ... multipliés par les coûts obtenus, les prix obtenus des trois institutions financières?
- R. Exactement. Cet exercice-là est fait à tous les mois, toujours sur un horizon de douze mois.

199 Q. Parfait. Donc au bas de la page 5, lorsqu'on voit  
□ Coût projeté □, en fait, c'est le prix projeté  
provenant des institutions financières?

R. Pardon?

200 Q. Lorsqu'au bas de la page 5, on lit □ Coût projeté  
provenant des trois institutions financières □, il  
s'agit plutôt du prix projeté par les institutions  
financières?

R. Vous avez entièrement raison, ça devrait être plus le  
prix projeté par trois institutions financières.

201 Q. Il s'agit donc de la même projection qui est  
transmise à la Régie mensuellement suite, là, je ne  
me rappelle pas la décision antérieure ou son numéro,  
là, mais...

R. 95-44, pour fins de calcul du gaz de réseau.

202 Q. D'accord. Et lorsqu'on voit au principe 1B :

*L'écart entre le coût projeté  
initialement....,*

est-ce qu'on parle toujours du coût projeté de la  
ligne A, c'est-à-dire cette évaluation mensuelle en  
fonction du prix des institutions financières, ou on  
parle de quelque chose d'autre?

R. Projeté résultant des trois étapes, là.

203 Q. Donc de la ligne 1A?

R. De la ligne 1A, de la ligne 1B et 1C. Le coût projeté  
auquel on fait référence ici, c'est le coût que nous

avons projeté le mois précédent, qui résultait de ces trois éléments-ci.

204 Q. D'accord. En fait, je pense qu'on se comprend bien, en fait ce que je voulais être sûr de bien comprendre, c'est qu'il ne s'agissait pas d'une projection initiale au début de l'année réglementaire, il s'agit de quelque chose qui varie de mois en mois?

R. Effectivement, ça varie à tous les mois et ça n'a aucun lien avec les données du dossier tarifaire.

205 Q. Et donc, l'ajustement entre cette période projetée-là et le coût réel, ça vous permet d'ajuster, de mois en mois, ce prix-là avec le coût réel payé dans le marché?

R. Vous avez raison, oui.

206 Q. Et donc les deux éléments de variation sont l'élément de prix et l'élément de variation de la valeur des inventaires?

R. Oui.

Me BENOÎT PÉPIN :

Ce sont toutes mes questions, je vous remercie beaucoup.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Pépin. Nous allons ajourner et continuer... combien qu'on a, Maître...

MME DESROCHERS et M. STEVENSON  
Contre-interrogatoire  
Me Benoît Pépin

Me ANDRÉ TURMEL :

Honnêtement, vraiment, là, pour je pense cinq à sept minutes, y compris les réponses, je pense, des témoins.

LE PRÉSIDENT :

On va ajourner et on va reprendre à deux heures (14 h) avec les questions honnêtes et... Et par la suite, on continuera avec madame Perron sur les volumes et revenus. Ça fait qu'on ajourne jusqu'à deux heures (14 h). Merci, Maître Turmel.

AJOURNEMENT

---

(14 h)

(REPRISE DE LA SÉANCE)

LE PRÉSIDENT :

O.K., je remarque que tout le monde a reçu le volume corrigé des notes, ça fait que vous pourrez faire le commentaire à maître Corriveau quand il va revenir. Merci. Très bien, on va continuer avec les questions de la Régie pour madame Desrochers et monsieur Stevenson. Maître Turmel?

CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me ANDRÉ TURMEL :

Oui, alors merci, Monsieur le Président.

207 Q. Bonjour, alors écoutez, c'est quelques questions d'ordre purement technique afin de mieux comprendre la preuve écrite. Alors je vous renvoie à SCGM-18, document 7, à la page 11, ça va?

MME SYLVIE DESROCHERS :

R. Oui.

208 Q. Alors à la page 11, à la ligne 30, on voit qu'il est indiqué des frais variables de frais de compression de zéro point six cent cinquante cents (0,650  $\square$ ) le mètre cube. Ceci étant dit, je vous renvoie à la page 17, toujours du même document, à la ligne 29, simplement pour fins de compréhension, ce qui est rayé à la ligne 29, on voit la mention  $\square$  Frais variables de compression  $\square$ , et cette fois-ci, c'est zéro point six cent cinquante-quatre cents (0,654  $\square$ ) / mètre cube, pourriez-vous m'expliquer quelle est l'explication relative à la différence?

MME SYLVIE DESROCHERS :

R. Oui, la différence provient du fait que le zéro virgule six cinq quatre (0,654) que l'on voit à la page 17, c'est les frais variables de compression pour la zone sud. Et l'exemple qui a été donné à la page 11, c'est comme une pondération des deux, du taux de la zone sud et du taux de la zone nord, dans l'exercice de l'explication d'extraction du taux de gaz de compression. C'est tout.

- 209 Q. D'accord. C'est ce qu'on croyait, effectivement.  
Alors la deuxième question, cette fois-ci, je vous envoie à la page 12 du même texte. Pour ce qui est des tarifs 1 et M, le tarif 3 et 4, vous faites, de ce que je comprends, des simulations. Lorsque vous arrivez au tarif 5, vous semblez indiquer que, bon, à deux reprises, là, notamment les 25 et 26, on devra recalculer par palier pour exclure le prix du gaz de compression, le taux de transport. Pourquoi cette simulation n'a pas été faite et, le cas échéant, est-ce que vous pourriez vous engager à la faire?
- R. En fait, ces quelques pages du témoignage expliquent la façon dont on extrait le taux de gaz de compression des taux TD du texte des tarifs. La procédure qui est proposée ici est celle qui va être appliquée pour tous les tarifs, aussi bien le 5 que 3, 4 et 1, pour extraire le taux de gaz de compression des taux TD.
- 210 Q. D'accord, mais est-ce qu'il est possible d'effectuer une simulation pour chaque sous-tarif du tarif 5?
- R. Il est non seulement possible mais il va être nécessaire de le faire pour chacun des sous-tarifs du tarif 5, comme il faut le faire pour chacun des paliers du tarif 1 pour le pallier aux volumes retirés des tarifs 3 et 4 et pour chacun des paliers du tarif 5, pour chacun des sous-tarifs du tarif 5.
- 211 Q. Donc je comprends que vous prenez l'engagement de produire cette simulation de tarif 5?

Me JOCELYN B. ALLARD :

Peut-être juste pour préciser, parce que je pense que peut-être il faudrait demander aux témoins : □ Quand avez-vous l'intention de faire ce calcul? □ Peut-être qu'on... je pense qu'on anticipe, ça va se faire de toute façon à la fin quand on va avoir la décision puis qu'il y aura à calculer tous les tarifs. Moi, c'est ce que je comprends.

MME SYLVIE DESROCHERS :

R. Cette simulation-là ne sera pas faite uniquement pour le tarif 5, elle va être faite pour... ce calcul-là va être fait pour tous les tarifs. Ce que nous pensions faire, c'est, une fois arrivé à la décision de la Régie des taux finalement approuvés, on pensait resoumettre la grille tarifaire en faisant l'extraction des taux de gaz de compression.

LE PRÉSIDENT :

Est-ce ça satisfait? Ça va?

Me ANDRÉ TURMEL :

212 Q. D'accord. Alors il semble que la réponse soit satisfaisante. Alors je vous envoie cette fois-ci à la page 21 dans le même texte. Page 21 dans le même texte, c'est les lignes 15 et 16, il est indiqué, et je cite :

*Les taux unitaires de transport et distribution excluant le gaz de compression apparaîtraient dorénavant sur la facture de l'ensemble des clients.*

Est-ce que ce n'était pas le cas auparavant?

R. Oui, c'était aussi le cas auparavant, on voulait juste souligner le fait que les nouveaux taux de transport et de distribution excluant le gaz de compression seraient chargés à tout le monde, un peu pour faire la position avec les clients qui se retireraient du gaz de compression du distributeur, ils ne verraient plus le montant pour ce service-là sur leurs factures. Mais le TD qui demeure, excluant le service de gaz de compression, resterait facturé à l'ensemble des clients.

213 Q. O.K. Autre question, cette fois-ci à la page 29 du même document. Simplement pour bien comprendre, au... Page 29, aux lignes 5 et 6, vous mentionnez, et je cite :

*... par les volumes annuels projetés de consommation, lesquels équivalent sensiblement aux volumes devant être transportés...*

J'appuie sur le mot □ sensiblement □, y a-t-il une différence entre les deux, est-ce que c'est

réellement l'équivalent ou s'il y a une différence?

M. NORMAND STEVENSON :

R. Non, il y a effectivement une différence puisqu'il peut arriver que des volumes de gaz qui ont été consommés ont été achetés et livrés directement chez Union Gas au lieu d'être transportés via notre contrat régulier de transport ferme avec TransCanada Pipeline depuis l'Alberta. Donc si on prend, grosso modo, à titre d'exemple, l'année qui se termine, nous avons environ deux cent vingt (220) Bcf de ventes de gaz, sur ce deux cent vingt (220) Bcf là, il y en a deux cent douze (212), je crois, qui est venu par notre transport régulier et le reste, c'est du gaz d'hiver qui a été livré soit à la franchise soit chez Union Gas.

Me ANDRÉ TURMEL :

D'accord. Je vous remercie, je n'ai pas d'autres questions.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Turmel. Est-ce que vous avez des clarifications, des points, Maître?

RÉ-INTERROGATOIRE PAR Me JOCELYN B. ALLARD :

214 Q. Oui, alors ce sera court, deux points. Le premier, c'est dans le contre-interrogatoire de maître

Tourigny. Là, j'ai compris qu'on parlait de l'ajustement d'inventaire du gaz de compression, et ce que le président du Banc a référé comme étant l'élément auquel a référé maître Tourigny, moi, j'ai compris que c'était l'effet pour un client qui quittait le service de gaz de compression du distributeur pour fournir son propre gaz de compression.

Et il a été mentionné, je pense, par monsieur Stevenson que c'était un élément qui n'avait pas été, moi, j'ai pris en note □ considéré □. Dans votre présentation, Madame Desrochers, à la page 4 de SCGM-18, document 8, on a le titre du document qui est □ Mécanisme d'ajustement du gaz de compression - Ajustement d'inventaire □, avec des impacts d'environ point un pour cent (0,1 %) dépendant des quantités, là j'aimerais juste comprendre, quand vous dites que c'est un élément qui n'a pas été considéré, bien premièrement, point un pour cent (0,1 %), est-ce qu'on doit considérer, ce n'est pas un jeu de mots mais, ce chiffre comme étant un élément minime?

Parce que moi, ce que je veux savoir, c'est quand vous dites que ça n'a pas été considéré, je pense, je ne sais pas si c'est monsieur Stevenson ou vous qui avez dit ça, est-ce que ça n'a pas été considéré parce que c'était un petit chiffre comme il apparaît

dans cette pièce-là ou est-ce que vous voulez dire que ça n'a pas été considéré, tu sais, on ne s'en était pas préoccupé, là, je veux savoir qu'est-ce qu'on entendait par □ ça n'a pas été considéré □?

MME SYLVIE DESROCHERS :

- R. En fait, on considère effectivement, et le but de la pièce, c'est de présenter ça, que l'ajustement d'inventaire pour le prix du gaz de compression, ça représente une très faible part de la facture du client. Si la question de maître Tourigny était de faire l'analogie avec ce qui se passe en gaz de réseau, la réponse serait la suivante : en gaz de réseau, quand un client quitte le service de gaz de réseau pour s'en aller en service de livraison, il y a effectivement un règlement de l'ajustement d'inventaire qui se fait au client.

Alors soit qu'il y a un montant qui va être remboursé au client ou soit que le client doit un montant au distributeur. Alors si on fait l'analogie, le client qui quitte le service de gaz de compression du distributeur pour fournir son propre gaz de compression, s'il y aurait un règlement à apporter, nous, on considère qu'étant donné que l'ajustement d'inventaire ne représente qu'une faible partie de la facture du client, notre proposition, c'est qu'il n'y ait pas de règlement dans ces cas-là, pour les mêmes

explications que pour l'ajustement d'inventaire quand on expliquait qu'il faudrait encourir des coûts importants pour facturer un ajustement d'inventaire client par client.

Et notre proposition, c'est de le faire en moyenne pour l'ensemble des clients. Alors notre proposition est la même pour cet aspect-là, qu'il n'y ait pas de règlement qui se fasse client par client si un client veut quitter le service de gaz de compression du distributeur pour fournir son propre gaz de compression.

- 215 Q. Merci. Monsieur Stevenson, à une question de maître Pépin, vous avez indiqué que, en ce qui concerne les dérivatifs financiers, que la grille tarifaire approuvée par la Régie, il n'y avait pas eu une nouvelle demande à la Régie parce qu'il était de votre jugement, à vous et à votre groupe, que les prix en question ne se maintiendraient pas à un niveau aussi élevé, et j'ai noté □ pour le moyen et le long terme □. Pourriez-vous peut-être préciser ce que vous entendiez comme période de temps quand vous dites □ moyen et long terme □?

M. NORMAND STEVENSON :

- R. Dans mon esprit à moi, le moyen à long terme, c'est une période qui peut aller de dix-huit (18) mois à trente-six (36) mois, quarante-huit (48) mois, donc

c'est un horizon toujours... Le moyen terme, c'est dix-huit (18) mois, puis le long terme, ça peut être trois, quatre ans. Cet ordre de grandeur.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Ça va, merci. Pas d'autres questions.

M. FRANÇOIS TANGUAY :

Je pense qu'on veut revenir sur le même sujet tous les deux. Moi, j'ai besoin de comprendre un petit peu, je me suis réveillé un peu tard, je ne voulais pas vous interrompre, là, mais je voulais revenir sur cette histoire de compte, ce qu'on appellerait l'opting out, les gens qui sortent à la fin de... volontairement du système. Puis je pense que le point que monsieur Tourigny sortait ce matin, c'est, d'une manière ou d'une autre, ce n'est pas certain que le compte va être à zéro.

Vous, ce que vous dites, c'est que ces montants-là sont tellement insignifiants, ou peu importants, que qu'ils soient crédit ou débit, que c'est plus simple pour nous de prendre cet argent-là puis de le mettre dans le pot que de commencer à faire de la comptabilité pour le diviser, soit de facturer soit de rembourser les gens.

Est-ce qu'on parle vraiment d'un montant si minime

que les clients ne vont pas grimper dans les rideaux ou bien donc c'est parce que c'est tellement compliqué que pour vous, c'est beaucoup plus simple? Est-ce que c'est plus, en d'autres mots, c'est plus une question de gestion qu'une question d'argent? C'est ça que j'essaie de comprendre, là.

MME SYLVIE DESROCHERS :

R. C'est la comparaison des deux, alors dans l'ajustement d'inventaire, monsieur Stevenson mentionnait, par exemple, que ça pouvait représenter quelques centaines de milliers de dollars pour l'ensemble des clients. Quand vient le temps de répartir ce montant-là client par client, nous, ce qu'on soulève, c'est que s'il faut monter un système informatique de gestion et de suivi pour faire une facturation précise client par client, on trouve que les coûts encourus seraient énormes par rapport à la précision qui serait apportée sur la facture du client.

Alors on veut bien que le solde de quelques centaines de mille dollars soit facturé, débité ou crédité aux clients mais on voudrait que ça soit fait, on propose que ça soit fait sur une base moyenne pour l'ensemble des clients et non sur une base client par client, pour justement éviter peut-être quelques centaines de milliers de dollars de coût pour un remboursement de

quelques centaines de milliers de dollars.

M. FRANÇOIS TANGUAY :

Oui. Donc ce que vous dites dans le fond, c'est qu'il y en a dans le lot quelques-uns qui y vont perdre au change, d'autres qui vont y gagner?

R. Oui.

M. FRANÇOIS TANGUAY :

Mais vous, vous allez gagner parce que ça va simplifier votre comptabilité considérablement mais cet argent-là, vous ne le mettez pas dans votre poche, vous le remettez dans le...

R. Les quelques centaines de mille dollars qui seraient en débit ou en crédit seraient tout le temps chargés aux clients ou remis aux clients en totalité. C'est quand vient le temps de faire la séparation entre les clients où on propose d'y aller avec un ajustement moyen pour l'ensemble des clients étant donné que ça représente un dixième de pour cent (0,10 %) de la facture, que l'on charge un dixième (0,10) ou deux centièmes (0,02) de plus, ou deux centièmes (0,02) de moins, c'est à ce moment-là que cette précision-là, on regarde aussi les coûts qui seraient encourus pour en arriver à une facture qui est peut-être hyperprécise puis on pense que c'est... on pourrait appeler ça un interfinancement, un très léger interfinancement qui pourrait être raisonnable...

M. FRANÇOIS TANGUAY :

O.K., moi, ce qui m'intéressait le plus là-dedans, je comprends ce point-là mais je voulais juste m'assurer que l'argent restait...

R. Aux clients.

M. FRANÇOIS TANGUAY :

... recirculaient dans les clients. O.K.

R. Oui, absolument, en totalité.

M. FRANÇOIS TANGUAY :

Correct.

LE PRÉSIDENT :

Ça va?

M. FRANÇOIS TANGUAY :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

Très bien, dans ce cas-là, il n'y a plus d'autres points, Maître Allard?

Me JOCELYN B. ALLARD :

Non.

LE PRÉSIDENT :

Ça fait que merci bien, Madame Desrochers et Monsieur

MME DESROCHERS et M. STEVENSON  
Ré-interrogatoire  
Me Jocelyn B. Allard

Stevenson, pour le temps que vous avez passé avec nous. Merci. Nous allons continuer avec madame Perron?

Me JOCELYN B. ALLARD :

C'est exact. Alors merci, Madame Desrochers et Monsieur Stevenson.

(14 h 20)

LE PRÉSIDENT :

On va considérer que madame Perron est sous la même déclaration solennelle qu'hier là.

---

L'AN MIL NEUF CENT QUATRE-VINGT-DIX-HUIT, ce trentième (30e) jour du mois d'octobre a comparu :

**CAROLE PERRON**

LAQUELLE témoigne sous la même affirmation solennelle.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Alors je demanderais à madame la greffière de distribuer deux pièces qui sont auxquelles le témoin va référer dans sa présentation, une qui est intitulée □ Dépenses d'exploitation □ qui est la pièce SCGM-7, document 6 et l'autre document :

□ Impôts fonciers et redevances □ qui est la pièce  
SCGM-10, document 3.

SCGM-10 doc. 3 :                   Tableau intitulé Impôts  
fonciers et redevances

SCGM-7, doc. 6 :                   Tableau intitulé Dépenses  
d'exploitation

INTERROGATOIRE PAR Me JOCELYN B. ALLARD :

216 Q. Alors Madame Perron...

Je vais aussi référer à la pièce SCGM-4, document 1,  
pour tout le monde là, parce qu'on avait, je sais  
qu'on y a fait référence hier lorsque madame Perron a  
témoigné avec monsieur Forget, mais pour s'assurer  
que tout soit adopté correctement.

217 Q. Alors, Madame Perron, avez-vous préparé ou fait  
préparer les documents suivants, d'abord SCGM-4,  
document 1 et document 1.1, SCGM-6, document 1, SCGM-  
6, document 2, SCGM-6, document 2.1, SCGM-7, document  
1, SCGM-7, documents 1.1a, 1.2a, 1.2b, 1.4 à 1.10,  
document 2, document 3, documents 3.1, 4, 4.1, 5,  
SCGM-10, document 1 et document 2 et SCGM-3, document  
1.2c, qui est une réponse là reliée au sujet dont on  
va traiter, et, évidemment, les pièces SCGM-7,  
document 6 et SCGM-10, document 3 qui viennent d'être

distribuées.

R. Oui.

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

R. Oui.

219 Q. Avez-vous des corrections à apporter à un de ces documents?

R. Non.

220 Q. Vous êtes prête à être contre-interrogée sur le tout après votre courte présentation?

R. Oui.

221 Q. Alors, je vous cède la parole.

R. Alors bonjour, juste pour faire un bref retour sur la pièce SCGM-4, document 1, puisqu'on en a parlé à certaines reprises, mais juste pour être sûr qu'on comprenne tous la même chose.

Donc, la première partie de cette pièce-là qui est transport et distribution donc, donne les volumes prévus être vendus, multipliés par les tarifs en vigueur au moment du dépôt du dossier, donc, la grille tarifaire effective durant l'année se terminant le trente (30) septembre quatre-vingt-dix-huit (98).

Et, dans la deuxième partie de la pièce, vous avez les revenus de ventes de marchandises qui ont été mis ici à jour pour refléter le prix là de deux et

soixante-cinq du gigajoule (2,65 \$/GJ), ce qui donne, si on regarde au bout de la colonne, de la marchandise de cinq cent quatre-vingt-dix sept millions cent mille pour un total de ventes de gaz de un milliard deux cent quatre-vingt-huit millions (1 288 000 000 \$).

Donc, c'est juste le petit bref rappel que je voulais faire sur cette pièce.

Maintenant, si on va au niveau des dépenses d'exploitation, donc aux dépenses d'exploitation, le budget qui avait été approuvé ou autorisé par la Régie en quatre-vingt-dix-huit (98) était de l'ordre de cent millions (100 000 000 \$).

Comme monsieur Roy a commenté précédemment dans ses témoignages, on a commencé dès cette année à mettre en place différents éléments pour aller de l'avant avec le résidentiel, donc, ici, on a... on supposait encourir des frais d'environ trois cent mille dollars (300 000 \$) qui nous amènerait au trente (30) septembre quatre-vingt-dix-huit (98) à cent millions trois cent mille (100 300 000 \$).

De ce chiffre-là, maintenant, pour obtenir les dépenses de quatre-vingt-dix-neuf (99), nous additionnons l'inflation qui est au niveau de un

point sept pour cent (1,7 %) pour toutes les dépenses, incluant les salaires, à l'exception des salaires des employés à l'heure qui sont, eux, de deux pour cent (2 %), ce qui nous donne un point sept million (1 700 000 \$).

La ligne □ Besoins supplémentaires - Avantages sociaux □ de trois cent mille dollars (300 000 \$), on sait qu'au niveau des avantages sociaux, la facture est toujours plus importante que... la hausse est toujours plus élevée, en fait, que le niveau d'inflation de un point sept pour cent (1,7 %), donc, ce trois cent mille (300 000 \$)-là ici est nécessaire pour, en fait, garder la même qualité de service ou la même couverture que les employés avaient.

L'élément suivant là, la cinquante-troisième (53e) période de paie, on se souviendra que dans l'année quatre-vingt-dix-huit (98), nous avons une cinquante-troisième (53e) période de paie qui valait un point deux million (1,2 M), donc cette année, on n'en a pas cinquante-trois, on en a juste cinquante-deux (52), donc, on retourne le un point deux million (1,2 M), par contre, on demande la possibilité de provisionner ce montant-là sur cinq ans, donc à raison de deux cent quarante mille dollars (240 000 \$) par année, pour éviter d'avoir, dans cinq ans, à revenir et redemander encore une cinquante

troisième (53e) période de paie.

La ligne, bon, □ Développement du résidentiel □, je pense qu'on en a assez parlé, notre témoin Michel Roy en a parlé, donc, un point neuf million (1,9 M\$).

La ligne suivante : □ Excédent prévu au 5/7 pour le résidentiel □, donc on retranche le trois cent mille dollars (300 000 \$) qui est dans la section précédente là, qui est déjà inclus dans notre point de départ du cent millions trois cent mille (100 300 000 \$).

Par la suite, nous avons □ Efficacité énergétique □, donc six cent mille dollars (600 000 \$), □ Développement du GNV □ trois cent mille (300 000 \$), donc deux sujets couverts précédemment.

Nous avons, par la suite, quatre cent mille (400 000 \$) relié au □ Positionnement stratégique du transport et approvisionnements □ dont monsieur Forget nous a entretenus hier.

Et le dernier élément, qui est au niveau de la réglementation où on demande cent mille dollars (100 000 \$) de plus. Ce montant-là ici est en fait une... se situe à deux niveaux; le premier niveau serait au niveau de, en fait de la réglementation

d'autres formes d'énergie qui... où l'on va devoir suivre un peu, suivre certains dossiers qu'on n'avait pas avant ou bien, en tout cas, sinon intervenir dans certains dossiers de d'autres formes d'énergie.

Et le deuxième niveau, c'est au niveau du nombre d'intervenants qu'on a; on a beaucoup plus de questions, on a plus de preuves, de contre-preuves, donc beaucoup plus de travail qui est sur la table au niveau de la réglementation.

Donc, la demande de cette année se situe donc à cent quatre virgule quatre millions (104,4 M\$). Si on exclut les éléments particuliers de cette année, nous aurions une hausse uniquement de un point quatre pour cent (1,4 %).

Donc maintenant, au niveau des impôts fonciers et des redevances, alors comme chacun le sait, le financement de la Régie a été modifié. Conséquemment, la facture de Gaz Métro s'est vue, elle aussi, modifiée, donc elle s'est vue réduite à partir du premier (1er) avril quatre-vingt-dix-huit (98).

Donc, l'impact sur mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit (1998) qui est, en fait, l'écart entre ce qui était prévu comme dépenses de redevances dans la cause quatre-vingt-dix-huit (98) et le nouveau

déboursé qui représente un montant de un point un million (1,1 M\$) a été mis dans un compte de frais reportés en quatre-vingt-dix-huit (98) et est entièrement amorti en quatre-vingt-dix-neuf (99), donc, l'économie de un point un million (1,1 M\$) est entièrement retournée aux usagers dans l'exercice de la cause tarifaire présente.

Par contre, il faut noter que c'est un élément ponctuel c'est-à-dire c'est une économie qui ne reviendra pas l'année prochaine, donc, l'année prochaine, on aura à avoir une hausse du même montant.

Le deuxième impact, c'est sur mil neuf cent quatre-vingt-dix-neuf (1999), ce qui... la modification entraîne à ce moment-là une réduction de trois millions (3 000 000 \$) qui pourrait être considérée comme une baisse permanente mais qui, il faut se rappeler que la charge prévue en quatre-vingt-dix-neuf (99), celle qui figure dans le dossier tarifaire, est basée sur un estimé fait par la Régie des heures consacrées au dossier de SCGM.

Comme on n'avait pas, comme la Régie avait un certain historique, est-ce que la charge va varier d'une année à l'autre, fort probablement, c'est pour ça que je dis que c'est considéré comme une baisse qui peut

être permanente, mais à plus ou moins... plus ou moins trois millions (3 000 000 \$) près là.

De plus, ce qui n'est pas considéré ici, c'est que l'économie de trois millions (3 000 000 \$) ici, la contrepartie aussi c'est que les frais des intervenants vont être plus élevés que ceux qu'on avait dans les années antérieures.

Au niveau de la □ Taxe sur le réseau de transmission □, on se rappellera qu'il y a eu une modification à la *Loi sur la fiscalité municipale* qui visait à porter au rôle d'évaluation des municipalités les conduites à haute pression.

Ce que le gouvernement a fait à ce moment-là, c'est qu'il a réduit le taux de la taxe sur le réseau et cette réduction-là devait correspondre à la hausse des taxes municipales sur nos conduites de transmission.

Par contre, on a constaté que ce n'était pas tout à fait le cas, donc, en quatre-vingt-dix-sept (97), on s'est vu, en fait avoir une économie de quatre cent mille dollars (400 000 \$) et en quatre-vingt-dix-huit (98), une économie de neuf cent mille dollars (900 000 \$) pour un total de un point trois million (1,3 M\$) qui, lui aussi, est entièrement remis aux

usagers dans l'exercice quatre-vingt-dix-neuf (99) et ici encore, c'est un élément qui est ponctuel.

Par ailleurs, l'impact sur quatre-vingt-dix-neuf (99), lui, est de neuf cent mille dollars (900 000 \$).

Donc, on a ici des réductions qui sont permanentes et on a d'autres réductions que l'on qualifie de ponctuelles et qu'on va voir revenir à la hausse dans la cause tarifaire de l'an deux mille (2000). Donc, ceci clôt ma petite présentation.

Me JOCELYN B. ALLARD :

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

LE PRÉSIDENT :

Merci.

Me CATHERINE RUDEL-TESSIER :

222 Q. J'aimerais ça que vous nous expliquiez, j'ai mal saisi. Vous dites que sauf si l'on excluait les éléments particuliers de cette année, l'augmentation des dépenses serait de un virgule quatre pour cent (1,4 %). Pouvez-vous détailler ça?

R. Exact. Donc, pour ce faire, en fait j'exclus le développement du résidentiel...

223 Q. Oui.

R. ... donc, le un point six million (1,6 M\$), si on prend le net, j'exclus l'efficacité énergétique, le développement du GNV, le positionnement stratégique transport et approvisionnement et l'élément de réglementation, ce qui m'amènerait à des dépenses totales de cent un millions virgule quatre (101,4 M\$) qui, de par le cent millions (100 000 000 \$), donne un point quatre pour cent (1,4 %) d'augmentation.

224 Q. Mais c'est quand même certaines de ces dépenses-là, on l'a vu dans les jours précédents, elles sont récurrentes d'une année à l'autre?

R. Oui, oui oui, ça n'exclut pas la récurrence.

LE PRÉSIDENT :

225 Q. Moi, si je comprends bien ce que vous dites, c'est que si on prend le budget de l'année passée puis on exclut les items de cette année, on a à peu près le même budget que l'année passée?

R. Oui.

Me GUY SARAULT :

C'est toujours le cas!

LE TÉMOIN :

R. Bien, il faut considérer qu'il y a quand même de l'inflation.

LE PRÉSIDENT :

226 Q. Oui, mais disons en fait vous absorbez, si je veux être magnanime là, vous absorbez point trois pour cent (.3 %) de l'inflation dans votre efficacité opérationnelle?

R. Oui.

227 Q. Et si on considère que certaines de ces dépenses-là, comme madame Rudel-Tessier vient de le mentionner, qui vont être récurrentes, développement résidentiel, si on regarde un budget avec un □ B □ majuscule là, versus un □ B □ majuscule, l'augmentation est de quatre point quatre pour cent (4,4 %) ?

R. Effectivement.

228 Q. O.K.

LE PRÉSIDENT :

Est-ce qu'il y a des questions de la part des intervenants? Il y a l'ACIG, le FNACQ et ROEE. O.K., allons-y avec maître Sarault, s'il vous plaît.

(14 h 30)

CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me GUY SARAULT :

229 Q. Effectivement, je me posais un peu les mêmes questions que les régisseurs sur la pièce SCGM-7, document 6. Je voudrais juste m'assurer que je comprends bien les variations. Alors, l'inflation, c'est une augmentation générale, vous avez dit, que vous imputez à l'ensemble de vos dépenses à l'exception des salaires?

- R. Non, ce que j'ai dit, c'est que toutes les dépenses seraient inflationnées d'un point sept pour cent (1,7 %) à l'exception des salaires des employés/heure qui, eux, de par la convention collective signée ont une hausse de deux pour cent (2 %).
- 230 Q. O.K. Alors c'est toutes les dépenses incluant les salaires de ceux qui ne sont pas payés à l'heure?
- R. Exactement.
- 231 Q. *Besoins supplémentaires en avantages sociaux, c'est seulement cette année ou bien ça va être récurrent, ça?*
- R. En fait, si on regarde dans les dossiers des années antérieures, c'est un élément qui revient, je vous dirais, pratiquement à chaque année, parce que la hausse au niveau des avantages sociaux est toujours supérieure à l'inflation.
- 232 Q. *La 53e période de paie, bon, cette année, vous réduisez de neuf cent mille (900 000 \$) plutôt que de un virgule deux millions (1,2 M\$). Est-ce qu'on doit comprendre que l'année prochaine, il va y avoir une imputation de trois cent mille (300 000 \$) ou deux cent cinquante mille (250 000 \$)?*
- R. En fait le deux cent quarante mille (240 000 \$) est déjà dans nos dépenses d'exploitation, s'il est autorisé comme tel. Alors, à ce moment-là, tout ce qui va être fait, c'est qu'il va être dans ton enveloppe globale. Il n'y aura pas de demandes additionnelles l'année prochaine pour un autre deux

cent quarante millions (240 M\$).

233 Q. On ne le reverra plus?

R. Non, il est là et il va rester là tout le temps.

234 Q. O.K. Alors on ne le reverra plus le poste 53e période de paie?

R. Exactement.

235 Q. Le développement résidentiel, on a appris que c'était récurrent. L'excédent prévu au 5/7 pour résidentiel, c'est seulement cette année, ça, je présume?

R. Bien, étant donné qu'on a mis en marche ce projet-là durant l'année quatre-vingt-dix-huit (98), donc on a déjà encouru des frais de trois cent mille (300 000 \$).

236 Q. Hum, hum.

R. Donc, si on part du cent millions (100 M\$) puis on se rend jusqu'au cent quatre millions (104 M\$), il faut comprendre que c'est un point neuf millions (1,9 M\$) qu'il y a à l'intérieur, là.

237 Q. Ça va ensemble?

R. C'est ça.

238 Q. Efficacité énergétique, récurrent?

R. Fort probablement.

239 Q. GNV?

R. Bien, GNV, comme monsieur Roy a dit, c'est pour faire des études voir s'il y a un potentiel de marché, s'il y a quelque chose qui va se poursuivre.

240 Q. Ça devrait être une fois seulement?

R. Bien, si on va dans le développement du GNV, ça va

prendre aussi des moyens pour le faire, là.

241 Q. Hum, hum. Mais c'est des études. Puis c'est la même chose pour le *positionnement stratégique*, c'est pour des études. Ça pourrait être une fois à moins qu'il y ait besoin d'autres ressources l'année prochaine?

R. Exactement.

242 Q. La *réglementation*, évidemment, on ne parle pas ici des frais des intervenants qui, eux, sont capitalisés dans la base de tarification, n'est-ce pas?

R. C'est exact.

243 Q. Donc, on parle des frais encourus par Gaz Métro elle-même. Donc, est-ce qu'on doit comprendre que vous engagez d'autres personnes? Par quoi ça se traduit ce cent mille dollars (100 000 \$) de plus?

R. Ça pourrait se traduire par du personnel supplémentaire ou par des consultants ponctuels selon le besoin qu'on aura identifié quand on aura fait, si vous me permettez, le *post mortem* de la présente cause tarifaire.

Me CATHERINE RUDEL-TESSIER :

244 Q. Les frais des intervenants ne sont pas augmentés? Vous ne demandez pas de dépenses supplémentaires à ce titre-là?

R. Les frais des intervenants, comme a précisé maître Sarault, ils sont mis dans un compte de frais reportés. Et lorsqu'on fait la cause tarifaire, lorsqu'on calcule nos données si vous voulez, on

prend le solde qui existe dans ce compte-là, supposons au vingt-huit (28) février, et on l'amortit entièrement dans la cause tarifaire suivante. Donc, ils passent dans les dépenses mais décalés si vous voulez d'un an.

Me GUY SARAULT :

245 Q. C'est un compte de frais reportés qui est amorti sur un an?

R. Exactement.

246 Q. D'ailleurs, on le retrouve à la section 13 dans... section 12 ou section 13, dans la liste des items de la base de tarification, il y a une ligne *frais des intervenants*.

R. C'est ça.

247 Q. J'avais quelques petites autres questions à l'égard de votre petite présentation. Pièce SCGM-4, document 1.1. À une question de la Régie, on vous demandait les prévisions de ventes pour certains tarifs spéciaux comme, entre autres, le tarif de cogénération. Et vous dites :

*Aucun client n'est prévu aux différents tarifs spéciaux.*

J'avais compris, moi, qu'il y avait au moins un client pour le tarif de cogénération qui était Kingsey Falls, Cascades à Kingsey Falls. Est-ce

qu'ils sont disparus? Ils ne sont plus là?

R. Je ne pourrais pas vous répondre. Il faudrait conserver votre question pour les gens de la tarification.

248 Q. Oui. Bien, je vais garder mon papier jaune pour une question future. Ça, c'est réglé. Je pense que c'est tout, oui. Merci. Pas d'autres questions.

LE PRÉSIDENT :

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

CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me BENOÎT PÉPIN :

249 Q. Juste un point de vue de compréhension. Si je comprends bien, votre témoignage présentement, c'est sûr les onglets 7 et...

Me JOCELYN B. ALLARD :

4.1., 7, 10.

Me BENOÎT PÉPIN :

4.1., 7, 10. C'est ça. Et ça ne comprend donc pas le 12 pour le moment.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Non.

Me BENOÎT PÉPIN :

250 Q. Alors première question. Vous avez mentionné dans

vosre témoignage en chef une phrase qui m'a peut-être un peu surpris. Vous avez dit : □ On sait que les avantages sociaux s'accroissent plus vite que l'inflation □. Et vous semblez en faire un élément de certitude. Est-ce que vous pourriez m'indiquer pourquoi vous arrivez à cette conclusion-là? Ça ne m'apparaît pas couler de source.

R. Moi, je vous dis ce que je vois à chaque année quand on prépare les budgets et qu'on donne aux gens, bien, c'est l'inflation que vous avez. Et puis, ils reviennent toujours avec des éléments qu'ils disent : □ Bien, les factures qu'on reçoit concernant mettons assurance médicaments ou dentaire est toujours plus élevée que l'inflation □. C'est pour ça que je tire cette conclusion.

251 Q. Donc, le reste de l'économie croît plus vite que l'inflation?

R. Qu'est-ce que vous entendez par le reste de l'économie?

252 Q. Vous ne trouvez pas ça étrange que toutes les autres dépenses que vos employés vous soumettent croissent plus vite que l'inflation alors que, généralement, toute l'économie croît à cette vitesse-là? Qu'est-ce qui vous amène à croire que ces autres éléments de dépenses-là ont un rythme d'inflation plus grand que le reste de la planète?

R. Bon. Si je comprends bien, vous vous interrogez à savoir pourquoi les dépenses reliées aux avantages

sociaux croissent plus vite que l'inflation?

253 Q. C'est ça.

R. Puis quand on parle d'avantages sociaux ici, il faut comprendre que ça regroupe les régimes en place au niveau, bon, assurance médicaments, dentaire. Est-ce que j'en oublie? Bon, les pensions, ces éléments-là. Je ne peux pas vous faire un exposé là-dessus. Ce n'est pas dans mon domaine. Je vous dis simplement qu'est-ce qu'on a constaté au fil des années. C'est qu'effectivement, les factures sont plus élevées. Il faut regarder aussi la réforme qui a été faite au niveau des services de santé à cet égard-là. L'assurance générale pour tout le monde aura eu un impact sur les coûts aussi.

254 Q. O.K. Est-ce qu'il y a certains postes qui croissent moins vite que l'inflation dans les postes de dépenses de l'entreprise?

R. Vous voulez dire dans les autres dépenses...

255 Q. Oui.

R. ... de n'importe quelle nature?

256 Q. De n'importe quelle nature.

R. Probablement.

257 Q. Pourquoi augmentez-vous vos prévisions budgétaires du montant de l'inflation sur toutes vos autres dépenses hormis les salaires des employés à l'heure qui, pour lesquelles, il y a une relation contractuelle particulière?

R. Il faut regarder que, historiquement, en fait, de par

dans les dernières années, on a beaucoup réduit nos dépenses d'exploitation. En fait, elles ont cru moins vite que l'inflation. À un moment donné, tu ne peux plus économiser. Il faut que tu continues. On a demandé aux gens de réduire. Donc ils ont économisé. Mais, à un moment donné, il faut leur redonner l'argent pour qu'ils puissent continuer à opérer et à faire ce qu'ils ont à faire.

258 Q. Maintenant, lorsque vous dites que le total de vos dépenses à votre budget va monter du montant de l'inflation, est-ce que c'est le résultat d'une analyse poste par poste, et ça arrive à ce montant-là ou si le calcul, c'est plutôt que vous avez appliqué le montant de l'inflation au budget de l'an passé, vous avez dit, donc l'augmentation va être de tant?

R. Comme il a été expliqué, je crois, dans une des réponses que nous avons fournies, l'exercice qu'on fait lorsqu'on fait la cause tarifaire, c'est vraiment un exercice d'une nature de type plus macro. On part des éléments qui sont dans la cause tarifaire de l'année précédente, donc la cause tarifaire quatre-vingt-dix-huit (98), et on travaille sur cette variable. Donc, on inflationne certaines données. On fait... Avec les salaires, donc, là, on a retiré la 53e période, on a inflationné certains salaires à un point sept (1,7 %) d'autres à deux pour cent (2 %), et ainsi de suite. Donc, c'est vraiment une analyse que l'on fait sur une base plus globale.

259 Q. Je comprends que la phase III va regarder le mécanisme de réglementation incitative, puis je ne veux pas vous amener sur ce sujet-là particulièrement. Mais est-ce qu'il n'y a pas un lien entre cette proposition à l'effet que les budgets ou les dépenses vont augmentées au rythme de l'inflation et le mécanisme de réglementation incitative qui, justement, va bonifier le rendement à l'actionnaire selon cette réussite ou cet échec de se maintenir dans cette balise-là?

R. Je pense que si on regarde les causes tarifaires des années précédentes, on a toujours appliqué cette méthode-là au moins depuis les trois ou quatre dernières années. Ce n'est pas une nouvelle méthode. On a toujours fait cette façon de faire là.

260 Q. Mais est-ce que, cette année, ça a un lien avec votre mécanisme de réglementation incitative?

R. Aucunement. Comme je viens de vous dire, on a toujours appliqué cette façon de faire.

(14 h 45)

261 Q. Maintenant, quant à la présente année, l'année en cours, est-ce que vous avez réussi à battre l'inflation, dans vos dépenses d'exploitation?

R. Donc, vous mentionnez pour la cause tarifaire de mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit (1998)?

262 Q. Oui, c'est ça, l'année en cours, l'année qui se termine demain?

R. Non, parce que si vous regardez la pièce que je vous

ai présentée, la cause tarifaire, basée sur la même façon de faire, donc avec une approche globale d'inflation nous amenait à des dépenses d'exploitation de cent millions (100 000 000 \$), donc, vous avez constaté que ce qu'on a mis comme prévisions de dépenses pour quatre-vingt-dix-huit (98) est maintenant de cent virgule trois millions (100,3 M\$), donc, on a excédé notre budget parce que là, on avait un nouveau projet qui se présentait et on tenait absolument à le faire, donc, on va excéder de trois cent mille dollars (300 000 \$).

263 Q. Et ça, c'est à cause d'un projet particulier qui a été lancé en cours d'année là, avant qu'on en discute dans la présente cause, mais ce que je vous demandais c'est donc les résultats réels sont-ils exactement ceux de la croissance en fonction de l'inflation?

R. Oui.

Me CATHERINE RUDEL-TESSIER :

264 Q. Et dans les années précédentes également?

R. Oh, je ne pourrais pas me souvenir comme ça là, mais habituellement, oui.

Me BENOIT PÉPIN :

265 Q. Quand je regarde la pièce SCGM-7, document 2, et je retrouve la même chose à votre document 6, vous indiquez à la ligne 3 la prévision 5/7 de quatre-vingt-dix-huit (98); est-ce que maintenant là,

presque rendu à la fin d'année, on a à tout le moins une prévision 11-1, est-ce que le chiffre de cent millions trois cent mille (100 3000 000 \$) là, tient-il toujours comme étant un chiffre réel?

R. Alors, si on prend, pour répondre à votre question, on peut aller à la pièce SCGM-2, document 5, où la prévision 11-1 a été déposée et on peut voir qu'à la ligne 11 □ Dépenses d'exploitation □, on est toujours à cent virgule trois millions (100,3 M\$).

M. FRANÇOIS TANGUAY :

266 Q. C'est quoi la référence, SCGM-1 ou 2?

R. SCGM-2, document 5.

Me CATHERINE RUDEL-TESSIER :

267 Q. Et on y voit quoi?

R. À la colonne □ Réel 11-1 (1998) □, il faut prendre la SCGM-2, document 5 révisée, O.K., donc à la colonne... et la ligne 11, vous voyez toujours cent millions trois cent mille (100 3000 000 \$).

Me BENOIT PÉPIN :

268 Q. Maintenant, j'aimerais vous amener sur la question de la dépense réglementaire additionnelle de cent mille dollars (100 000 \$). Je crois comprendre que ce montant-là de cent mille dollars (100 000 \$) additionnel qui est demandé, s'ajoute à un montant d'environ quatre-vingt mille dollars (80 000 \$)

relativement à la réglementation dans d'autres juridictions, du suivi d'autres dossiers hors du Québec?

R. Vous faites référence, j'imagine, au témoignage de Gérard Forget...

R. Oui.

269 Q. ... d'hier?

R. C'est ça, qui est la portion du budget de quatre cent mille (400 000 \$), mais le vingt pour cent (20 %) environ qui était attribuable à □ suivi d'autres dossiers réglementaires □?

R. Effectivement, ici, le terme □ réglementation □ c'est vraiment la réglementation au Québec.

270 Q. Et ça s'ajoute aussi, c'est en plus de l'effet négatif là d'environ, bien quatre millions (4 000 000 \$) là, relativement à la baisse des redevances?

R. C'est relatif... est-ce que vous pouvez...

271 Q. C'est en plus de cette baisse d'environ quatre millions (4 000 000 \$), relative à la baisse des redevances?

R. Bien, oui, effectivement il y a cent mille dollars (100 000 \$) de plus au niveau des dépenses d'exploitation et il y a une baisse au niveau des redevances, oui.

272 Q. Mais le cent mille (100 000 \$) n'est pas un effet net de ces deux composantes-là, c'est-à-dire qu'il y a, au bénéfice des usagers, une réduction relative aux

redevances et il y a une augmentation du coût de la réglementation, mais ce n'est pas un effet net?

R. Ah non, non, non, du tout, du tout. Ici, c'est cent mille dollars (100 000 \$) au niveau des dépenses d'exploitation.

273 Q. O.K. Maintenant, deux derniers sujets. Dans votre preuve, SCGM-7, document 1, vous faites référence au traitement réglementaire des bonis et vous demandez que ces bonis-là soient à la charge des abonnés?

R. Ici, c'est qu'on a fait, ce n'est pas une demande, c'est un éclaircissement que la Régie nous avait demandé, d'expliquer le traitement des bonis, O.K. Il faut comprendre ici, juste pour se remettre dans une perspective là précise, le terme ici « boni », on devrait faire référence plutôt à la portion de la rémunération qui est variable, parce que c'est vraiment, ça doit être inclus dans la rémunération globale quand on compare.

274 Q. Mais est-ce que je ne comprends pas bien votre preuve en indiquant que ce que la Régie considérait, c'est que cet élément-là de boni devait être réparti entre associés et la clientèle et que votre explication à vous, c'est que vous demandez plutôt à la Régie de traiter les bonis comme étant entièrement à la charge de la clientèle?

R. Non, aucunement. Ici, la Régie nous a demandé de... en fait, si on veut, de lui expliquer un petit peu le traitement que l'on faisait avec cette rémunération

variable-là et ce qu'on explique dans le témoignage, c'est que cette rémunération variable-là est prévue en termes de budget, dans les dépenses d'exploitation qu'on vous a déposées à un certain niveau qui, s'il est dépassé, devra être supporté cinquante pour cent (50 %) à la charge des clients et cinquante pour cent (50 %) à la charge des actionnaires.

En fait, je devrais dire plutôt – excusez-moi, je suis plutôt dans le sens inverse là – s'il est... s'il n'est pas atteint, en fait si on n'atteint pas le niveau de boni qui est prévu ou le niveau de rémunération variable qui est prévu dans les dépenses d'exploitation, on va donc, donc s'il est inférieur, on va donc se créer un trop-perçu qui sera partagé entre les clients et les actionnaires.

Si, par ailleurs, toutes choses étant égales par ailleurs et que nous dépassons la portion variable incluse dans les budgets, tout l'excédent sera à la charge des associés, parce qu'on aura, à ce moment-là, un manque à gagner.

C'est le traitement actuel qui est fait avec cette rémunération variable-là.

- 275 Q. Donc, si vous payez plus les employés, ce sont les associés qui paient la note et si vous les payez moins, à ce moment-là, il en résulte un trop-perçu

qui est partagé, est-ce que c'est ça?

R. Si la rémunération variable dépasse qu'est-ce qui est prévu dans les budgets, O.K., si elle excède, ce montant-là se trouve à devenir un manque à gagner et qui est entièrement à la charge des actionnaires.

276 Q. Oui?

R. Par contre, si le niveau est inférieur, donc, si la rémunération variable est inférieure à celle prévue dans le dossier, il va s'ensuivre un trop-perçu qui sera partagé entre les clients et les associés.

277 Q. Je pense qu'on dit la même chose là. Et ça, est-ce que l'objet de votre preuve est à l'effet que cette façon de traiter les bonis est celle qui est acceptable pour la Société en commandite et donc, appliquée?

R. Exactement.

278 Q. O.K. Vous ne désirez pas changer cette façon de faire?

R. On ne désire pas changer.

279 Q. O.K. Je m'excuse, j'avais compris votre preuve de façon fort différente. Est-ce que c'est le bon moment pour vous poser des questions sur la politique d'amortissement?

R. Non.

280 Q. Vous ne vous en sauvez pas, mais ça va venir plus tard. Je vous remercie beaucoup.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Pépin. Maître Corriveau, vous avez des questions?

CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me YVES CORRIVEAU :

281 Q. Deux toutes petites questions. Bonjour, Madame. Dans SCGM-7, document 2, page 1 de 1, vous présentez un budget et on a compris par les questions de maître Pépin que c'était un budget incrémentiel. Ma question pour vous, c'est : est-ce qu'il existe un budget base zéro?

R. Il n'existe pas de budget base zéro.

282 Q. Ma deuxième question, on a vu là qu'il y a une provision faite pour la cinquante-troisième (53e) semaine, un acompte provisionnel pour la cinquante-troisième (53e) semaine; j'aimerais savoir, est-ce que vous avez également un compte pour tenir compte des revenus durant la cinquante-troisième (53e) semaine?

R. Ici, il faut comprendre que la façon dont les salaires sont enregistrés, c'est vraiment dans ce que j'appellerais des semaines complètes, O.K., parce que dans un... tu pourrais faire une autre méthode, c'est-à-dire je m'explique, tu pourrais courir tes salaires jusqu'au trente (30) septembre, O.K., donc à ce moment-là, tu éviterais d'avoir, à un moment donné dans le temps, une cinquante-troisième (53e) période.

Ce que nous on fait, c'est qu'on termine dans la semaine la plus près du trente (30) septembre, O.K., sinon on courrait des... on ferait des courus en fait, des provisions pour les nombres de jours de travail effectués.

Quand on parle des revenus, les revenus vont vraiment du premier (1er) octobre au trente (30) septembre inclusivement.

283 Q. Merci, Madame.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Corriveau. Maître Turmel?

CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me ANDRÉ TURMEL :

284 Q. Une seule question, puisque l'on est dans les dépenses d'exploitation, j'imagine que vous devez avoir la pièce SCGM-6, document 2, relative au nombre d'employés. SCGM-6, document 2, page 1. Ça va?

R. Oui.

285 Q. Au nombre d'employés affectés à l'exploitation, au total on voit le nombre de mille vingt-sept (1027). Une comparaison avec la cause tarifaire de l'année dernière nous démontre une différence, il y avait mille soixante-trois (1063) employés indiqués aux chiffres là de la phase II, SCGM pièce 106, document 2. Comment explique-t-on cette baisse, le cas échéant?

R. Je ne pourrais pas vous répondre de façon précise là, il faudrait vraiment pouvoir passer à travers et voir où il y a eu des variations dans les employés, mais comme ça, je ne peux pas vous répondre.

286 Q. Est-ce que vous pourriez prendre l'engagement d'y répondre avec un engagement?

R. Oui.

287 Q. O.K. Numéro 24.

LE PRÉSIDENT :  
24, et c'est quoi?

Me ANDRÉ TURMEL :  
Fournir l'explication entre le nombre d'employés qui était à mille soixante-trois (1063) dans la pièce SCGM-106, document 2 de la requête quatre-vingt-dix-sept (97), phase II, et la pièce SCGM-6, document 2, qui indique mille vingt-sept (1027) employés. Ça va?

ENGAGEMENT NO 24 :            Expliquer la différence du nombre d'employés sur SCGM-103, doc. 2 de la requête de 1997 (1063 employés) et de la pièce SCGM-6, doc. 2 de la présente requête (1027 employés).

Me ANDRÉ TURMEL :

Je n'ai pas d'autres questions.

LE PRÉSIDENT :

Merci.

INTERROGATOIRE PAR LE PRÉSIDENT :

- 288 Q. O.K., moi j'aurais quelques questions pour vous.  
Lorsqu'on regarde le budget en tant que tel, il y a des... c'est un budget, comment je dirais ça là, qui, tous les éléments supplémentaires qui sont ajoutés, O.K., vous partez de votre base l'année passée de cent millions (100 000 000 \$) et après ça, on ajoute des items.

En quatre-vingt-dix-sept, quatre-vingt-dix-huit (97-98), il y avait une baisse qui avait été engagée ou annoncée par SCGM comme quoi qu'il y avait une réduction de budget de un point sept million (1,7 M\$) qui avait été engagée par SCGM, mais éventuellement, au cours de l'année, ce un point sept million (1,7 M\$)-là a été, comment je dirais ça, réajusté et oublié et cette année, on retrouve, coïncidence, le même un point sept million (1,7 M\$) sous le taux de l'inflation.

Et dans un premier temps, lorsque je regarde l'inflation, on a entendu aussi monsieur Tessier,

CAROLE PERRON  
Contre-interrogatoire  
Le président

lors de son allocution, parler de perspective d'efficacité, puis il s'en allait avec ISO-9000, ou n'importe quoi, et à l'intérieur de ça, il y a, d'un côté il y a les dépenses puis de l'autre côté, il y a la productivité, l'augmentation.

Ce qui me frappe, dans votre budget, c'est qu'il n'y a absolument aucune ligne nulle part qui indique une augmentation de productivité ou d'efficacité de la part de SCGM, même pas au titre d'une inflation comme il a été... on prévoit une inflation de un point sept pour cent (1,7 %) et automatiquement, le un point sept pour cent (1,7 %) se retrouve dans le calcul.

Ce que je recherche, puis c'est pour ça que je cherchais dans plusieurs papiers, je recherche la quantification des efforts faits par l'organisation SCGM pour s'assurer non seulement d'une baisse de coût, mais d'une baisse de dépenses, disons c'est un peu, comment je dirais ça, en tout cas dans le secteur privé des budgets d'inflation de un point sept pour cent (1,7 %), ce n'est pas automatique sur la facture, des fois c'est l'inflation de six (6 %), sept pour cent (7 %) qui ont été avalées régulièrement, au cours des dernières années, dans la recherche d'efficacité.

Et lorsque je regarde le budget, je ne retrouve nulle

part une quantification de recherche d'efficacité comme il a été mentionné lors du témoignage de monsieur Tessier.

Est-ce que vous pourriez m'éclairer, où je devrais le retrouver et, si je ne le retrouve pas, bien pourquoi je ne le retrouve pas?

(15 h 00)

R. Bon, il faut comprendre que par les années antérieures, si on va à la pièce, en réponse à une question, qui est la SCGM-1, document 1.6a, on retrouve, sur cette pièce-là l'évolution des dépenses d'exploitation depuis mil neuf cent quatre-vingt-dix (1990), donc, on a la donnée en dollars courants et on a la donnée si, à chaque année, nous aurions inflationné ou suivi le taux d'inflation. On constate sur cette pièce-là que nous sommes encore inférieurs à l'inflation qui a sévi au cours des dernières années. Donc, à ce titre-là, nous avons fait des efforts à chaque année qui, aujourd'hui, nous amènent justement à demander une certaine augmentation pour faire face à des projets particuliers. Ça, c'est pour un.

La deuxième chose que je pourrais poursuivre, c'est au niveau de ce que monsieur Tessier avait appelé, comme vous dites, la recherche d'efficacité ou productivité ou la non-qualité que nous avons. Il

faut comprendre que le projet va démarrer. Et nous allons durant l'année quatre-vingt-dix-neuf (99) nous attaquer sérieusement à ce problème-là.

Mais comme il a dit, pour ce faire, nous avons besoin d'une certaine marge de manoeuvre. Nous avons donc demandé aux gens, en fait nous allons devoir, c'est en cours comme je vous dis, faire une réallocation de ressources physiques, déplacer des gens qui vont être dégagés pour vraiment se concentrer sur cette revue de tous ces processus-là, de faire une réingénierie.

Ces gens-là qui seront dégagés seront soit remplacés en partie, soit d'autres gens prendront une partie de leur travail ou tout simplement on changera les priorités de ce que ces gens-là faisaient. Ça, c'est pour un. Donc, comme je vous ai dit, la revue des processus va démarrer. Il pourrait y avoir que dans ces processus-là qu'elle-même engendre des économies que nous souhaitons rapides.

Et le troisième élément là-dedans, c'est que nous avons demandé à nos gens de tenter de dégager une certaine marge dans leurs dépenses pour justement pouvoir se constituer un certain budget en vue de procéder à cette réingénierie-là. Parce qu'il faut comprendre qu'il va falloir demander de l'aide de consultants, donc engager des consultants qui vont

nous aider à cheminer dans cette réingénierie-là.

Et c'est de cette façon-là qu'on espère pouvoir démarrer le processus cette année. Mais il faut comprendre aussi que ça va se poursuivre sur une certaine période de temps. Je n'ose pas avancer de combien d'années, là. Mais si on fait une revue vraiment en profondeur, ça peut prendre un certain temps.

289 Q. Je comprends votre réponse. Mais je pense que vous comprenez peut-être aussi ma curiosité. C'est que quand je regarde le budget, effectivement, c'est des  add on , on additionne?

R. Oui.

290 Q. Et j'essaie de voir, puis j'essayais de voir dans les papiers à quelle place je dois retrouver l'effort fait par la direction de SCGM pour non seulement maintenir les coûts mais réduire les coûts. Et sans questionner les programmes qui sont des ajouts, je ne suis pas capable de retrouver nulle part mettons ce genre de préoccupation-là. Si je fais le lien avec la question de maître Pépin, lorsque je regarde même la question des bonus ou des gratifications, il y a même la réponse est, entre autres, que les gens ou la direction, puis je ne questionne pas la valeur des bonus, je pense que ça fait partie de la motivation. Mais les gens, ces montants sont conditionnels à ce que quatre-vingts pour cent (80 %) des objectifs

corporatifs et des objectifs sectoriels soit atteint, à quatre-vingts pour cent (80 %) d'accomplissement tu as cent pour cent (100 %) du bonus!

R. Ah non, il ne faut pas le voir... ce n'est pas cent pour cent (100 %). C'est quatre-vingts pour cent (80 %)... À quatre-vingts pour cent (80 %), tu as quatre-vingts pour cent (80 %).

291 Q. Tu as quatre-vingts pour cent (80 %) du bonus?

R. Ah oui, oui.

292 Q. O.K. Mais dans ce contexte-là, puis c'est là que je reviens encore avec le contexte d'efficacité, est-ce que... il y a des objectifs, est-ce que c'est juste des développements de croissance ou, effectivement, cette année, il n'y a absolument rien en fonction de réduction de coûts ou d'augmentation de la productivité de façon quantitative basé sur ce que vous venez de dire dans le contexte que vous estimez que si, économie il y avait, ces économies vont être compensées par le support de consultants ou d'autres réingénieries à l'interne?

R. Je pense que c'est comme ça qu'il faut le comprendre. L'économie qui s'en trouverait dégagée va être réinvestie pour l'atteinte de cette réingénierie-là.

293 Q. Si je parle de l'inflation, un point sept pour cent (1,7 %), qui est un chiffre, une prévision...

R. Oui.

294 Q. ... si, effectivement, l'inflation, mettons, est simplement un pour cent (1 %), le surplus se retrouve

dans le trop-perçu qui est séparé moitié-moitié avec les actionnaires et la clientèle, c'est ça?

R. Effectivement.

295 Q. Est-ce que, historiquement, dans les inflations que vous avez mis dans vos budgets, est-ce qu'on a un historique de partage de trop-perçu ou est-ce que vous avez un historique de surévaluer l'inflation dans le budget qui fait que ça se retrouve moitié-moitié actionnaires et consommateurs?

R. Je ne pourrais pas vous répondre directement comme ça parce que je n'ai pas les données. Mais on ne fait jamais *a posteriori* une analyse, à savoir quel était le taux effectif d'inflation et qu'est-ce qu'on avait mis dans le dossier tarifaire.

296 Q. Donc le un point sept (1,7 %) est simplement perçu à partir des données gouvernementales, c'est ça?

R. Oui.

297 Q. Ça fait qu'il y a un point sept (1,7 %) qui a été mis là, et on considère que ça fait un point sept millions (1,7 M\$) à être absorbé par les consommateurs?

R. Oui, parce qu'il faut comprendre que si l'inflation en cours d'année devient deux (2 %) ou deux point cinq (2,5 %), bien, on devra, nous, absorber le restant, là. Ça va dans les deux sens ici, là.

298 Q. O.K. D'autres questions? Non. Maître, vous avez des clarifications?

RÉINTERROGATOIRE PAR Me JOCELYN B. ALLARD :

Oui.

299 Q. Alors, Madame Perron, sur certaines de vos réponses, je veux juste m'assurer — parce que, évidemment, il y a eu, comme on l'a déjà mentionné, au-dessus de neuf cents (900) questions et réponses — qu'on a tous les mêmes informations. Vous avez parlé à une question, je ne sais plus lequel de mes confrères, de l'augmentation ou la répartition au niveau des avantages sociaux de ces coûts. J'attirerais votre attention à la pièce SCGM-7, document 5. Est-ce que c'est une des répartitions qui viendrait expliquer le total des avantages sociaux?

R. Oui, effectivement. On voit sur cette pièce que, en mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit (1998), on prévoit des avantages sociaux de dix-sept millions sept cent quarante-huit mille (17 748 000 \$), oui.

300 Q. Et vous avez répondu que vous n'étiez peut-être pas la personne la plus indiquée pour détailler l'explication de l'augmentation de ces factures d'avantages sociaux dans lesquelles on retrouve, et je comprends qu'on retrouve des programmes gouvernementaux, donc évidemment on ne pourra pas faire venir le gouvernement pour nous expliquer ça, mais qui serait la meilleure personne chez Gaz Métropolitain pour venir nous détailler cette augmentation?

R. Les gens qui sont en charge des ressources humaines.

301 Q. Et le directeur serait?

R. Serait Édouard Doucet.

302 Q. À une autre réponse, vous avez attiré l'attention de la Régie à la pièce SCGM-2, document 5. Je veux juste m'assurer, parce que, moi, j'avais compris 5, mais c'est bien SCGM-2, document 5.1?

Me CATHERINE RUDEL-TESSIER :

C'est 5.1.

Me JOCELYN B. ALLARD :

303 Q. Pour le budget 11-1?

R. Vous avez raison, c'est 5.1.

304 Q. Et maintenant, sur la pièce SCGM-1, document 1.6a, à laquelle vous avez référée, pour bien comprendre, si je prends dans la section dollar courant, si je compare l'année mil neuf cent quatre-vingt-quinze (1995) à l'année mil neuf cent quatre-vingt-dix-neuf (1999), est-ce qu'on doit comprendre qu'à toute fin pratique le montant de dépenses d'exploitation est le même qu'en quatre-vingt-quinze (95), donc l'inflation a été absorbée par l'entreprise, c'est ça?

R. Effectivement.

305 Q. Depuis quatre-vingt-quinze (95)?

R. Exact.

306 Q. Ensuite, quand on a parlé de trop-perçu, à deux ou trois reprises, j'ai entendu, vous avez dit que le montant serait partagé à cinquante pour cent (50 %).

Est-ce qu'on doit bien comprendre que c'est  
□ pourrait être partagé jusqu'à cinquante pour cent  
(50 %) □?

R. Oui, effectivement. Vos rectifications sont justes.

307 Q. En fonction de la formule de traitement du trop-  
perçu, c'est ça?

R. Oui, exact.

308 Q. Ensuite, on a entendu parler beaucoup du terme bonus,  
boni, portion de rémunération variable. Pouvez-vous  
peut-être nous expliquer sommairement votre, pour  
qu'on s'assure que tout le monde parle le même  
langage, votre perception de la différence entre les  
deux termes?

R. Quand on parle de rémunération, donc la portion  
variable de la rémunération, c'est vraiment ce que  
l'on voyait avant comme étant une portion qui était  
fixe, qui était dans le salaire tout simplement des  
individus. Et maintenant, la tendance est de plus en  
plus à mettre une partie de ce que les gens avaient  
avant comme salaire fixe, d'en mettre une partie  
variable pour justement les inciter à performer.  
Quand on parle de boni, ça devient vraiment quelque  
chose qui est au-delà de tout cela et qui n'est même  
pas dans la rémunération globale qu'on pourrait  
s'attendre d'avoir dans le marché. C'est vraiment un  
supplément que les gens auraient quand on parle de  
boni.

Me CATHERINE RUDEL-TESSIER :

309 Q. Mais c'est boni dont vous parlez dans votre texte?

R. Non, quand je parle dans mon texte, c'est vraiment... C'est pour ça que c'est important de bien comprendre, c'est vraiment la portion de la rémunération qui est variable.

310 Q. Est-ce que cette partie de rémunération peut aussi être à la baisse, c'est-à-dire...

R. Exactement.

311 Q. ... qu'on n'est pas assuré du montant du salaire?

R. Exactement.

312 Q. Oui?

R. Exactement.

313 Q. Donc c'est à la hausse ou à la baisse?

R. Exactement. Il faut pour avoir cette portion variable de salaire atteindre un certain objectif. Donc si on atteint quatre-vingts pour cent (80 %) de nos objectifs, on a quatre-vingts pour cent (80 %) de cette rémunération variable. Si on atteint que soixante-dix (70 %), on en a soixante-dix (70 %). Donc c'est vraiment la portion variable du salaire de l'individu.

314 Q. Et quand vous nous avez référé tout à l'heure à SCGM-7, document 5, il y a dans les avantages sociaux les bonis des cadres intermédiaires. Est-ce que, ça, c'est la même chose dont on parle encore?

R. Exactement, exactement. Je pense qu'on va, la prochaine année, changer le terme pour éviter toute

confusion.

LE PRÉSIDENT :

- 315 Q. Ce n'est pas ce que j'avais compris tout à l'heure. Moi, j'avais compris que quatre-vingts pour cent (80 %) était un seuil minimal, c'est-à-dire que comme employé, si tu fais quatre-vingts pour cent (80 %) de tes objectifs... si tu fais en bas de quatre-vingts pour cent (80 %) de tes objectifs, tu es déjà heureux d'être payé un bon salaire. Si tu fais en haut de...
- R. Vous avez raison. Il y a un certain seuil qui fait que si tu ne te rends pas là, tu vas avoir zéro. Mais je ne pourrais pas vous donner la réponse exacte de ce seuil-là.
- 316 Q. Ça, je pensais le document 7... 1.7, là, SCGM-7, document 1.7, c'est un montant conditionnel à l'atteinte de quatre-vingts pour cent (80 %) des objectifs corporatifs et des objectifs sectoriels?
- R. Les montants budgetés... Ici, ce que ça signifie, c'est que les montants sont budgetés à quatre-vingts pour cent (80 %) de l'atteinte des objectifs. Donc, dans ces cas, tu pourrais avoir quelqu'un qui atteint soixante-dix (70 %), dans un autre quatre-vingt-dix (90 %). Nous, ce que ça veut dire ici, c'est que le budget est prévu pour une atteinte de quatre-vingts pour cent (80 %), comme si tout le monde atteignait quatre-vingts pour cent (80 %).
- 317 Q. Là, je suis encore plus confus. Si quelqu'un... On va

prendre un scénario apocalyptique, là. Si jamais les objectifs corporatifs étaient atteints à quarante pour cent (40 %), est-ce que ça veut dire que les gens auraient quarante pour cent (40 %) du un point sept millions (1,7 M\$), encore un point sept là, boni cadres, un point sept millions (1,7 M\$). Ce n'est pas la perception que j'avais.

R. Oui.

318 Q. Parce que, en général, pour atteindre un bonus, il faut... Le bonus est relié à la performance.

R. Oui.

319 Q. Et il y a une performance de base qui est attendue pour un salaire équitable.

R. Oui.

320 Q. Qui est payé selon ce que l'industrie paie. Et jusqu'à un certain montant de performance, tu as un salaire équitable selon le marché?

R. Oui.

321 Q. Dépassé certains objectifs, là, il y a une opportunité d'atteindre un bonus?

R. Bon. C'est ça. Je pense, pour répondre à votre question, on pourrait dire qu'il y a une composante à deux niveaux dans les bonis ou dans la rémunération variable. Il y a le niveau sectoriel où qu'on pourrait dire individuel, donc, la performance de l'employé elle-même et qui, là, elle, doit atteindre ou doit satisfaire un certain niveau pour avoir le droit à cette rémunération-là. D'un côté, il y a ça.

Et de l'autre côté, il y a les objectifs qu'on dit corporatifs pour rallier tout le monde sur les mêmes éléments. Il y a un objectif qu'on dit corporatif. Et celui-là, je pense que si... c'est ma compréhension, là. Si même on atteint seulement quarante pour cent (40 %) de l'objectif corporatif, on pourrait avoir une petite portion variable de ce quarante pour cent (40 %). On aurait un petit montant.

322 Q. O.K. Et si je regarde SCGM-7, document 5, qui vient d'être cité, la ligne 11, boni cadres intermédiaires, un point sept millions (1,7 M\$), si les objectifs corporatifs étaient atteints à quatre-vingts pour cent (80 %), est-ce que ce serait quatre-vingts pour cent (80 %) du un point sept millions (1,7 M\$) qui serait dans les dépenses?

R. Non. Le un point sept millions (1,7 M\$) suppose l'atteinte de quatre-vingts pour cent (80 %) au niveau des objectifs corporatifs et sectoriels.

323 Q. Donc à quatre-vingts pour cent (80 %) de ces deux secteurs-là, cent pour cent (100 %) du un point sept millions (1,7 M\$) est redistribué?

R. Exact.

324 Q. Et si c'est en bas de quatre-vingts pour cent (80 %), il peut en avoir une portion aussi qui est distribuée?

R. Si c'est en bas de quatre-vingts pour cent (80 %), oui.

325 Q. Y a-tu un temps où il n'y a pas de boni □ pantoute □?

R. Il faudrait vérifier.

326 Q. □ Pantoute □, je veux dire □ jamais de bonis □.

R. Je ne suis pas la personne qui gère ces objectifs-là. Mais du côté individuel, ça, je suis certaine qu'il faut une certaine performance à atteindre, sinon on a zéro au niveau de la rémunération, là, pour nos objectifs sectoriels. Au niveau corporatif, je ne pourrais pas vous répondre.

327 Q. Je vais regarder dans un contexte purement d'affaire, là, dans une année où la performance serait à peine quatre-vingts pour cent (80 %), mettons, je vais appeler ça de même, là, et l'inflation de un point sept pour cent (1,7 %), l'inflation avec une performance, appelons ça, mitigée, c'est quand même pas avalé par des bonis parce que ces bonis-là serait aussi distribués, le un point sept millions (1,7 M\$) qui est inclus dans le budget, les gens auraient... où SCGM aurait atteint soixante-quinze pour cent (75 %) ou quatre-vingts pour cent (80 %) de sa performance, aurait distribué un point sept millions (1,7 M\$) en bonis aux cadres intermédiaires que je retrouve à votre feuille, alors que l'inflation cette même année-là se retrouvait à un point sept pour cent (1,7 %). Donc, j'essaie de voir c'est où le... Il y a toujours une carotte, comment je dirais ça, là, ... mais une opportunité entre les deux. J'essaie de voir elle est où l'autre côté, là. Si je peux avoir un boni, si je peux avoir un très gros boni fantastique,

je vais peut-être travailler vingt-cinq (25) heures par jour pour l'atteindre. Mais sur l'autre côté, j'essaie de trouver à quel endroit se situe la ligne qui fait que si l'atteinte n'est pas matérialisée, on devrait s'attendre que sur la feuille de dépenses d'exploitation, à la fin de l'année, quelqu'un puisse dire, écoutez, on a atteint, on a payé juste, je ne sais pas, mettons, quatre-vingts pour cent (80 %) d'un point sept millions (1,7 M\$) des bonis cadres intermédiaires parce qu'on n'a pas atteint tel, tel objectif. Et c'est là... La ligne me semble être de plus en plus basse, là. Je ne sais pas si... Je suis peut-être trop perdu moi aussi.

(15 h 18)

MME CAROLE PERRON :

R. Je ne peux pas ajouter grand chose, je ne suis pas sûre que...

328 Q. O.K. Donc le quatre-vingt pour cent (80 %) n'est pas nécessairement un minimum mais ça pourrait être une portion, vous, vous budgetez les quatre-vingt pour cent (80 %)...

R. On s'attend à ce que la plupart des gens atteignent au moins quatre-vingt pour cent (80 %).

329 Q. Des objectifs corporatifs?

R. Des objectifs corporatifs et individuels...

330 Q. Qui se traduisent par une dépense de un point sept millions (1 700 000 \$)?

R. Exactement.

331 Q. O.K. Est-ce que le quatre-vingt pour cent (80 %) est une norme qui a été là standard au cours des dernières années ou c'est une norme qui a évolué, comme ISO, on commence, mettons, à cinquante pour cent (50 %), soixante (60 %), soixante-dix (70 %), mais à la fin, c'est un peu exponentiel, il faut pratiquement que tu atteignes quatre-vingt-quinze pour cent (95 %) de tes objectifs pour faire...

R. Non, ici, c'est vraiment quatre-vingt pour cent (80 %). Mais il faut comprendre que si jamais on super-performait et que tout le monde atteignait cent pour cent (100 %), et à ce moment-là, mettons que ça coûterait un million (1 000 000 \$) de plus, bien il faudrait pouvoir le payer, ce million-là. Et toutes choses étant égales par ailleurs, ça ferait un manque à gagner pour l'actionnaire.

332 Q. O.K.

R. Alors c'est dans ce sens-là. Donc on budgette la dépense qui semblerait être le plus, celle qu'on pense atteindre, là.

333 Q. O.K., non, je reliais mon... le quatre-vingt pour cent (80 %) aux objectifs, à la fin de l'année, quand vous fermez vos livres, quatre-vingt pour cent (80 %) des objectifs corporatifs et sectoriels ont été atteints.

R. Exact. Il y a quelqu'un qui ferme les livres et qui dit : □ Bravo, on a quatre-vingt-un pour cent (81 %), on les atteint. □

R. Oui, oui.

334 Q. Ma question était : est-ce que le quatre-vingt pour cent (80 %) est le même chiffre depuis plusieurs années ou c'est un chiffre qui a évolué ou a monté?

R. Pour faire le budget, il est toujours le même. Mais je vous... où je vous suis moins, c'est que ce n'est pas parce qu'on a atteint quatre-vingt pour cent (80 %) qu'on est content, on a encore l'objectif d'atteindre cent pour cent (100 %).

335 Q. Mais si vous avez atteint quatre-vingt pour cent (80 %), vous commencez à rendre du monde content?

R. Ça, oui.

336 Q. O.K.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Alors je vais peut-être continuer deux ou trois questions à madame Perron.

337 Q. Là évidemment, je comprends, quand vous avez parlé de manque à gagner justement sur la question de l'actionnaire, s'il y avait cent pour cent (100 %) des objectifs qui étaient atteints, ou plus, est-ce qu'on doit comprendre à ce moment-là que lorsque les tarifs - parce qu'on parle de chiffres - lorsque les tarifs sont fixés, ils sont fixés en fonction de quoi, pourquoi est-ce que vous parlez de manque à gagner à ce moment-là?

R. Parce que dans le fond, quand on fixe les tarifs, ils sont fixés en tenant compte qu'il y a une dépense de

rémunération variable supposant une atteinte de quatre-vingt pour cent (80 %) des objectifs.

338 Q. Maintenant, vous avez mentionné que ce système-là - là, je vais appeler ça... est-ce qu'on peut parler premièrement d'un salaire de base, puis ensuite, vous avez parlé de portion variable, c'est ça?

R. Oui.

339 Q. Bon. Ça fait combien d'années que ça fonctionne de même, ce système, à peu près, le savez-vous exactement?

R. Ça fait plusieurs années. Dans le fond, je pense que même c'est cité dans le témoignage, c'est qu'auparavant c'était une portion qui était... qui était fixe. Il n'y avait pas de performance à... de la performance individuelle à relier à ce montant-là. Maintenant, le régime a été modifié et c'est réellement maintenant relié à la performance individuelle de chacun et celle de la compagnie globalement.

340 Q. Est-ce qu'on doit comprendre que le salaire de base, la portion salaire de base a diminué?

R. La portion salaire de base a diminué...

341 Q. Toutes choses étant égales en termes, en dollars...

R. Bien, oui, parce que l'autre était assuré donc il n'y avait pas de... il n'y avait pas de performance donc elle était assurée. Donc si on le prend comme ça, oui, le salaire de base assuré a diminué, et a été remplacé par une portion variable.

Me JOCELYN B. ALLARD :

O.K. Je vais aussi, bien je vais annoncer que considérant les questions puis malgré les neuf cents (900) questions, on n'avait pas eu grand questions sur les avantages sociaux comme tels, je fais suite aux questions de mon confrère. Et je vais demander au Banc la permission de faire témoigner monsieur Édouard Doucet, qui est directeur des Avantages sociaux, pour venir nous expliquer plus amplement les augmentations de ces items de dépenses dans la pièce SCGM-7, document 5.

Et je comprends qu'au niveau de la mécanique aussi du traitement boni, appelons-ça portion variable - je suis pas mal certain que le terme va changer dans le dossier désormais - pour ce qui est de la portion mécanique du fonctionnement de ce système-là, madame Perron, évidemment, elle s'occupe du chiffre qu'on lui donne et monsieur Doucet pourra vraisemblablement nous expliquer plus amplement comment ça fonctionne exactement. Là, je ne sais pas quand est-ce qu'on le fera entendre, on va l'appeler pour lui dire, là, je vous dirai quand il sera disponible.

LE PRÉSIDENT :

Maître Pépin, vous avez un...

Me BENOÎT PÉPIN :

Avec votre permission, je dois avouer que ça a vraiment l'air d'une boîte de Pandore, là, je ne pensais pas qu'il y avait tant que ça mais les dernières questions m'amènent à être définitivement pas sûr que les questions que j'ai posées étaient correctes ou sont allées au fond des choses. Et je vous demanderais donc la possibilité de poser certaines questions, comprenant toutefois que pour certaines questions, je présume que madame Perron pourrait me renvoyer à monsieur Doucet, là, mais il y a tout de même des éléments qui sont vraiment relatifs au budget et puis je pense que c'est le bon témoin à qui les poser.

LE PRÉSIDENT :

O.K., allez-y.

CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me BENOÎT PÉPIN :

- 342 Q. Alors rebonjour, Madame Perron. Juste encore une fois, pour finir avec la question de la linguistique, est-ce que je dois comprendre qu'il y a rémunération variable et boni dans le système de rémunération, donc qu'il y a deux catégories différentes à considérer ici?

MME CAROLE PERRON :

R. Non.

- 343 Q. O.K. Alors existe-t-il telle chose que des bonis ou si on ne parle que de rémunération variable?
- R. Donc le seul endroit où il y a des bonis, c'est quand on réfère vraiment le terme « boni » — et puis encore là, peut-être que je m'avance, il faudra confirmer avec monsieur Doucet, c'est quand on parle au niveau des représentants.
- 344 Q. O.K.
- R. En fait, communément appelés les vendeurs.
- 345 Q. Quand, dans votre preuve, à la pièce SCGM-7, document 1, page 4, vous parlez du « traitement réglementaire des bonis », alors à ce moment-là, vous parlez de quoi?
- R. On parle du traitement réglementaire de la portion de la rémunération qui est variable.
- 346 Q. Est-ce qu'on parle uniquement de la portion qui excède l'objectif de quatre-vingt pour cent (80 %) ou on parle de toute la portion variable?
- R. Toute la portion variable.
- 347 Q. Est-ce que les bonis, au sens plus pur où vous l'employez, qui pourraient être applicables dans le cas des vendeurs, est-ce qu'ils ont le même traitement réglementaire?
- R. Oui.
- 348 Q. O.K. Donc j'en'ai pas besoin de faire de distinction, rémunération variable, bonis, j'ai le même traitement réglementaire à considérer?
- R. Oui.

349 Q. Maintenant, quant à l'application de ce traitement réglementaire à ces... à cette rémunération variable, ou bonis, ce dont vous traitez dans le cadre de la preuve à la page 4 et suivantes, est-ce que c'est de la portion... Non, je vais reformuler ma question différemment.

Si vous payez plus de... si les objectifs sont rencontrés à plus de quatre-vingt pour cent (80 %), que vous excédez la dépense de un point sept million (1 700 000 \$) qui est prévue dans le budget, à la pièce SCGM-7, document 5, pourriez-vous m'expliquer qui va payer cet excédent? Vous avez dit :  Bien disons qu'on a rempli les objectifs corporatifs à cent pour cent (100 %)...  , que ça coûte un million (1 000 000 \$) de plus, qui le paie?

R. Si, toutes choses étant égales, la prévision est telle que... en fait, les données réelles sont comme la prévision, on va se retrouver en situation de manque à gagner. Et c'est l'actionnaire qui va absorber cent pour cent (100 %), le million (1 000 000 \$) excédentaire.

350 Q. Bon.

Me CATHERINE RUDEL-TESSIER :

351 Q. Mais seulement sur le budget total, le manque à gagner, il peut y avoir des équilibrages des dépenses et à ce moment-là, ça va être le consommateur?

R. En fait, si je dis... toutes choses étant égales par ailleurs, s'il n'y a rien d'autre qui bouge.

Me BENOÎT PÉPIN :

352 Q. Est-ce que vous pensez que c'est un postulat rationnel de postuler que si rien ne bouge, vous allez rencontrer cent pour cent (100 %) de vos objectifs puis vous allez payer un million (1 000 000 \$) de plus à vos employés?

Me JOCELYN B. ALLARD :

Objection. Ça, c'est de l'argumentation, Maître Pépin.

Me BENOÎT PÉPIN :

Non, non, je... Honnêtement, je vais peut-être reformuler ma question...

LE PRÉSIDENT :

Oui, si vous voulez reformuler votre question, oui.

Me BENOÎT PÉPIN :

Oui.

353 Q. Si vos objectifs corporatifs sont remplis à cent pour cent (100 %), est-ce que vous pensez que l'entreprise, est-ce que... de se rendre à ce cent pour cent (100 %) de vos objectifs, est-ce que ça n'implique pas nécessairement d'avoir fait plus de

profits, plus de ventes, plus de rendement, est-ce que ce n'est pas, est-ce qu'il n'y a pas un lien entre les objectifs de l'entreprise et sa rentabilité?

R. Oui. Pour atteindre cent pour cent (100 %), c'est évident qu'on doit performer beaucoup plus que ce qu'on peut voir... en fait, on doit réaliser plus que ce qui est dans nos prévisions.

354 Q. O.K. Si vous réalisez plus, à ce moment-là, vous allez aussi avoir un surplus, c'est-à-dire que vous allez faire plus que votre budget et vous allez générer une plus grande profitabilité?

R. On va générer un trop-perçu, oui.

355 Q. Bon. Donc si vous rencontrez ces objectifs-là, vous faites un trop-perçu, ce trop-perçu-là va être au moins plus que le montant des bonus que vous allez payer, vous n'allez pas créer un manque à gagner par l'atteinte de vos objectifs corporatifs à cent pour cent (100 %)?

R. Il faudrait voir mais ça serait possible, oui.

356 Q. Quels sont les autres facteurs qui pourraient faire en sorte qu'à la fin, vous rencontrez vos objectifs corporatifs mais en les rencontrant, vous faites moins d'argent que si vous ne les rencontrez pas?

R. Là, j'ai de la difficulté à vous suivre quand vous dites □ faire moins d'argent □, mettons que ça se traduirait, dans votre langage, par un manque à gagner?

- 357 Q. Oui.
- R. Bien, ça serait possible, là.
- 358 Q. Oui. Alors expliquez-moi comment c'est possible, quels sont les autres facteurs qui peuvent faire en sorte qu'on arrive à une telle situation?
- R. Hum... Ce serait difficile à concevoir mais... je ne peux pas vous... c'est difficile de croire que... c'est difficile de voir des éléments qui seraient dans deux sens opposés. On pourrait avoir quelque chose de très favorable et d'un autre côté, un autre élément qui nous serait très défavorable, qui ferait en sorte qu'on serait en manque à gagner. C'est difficile à... je ne peux pas répondre.
- 359 Q. Est-ce que je dois comprendre que votre mécanisme de rémunération incitative prend en considération des facteurs qui ne sont pas sous le contrôle de l'entreprise mais qui sont des facteurs externes?
- R. Qu'est-ce que vous entendez par  rémunération incitative ?
- 360 Q. Bien la définition que vous m'en avez donné tout à l'heure.
- R. Donc la portion variable de la rémunération...
- 361 Q. C'est ça.
- R. ... c'est ce que vous entendez par  incitative ?
- 362 Q. C'est ça.
- R. Donc vous dites sous le contrôle de l'entreprise?
- 363 Q. Oui.
- R. Bien, en fait, il y a des éléments qui sont sous le

contrôle de l'entreprise, il y a d'autres éléments qui sont hors du contrôle de l'entreprise. On n'a qu'à regarder la situation énergétique qu'on a en ce moment, donc le prix de la marchandise qui monte, le prix de l'huile qui diminue, les volumes qui ne sont pas là, ce n'est pas dans le contrôle de l'entreprise. Il y a des éléments sur lesquels on peut agir mais ce n'est pas directement dans le contrôle de l'entreprise.

364 Q. Et par conséquent, ça, si ces éléments-là... ou, en fait, je vais prendre un autre exemple. Prenons l'inflation, si le taux d'inflation est plus faible et que vous avez moins de dépenses, est-ce qu'à ce moment-là, vous allez avoir un plus grand paiement dans votre portion variable de votre rémunération aux employés, parce qu'ils ont rencontré des objectifs supérieurs à ceux qui étaient prévus?

R. Dans les objectifs sectoriels et individuels que nous avons, il y a une portion qui est, comme de raison, le contrôle sur les dépenses d'exploitation de chacun des services et divisions. Donc si les gens atteignent cet objectif-là, il y a une petite portion de leur rémunération variable qui est associée à ça, donc oui, effectivement, ils vont en bénéficier.

Me BENOÎT PÉPIN :

C'est tout. C'est ce que j'ai compris et puis, pour le reste, je serai d'accord avec maître Allard, ce

sera de l'argumentation. Je vous remercie.

LE PRÉSIDENT :

Est-ce que vous avez d'autres points, Maître Allard?

Me JOCELYN B. ALLARD :

Juste trente (30) secondes.

LE PRÉSIDENT :

Oui. O.K., allez-y tout de suite, Maître Sarault,  
avec votre question pendant que maître Allard...

CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me GUY SARAULT :

- 365 Q. Est-ce qu'il existe un document décrivant la  
politique ou le programme de bonis ou de rémunération  
variable des employés, ou des cadres intermédiaires,  
à tout le moins?

MME CAROLE PERRON :

- R. Je pense qu'il faut réserver cette question-là pour  
Édouard Doucet, je ne peux pas vous répondre.

Me GUY SARAULT :

Alors je vais demander à maître Allard que s'il en  
existe un tel document, que monsieur Doucet peut-être  
nous le transmette de façon à ce qu'on puisse en  
prendre connaissance avant sa comparution devant la  
Régie. On peut en faire un engagement?

LE PRÉSIDENT :

Engagement numéro 25.

Me GUY SARAULT :

366 Q. Engagement numéro 25, ça serait document décrivant la politique ou le programme de rémunération incitative – est-ce que ce serait la bonne terminologie?

R. Non, non. Je pense que...

367 Q. Le programme de bonification, ou rémunération variable?

R. Je pense qu'on est mieux avec rémunération variable pour ne pas...

M. FRANÇOIS TANGUAY :

C'est l'euphémisme du jour.

Me GUY SARAULT :

Non, je veux employer la bonne terminologie pour être sûr que je demande la bonne chose.

ENGAGEMENT NO 25 : Fournir document décrivant la politique ou le programme de rémunération variable des employés

LE PRÉSIDENT :

Très bien, merci. Maître Allard?

Me JOCELYN B. ALLARD :

Ça va, je n'ai pas d'autres questions.

LE PRÉSIDENT :

Très bien. Merci, Madame Perron. Nous allons prendre une pause jusqu'à quatre heures moins dix (13 h 50) et nous allons continuer avec...

Me JOCELYN B. ALLARD :

Madame Paré.

LE PRÉSIDENT :

... madame Paré, c'est ça. Merci.

SUSPENSION

---

(15 h 50)

REPRISE DE LA SÉANCE

LE PRÉSIDENT :

À vous, Maître Allard.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Merci. Alors c'est le temps de parler d'impôt. Ce n'est pas le mois de mars mais...



L'AN MIL NEUF CENT QUATRE-VINGT-DIX-HUIT, ce  
trentième (30e) jour du mois d'octobre, a comparu :

**CAROLE PARÉ**, comptable agréée et fiscaliste.

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

INTERROGATOIRE PAR Me JOCELYN B. ALLARD :

Alors la distribution dans la salle, je pense que ça  
a été fait, il y a juste la Régie comme telle.

LE PRÉSIDENT :

Merci.

Me JOCELYN B. ALLARD :

368 Q. Alors, Madame Paré, bonjour. Première question que je  
vais vous demander. C'est, avez-vous préparé ou fait  
préparer les documents suivants : SCGM-11, document  
1; SCGM-11, document 2 à document 5; SCGM-11,  
document 6, documents 6.1, 6.2, 7, 8; SCGM-11,  
document 1.1, qui vient d'être distribué, dont je  
comprends que vous allez vous servir pour votre  
présentation; et enfin SCGM-20, document 1, page 17  
qui est votre curriculum vitae?

R. Oui.

369 Q. Et adoptez-vous le tout comme étant votre preuve  
écrite aux fins de la présente affaire?

R. Oui.

370 Q. Avez-vous des corrections à apporter à un de ces documents?

R. Il y aurait une petite correction à SCGM-11, document 1, page 5 de 11, ligne 18. On doit remplacer □ document 1 □ par □ document 2 □.

\* Me CATHERINE RUDEL-TESSIER :

2?

R. 2.

Me JOCELYN B. ALLARD :

371 Q. Alors SCGM-11, document 1, ligne 18, c'est ça?

R. C'est ça.

LE PRÉSIDENT :

Moi, je suis perdu. Recommencez!

Me JOCELYN B. ALLARD :

SCGM-11, document 1, à la ligne 18, on lisait...

LE PRÉSIDENT :

Quelle page?

R. Page 5.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Page 5.

LE PRÉSIDENT :

C'est là que vous m'avez perdu.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Effectivement.

LE PRÉSIDENT :

Page 5, ligne 18.

Me GUY SARAULT :

Il y a bien des pages.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Il y a bien des lignes 18, c'est ça.

LE PRÉSIDENT :

Au lieu de document 1, c'est document 2, c'est ça?

Me JOCELYN B. ALLARD :

C'est ça. Il faut lire □ document 2 □ à la ligne 18.

LE PRÉSIDENT :

O.K. On est sur la même planète. C'est moi qui étais loin.

Me JOCELYN B. ALLARD :

372 Q. Alors, Madame Paré, après votre courte présentation, je comprends que vous êtes prête à être contre

interrogée sur cette preuve?

R. Oui.

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

R. Merci. Je vais essayer de ne pas vous faire peur en cette veille d'Halloween. Bonjour Monsieur le Président, Madame et Monsieur les régisseurs. Mon témoignage concerne la fiscalité dont cinq sujets principaux qui sont sur l'acétate présent.

Je vais vous parler de l'impact des budgets, fédéral et du Québec, de mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit (1998), du calcul de la provision pour impôt et taxes sur le capital au trente (30) septembre mil neuf cent quatre-vingt-dix-neuf (1999), dont le détail se trouve au document 4 de ma section. Je vais également vous parler des avis de nouvelles cotisations reçus depuis la dernière cause tarifaire, c'est-à-dire mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit (1998), et qui est plus particulièrement les billets en dollars australiens; également l'avis d'appel à la Cour canadienne de l'impôt dont le jugement a été rendu; et finalement les avis de nouvelles cotisations reçus dans le passé et qui ont un solde à récupérer.

Le premier sujet, l'impact des budgets, fédéral et du Québec. Aucune mesure n'a affecté SCGM. Et les taux d'impôt sont demeurés inchangés. Le calcul de la

provision pour impôt et taxes sur le capital. La provision totale au trente (30) septembre mil neuf cent quatre-vingt-dix-neuf (1999) est de quarante-cinq millions six cent deux mille (45 602 000 \$), et elle inclut l'impôt des grandes sociétés de trois millions quatre-vingt-deux mille (3 082 000 \$) ainsi qu'un aspect fiscal et créditeur... aspect fiscal débiteur et créditeur relativement aux comptes de stabilisation. La provision pour taxes sur le capital est quant à elle huit millions neuf cent douze mille (8 912 000 \$).

Je vais maintenant parler des avis de nouvelles cotisations reçus depuis la cause mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit (1998). Pour ce faire, je vais faire un bref rappel des avis de nouvelles cotisations de Revenu Canada car ceux dont je vais parler maintenant dans cette cause sont ceux reçus de Revenu Québec et qui concernent un financement en dollars australiens, dont tout le détail était dans la cause R-3164-89 qui a été autorisée par la Régie.

Une partie des intérêts déduits fiscalement avait été refusée par Revenu Canada. On a convenu une entente avec Revenu Canada quant à considérer le financement en dollars australiens afin de le considérer comme un financement conventionnel. Donc c'est-à-dire il y a eu trois éléments dans l'entente : le redressement

des intérêts de façon à ce qu'on ait un financement conventionnel, c'est-à-dire que chaque paiement était considéré... était formé d'une portion capital et une portion intérêts.

La prime à l'émission n'était pas imposable qui lors du projet de cotisation, Revenu Canada voulait que ce soit imposable. Et il n'y a pas de gains en capital à l'échéance. L'impact monétaire des cotisations de Revenu Canada ont été de dix-sept millions cinq cent cinquante et un mille (17 551 000 \$). Et le traitement du compte de frais reportés de ce montant a été autorisé par la Régie dans la décision D-97-31.

Maintenant, Revenu Québec nous a cotisés pour le même financement. Et l'entente avec Revenu Québec est la même que Revenu Canada, c'est-à-dire le redressement des intérêts de la même façon que Revenu Canada, pas de primes imposables et pas de gains en capital. L'impact financier de Revenu Québec est de quatre millions six cent soixante-quinze mille huit cent quatre-vingt-quinze (4 675 895 \$). Et le détail se trouve à SCGM-11, document 1, page 8. Il a été comptabilisé dans un compte de frais reportés qui sera amorti sur cinq ans et qui fait l'objet de la présente cause.

De plus, les avis de cotisation de Revenu Québec

incluaient d'autres éléments que le financement en dollars australiens. Ça l'incluait des éléments de la vérification des années quatre-vingt-onze (91) et quatre-vingt-douze (92). L'impact financier de ces éléments-là était de cent quatre-vingt-onze mille dollars (191 000 \$).

Mon quatrième point, l'avis d'appel à la Cour canadienne de l'impôt. Cet avis d'appel fait suite à des avis de nouvelles cotisations reçus de Revenu Canada et Revenu Québec en mil neuf cent quatre-vingt-douze (1992). Revenu Canada avait considéré des subventions reçues relativement à des servitudes comme étant imposables dans l'année, alors que SCGM les avait considérées en réduction du coût capitalisé.

Le jugement, suite à ça, a été rendu. Et le jugement écrit a été reçu en juin quatre-vingt-dix-huit (98) et qui confirmait que Revenu Canada devait rembourser à SCGM les impôts de neuf cent cinquante mille dollars (950 000 \$) et les intérêts y afférents de un millions de dollars (1 M\$) environ. Les avis de nouvelles cotisations devraient être reçus sous peu. Elles n'ont pas été reçues encore.

Finalement, les avis de nouvelles cotisations reçus dans le passé et ayant un solde à récupérer se

retrouvent dans un tableau à SCGM-11, document 7 et regroupent tous les avis de nouvelles cotisations reçus dans le passé, qui ont déjà été autorisés par la Régie. De plus, ce tableau-là regroupe les avis de nouvelles cotisations dont je viens de vous mentionner précédemment. Et ils sont inclus dans le même tableau. Ça conclut ma présentation.

374 Q. Alors je n'ai pas d'autres questions pour madame Paré. Elle est disponible pour le contre-interrogatoire.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Allard. Est-ce qu'il y a des intervenants qui sont intéressés à poser des questions? Maître Pépin et Maître Sicard. On va aller avec Maître Pépin s'il vous plaît.

(16 h 00)

CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me BENOIT PÉPIN :

375 Q. Alors bonjour, deux petites questions relativement au placement en dollars australiens. J'ai vérifié rapidement la documentation, mais je n'étais pas sûr de la réponse. Est-ce qu'il y a des pénalités qui doivent être payées par Gaz Métropolitain ou c'est uniquement la cotisation et les intérêts?

R. Les pénalités qui, je suppose, sont des intérêts payables sur la cotisation, ce ne sont pas des pénalités, ce sont les intérêts sur les cotisations par... sur les cotisations de Revenu Québec il n'y

a... dans l'entente, nous en sommes venus à l'entente qu'il n'y aura pas d'intérêt sur les cotisations, ça faisait partie de l'entente avec Revenu Québec.

376 Q. O.K., donc, ni pénalité, ni intérêts?

R. C'est exact.

377 Q. D'accord. Enfin, est-ce que vous avez obtenu une opinion juridique, relativement au traitement fiscal lors de l'émission du placement?

R. À ce moment-là, je ne pourrais pas vraiment confirmer s'il y a eu... il a dû y avoir une opinion juridique là, tout ça ça été détaillé dans la cause et autorisé par la Régie. Je ne suis pas en mesure de confirmer que oui, je suppose que oui.

378 Q. Est-ce que vous pourriez le vérifier s'il y a une opinion juridique externe?

Me JOCELYN B. ALLARD :

Objection. Dans un premier temps là, toute cette histoire, on n'est pas pour faire la cause à savoir est-ce qu'on pouvait aller faire du financement avec des billets australiens...

Me BENOÎT PÉPIN :

Ah, non non, ce n'est pas ce qui m'intéresse.

Me JOCELYN B. ALLARD :

... ça remonte à il y a bien longtemps et ça avait été permis par une décision de la Régie de l'époque

et en ce qui concerne les opinions juridiques, même s'il en existait, je ne pense pas que ce serait tellement pertinent à notre dossier ici.

Me BENOÎT PÉPIN :

Je peux vous dire immédiatement ce que je recherche. S'il y a eu une opinion juridique, normalement dans les transactions commerciales, il y a une validation juridique qui est faite sur la validité puis certains, des fois, traitements fiscaux. Si c'est le cas, bien il y a peut-être un recours de la part de SCGM contre les aviseurs externes qu'ils ont pu retenir, ce que je veux savoir, c'est si SCGM peut avoir recours comme ça et... c'est juste ça.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Mais vu que ça été permis par la Régie de l'époque là, je ne pense pas qu'on est en train de remettre en question la décision de la Régie de l'époque...

Me BENOÎT PÉPIN :

Non, non.

LE PRÉSIDENT :

C'est ça, je pense que la Régie l'avait permis à l'époque.

Me BENOÎT PÉPIN :

Oui, je sais, mais c'est juste parce que si jamais une erreur a été commise, lorsque la Régie l'a permis, elle a probablement accepté ça sur la base de cette opinion juridique-là.

Si SCGM, comme il arrive fort souvent, a obtenu une telle opinion juridique, SCGM a peut-être un droit de recours contre ces consultants externes-là et auxquels cas, bien, si elle exerce ce droit de recours-là, la récupération va mitiger le dommage pour les abonnés. C'est pour ça qu'on obtient des opinions juridiques dans les transactions financières, ce n'est pas pour rien là, on ne paye pas des avocats puis des comptables pour le fun de le faire là.

Alors, s'il y a un recours, s'il y a cette police d'assurance-là que SCGM a, je veux juste voir si elle peut examiner la possibilité ou même l'existence de cette opinion-là.

S'il n'y en a pas, il n'y en a pas, mais moi, je veux juste mitiger la responsabilité puis le dommage pour les abonnés.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Mais dans le cas de Gaz Métropolitain là, c'est un

petit peu plus particulier, il y avait un organisme de réglementation qui existe toujours et qui a fait en sorte d'accepter le financement en question, ça fait qu'il faudrait retourner à la décision de l'époque et puis voir ce qui en est, je pense que c'est un peu tard pour en appeler.

Me BENOÎT PÉPIN :

Non, non...

Me JOCELYN B. ALLARD :

Mais de toute façon, et pour ce qui est au dossier présentement, la pertinence de l'affaire, ce que le témoin nous explique c'est qu'il y a déjà un traitement des billets ou l'entente avec le gouvernement fédéral qui a déjà été acceptée, ça fait que c'est une deuxième acceptation par la Régie, on est rendu à une troisième acceptation et tout ce que le témoin nous a expliqué, c'est que c'est le même traitement qui a été fait que dans la décision précédente pour le traitement de l'entente avec le gouvernement fédéral, avec Revenu Canada.

Donc, je ne vois vraiment pas la pertinence de revenir jusqu'au début de l'histoire, à savoir est-ce qu'on aurait dû faire ça de cette façon-là, est-ce que les conseillers juridiques de l'époque, s'ils existent, avaient donné un bon conseil ou non là, ça

ne me paraît pas pertinent considérant les deux décisions de la Régie déjà rendues entre-temps.

Me BENOÎT PÉPIN :

Avec toute déférence pour mon confrère, je ne remets pas en cause les décisions de la Régie de l'époque. Lorsque vos prédécesseurs ont décidé quelque chose, ils ont décidé sur la base d'opinions externes, tout comme SCGM a basé sa décision là-dessus, lorsque nos clients viennent nous voir pour obtenir une autorisation, une opinion juridique sur ces matières-là, transactions commerciales, ils le font justement sur la base de nos recommandations.

Tout ce que j'essaie de faire, c'est mitiger l'impact pour les abonnés et je pense que c'est pertinent qu'on le regarde.

Me JOCELYN B. ALLARD :

L'opinion juridique, même s'il y en avait une d'obtenue à l'époque là, entre-temps il y a une décision de la Régie qui permettait de faire ça, ce serait difficile, je ne vois même pas comment est-ce... qu'est-ce que ça va nous amener de tenter d'analyser la pertinence d'opinions juridiques qui a été entre-temps, pour un fonctionnement, un mécanisme qui a été permis par la suite par un organisme de réglementation.

Me GUY SARAULT :

C'est des pommes et des oranges! Monsieur le Président, je vais me permettre d'appuyer la demande de maître Pépin. Je pense que l'autorisation réglementaire qui est donnée ici au Québec, quant au traitement réglementaire et comptable, c'est une chose.

Le fait qu'il y ait un recours possible contre des professionnels qui ont donné un mauvais conseil qui a entraîné une perte qui est à la charge des abonnés, c'est une autre chose. C'est complètement différent, on compare des pommes et des oranges!

LE PRÉSIDENT :

Si je comprends bien, Maître Pépin, ce que vous voulez savoir c'est s'il y a effectivement eu une vérification à l'externe, c'est ça?

Me BENOÎT PÉPIN :

C'est ça, s'ils ont obtenu une opinion juridique.

LE PRÉSIDENT :

O.K. Je pense que cette question-là pourrait être répondue facilement et si ce n'est pas aujourd'hui, quand on reviendra le cinq (5) là, mais la question en tant que telle, si on ne va pas plus loin que cette question-là : est-ce qu'il y a eu une

vérification...

Me JOCELYN B. ALLARD :

C'est parce que je me doute que mon confrère, si c'est oui la réponse là, il va vouloir la voir puis...

LE PRÉSIDENT :

Bien là, on pourra juger dans ce temps-là si c'est nécessaire d'aller plus loin là, mais...

Me BENOÎT PÉPIN :

Elle a même probablement été présentée à la Régie à l'époque, ce n'est probablement pas confidentiel.

LE PRÉSIDENT :

Donc, est-ce que vous pouvez prendre ça comme...

379 Q. Est-ce que vous êtes en mesure de répondre s'il y a eu un...

R. Pas aujourd'hui.

380 Q. Aujourd'hui, est-ce que vous savez s'il y a eu un avis juridique externe qui a été...

R. Je ne peux pas vous le dire.

381 Q. O.K.

LE PRÉSIDENT :

Est-ce qu'on peut prendre ça comme engagement, ce

serait l'engagement 26.

Me BENOÎT PÉPIN :

Pour le traitement fiscal du financement en dollars australiens.

LE PRÉSIDENT :

Vérification s'il y a eu un avis juridique externe sur le traitement des dollars australiens.

ENGAGEMENT NO 26 : Vérifier s'il y a eu un avis juridique externe sur le traitement des dollars australiens.

LE PRÉSIDENT :

Ça clôt vos questions, Maître Pépin?

Me BENOÎT PÉPIN :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

Maître Sicard, s'il vous plaît.

(16 h)

CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me HÉLÈNE SICARD :

382 Q. Bonjour. Alors j'ai besoin de vos lumières parce qu'on est un petit peu confus, là. Il y a GMI qui, à quatre-vingt pour cent (80 %), est propriétaire de

SCGM, ce sont des actionnaires à quatre-vingt pour cent (80 %), c'est bien ça?

R. C'est exact.

383 Q. Et vous travaillez pour GMI ou pour SCGM?

R. Je travaille pour Gaz Métropolitain.

384 Q. Qui est GMI?

R. Qui est GMI et SCGM.

385 Q. Qui est l'actionnaire principal de SCGM, c'est bien ça? C'est parce que quand je regarde les documents puis votre présentation, vous nous parlez d'un avis de cotisation, et vous nous avez remis les photocopies, l'avis de cotisation n'est pas adressé à SCGM mais à GMI. Alors de là vient ma question : quand vous parlez de trente-six point neuf pour cent (36,9 %) et GazMet inc., et quatre-vingt pour cent (80 %), il y a un autre vingt pour cent (20 %) qui appartient au public?

R. C'est bien ça...

386 Q. Alors... oui, allez-y.

R. Ce que je peux dire, c'est que SCGM est une société en commandite. Une société en commandite n'est pas une entité qui sera... qui va payer l'impôt donc ne peut recevoir des avis de cotisation. C'est Gaz Métro inc., qui possède quatre-vingt pour cent (80 %) de la société en commandite, qui a reçu les avis de cotisation relativement au dollar australien, par exemple. Et c'est la raison pourquoi les avis de cotisation ne sont pas adressés à SCGM.

- 387 Q. O.K. Est-ce que GazMet inc. tire ses revenus uniquement du pourcentage qu'elle détient dans SCGM ou si elle a d'autres placements, d'autres revenus, d'autres activités?
- R. Majoritairement, c'est SCGM.
- 388 Q. Majoritairement, quelle proportion est cette majorité, le savez-vous?
- R. Je ne peux pas présentement vous le dire, je devrais vérifier.
- 389 Q. Pourriez-vous nous laisser savoir à quelle proportion GMI vit des revenus de SCGM?
- R. C'est presque'exclusivement, là, mais je ne peux pas dire cent pour cent (100 %), donc je vais vérifier.
- 390 Q. Maintenant, quand on arrive à...

LE PRÉSIDENT :

Est-ce que □ presque'exclusivement □ est suffisant comme réponse ou vous avez besoin du pourcentage précis?

Me HÉLÈNE SICARD :

C'est parce que vous allez voir par mes autres questions, c'est qu'on réclame trente-six point neuf (36,9)... je vais devoir faire éclairer...

LE PRÉSIDENT :

Mais je comprends que □ presque'exclusivement □...

Me HÉLÈNE SICARD :

Non, non, j'ai demandé... j'aimerais savoir au moins les pourcentages qui sont SCGM et les pourcentages qui sont autres que SCGM.

LE PRÉSIDENT :

O.K., donc ça serait engagement 27.

ENGAGEMENT NO 27 : Indiquer les pourcentages des revenus de GMI provenant de SCGM et les pourcentages provenant d'autres sources

Me HÉLÈNE SICARD :

Je veux dire, les revenus de SCGM sont quand même importants.

391 Q. Alors quand vous arrivez à nous donner... en fait, je vais vous poser une question puis expliquez-moi comment c'est vraiment divisé et perçu. Si SCGM faisait un revenu net qui, en d'autres circonstances, serait un revenu imposable, un bénéfice net de cent mille dollars (100 000 \$), quelle partie reçoit GazMet inc. et de quelle façon?

R. Ce que je peux vous dire, au niveau fiscal, parce que je parle de fiscalité ici...

392 Q. Hum, hum.

R. ... je dois calculer le revenu imposable de SCGM. Si son revenu imposable est de cent mille dollars

(100 000 \$), c'est l'hypothèse que je prends, Gaz Métro inc. reçoit quatre-vingt pour cent (80 %), on lui attribue quatre-vingt pour cent (80 %) du revenu imposable de SCGM.

393 Q. Ils reçoivent quatre-vingt mille (80 000 \$).  
Maintenant, vous parlez d'un trente-six point neuf pour cent (36,9 %) supplémentaire pour la base d'impôt, alors qu'est-ce que vous faites, d'où vient ce trente-six point neuf pour cent (36,9 %), où est-ce qu'il est calculé?

R. Gaz Métro inc. doit payer l'impôt, c'est une corporation canadienne imposable. SCGM, l'impôt calculé sur... pour SCGM, c'est calculé en fonction, c'est un principe qui a été statué par la Régie et qui fait en sorte que l'on calcule l'impôt dans SCGM comme si c'était une corporation canadienne imposable et le taux d'impôt d'une corporation canadienne imposable est de trente... dont le taux qui...

R. Trente-six neuf (36,9)?

R. ... corporation, par exemple, de Gaz Métro inc., parce qu'il y a un taux de petites entreprises qui serait plus petite que ça mais qui n'est pas ici... dont on ne doit pas considérer, c'est trente-six point neuf pour cent (36,9 %).

394 Q. O.K. Alors le trente-six point neuf pour cent (36,9 %) est calculé donc sur le quatre-vingt pour cent (80 %) du bénéfice net?

R. L'impôt... de quel trente-six point neuf pour cent

(36,9 %) vous me parlez?

395 Q. O.K., moi, nous sommes partis, là, d'un revenu net qui était de cent mille dollars (100 000 \$), revenu imposable pour SCGM de cent mille (100 000 \$). Là-dessus, vous nous dites, vingt mille (20 000 \$) va être envoyé aux parts qui sont du public; et là, le public va payer ses propres impôts à partir des revenus qu'ils feront dans leur propre rapport d'impôt, c'est bien ça?

R. C'est ça.

396 Q. Maintenant, quatre-vingt mille (80 000 \$) est remis à GazMet inc.?

R. Est attribué à GazMet inc., oui, c'est ça, au niveau de la réalité, pour le revenu qu'elle reçoit.

397 Q. Maintenant, est-ce que c'est quatre-vingt mille (80 000 \$) plus trente-six point neuf pour cent (36,9 %) du quatre-vingt mille (80 000 \$)? Ce qu'on ne saisit pas dans vos calculs, c'est qu'est-ce que vous faites avec le trente-six point neuf pour cent (36,9 %), vous l'alléguez comme part que vous mettez de côté pour retenue d'impôt, mais d'où il vient, de quelle façon est-il perçu, qui s'en occupe?

R. Pouvez-vous préciser votre question?

398 Q. Bon. Quand vous allez remettre quatre-vingt mille (80 000 \$) à GazMet inc., est-ce que SCGM remet uniquement quatre-vingt mille (80 000 \$) à GazMet inc. ou, parce que sur le quatre-vingt mille (80 000 \$), il y a une présomption de trente-six

point neuf pour cent (36,9 %) d'imposition, on charge également un trente-six point neuf pour cent (36,9 %) d'imposition?

R. Je vais expliquer le principe. Le revenu imposable de SCGM est attribué - n'est pas remis - est attribué aux associés, dont GMI et le public, GMI à quatre-vingt pour cent (80 %). GMI doit payer l'impôt réellement sur sa part du revenu imposable à trente-six point neuf pour cent (36,9 %). Et le public paie sa part des impôts sur sa part du revenu imposable qui lui est attribué.

Maintenant, l'impôt dans SCGM, l'impôt présumé, qui a été statué par la Régie dans le temps, est calculé en fonction des règles de la Loi de l'impôt actuelle et est calculé selon le revenu imposable de SCGM à trente-six point neuf pour cent (36,9 %).

399 Q. Et quel est le taux d'imposition pour l'année courante, si vous le savez, pour GazMet inc.?

R. Trente-six point neuf pour cent (36,9 %).

400 Q. GazMet inc. est également imposée à trente-six point neuf (36,9 %) ?

R. C'est ça.

401 Q. Merci. Est-ce que vous avez - je m'excuse - des impôts reportés dans GazMet inc.?

R. Il y a une petite partie d'impôts reportés dans GazMet inc. mais ce n'est pas du tout les impôts relatifs à la société en commandite. Les impôts

reportés de la société en commandite ne sont pas comptabilisés, ce sont des impôts qui sont seulement aux fins de notes dans les états financiers.

Me HÉLÈNE SICARD :

Je m'excuse, maître Corriveau a du s'absenter puis on m'a demandé de leur rendre service.

- 402 Q. Dans votre rapport annuel, et je fais référence au *Gaz Métropolitain - Rapport annuel 1997*, à la page 60 de votre rapport annuel, il y a...

Me JOCELYN B. ALLARD :

Avez-vous une autre copie pour le témoin?

LE PRÉSIDENT :

Je peux vous prêter la mienne, si vous voulez.

M. FRANÇOIS TANGUAY :

Quelle page?

Me HÉLÈNE SICARD :

À la page 60, le troisième paragraphe sous numéro 5 □ Impôt sur le revenu □, en fait, c'est le dernier paragraphe du paragraphe 5.

- 403 Q. Vous avez les impôts sur le revenu reporté, sautez à la cinquième ligne, cent cinquante-deux mille cinquante-deux (152 052), est-ce que... cent cinquante-deux millions zéro cinquante-deux

(152 052 000 \$), est-ce que ça, c'est entièrement  
provenu de SCGM ou c'est GazMet?

R. Le cent cinquante millions (150 000 000 \$), cent  
cinquante-deux millions cinquante-deux mille  
(152 052 000 \$) sont les impôts reportés de SCGM qui  
ne sont pas comptabilisés et qui apparaissent à la  
note des états financiers, ce que je viens de dire  
précédemment.

404 Q. C'est toujours le même montant?

R. Bien le même montant que quoi?

LE PRÉSIDENT :

Bien c'est dans le rapport annuel.

Me HÉLÈNE SICARD :

L'expert est satisfait, je vous remercie.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Sicard. Maître Turmel?

Me ANDRÉ TURMEL :

Pas de questions.

LE PRÉSIDENT :

Pas de questions? Maître Allard, est-ce que vous avez  
d'autres points?

Me JOCELYN B. ALLARD :

Quinze secondes.

LE PRÉSIDENT :

Vous êtes rendu téméraire, vous mettez ça en secondes.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Non, ça va. Merci, Madame Paré.

LE PRÉSIDENT :

Ça va, Maître Allard?

Me JOCELYN B. ALLARD :

Oui.

DISCUSSIONS

LE PRÉSIDENT :

Oui? O.K. Merci, Madame Paré, de votre participation, de votre présence cet après-midi. Merci. Très bien, nous allons ajourner pour l'Halloween et la fin de semaine. Et ça nous amène, en termes d'horaire, le cinq (5) novembre avec... à moins qu'on s'entende sur des changements mais ça serait amortissements et frais, reportés avec madame Perron et le fonds de roulement, avec messieurs Lagüe et Despars.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Il y aurait peut-être, avant de terminer avec madame Perron, peut-être pour continuer, c'est comme j'annonçais, il y aurait peut-être, sujet à vérification avec monsieur Doucet, monsieur Doucet qui serait...

LE PRÉSIDENT :

Monsieur Doucet aussi.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Peut-être juste avant de passer à... qu'on vide le sujet.

LE PRÉSIDENT :

O.K. Et je vois du coin de l'oeil maître Pépin.

Me BENOÎT PÉPIN :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

Il y avait la question hier avec monsieur Drazen.

Me BENOÎT PÉPIN :

C'est ça, vous m'aviez posé la question, ou maître Allard m'avait posé la question relativement à sa disponibilité puis je lui ai reparlé hier et puis moi, je lui avais juste demandé pour le dix (10) et

puis il m'avait dit non mais je lui ai demandé plus d'explications. C'est que le dix (10) et le onze (11), il est à Calgary dans une autre audition. Comme il dit, il dit : □ Le mercredi, techniquement, je ne suis pas supposé être en audition... □ mais évidemment, je pense qu'il a la même règle de prudence que vous, c'est-à-dire qu'il essaie de garder une journée de □ loose □. Mais il dit, à partir du jeudi, par contre, il n'a pas de problème de disponibilité alors...

Me JOCELYN B. ALLARD :

Jeudi le douze (12)?

Me BENOÎT PÉPIN :

Bien là...

LE PRÉSIDENT :

Jeudi le douze (12), c'est ça, oui.

Me BENOÎT PÉPIN :

Alors donc, quant à monsieur Drazen, je peux vous offrir les deux possibilités, qui sont vendredi le six (6) ou alors jeudi de la semaine qui suit, donc le douze (12). Et ce sera à votre convenance.

LE PRÉSIDENT :

Peut-être que, si je regarde la vitesse qu'on avance

avec l'horaire, le douze (12) est peut-être la journée la plus probable dans ce contexte-là, ça fait que...

Me BENOÎT PÉPIN :

Quant à monsieur Drazen, sa préférence personnelle allait pour le douze (12) mais il ne voulait pas vous l'imposer.

LE PRÉSIDENT :

Le douze (12)? Bien si c'est d'accord avec vous, monsieur Drazen et la salle, mettons-le pour le douze (12), ça fait que ça va nous permettre...

Me BENOÎT PÉPIN :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

... de faire la preuve de SCGM avant d'arriver avec la preuve des intervenants. O.K.?

Me BENOÎT PÉPIN :

Excellent.

LE PRÉSIDENT :

Donc ce serait le douze (12), ça fait qu'en conséquence, on peut continuer avec la preuve de SCGM un peu comme l'échéancier le décrit. Ça fait que

jeudi prochain, on aurait madame Perron, monsieur Doucet probablement et le fonds de roulement, monsieur Lagüe et monsieur Despars, c'est ça?

Me BENOÎT PÉPIN :

Je pense le sujet suivant, je n'ai pas mon horaire devant moi...

LE PRÉSIDENT :

Indices de performance?

Me BENOÎT PÉPIN :

C'est ça, c'est encore monsieur Despars et monsieur Gougeon alors...

LE PRÉSIDENT :

Ce serait encore le même... et Gougeon, c'est ça. Ça fait qu'à court terme, ça serait notre journée d'ouvrage pour le cinq (5) novembre. Ça va avec tout le monde?

Me JOCELYN B. ALLARD :

Oui, quelle heure?

LE PRÉSIDENT :

Neuf heures trente (9 h 30).

Me JOCELYN B. ALLARD :

Parfait.

Me GUY SARAULT :

Alors le cinq (5) novembre?

LE PRÉSIDENT :

Jeudi le cinq (5) novembre.

Me GUY SARAULT :

Sections 8, 9, 12, 13 et 16...

LE PRÉSIDENT :

C'est ça, c'est ça, O.K.?

Me GUY SARAULT :

Parce que moi, je préviens monsieur Darche en conséquence?

LE PRÉSIDENT :

En conséquence, c'est ça.

Me GUY SARAULT :

Alors lui, ça serait le six (6)?

LE PRÉSIDENT :

Est-ce qu'on peut faire tous ces sujets-là le cinq (5)? J'ai l'impression peut-être que le six (6) est

un peu... parce que déjà, avec... là, on n'a pas monsieur Doucet mais on a deux... juste le temps qui a été suggéré à date pour madame Perron, amortissement des frais, c'était deux heures, le fonds de roulement, une heure et quart, indices de performance, une heure et quart, je suis déjà rendu à quatre heures et demie (4 h 30) et, multiplié par deux, je suis rendu à neuf heures (9 h) plus un coefficient d'avocats de...

Me JOCELYN B. ALLARD :

On a entendu parler de beta...

LE PRÉSIDENT :

Oui, le beta avocat, ajusté.

Mais sérieusement parlant, on parle déjà de quatre heures et demie, ça fait que... et quatre heures et demie, c'est, en théorie, une journée d'ouvrage, ça, quand on prend les pauses et le temps qu'on commence avec la logistique. Ça fait que facilement, on va déborder, c'est probablement une journée et demie facilement et non pas une journée, qui nous amènerait à... avant de nous amener à proposition tarifaire qui, en lui-même, est un autre trois heures quarante-cinq, ou quatre heures, qui est une journée complète.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Je ne sais pas s'il y a des gens du GRAME, je sais

entre autres... parce qu'ils n'ont pas posé de questions à ce stade-ci...

LE PRÉSIDENT :

Non, c'est pour ça que...

Me JOCELYN B. ALLARD :

... mais je sais qu'ils sont intéressés à ce sujet-là, ils l'avaient annoncé alors...

LE PRÉSIDENT :

Est-ce que, si on regarde comment ça se déroule le cinq (5), est-ce que c'est trop tard pour monsieur Darche? Définitivement, monsieur Darche, ce n'est pas le cinq (5)?

Me GUY SARAULT :

Ce n'est pas le cinq (5), ça serait probablement le six (6).

LE PRÉSIDENT :

Le six (6), en fin d'après-midi, ou le dix (10).

Me GUY SARAULT :

Le neuf (9) il n'y en a pas.

LE PRÉSIDENT :

Oui, c'est ça.

M. FRANÇOIS TANGUAY :

Il n'y en a pas, puis il n'y en aura pas!

Me GUY SARAULT :

Parfait.

LE PRÉSIDENT :

Si ça se déroule assez rapidement, il y a peut-être des chances que ce soit en fin d'après-midi, le six (6), mais possiblement le dix (10).

Me GUY SARAULT :

Bien, je peux quand même... il est assez disponible...

LE PRÉSIDENT :

Oui.

Me GUY SARAULT :

... c'est ça, avec un préavis raisonnable comme aujourd'hui là, quand j'ai su que la question de compression serait entendue aujourd'hui, je l'ai appelé je pense hier, puis il n'y a pas eu de problème.

LE PRÉSIDENT :

Si, je comprends que dans ce contexte-là de disponibilité, le cinq (5) en fin de journée, on

devrait avoir une bonne appréciation de comment ça se déroule et si le cinq (5) vous êtes en mesure de confirmer pour lui le six (6), est-ce que c'est trop tard pour lui?

Me GUY SARAULT :

Bien, ce que je vais lui dire, je vais lui dire de garder le six (6) après-midi...

LE PRÉSIDENT :

Après-midi, oui.

Me GUY SARAULT :

... de disponible et le dix (10), au cas où.

LE PRÉSIDENT :

Parfait. Excellent.

Me GUY SARAULT :

O.K. C'est la seule preuve qui me reste.

LE PRÉSIDENT :

O.K., merci, maître Sarault. Maître Allard?

Me JOCELYN B. ALLARD :

C'est parfait, j'ai pris en note.

LE PRÉSIDENT :

O.K., ça fait qu'on se revoit le cinq (5) novembre à neuf heures trente (9 h 30) ici, puis entre-temps, bien je vous souhaite une bonne fin de semaine, une bonne Halloween, puis ceux qui vont au congrès à Toronto, un bon congrès. On se revoit le cinq (5) novembre au matin. Merci.

AJOURNEMENT

---

Nous, soussignés, ODETTE GAGNON et JEAN LAROSE, sténographes officiels dûment autorisés à pratiquer en français, avec la méthode sténotypie dans les districts judiciaires de Montréal, Laval, Longueuil, certifions sous notre serment d'office que les pages ci-dessus sont et contiennent la transcription exacte et fidèle de la preuve en cette cause, le tout conformément à la Loi;

Et nous avons signé :

.  
. .  
.

---

ODETTE GAGNON  
Sténographe officielle

---

JEAN LAROSE  
Sténographe officiel