

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 6 NOVEMBRE 1998

VOLUME 9

**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>
LISTE DES PIÈCES.....	4
LISTE DES ENGAGEMENTS.....	5
 SYLVIE DURAND	
LYNE MERCIER	
SYLVIE DESROCHERS	
INTERROGATOIRE PAR Me JOCELYN B. ALLARD	16
CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me GUY SARAULT.....	46
CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me BENOIT PÉPIN.....	69
CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me PIERRE TOURIGNY.....	135
CONTRE-INTERROGATOIRE PAR M. JEAN-PIERRE DRAPEAU.....	145
CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me YVES CORRIVEAU.....	176
CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me ANDRÉ TURMEL.....	178
RÉINTERROGATOIRE PAR Me JOCELYN B. ALLARD.....	183
 DISCUSSIONS.....	 185

LISTE DES PIÈCES

<u>SCGM-4, doc. 1</u> :	Réponse à l'engagement 16.	9
<u>SCGM-4, doc. 2.9</u> :	Réponse à l'engagement numéro 9.....	10
<u>SCGM-5, doc. 8.5</u> :	Réponse à l'engagement numéro 18.....	10
<u>SCGM-11, doc. 1.2</u>	Réponse à l'engagement 26.	11
<u>SCGM-14, doc. 1.22</u>	Réponse à l'engagement 10.	11
<u>GRAME-UDD-1</u> :	Témoignage de Rock Marois, requête 3355-96.....	149

LISTE DES ENGAGEMENTS

<u>ENGAGEMENT 41</u> :	Corriger la pièce SCGM-17, document 1.1, page 3 de 7, en indiquant les tarifs appropriés pour Gazifère. 47
<u>ENGAGEMENT 42</u> :	Document complet de SCGM-1, document 1.11..... 67
<u>ENGAGEMENT 43</u> :	Comparaison entre les sous- tarifs du tarif interruptible à la médiane et les tarifs équivalents du tarif 4 continu à 100 % de coefficient d'utilisation 142

(9 h 30)

L'AN MIL NEUF CENT QUATRE-VINGT-DIX-HUIT, ce sixième
(6e) jour du mois de novembre :

.

PRÉLIMINAIRES

.

LA GREFFIÈRE :

Protocole d'ouverture, audience du six (6) novembre
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 (présent).

.

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

.

LE PRÉSIDENT :
Bonjour, Maître.

.

Me GUY SARAULT :
Bonjour en retard!

.

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.

PRÉLIMINAIRES

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.

.

LE PRÉSIDENT :

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 (présent)

.

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. Nous vous demandons également de bien vouloir fermer les cellulaires. Merci.

.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Madame Bellefeuille. Bonjour à tous. Avant qu'on ne débute, est-ce que vous avez des documents à déposer, Maître Allard?

.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Alors, vous avez vu juste, effectivement. J'ai une série d'engagements qu'on m'a remis. Alors, il s'agit de la pièce SCGM-4, document 1, révisée au quatre (4) novembre quatre-vingt-dix-huit (98). Réponse à l'engagement 16 qui se trouve à être la pièce SCGM-4, document 1.2.

.

SCGM-4, doc. 1 : **Réponse à l'engagement 16.**

.

.

Ensuite de ça, nous avons la pièce SCGM-4, document

2.9, qui est la réponse à l'engagement numéro 9.

.

SCGM-4, doc. 2.9 : Réponse à l'engagement numéro 9.

.

SCGM-5, document 8.5, qui est la réponse à l'engagement 18.

.

SCGM-5, doc. 8.5 : Réponse à l'engagement numéro 18.

.

LE PRÉSIDENT :

Un instant s'il vous plaît là.

.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Oui?

.

LE PRÉSIDENT :

Est-ce que c'est plus dans... O.K., c'est dans ce paquet-là, O.K., c'est ça?

.

Me JOCELYN B. ALLARD :

C'est ça, ça se suit.

.

LE PRÉSIDENT :

Engagement 16, l'autre était l'engagement 19, 18?
O.K.

Me JOCELYN B. ALLARD :

16, 9, 18, ensuite l'engagement 20 dont la réponse se trouve être la pièce SCGM-5, document 8.6, ensuite nous avons SCGM-11, document 1.2, qui est la réponse à l'engagement 26.

SCGM-11, doc. 1.2 Réponse à l'engagement 26.

Et enfin, SCGM-14, document 1.22, qui est la réponse à l'engagement numéro 10.

SCGM-14, doc. 1.22 Réponse à l'engagement 10.

Maintenant, j'ai d'autres documents que je vais distribuer immédiatement là, qui sont relatifs aux présentations des témoins des sujets d'aujourd'hui.

LE PRÉSIDENT :

C'est tout pour les engagements?

Me JOCELYN B. ALLARD :

Oui. On me dit qu'au début de la semaine prochaine, on devrait avoir l'ensemble ou en tout cas, quatre-vingt-dix-neuf pour cent (99 %) de ceux qui étaient avant ceux d'hier.

LE PRÉSIDENT :

O.K. Avant que vous ne débutiez avec les témoins

d'aujourd'hui, peut-être juste un rappel sur l'agenda à ce jour, il y avait peut-être des gens qui n'étaient pas là hier.

.

Ça fait qu'aujourd'hui, on va, comme prévu, discuter des allocations du coût de service et des textes des tarifs et, en théorie, ça devrait prendre la journée.

.

Mardi, le dix (10) novembre, on va débiter avec le ROEE, on va poursuivre avec l'ACIG. Mercredi, le onze (11) novembre, on débiterait avec... on poursuivrait avec GRAME-UDD et le RNCREQ pour lequel on attend toujours une réponse, probablement le RNCREQ.

.

Jeudi, le douze (12) novembre au matin, on poursuivrait avec FNACQ et Option consommateurs et ça nous prendrait probablement sûrement l'avant-midi, je présume, et, dans ce contexte-là, dans l'après-midi, si SCGM vous avez une contre-preuve, l'après-midi de jeudi, le douze (12) novembre, pourrait être utilisée pour cette contre-preuve.

.

Ce qui nous amènerait, en termes de processus, à l'argumentation finale et dans le contexte de l'argumentation finale, on a, en pratique, deux alternatives.

.

On peut, ça peut être fait de façon verbale, comme ça

s'est fait à l'occasion dans le passé, ou ça peut être fait de façon écrite.

.

Par contre, d'un côté comme de l'autre, il y a un calendrier qui s'y rattache. Si les intervenants, les parties intéressées souhaitent utiliser une argumentation verbale, deux journées sont disponibles pour l'argumentation verbale. Le vendredi, treize (13), qui est le lendemain, qui est assez rapide ou lundi, le seize (16), parce que par la suite, il y a d'autres audiences qui sont en cours et les membres du Banc sont participants de ces audiences-là.

.

L'alternative à une argumentation verbale le treize (13) ou le seize (16) pourrait aussi être une argumentation écrite pour laquelle la Régie accorderait jusqu'au vingt-sept (27) novembre pour déposer votre argumentation écrite de tous les participants.

.

Dans l'argumentation finale, je voudrais simplement aussi rappeler qu'un de vos derniers chapitres, un de vos derniers sujets dans l'argumentation finale serait vos suggestions pour l'approche à utiliser dans une phase III à venir.

.

Ça fait que dans un premier temps, vous faites votre argumentation finale sur la phase II, mais, s'il vous

plaît, dans le dernier chapitre, vous nous informez quelle est la suggestion que vous proposez qui devrait être utilisée pour assurer un bon débat et un débat ouvert, pour la phase III.

.

Ça fait que je vous laisse peut-être avec ce sujet de réflexion-là pour ce matin et si on est capable, à la fin de l'après-midi aujourd'hui de conclure sur le choix ou donner vos opinions sur l'argumentation verbale ou écrite, vous connaissez présentement les limitations qu'on a nous autres aussi au point de vue Régie et au point de vue opérationnel.

.

Il y a des audiences de Gazifère qui commencent la semaine prochaine, il y a les audiences sur le pétrole qui se poursuivent par la suite et il y a une période, éventuellement, qu'ils appellent □ Noël □, je crois là, que nous autres aussi on a le droit de prendre un □ break □, je pense, à moins que vous vouliez siéger entre Noël et le jour de l'An, mais on n'est pas intéressés nous autres, ça fait qu'on va éliminer cette phase-là.

.

Ça fait que sur une note sérieuse, c'est à peu près le contexte qu'on a d'approche. O.K. Ça fait que je vous laisse ça en réflexion et à la fin de la journée, on pourra clore avec vos commentaires sur ces deux derniers points.

Des commentaires? Très bien. On va poursuivre la journée dans ce contexte-là avec votre panel, pour assermenter le panel.

.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Oui, je vais peut-être juste, avant l'assermentation, m'assurer de donner la cote des documents qui viennent d'être distribués là, pour que tout le monde s'y retrouve. Après l'assermentation? Parfait.

.

.

L'AN MIL NEUF CENT QUATRE-VINGT-DIX-HUIT, ce sixième (6e) jour du mois de novembre, ont comparu :

.

SYLVIE DURAND, conseillère Tarification, Gaz Métropolitain;

.

LYNE MERCIER, chef de service Tarification, Gaz Métropolitain;

.

SYLVIE DESROCHERS, conseillère principale Tarification, Gaz Métropolitain;

.

LESQUELLES, après avoir fait une affirmation solennelle, déposent comme suit :

(9 H 40)

INTERROGATOIRE PAR Me JOCELYN B. ALLARD :

Alors les documents que madame la greffière va distribuer et auxquels les témoins vont faire référence dans leur présentation, ou utiliser pour leur présentation, il s'agit de la pièce SCGM-17, document 13, SCGM-17, document 14 et SCGM-19, document 1. Alors je laisserai le soin aux témoins de nous expliquer...

.

LE PRÉSIDENT :

La première que vous avez mentionnée, c'est SCGM-17, document 13, c'est... moi, je commence avec le document 14.

.

M. FRANÇOIS TANGUAY :

On ne l'a pas encore.

.

LE PRÉSIDENT :

Ah, o.k., excusez. Ça va.

.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Alors il y a certains de ces documents qui sont des documents révisés, qui ne sont pas nécessairement la présentation comme telle, mais je laisserai, comme je disais, le soin aux témoins de nous expliquer de quoi il s'agit.

.

LE PRÉSIDENT :

Peut-être vous pouvez procéder avec votre liste de questions usuelles.

.

Me JOCELYN B. ALLARD :

C'est ça.

- 1 Q. Alors, je vais demander, je vais commencer avec madame Mercier, et je demanderais aux autres témoins évidemment d'écouter la liste puisqu'il s'agit d'un travail d'équipe. Avez-vous préparé ou fait préparer sous votre contrôle ou sous votre direction les documents suivants : SCGM-17, document 1, document 1.1, 1.2a à 1.2d, 1.3, 1.4, 1.6, 1.7a et 1.7b, 1.8 à 1.19; SCGM-17, document 2 et document 3; SCGM-17, document 3.1 et 3.2; SCGM-17, document 4 à document 10, document 10.1 à document 10.10; SCGM-17, document 11 et document 12; SCGM-17, document 12.1, document 13 et document 14 qui viennent d'être distribués; SCGM-18, document 1, page 15 à page 18, ligne 15; SCGM-18, document 1.3, document 4; et SCGM-19, document 1 et document 2; et enfin, dans le cas de madame Mercier, SCGM-20, document 1, page 15, soit votre curriculum vitae?

.

MME LYNE MERCIER :

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

R. Oui.

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

R. Non.

4 Q. Êtes-vous prête à être contre-interrogée sur cette preuve après la présentation introductive qui sera faite?

R. Oui.

5 Q. Madame Desrochers, alors avez-vous fait préparer sous votre contrôle ou sous votre direction les documents dont je viens de faire la liste à madame Mercier, à l'exception évidemment du curriculum vitae qui, dans votre cas, est la pièce SCGM-20, document 1, page 7?

.

MME SYLVIE DESROCHERS :

R. Oui.

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

R. Oui.

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

R. Trois corrections, s'il vous plaît.

8 Q. Oui, alors on vous écoute.

R. À la pièce SCGM-17, document 8, page 2...

9 Q. Alors SCGM-17, document 8, page 2.

R. ... il y a une correction à apporter aux deux derniers titres, les titres des deux dernières sections, il faudrait lire □ Budget 98-99 □ plutôt

que □ 97-98 □.

10 Q. D'accord, ensuite?

R. SCGM-18, document 1.10... SCGM-18, document 1.10, je voudrais apporter une correction à la numérotation de l'article : l'article serait le numéro 6 plutôt que le numéro 4 et donc se situerait entre 5 et 6 plutôt qu'entre 3 et 4. SCGM-19...

.

M. FRANÇOIS TANGUAY :

Vous êtes allée un petit peu vite.

.

MME SYLVIE DESROCHERS :

R. SCGM-18...

.

LE PRÉSIDENT :

C'est ça, si vous voulez répéter, s'il vous plaît?

R. SCGM-18, document 1.10, c'est un document de une page, alors une correction à la numérotation de l'article, ce serait l'article 6 plutôt que l'article 4 et donc il se situerait entre les articles 5 et 6 plutôt qu'entre 3 et 4. Finalement, à la pièce SCGM-19, document 1, à la page 33, il faudrait apporter une correction à l'article 2.2i, il faudrait enlever les termes □ suite à la décision D-98-05 sur l'éclatement □; c'était une note simplement pour ne pas oublier de mettre la correction qui était sur volume minimal contractuel puis ça a été laissé dans le... quand est venu le temps de faire la correction.

Me JOCELYN B. ALLARD :

- 11 Q. Pour qu'on soit certain, les seuls mots qui sont enlevés, c'est □ suite à la décision D-98-05 □?
- R. □ ... sur l'éclatement □. Merci.
- 12 Q. Alors merci et vous êtes prête à être contre-interrogée sur cette preuve écrite après les modifications et après la présentation que vous allez faire?
- R. Oui.
- 13 Q. Madame Durand, bonjour. Avez-vous préparé ou fait préparer sous votre contrôle ou sous votre direction les documents dont j'ai fait l'énumération à madame Mercier, à l'exception évidemment de la pièce SCGM-20, document 1, dans votre cas page 23, qui est votre curriculum vitae?
- .

MME SYLVIE DURAND :

- R. Oui.
- 14 Q. Adoptez-vous le tout comme étant votre preuve écrite aux fins de la présente cause?
- R. Oui.
- 15 Q. Avez-vous des corrections additionnelles à faire à un ou plusieurs de ces documents?
- R. Non.
- 16 Q. Vous êtes prête à être contre-interrogée sur cette preuve après la présentation introductive qui sera faite?
- R. Oui.

MMES DESROCHERS, DURAND et MERCIER
Interrogatoire
Me Jocelyn B. Allard

Me JOCELYN B. ALLARD :

Alors je laisse la parole à madame Mercier pour la preuve en chef.

MME LYNE MERCIER :

Monsieur le Président, Monsieur et Madame les Régisseurs, bonjour. Nous allons faire une brève présentation ce matin. Dans mon cas, ça sera un bref rappel de notre position tarifaire pour les tarifs devant s'appliquer au premier (1er) octobre quatre-vingt-dix-huit (98). Madame Durand va faire un statut sur les résultats de l'étude Allocation du coût de service et madame Desrochers commentera certaines pièces qui furent déposées ce matin en réponse à certaines interrogations qui ont été soulevées lors des audiences de la Régie.

Alors nous sommes ici pour la proposition tarifaire au premier (1er) octobre quatre-vingt-dix-huit (98). Avant de faire le rappel de la proposition tarifaire de Gaz Métropolitain, j'aimerais prendre quelques minutes pour parler un petit peu de la... comment est-ce qu'on s'y prend pour faire notre stratégie tarifaire année après année.

Il y a plusieurs considérations qui rentrent en ligne de compte quand on s'aligne pour faire nos tarifs année après année. La première chose qui est très

importante pour nous, c'est d'étudier et de regarder les résultats de l'allocation du coût de service. Donc c'est un élément qui est très important pour nous. Pour ce qui est de l'étude elle-même, année après année, on regarde si les méthodes sont adéquates. On est toujours à regarder s'il n'y aurait pas des pistes de solution pour améliorer les méthodes.

De plus, on est très alerte pour regarder ce qu'il y a dans nos banques de données, s'assurer de leur intégrité. Tout ça fait en sorte qu'on améliore d'année en année l'étude d'allocation du coût de service. Et les résultats de cette étude nous donnent beaucoup d'information sur nos coûts.

Ensuite, une fois qu'on a les résultats de l'étude d'allocation du coût de service, il y a aussi, on a une forte croyance que des tarifs qui sont basés sur les coûts, qui découlent des coûts, envoient des bons signaux à notre clientèle. Donc, comme vous le savez, plusieurs de nos coûts, par exemple en ce qui a trait à l'approvisionnement, ont rapport avec la stabilité, plus qu'on est stable, plus on minimise nos coûts; donc on tente de refléter ça dans nos tarifs, à titre d'exemple.

Par contre, il faut quand même tenir compte d'autres

facteurs : il y a la situation concurrentielle qui est toujours un facteur important, l'électricité, le mazout, *et cetera*; il y a les conditions économiques qui prévalent. Et ensuite, on est préoccupé beaucoup par l'équité; il y a certains tarifaires, on veut être sûr que tout est juste et raisonnable. À titre d'exemple, cette année, on a introduit le transport entre Echo et Empress, notre préoccupation était de s'assurer que compte tenu que ces coûts étaient encourus pour certains clients spécifiques, on voulait s'assurer que ça soit ces clients-là qui paient pour.

Il y a une préoccupation aussi de stabilité. C'est évident que le prix de la marchandise a un impact important sur le prix total que le consommateur paie. Et le prix de la marchandise peut varier beaucoup et même varier, monter et descendre dans une même année. Par contre, nous, même si on a le contrôle seulement sur le transport et la distribution, on essaie de s'assurer qu'il y ait une certaine stabilité avec les années pour au moins avoir ça avec... que le client sait sur qu'est-ce qu'il s'engage environ pour les années qui s'en viennent. On veut éviter qu'il y ait des dents de scie dans nos tarifs.

Finalement, d'importance aussi, c'est le maintien de liens logiques et cohérents entre les différents

tarifs. C'est qu'on ne veut pas apporter des modifications brusques qui font que les clients vont changer de tarif pour une courte période de temps pour profiter d'un biais qui serait introduit pour ensuite de ça avoir à changer de tarif encore une autre fois.

Ça fait que c'est en gros les bases qui nous guident. Et c'est évident que le contexte dans lequel on est, c'est celui du Québec, avec l'électricité qui n'est pas chère et du mazout qui est facilement disponible. Alors quand on garde tout ça en tête et puis qu'on vient avec nos propositions tarifaires, ou nos modifications de tarifs, on arrive avec une stratégie. Cette année, en fait, c'est qu'on a visé à augmenter nos petits clients du tarif 1 d'environ un point cinq pour cent (1,5 %), nos grands clients du tarif 1, ainsi que nos clients du tarif M et tarif 3 qui s'apparentent en grosseur, d'environ un point deux pour cent (1,2 %) et les tarifs 4 et 5 combinés ensemble, un point deux pour cent (1,2 %).

Plus spécifiquement, je vais vous montrer les augmentations prévues.

(9 h 55)

Alors on voit ici qu'on a notre cas type qui est la ligne A, qui est notre client de trois mille huit cents (3800) mètres cubes et plus. On voit que

l'augmentation moyenne de ce client sera de un point quatre pour cent (1,4 %). Je veux vous rappeler que ce client a une redevance d'abonnement différente des autres clients du tarif 1.

Pour ce qui est du client de moins de trente-six mille (36 000) mètres cubes et plus, c'est un point cinq pour cent (1,5 %); et plus de trente-six mille (36 000) mètres cubes, un point quatre (1,4 %). Ces trois ensemble forment une moyenne de un point cinq (1,5 %). Les clients des tarifs 3, c'est un point un pour cent (1,1 %). Le tarif 4, nous l'augmentons de point neuf (,9 %); et le tarif 5, le tarif interruptible de un point six (1,6 %). La combinaison de ces deux tarifs donne un point deux pour cent (1,2 %).

Alors comme on voit le scénario qui est présenté ici, c'est un scénario de continuité. Si on regarde l'évolution des tarifs depuis quatre-vingt-huit (88) à venir jusqu'à aujourd'hui, ça fait dix ans, on voit que... on peut déduire qu'on s'est efforcé de corriger l'interfinancement. Donc, les grands tarifs 4 et 5 sont à peu près plus ou moins au même niveau qu'ils étaient voilà dix ans.

Par contre, nos petits clients ont vu une augmentation significative, parce que nous nous

sommes mis à régler le problème d'interfinancement, c'est-à-dire augmenter plus les petits clients que les grands. Donc, c'est un scénario de continuité qui se reflète dans les taux qu'on vous propose. Autre élément de la grille tarifaire, nous terminons cette année le rapprochement des taux de la zone nord et la zone sud. Donc ces deux zones avaient des tarifs différents.

En quatre-vingt-quatorze (94), nous avons entamé le rapprochement. Et c'est la dernière année. Nous continuons l'élargissement du tarif M. Cette année, nous limitons la progression de ce tarif à cent (100) clients additionnels, des clients existants, parce que, d'une part, contrairement aux deux années précédentes, cette année, nous demandons une augmentation de tarifs.

Et lorsque nous permettons la migration de clients du tarif 1 ou 3 vers le tarif M, il s'en suit que ces clients-là ont une diminution tarifaire. Et cette diminution tarifaire-là doit être absorbée par les autres clients. Donc, dans un contexte où on a des diminutions de tarifs, on peut accélérer cette introduction progressive. Mais lorsqu'on a des augmentations, on doit ralentir cette introduction.

Ensuite, il y a la mise à jour du tarif 5. En fait,

c'est le tarif volet 1B. L'an dernier, à la Régie, nous avons fait accepter le tarif 5, volet 1B, qui est un tarif qui limite le nombre de jours maximum d'interruptions à vingt (20) jours. Nous avons, pour cette année, préféré nous en tenir à tarifier ce tarif avec l'écart qui avait été approuvé dans l'ordonnance D-9731 qui était, quand on fait un calcul sur une approche marginale, combien ça coûte de plus pour approvisionner ces clients et transférer cet écart de coûts sur l'écart de tarifs.

.
Je dois souligner qu'avec la nouvelle allocation d'étude du coût de service, il y a des nouvelles méthodes. Et puis on veut les étudier plus à fond, voir comment on pourrait aménager ou faire ce calcul-là pour l'an prochain.

.
Nous avons de plus inclus un nouveau tarif, qui est en fait ajouté le tarif pour l'extension de réseaux pour les projets résidentiels, qui en fait est le tarif 1 régulier majoré de trente-cinq pour cent (35 %). Alors nous avons reflété ça dans nos tarifs cette année.

.
Et, finalement, dans notre grille tarifaire, nous avons incorporé tous les changements qui ont été approuvés cet été pour les nouveaux services qui sont entrés en vigueur au premier (1er) octobre de cette

année. Donc, ça résume en gros la proposition tarifaire pour quatre-vingt-dix-huit, quatre-vingt-dix-neuf (98-99).

Et je vais laisser madame Durand un petit peu parler des résultats d'allocation du coût de service.

MME SYLVIE DURAND :

R. Moi, je suis la spécialiste du coût de service chez Gaz Métropolitain, il y en a ici qui me connaissent, mais c'est la première fois qu'on se rencontre. Je suis bien heureuse de venir vous expliquer aujourd'hui la nouvelle étude d'allocation du coût de service.

J'aimerais d'abord vous expliquer qu'est-ce qu'est l'étude d'allocation du coût de service. Il s'agit en fait de répartir les coûts d'une année tarifaire entre chacune des catégories de clients. Pour ce faire, bien, on utilise les méthodes d'allocation qui sont chacune d'elles approuvées par la Régie. Et avec cette étude-là, on est en mesure d'obtenir le coût moyen qu'on alloue à chacune des classes tarifaires.

Donc, c'est vraiment l'obtention du coût moyen de desservir chacune des classes tarifaires. L'étude d'allocation du coût de service, ça sert essentiellement à calculer l'interfinancement, donc

l'écart entre les revenus et les coûts pour chacune des classes de clients. Et la deuxième fonction de l'étude, c'est que ça sert de guide dans la fixation des tarifs.

Comme Lyne vous l'a mentionné, quand vient le temps de fixer le niveau des tarifs, on utilise... L'étude d'allocation du coût de service sert de guide à ce moment-là comme souvent on dit, on essaie de réduire l'interfinancement. Je voudrais seulement vous faire une brève mise en contexte où on en est avec l'étude d'allocation du coût de service.

En fait, depuis le budget quatre-vingt-douze, quatre-vingt-treize (92-93), on avait toujours deux études d'allocation du coût de service parce que, à ce moment-là, on avait réalisé qu'il y avait des méthodes d'allocation qui fonctionnaient moins bien. On avait fait des propositions à la Régie. Et ce n'est qu'en décembre quatre-vingt-dix-sept (97) que l'analyse du dossier de l'étude a été terminée et que la Régie a rendu sa décision.

Donc, depuis le budget quatre-vingt-douze, quatre-vingt-treize (92-93), on fonctionnait toujours en parallèle avec deux études d'allocation du coût de service. Et je suis bien heureuse aujourd'hui de venir vous en présenter une seule qui repose sur les

décisions de la Régie qu'on a eues au mois de décembre.

.
En fait, ce que je vais vous parler brièvement aujourd'hui, j'aimerais vous expliquer brièvement comment on a appliqué la méthode d'allocation des coûts de transport et d'entreposage. Ensuite, je vais vous présenter le nouveau format de l'étude d'allocation du coût de service qu'on vous propose. Et je vais finalement vous exposer - je vais mettre mon acétate - je vais vous exposer les résultats. Donc, je vais couvrir brièvement ces trois points-là.

.
Concernant la méthode d'allocation des coûts d'entreposage, là, je vais pas du tout rentrer dans le détail. Ce que j'aimerais porter à votre attention, c'est que la Régie a approuvé la méthode d'allocation qui était proposée par un des intervenants, et on a appliqué la méthode telle qu'elle a été ordonnée par la Régie.

.
À un endroit, la Régie reconnaît que la gestion des approvisionnements des coûts d'entreposage varie dans le temps. Il est dit qu'il y a une répartition. En fait dans la méthode d'allocation des coûts d'entreposage, il faut faire une répartition des coûts entre les coûts qui sont destinés à desservir le besoin saisonnier en hiver et les coûts qui sont

destinés à desservir la journée de pointe.

Et la Régie, dans sa décision, avait dit que cette répartition-là était arbitraire et dépendait de la façon dont on gérait les approvisionnements d'année en année. Alors, nous avons proposé dans le témoignage une façon de répartir ces coûts-là entre les deux composantes de façon à ce que, pour chacune des mises à jour de l'étude d'allocation du coût de service, ça se fasse automatiquement.

Donc, pour simplifier le processus et de ne pas ramener à chaque année des nouveaux débats sur ce sujet-là, on a proposé cette méthode de répartition-là. Et on croit que, d'une part, ça simplifie l'application de la méthode d'année en année. Et, d'autre part, on croit que la philosophie de la méthode de répartition que nous proposons reflète bien la philosophie de la méthode qui a été retenue par la Régie. Alors, je ne vais pas rentrer dans le détail technique plus que ça, parce que c'est très lourd et c'est bien expliqué dans le témoignage

L'autre élément sur lequel j'aimerais vous parler, c'est qu'on a proposé cette année un nouveau format d'étude d'allocation du coût de service. Avant, ce qu'il faut... En fait, premièrement, pour le tarif 1. Vous savez que le tarif 1, c'est un tarif général qui

s'adresse à des clients, soit à des petits clients qui consomment des petits volumes ou des clients qui consomment des gros volumes annuels, mais qui ont un profil de consommation chauffage.

Alors, le tarif 1 regroupe autant des clients résidentiels, commerciaux ou institutionnels, industriels. Et on a des très, très petits clients ou très, très gros clients. Et la segmentation qu'on avait avant, c'était tarif 1 commercial, qui regroupait des tarifs 1 commerciaux et industriels. Et on avait un tarif 1 résidentiel qui regroupait des tarifs 1 et résidentiels et institutionnels.

Alors, la difficulté, bon, avec l'étude d'allocation du coût de service, on veut aller cerner de façon assez détaillée le coût de desservir chacune des catégories de clients de façon à ce que les tarifs reflètent bien ces coûts-là, mais de façon détaillée. Bon. Alors, ce qu'on a voulu faire, c'est... En fait, ce qu'on se dit, c'est que les clients résidentiels, la vocation du client, ce n'est pas ça qui détermine son coût d'approvisionnement.

Qu'on ait un client résidentiel, une maison unifamiliale résidentielle, ou que cette maison-là soit un dépanneur, si les deux clients ont le même volume et le même profil de consommation, ils vont

avoir le même coût de desserte. Ce n'est pas la vocation du client qui détermine son coût, mais bien son volume consommé annuellement et son coefficient d'utilisation, son profil de consommation.

Donc, ce qu'on propose, c'est un nouveau format où le tarif 1 est segmenté en neuf paliers qui représentent neuf grosseurs de volume annuel. Et ces neuf paliers-là ont été déterminés en fractionnant ou en fusionnant des sous-paliers du tarif 1. Ainsi, on est vraiment plus en mesure de dire, bon, bien, combien ça coûte desservir une maison unifamiliale de trois mille huit cents (3800) mètres cubes; combien ça coûte desservir un bloc appartements de quatre logements; combien ça coûte de desservir une maison appartements de cinquante logements. On est capable de suivre le coût de façon plus détaillée.

L'autre élément aussi qui est intéressant, c'est que le tarif 5 maintenant est détaillé par sous-tarifs. Avant, on avait seulement un coût pour l'ensemble du tarif 5. Mais depuis quelques années, on sait, là, le nombre d'interruptions que Gaz Métropolitain effectue chez le client interruptible est plus élevé qu'avant. Et le sous-tarif 5.9. Les clients du sous-tarif 5.9 sont beaucoup plus interrompus que ceux du tarif 5.5.

Donc, il y a vraiment une nécessité d'avoir

l'information sur les coûts de chacun de ces sous-tarifs là compte tenu du fait qu'ils n'ont pas la même qualité de services. Et cette année, on a détaillé le tarif 5 par sous-tarifs où on retrouve vraiment des coûts de transport, d'équilibrage qui reflètent la qualité de service que chacun des sous-tarifs a vraiment.

Alors, ça, c'est concernant le format de présentation. Et, finalement, j'aimerais juste vous résumer ici les résultats de l'étude d'allocation du coût de service.

(10 h 10)

Comme l'étude d'allocation du coût de service s'est faite avec la dernière décision de la Régie du mois de décembre, on ne peut pas comparer l'étude de cette année avec l'évolution des études qu'on avait les années précédentes, parce que les méthodes d'allocation ne sont pas les mêmes.

Donc, on n'a pas la même base de comparaison; ce serait très difficile de faire un historique à ce niveau-là. C'est pour ça que je vous présente uniquement les résultats de cette année, avant, on avait l'habitude de regarder l'évolution d'année après année, mais là, je ne peux pas faire ça parce qu'on ne parlerait pas des mêmes choses.

Alors, ici, vous avez la ligne d'interfinancement, je veux porter à votre attention qu'un chiffre négatif signifie que le client est inter... que cette classe tarifaire-là est interfinancée par une autre classe tarifaire et les chiffres positifs, ici, ça signifie que les clients contribuent à l'interfinancement, donc, ils interfinancent d'autres classes tarifaires.

Et on a réparti ici, vous voyez le tarif 1 pour les clients du tarif 1 qui sont plus petits que dix mille neuf cent cinquante (10 950) mètres cubes, en fait, on a effectué cette segmentation-là ici parce que les clients plus petits que dix mille neuf cent cinquante (10 950) mètres cubes sont tous interfinancés, donc on a mis d'un côté tous les clients interfinancés et de l'autre côté, tous les clients qui contribuent à l'interfinancement au tarif 1.

C'est pour ça que vous voyez ici que les petits clients du tarif 1 sont interfinancés de cinquante-trois point huit millions (53,8 M\$) et les plus grands tarifs, les plus grands clients du tarif 1 sont interfinancés de cinquante... contribuent à l'interfinancement plutôt de cinquante point trois millions (50,3 M\$).

Donc, on voit que ce sont les petits clients qui sont interfinancés par les grands clients.

M. FRANÇOIS TANGUAY :

- 17 Q. Excusez-moi une petite seconde. Une maison unifamiliale avec tous les services eau chaude et gaz, elle se situe où là, dans la fourchette?

.

MME SYLVIE DURAND :

- R. Elle se situe ici, par contre là, si vous voulez avoir le détail plus précisément...
- 18 Q. Non, non...
- R. Non?
- 19 Q. ... une idée, c'est quoi, c'est quatre mille (4000), trois mille (3000), quatre mille (4000)?
- R. Bien nous, à Gaz Métro, notre cas-type il est trois mille huit cents (3800) mètres cubes par année.
- 20 Q. O.k., à peu près quatre mille (4000) pour une maison unifamiliale chauffée, eau chaude au gaz?
- R. Oui.
- 21 Q. Grosso modo...
- R. Oui.
- 22 Q. ... O.K., merci.
- R. Donc, si vous regardez dans mon tableau détaillé, vous pouvez aller à une colonne qui est à trois mille six cent cinquante (3650), je crois, mètres cubes par année, puis ça va vous donner une idée.

.

Ensuite, bon, on voit que le tarif 3 contribue à l'interfinancement de même que le tarif M ici et le tarif 4, ici, on voit qu'il représente les coûts, en

fait, puisqu'il n'y a pratiquement pas d'interfinancement et par contre, pour sa part, le tarif 5, lui, est interfinancé de sept point quatre millions (7,4 M\$).

.

Alors, compte tenu de la mise à jour de l'étude d'allocation du coût de service avec la nouvelle décision de la Régie, ce sont les résultats que nous obtenons pour le budget quatre-vingt-dix-sept, quatre-vingt-dix-huit (97-98). Ceci termine ma présentation.

- 23 Q. Vous parliez d'un tableau détaillé, de quel tableau vous parlez?

.

MME LYNE MERCIER :

- R. SCGM-17, document 11. Il y en a un en dollars, il y en a un en sous par mètre cube, la page suivante.

.

LE PRÉSIDENT :

- 24 Q. Dans le tarif 5, la contribution, disons l'interfinancement obtenu de sept point quatre (7,4 M\$) est pour la somme de tous les tarifs 5, c'est ça?

.

MME SYLVIE DURAND :

- R. Exact.
- 25 Q. Mais il y a le tarif cinq neuf, je pense, 5.9, est-ce qu'il n'y a pas une situation particulière pour...

R. Le tarif 5.9 là, si je regarde dans mon tableau, lui il contribue à l'interfinancement, n'est-ce pas? Comme je vous dis, c'est la première année qu'on a vraiment le tarif 5 par sous-tarifs et ce qu'on a constaté, c'est que les tarifs 5.5 à 5.8 étaient interfinancés le tarif 5.9 contribuait à l'interfinancement, je ne sais pas si vous voulez que je vous donne les chiffres précisément.

.
En fait, le tarif 5.9 contribuait à l'interfinancement d'environ un million (1 000 000 \$), mais...

26 Q. O.K. et en fait le net est... le net de l'interfinancement obtenu est sept point quatre (7,4 M\$), mais à l'intérieur de ça, il y en a un qui contribue pour un million (1 000 000 \$)...

R. Oui.

27 Q. ... donc c'est ça que je cherchais.

R. Alors ce qu'on se disait, c'est qu'on voulait questionner un peu plus cette question-là voir pourquoi, justement, il y avait cette... bon, on sait que le tarif 5.9 est beaucoup plus interrompu que les autres clients et c'est reflété maintenant dans les coûts de transport et d'équilibrage.

.
Par contre, on se disait au tarif 5.9 il n'y a que trois clients et le problème, quand on travaille avec les coûts, c'est qu'on ne travaille pas avec des

belles courbes théoriques qui se suivent, on travaille avec des cas réels des clients qui ont des spécificités particulières.

.

Alors, comme au tarif 5.9 on n'a que trois clients, ce qu'on s'est dit c'est qu'on va regarder : est-ce que c'est vraiment parce que c'est des clients qui sont très près de la conduite, qui ont un petit branchement ou qui sont dans une région que les coûts sont amortis; est-ce qu'il y a une raison qui fait que c'est la spécificité de chacun des clients qui fait que c'est inter... qui contribue à l'interfinancement ou si vraiment normalement, s'ils étaient dans une espèce de coût moyen, ils seraient encore, ils contribueraient encore à l'interfinancement.

.

Donc, on voulait approfondir pour vraiment comprendre pourquoi le tarif 5.9 contribuait à l'interfinancement contrairement aux autres tarifs, outre le nombre de jours d'interruption. Ça va?

28 Q. Excusez-moi. Oui oui, continuez.

R. Ça termine ma présentation, je ne sais pas si...

29 Q. O.K.

.

M. FRANÇOIS TANGUAY :

O.K., merci.

MME SYLVIE DESROCHERS :

Alors bonjour. Moi, je voudrais vous décrire les pièces qui ont été déposées ce matin. Alors, il y a quelques pièces qui constituent des révisions de pièces déjà déposées et il y a deux pièces additionnelles.

.
Si je commence par les pièces qui ont été révisées, il y a d'abord la pièce qui a été utilisée en présentation, la pièce SCGM-17, document 1.15, page 2, qui est le graphique de l'évolution des taux de transport et distribution.

.
Alors, cette pièce a été révisée pour refléter la proposition révisée au dossier, elle était déposée avec les augmentations de la proposition originale.

.
Il y a la pièce SCGM-19, document 2, qui est un tableau qui donne la liste des taux unitaires de transport et distribution. Cette pièce-là a été révisée pour inclure le tarif résidentiel qui est applicable aux nouveaux projets. Dans la pièce qui est déjà au dossier, vous n'avez pas le tarif résidentiel pour nouveaux projets.

.
Il y a la pièce SCGM-19, document 1, la page 27-6 qui est le tarif D-C, qui est le service continue pour le développement du gaz naturel. La pièce a été révisée

pour inclure les taux de la zone nord, les taux de transport de la zone nord, ils avaient été oubliés.

Et finalement, il y a deux pièces qui sont été corrigées pour la même raison, ces deux pièces-là sont SCGM-19, document 1, toujours dans le texte des tarifs, la page 38 et la page 29. La page 29 étant le service d'achat-revente à la frontière de l'Alberta et la page 38, c'est un extrait des dispositions générales.

Alors, suite à la proposition de notre témoignage, ça concerne le service de fourniture de gaz. Alors, suite à la proposition de notre témoignage d'inclure au texte des tarifs la condition concernant l'entrée et la sortie au service de fourniture de gaz qui demande un préavis de six mois, on s'est rendu compte qu'il y avait seulement l'entrée qui était décrite au texte des tarifs.

Donc, si on prend par exemple la page 38, l'article 11, les corrections apportées sont en double soulignement. Tout ce qu'il y avait au texte, c'est que les clients des tarifs 4 et 5 se voyaient exiger un préavis de six mois pour se prévaloir du service de fourniture de gaz et le fameux préavis de six mois doit aussi être demandé à la sortie, donc, on a voulu l'inclure au service d'achat-revente, mais le fait

d'indiquer le six mois pour les tarifs 4 et 5, ça soulevait la question : qu'est-ce qui se passe pour les autres tarifs?

Donc, on a voulu ajouter à l'article que pour les autres tarifs, c'était le préavis de soixante (60) jours et le préavis de six mois pour quitter le service de fourniture ou bien aller en service d'achat-revente, se trouve à la page 29, à l'article 2ii) où on se trouve à dire que le client doit informer par écrit le distributeur au moins six mois à l'avance, sous un tarif 4 ou 5 et au moins soixante (60) jours à l'avance sous un autre tarif, soixante (60) jours à l'avance qui était déjà au texte des tarifs.

Donc, on voulait vraiment faire la distinction entre ce qui était demandé pour les tarifs 4 et 5 et ce qui est demandé pour les autres tarifs, et on se rendait compte que dans le texte des tarifs, il y avait un peu des trous qui faisaient que le client pouvait se poser des questions puis ne pas savoir, parfois, quoi faire à l'entrée d'un des deux services, fournitures ou achat-revente.

Les deux pièces additionnelles qui ont été déposées sont SCGM-17, document 14, document de une page, qui est la comparaison graphique des tarifs

interruptibles de Consumers et de SCGM. Alors, c'est en réponse à une question soulevée en audience qui nous demandait de réconcilier l'écart de trente-cinq pour cent (35 %) entre le tarif interruptible de SCGM et celui de Consumers qui était présenté pour un cas-type, qui était présenté en réponse à une question à la pièce SCGM-17, document 1.1, page 5, de le réconcilier avec l'écart moyen de vingt-cinq pour cent (25 %) dont parlait monsieur Tessier dans son témoignage.

Alors, la pièce déposée montre que pour le tarif 5 de SCGM, quand on le compare avec les deux tarifs interruptibles de Consumers, l'écart peut varier de – ce qui est illustré sur le graphique – de sept point quatre pour cent (7,4 %) à trente-cinq pour cent (35 %) et qu'en moyenne, ça fait un pourcentage qui est inférieur à trente-cinq pour cent (35 %).

Le cas-type qui a été utilisé en réponse à une des questions des intervenants, ça s'est adonné que c'était le maximum, trente-cinq pour cent (35 %), mais quand on inclut tous les clients ou tous les cas possibles, avec les écarts moyens aussi au tarif 4, c'est là qu'on en arrive à une moyenne de près de vingt-cinq pour cent (25 %).

(10 h 20)

Et finalement, les deux pièces additionnelles qui ont

été déposées sont SCGM-17, document 14 et finalement, la pièce SCGM-17, document 15, une pièce de six pages, présente l'évolution des taux T-D pour six cas types, en extrayant le transport. Alors ça aussi, c'est en réponse à une question qui a été soulevée en audience, quand on nous demandait de ventiler l'évolution des taux T-D...

Bien la question était surtout posée pour la distribution; pour la distribution, on ne peut toujours pas le déposer parce qu'on n'a pas de tarifs de distribution mais quand on prend les taux de transport et distribution de chacun des tarifs et qu'on extrait le transport à cent pour cent (100 %) du coefficient d'utilisation qui est déjà inclus aux tarifs, on peut en arriver à une représentation graphique comme vous le voyez. Alors on a déposé les six cas types, qui sont les mêmes que ceux qui ont été utilisés pour répondre à la question de comparaison avec les tarifs de Consumers.

LE PRÉSIDENT :

Donc, dans ce graphique-là, c'est – je veux comprendre comme il faut – ce qu'on voit de quatre-vingt-neuf (89) à quatre-vingt-dix-huit (98), c'est que le prix du transport T a été stable, c'est ça, la ligne du bas?

R. Oui, c'est exact.

LE PRÉSIDENT :

Et le prix du gaz, o.k., c'est la molécule qui est transigée. Et le prix de l'équilibrage et la distribution, lui a monté de quatre-vingt-neuf (89) à quatre-vingt-dix-huit (98) de cette façon-là?

R. C'est ça. Alors là, vous regardez le cas type de trois mille huit cents (3 800) mètre cubes par année, qui est un...

LE PRÉSIDENT :

C'est ça.

R. ... le client résidentiel type, qui est un petit client, donc ça se trouve à représenter la correction de l'interfinancement. Comme vous le voyez aussi sur la courbe générale totale qui a été présentée en présentation par madame Mercier. Si vous regardez les cas types suivants, on voit que la consommation augmente. Et là, on voit que les prix d'équilibrage et de distribution se stabilisent, comme on le voyait aussi sur le graphique général présenté par madame Mercier.

LE PRÉSIDENT :

O.k. C'est la façon de regarder les courbes?

R. C'est la façon de regarder les courbes, oui.

LE PRÉSIDENT :

Merci.

R. Ça termine ma description des pièces.

LE PRÉSIDENT :

Est-ce que vous avez d'autres questions, Maître Allard, d'autres points?

Me JOCELYN B. ALLARD :

Non, ça va, merci. Alors les témoins sont disponibles.

LE PRÉSIDENT :

Disponibles, merci. Est-ce qu'il y a des intervenants qui sont intéressés à poser des questions? Maître Sarault, maître Tourigny, monsieur Drapeau, monsieur... bien tout le monde, en fait. On va commencer avec maître Sarault. Vous êtes populaire.

CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me GUY SARAULT :

- 30 Q. Bonjour. Alors je voudrais d'abord aller à une pièce qui a été produite en réponse à l'une des questions de l'ACIG, il s'agit de la pièce SCGM-17, document 1.1, page 3 de 7. Alors ce premier tableau, page 3 de 7, se veut la comparaison des tarifs de Gaz Métro avec ceux de Gazifère et je pense qu'il y a une coquille dans les références aux tarifs de Gazifère parce que vous donnez des tarifs de Consumers, en bas, à gauche, dans les notes 1 à 5; ça ne devrait pas plutôt être des tarifs de Gazifère?

MME SYLVIE DESROCHERS :

R. C'est vrai, c'est vrai. On voit que c'est la référence de la page 5 qui s'est retrouvée retranscrite à la page 3.

31 Q. Oui. Est-ce qu'il y aurait moyen de corriger la pièce, s'il vous plaît, en indiquant les tarifs appropriés de Gazifère?

R. Oui.

.

Me GUY SARAULT :

Ce serait l'engagement...

.

LA GREFFIÈRE :

L'engagement 41.

.

ENGAGEMENT 41 : Corriger la pièce SCGM-17, document 1.1, page 3 de 7, en indiquant les tarifs appropriés pour Gazifère

.

Me GUY SARAULT :

32 Q. Deuxième remarque, évidemment pour le tarif 5 interruptible, vous donnez deux scénarios; il y en a un qui est calculé avec la réduction médiane, c'est celui avec un astérisque à la ligne 6. La réduction médiane est de combien en pourcentage par rapport aux tarifs affichés?

R. De vingt-cinq pour cent (25 %), les réductions

maximales étant de cinquante pour cent (50 %).

- 33 Q. O.k. Alors en regardant le résultat avec la réduction médiane de vingt-cinq pour cent (25 %), on arrive à sept virgule deux un neuf (7,219) comparé à un tarif de sept virgule trois cinq cinq (7,355) pour le tarif 4.7, qui est un tarif continu donc qui n'est pas interruptible. Est-ce qu'il n'est pas exact que si j'utilisais, dans le cas du tarif 5.7, que j'utilisais non pas le tarif avec une réduction mais le tarif affiché sans réduction, que j'aboutirais à un tarif supérieur au tarif 4.7?

MME SYLVIE DESROCHERS :

- R. Alors si effectivement vous faites la comparaison avec un coefficient d'utilisation de quatre-vingt-trois pour cent (83 %), si vous prenez le prix maximum du tarif 5, oui, il peut se retrouver au dessus du tarif 4. Et il y a même des cas extrêmes au tarif 5 où ça peut se retrouver au dessus du tarif 1, et on a soulevé ça dans notre témoignage l'année passée, ce sont les choses qu'on veut corriger progressivement et qu'à la limite, si un client au tarif 5 ne prend aucun engagement contractuel, ni en durée ni en volume, il peut se retrouver, s'il reste à l'interruptible, il peut se retrouver à payer un prix équivalent au tarif 1 ou même légèrement plus cher mais à ce moment-là, son alternative, ce serait de se faire facturer au tarif 1.

Alors ça, ça a été soulevé l'année dernière, ce sont des choses qu'on veut analyser et qu'on veut corriger progressivement. Mais comme il n'y en a pas de clients en ce moment qui se retrouvent dans cette situation-là et que la majorité des clients ont une réduction quasi maximale, ce n'est pas quelque chose qui est observé en réalité. Mais en théorie, ça a été dénoté, ça a été soulevé et on veut effectivement l'analyser et le corriger.

- 34 Q. En proportion, les clients du tarif 5 qui utilisent la réduction maximale, ça représente quel pourcentage des volumes ou des revenus?

.

MME LYNE MERCIER :

- R. On regarde si on n'a pas l'information ici disponible.

.

MME SYLVIE DESROCHERS :

- R. La réduction moyenne de l'ensemble des clients au tarif 5 est de quarante-huit virgule deux pour cent (48,2 %), dans le budget quatre-vingt-dix-huit/quatre-vingt-dix-neuf (98/99).
- 35 Q. Quarante-huit virgule deux pour cent (48,2 %). Et cette réduction moyenne évidemment, elle est composée de deux composantes, il y a une première réduction maximum de trente pour cent (30 %) qui est pour les contrats à long terme allant jusqu'à cinq ans; et une deuxième réduction maximum de vingt pour cent (20 %),

n'est-ce pas, pour le volume minimum souscrit par le client auquel il s'engage, qui elle peut aller jusqu'à vingt pour cent (20 %) ?

R. Pour le volume minimal contractuel, oui, qui peut aller jusqu'à vingt pour cent (20 %).

36 Q. Et pour le terme, ça peut aller jusqu'à trente (30 %) ?

R. C'est exact.

37 Q. Et pour avoir droit à la réduction maximum de vingt pour cent (20 %) pour le volume minimum, est-ce que je comprends que le client doit s'engager à consommer, □ take or pay □, un volume qui est équivalent à quatre-vingt-cinq pour cent (85 %) de sa consommation ?

R. À quatre-vingt-cinq pour cent (85 %) de son volume projeté, oui.

38 Q. Volume projeté ?

R. Parce qu'il prend un engagement quatre-vingt-cinq pour cent (85 %), il a la totalité de la réduction qui est de vingt pour cent (20 %).

39 Q. O.k.

R. S'il est à mi-chemin, il a la réduction à mi-chemin.

40 Q. Donc pour avoir droit à cette réduction maximum de vingt pour cent (20 %), le client doit s'engager à payer pour quatre-vingt-cinq pour cent (85 %) du volume qu'il prévoit consommer à ses installations, j'ai bien compris ?

R. Oui, il doit prendre l'engagement de le consommer ou

de le payer.

41 Q. De le payer. S'il ne le consomme pas, du moment qu'il le paie, c'est ça qui compte. Or la réduction moyenne étant de l'ordre de quarante-huit point deux pour cent (48,2 %), on doit comprendre que presque, une très grande majorité des clients en tarif 5 se sont engagés à des longs termes se rapprochant de cinq ans et à des volumes minimum élevés, on peut tirer cette conclusion-là?

R. C'est exact.

42 Q. On est d'accord également, pour le tarif 4, vous montrez des escomptes, 4.7, vous avez le scénario à la ligne 5, c'est avec la réduction médiane; la réduction médiane au tarif 4 est de combien?

R. La réduction totale offerte étant de huit pour cent (8 %), la réduction médiane est de trois pour cent (3 %) – de quatre pour cent (4 %), excusez-moi.

43 Q. Donc considérablement inférieure à celle disponible au tarif 5?

.

Me CATHERINE RUDEL-TESSIER :

La réduction moyenne au tarif 4?

R. La réduction moyenne au tarif 4 est de six virgule sept pour cent (6,7 %) pour l'ensemble des clients, budget quatre-vingt-dix-huit/quatre-vingt-dix-neuf (98/99).

.

Me GUY SARAULT :

44 Q. Tarif 4 est de six virgule?

.

Me CATHERINE RUDEL-TESSIER :

Sept.

.

Me GUY SARAULT :

45 Q. Et les paramètres de ces réductions-là sont celles qui sont décrites dans le texte des tarifs, n'est-ce pas, on les a passés en revue tout à l'heure, verbalement pour le tarif 5 mais...

R. Bien, découlent, c'est la durée du contrat pour six pour cent (6 %) et le ratio été-hiver pour deux pour cent (2 %).

46 Q. O.k.

R. Il n'y a pas l'équivalent en volume minimal contractuel parce qu'au tarif 4, c'est inhérent à la structure tarifaire elle-même, dans laquelle il y a un engagement à un certain volume souscrit, il y a une prime fixe qui est rattachée à ce volume souscrit-là. Donc ça, ça remplace le volume minimal contractuel.

47 Q. Dans le cas de Consumers Gas, j'en suis maintenant à la page 5, vous avez donné les tarifs équivalents de Consumers Gas, est-ce que ces tarifs équivalents comportent des escomptes semblables à ceux que vous avez pour vos propres tarifs?

R. Non, il n'y en a pas.

(10 h 35)

M. FRANÇOIS TANGUAY :

Une petite précision. Je voulais poser une question, puis je n'arrive pas à...

- 48 Q. Est-ce que, c'est-à-dire, votre réponse, que Consumers n'a pas de réduction de tarif comme, vous, vous en avez ou si les chiffres que vous avez là... Je ne sais pas si j'ai mal compris. Ils n'en ont pas. Eux autres, c'est des tarifs plats...

.

MME SYLVIE DESROCHERS :

- R. C'est ça. Dans les structures tarifaires de Consumers, ils n'ont pas de paramètres permettant des réductions, par exemple, pour la durée du contrat ou l'engagement minimal.

- 49 Q. O.K. Ça marche. Donc, c'est particulier à SCGM ça?
R. Oui.

.

Me GUY SARAULT :

- 50 Q. Maintenant, comme complément à ma demande d'information dont la réponse apparaît à la SCGM-17, document 1.2d) vous demandant de fournir la ventilation détaillée des augmentations proposées pour chaque classe tarifaire au niveau de la seule composante distribution, vous nous avez produit quelque chose qui se veut un petit peu plus ventilé, là. Vous aviez commencé par dire que, bon, étant donné qu'il n'y avait pas de structure tarifaire

distincte pour la distribution que vous ne pouviez pas fournir cette information-là. Mais vous avez tout de même maintenant fourni une évolution du taux unitaire moyen pour les années quatre-vingt-trois (83) à quatre-vingt-dix-huit (98) inclusivement pour certaines composantes. Juste pour nous éclairer, là, bon, le prix du transport qui est indiqué à cette pièce SCGM-17, document 15, bien, c'est évidemment le tarif de TCPL, ça, c'est facile, ça va?

MME SYLVIE DESROCHERS :

R. C'est le prix de transport à cent pour cent (100 %) de coefficient d'utilisation qui correspond au taux de TCPL mais qui correspond aussi à celui qui était indiqué au texte de chacun des tarifs de chaque année.

51 Q. Et est-ce que c'est les frais fixes ou le total des frais fixes et des frais variables?

R. Frais fixes et frais variables.

52 Q. O.K.

R. De transport.

53 Q. Et sauf erreur de ma part, dans les frais variables, est-ce qu'il n'est pas exact qu'il y avait le gaz de compression?

R. C'est exact.

54 Q. Dans la charge d'équilibrage et distribution, qu'est-ce qu'on retrouve comme composantes là-dedans essentiellement, c'est le tarif de Union, le tarif

d'entreposage de Union, non? Qu'est-ce que ça inclut ça?

R. Je dirais que c'est l'ensemble des coûts se rapportant à l'équilibrage de la consommation d'un client, les coûts de distribution et la portion d'interfinancement.

55 Q. Donc, dans la portion équilibrage, est-ce qu'il y a des charges d'entreposage là-dedans?

R. Il y a l'ensemble des coûts de Union qui font partie des coûts d'équilibrage, oui.

56 Q. Donc, il y aurait là-dedans le tarif d'entreposage de Union, le tarif de transport M-12 pour acheminer le gaz du site d'entreposage de Union jusqu'à Parkway et il y aurait le STS?

R. C'est vraiment l'ensemble des coûts qui se rapportent à l'équilibrage. Donc, il y a ça. Il peut y avoir aussi le GNQ, il peut y avoir...

57 Q. Je donne des exemples de charges qui sont là-dedans. Celles que j'ai énumérées sont bel et bien inclus sous la rubrique équilibrage?

R. C'est exact.

58 Q. Alors, donc entrepose, M-12, STS puis les charges d'entreposage au Québec évidemment, Saint-Flavien, et caetera?

R. Oui.

.

MME SYLVIE DURAND :

R. Il peut y avoir des échanges de gaz. En fait, tout ce

que les approvisionnements utilisent, là.

59 Q. Oui, oui. Je comprends. Tout ce qui...

R. Gaz d'hiver, dépendamment de quel client.

60 Q. En fait, tous les outils d'équilibrage qui sont utilisés. À la pièce SCGM-17, document 1.3, vous demandant de faire la mise à jour des comparaisons des coûts de transport et de distribution entre la zone nord et la zone sud qui avaient été retenues comme hypothèse par la Régie aux fins d'autoriser le rapprochement entre les deux zones en mil neuf cent quatre-vingt-quatorze (1994), et à la pièce SCGM-17, document 1.3, on voit qu'il y a un écart dans le budget quatre-vingt-dix-huit, quatre-vingt-dix-neuf (98-99) de l'ordre de huit virgule sept pour cent (8,7 %), c'est-à-dire que les coûts de transport dans la zone nord sont de huit virgule sept pour cent (8,7 %) inférieurs aux coûts de transport dans la zone sud. Est-ce qu'on doit comprendre que vous considérez que cette différence est suffisamment minime pour que l'on puisse appliquer un tarif T-D uniforme entre la zone sud et la zone nord? Parce que j'ai un client dans la zone nord, il va peut-être me poser des questions.

MME SYLVIE DESROCHERS :

R. Alors nous l'avons effectivement observé. Cet écart-là n'a pas toujours été identique. D'ailleurs, quand on l'avait analysé au début, quand on a proposé le

rapprochement, l'écart était pratiquement nul. On propose de s'attarder à ce sujet-là spécifiquement quand on va procéder à la conception des tarifs éclatés au cours des prochains mois, au cours des prochaines semaines. Et pour l'instant, on propose effectivement... ou l'approche timbre-poste pour les tarifs de transport et distribution pour l'ensemble des client.

61 Q. Alors je retiens, c'est ce que j'ai marqué dans mes notes, que ce sera tenu en compte dans la conception des tarifs éclatés?

R. C'est exact.

62 Q. Pour les fins des résultats de votre étude d'allocation du coût de service, que ce soit pour le budget quatre-vingt-dix-sept, quatre-vingt-dix-huit (97-98) ou pour ce qui est proposé pour quatre-vingt-dix-huit, quatre-vingt-dix-neuf (98-99), est-ce qu'on doit comprendre que les revenus de transport et distribution qui sont indiqués pour le tarif 5 sont des revenus après l'escompte qui est pris par la moyenne des clients?

.

MME SYLVIE DURAND :

R. Les revenus qui sont utilisés dans l'étude d'allocation du coût de service pour chacune des classes tarifaires sont les revenus prévus dans chacune des causes tarifaires. En fait, tout balance. Ça fait qu'il faut que ça balance. Les revenus du

tarif 5 que vous avez, ce sont les revenus prévus, qu'on prévoit avoir, donc ça inclut la réduction, c'est après la réduction au tarif 5.

63 Q. Donc, cette année, ce serait la réduction médiane de quarante-huit point quatre pour cent (48,4 %), une moyenne quarante-huit point quatre pour cent (48,4 %)?

R. Exact.

64 Q. Dont on a fait état tout à l'heure?

R. Exactement. Mais il faut juste se rappeler que le coût de service est toujours fait sur le budget, alors le dernier budget approuvé. Donc, ce que vous avez dans la cause tarifaire de cette année, c'est l'étude d'allocation du coût de service du budget quatre-vingt-dix-sept, quatre-vingt-dix-huit (97-98) qui est le dernier budget approuvé. Donc, vous ne pouvez pas concilier les revenus T-D du tarif 5 de la cause tarifaire de cette année avec ce qu'il y a dans l'étude d'allocation du coût de service. Il faut plutôt se référer à la cause tarifaire de l'année passée. Mais c'est bel et bien après réduction.

65 Q. Je prends l'exemple de la pièce SCGM-17, document 1.9, page 3. Or, à la ligne 9, colonne 5, pour le tarif 5, là, on voit des revenus de transport et distribution de quatre virgule neuf six sous (4,96 \$) par mètre cube. Ce sont des revenus projetés en fonction de l'usage projeté des réductions disponibles au tarif?

R. Exactement. Si vous allez dans la cause tarifaire de l'année passée, vous allez retrouver que ce revenu-là correspond... Il n'est pas tout à fait identique parce que dans l'allocation du coût de service, on a la section autres revenus, qui sont les revenus pour interruptions puis les revenus des intérêts sur les clients, là, qui est un petit montant. Je ne sais pas. Il y a à peu près deux mille dollars (2 000 \$) qu'on répartit en plus des revenus générés par les clients, là. Mais, en fait, le revenu que vous trouvez là correspond à presque identiquement à ce qui est déposé finalement dans les pièces de revenus par chacun des clients dans chacune des causes tarifaires.

66 Q. Et dans le budget de l'année dernière, est-ce qu'on doit comprendre que la réduction moyenne qui était prévue pour le tarif 5 était d'un ordre de grandeur comparable à celle de cette année, c'est-à-dire d'à peu près quarante-huit pour cent (48 %), là? Je vous passerai les poussières.

MME SYLVIE DESROCHERS :

R. En fait, on imagine que, oui, mais on n'a pas l'information.

67 Q. Non, non, mais c'est l'ordre de grandeur, je parle. Je vous fais grâce des détails.

R. C'est probablement oui, en se rapprochant du cinquante pour cent (50 %) plus qu'en se rapprochant

du zéro pour cent.

- 68 Q. Est-ce que ma compréhension est bonne si je vous suggère que la justification principale pour imposer au tarif 5 une augmentation qui est légèrement supérieure à celle qui est proposée pour le tarif 4 est que, au niveau des résultats d'allocation du coût de service, le tarif 5 contribue moins que le tarif 4?

MME LYNE MERCIER :

- R. Oui. Alors, il y a deux éléments. C'est que, oui, on constate avec l'étude d'allocation du coût de service que le tarif 5 est interfinancé. Deuxièmement, il y a aussi le fait que la Régie nous a demandé spécifiquement de rendre le tarif 4 plus attrayant. Donc, pour rendre le tarif 4 plus attrayant, il faut peut-être diminuer un petit peu l'écart entre le tarif 4 et le tarif 5, parce que le tarif 5 a un prix très attrayant. Les clients quittent le 4 pour aller au tarif 5. Alors ce sont les deux éléments qui font en sorte qu'on a demandé une augmentation un peu supérieure. Le tarif 4 rencontre ses coûts. Donc, c'est le 5 qu'il faut corriger.
- 69 Q. Et, évidemment, ces revenus-là qui sont indiqués dans les divers résultats, parce qu'il y a beaucoup de tableaux d'allocation du coût de service, là, qui sont au dossier, pour le budget quatre-vingt-dix-sept, quatre-vingt-dix-huit (97-98), le chiffre de

revenus, c'est toujours quatre virgule neuf six zéro cents (4,960 □) le mètre cube pour le tarif 5. Ça, ça ne change pas d'une étude d'allocation du coût de service à l'autre. On s'entend là-dessus?

R. Pour chacun des scénarios, ça ne change pas.

70 Q. Bon.

R. C'est fixe.

71 Q. À la page, SCGM-17, document 1.10, page 4, dans le texte, avant-dernier paragraphe, dernière phrase de l'avant-dernier paragraphe, vous dites que :

.
Le taux unitaire moyen des clients du tarif 5 entre le budget 93-94 et le budget 97-98 a diminué d'un peu plus de 7 %, baisse du revenu moyen allant de 5,347 □ du mètre cube à 4,960 □ le mètre cube.
.

Est-ce que vous pourriez nous donner une idée des raisons de cette baisse du taux unitaire du tarif 5 entre ces deux budgets?

.
LE PRÉSIDENT :

Voulez-vous redonner la référence s'il vous plaît, la pièce?

.
Me GUY SARAULT :

SCGM-17, document 1.10, page 4 de 11, avant-dernier paragraphe.

M. FRANÇOIS TANGUAY :

Merci.

LE PRÉSIDENT :

En terme de pause, Maître Sarault, est-ce que c'est, après cette question?

Me GUY SARAULT :

J'achève.

LE PRÉSIDENT :

O.K.

Me GUY SARAULT :

Je n'ai pas beaucoup de questions. Je pense que j'en aurais pour quelques minutes. Puis, après ça, on pourrait terminer.

MME LYNE MERCIER :

R. Maître Sarault, nous allons référer à une pièce qui a été déposée au dossier. Il faut juste la retrouver, parce que je pense que ça n'a pas été déposé dans notre section, qui répond à cette question-là. Alors, si je me rappelle bien, il y a l'évolution du taux unitaire moyen depuis une dizaine d'années.

72 Q. Oui.

R. Et c'est □ splité □, excusez le mot anglais, là, séparé en deux. Alors l'augmentation due au tarif,

mais après ça, il y a l'effet à la baisse parce que des clients ont négocié des conditions contractuelles beaucoup plus contraignantes...

73 Q. C'est ça.

R. ... d'année en année.

74 Q. Donc, c'est une combinaison de l'évolution du tarif avec l'usage des escomptes disponibles?

R. Oui.

75 Q. Et il y a une pièce qui montre ça?

R. Oui. Nous allons la trouver et vous...

76 Q. Est-ce qu'on peut en faire un engagement puis il pourra être résolu en cours d'audience, mais c'est simplement pour ne pas se perdre.

.

LE PRÉSIDENT :

Donc, peut-être qu'on peut juste le tenir verbal, l'engagement, puis durant la pause...

.

Me GUY SARAULT :

C'est pour ne pas l'oublier.

.

LE PRÉSIDENT :

Mais au lieu de faire la bureaucratie de numéros.

.

Me GUY SARAULT :

Alors je vais laisser mon papier jaune sur celle-là, à venir.

MME LYNE MERCIER :

R. Bon. Alors nous avons trouvé la pièce.

77 Q. Ah bon!

R. Quelqu'un l'a trouvé pour nous. Alors SCGM-1, document 11... 1.11; SCGM-1, document 1.11, page 3 de 3, il y a un graphique qui parle de l'évolution du taux unitaire moyen au tarif interruptible. Et c'est la page 3 de 3.

78 Q. O.K.

.

Me JOCELYN B. ALLARD :
C'est une des questions.

.

Me GUY SARAULT :
Il y en a tellement des fois que... Je me suis mis un
□ cross reference □.

.

LE PRÉSIDENT :
Donc ça répond à votre question?

.

Me GUY SARAULT :
Oui, absolument. De façon détaillée.

79 Q. Vous avez déposé une nouvelle pièce ce matin dans le texte des tarifs, section 19, c'est un tarif DC, service continu pour le développement du gaz naturel. Et le numéro de page que vous donnez pour cette pièce-là, c'est la pièce SCGM-19, document 1, qui est en liasse. Mais le numéro de page indiqué en bas à

gauche, c'est 27-6. Puis, là, je suis venu pour l'insérer dans mon cahier, j'avais une page 27 tarifs spéciaux, après ça j'avais une page 28. Alors est-ce qu'il y a une page 27-1 à 27-5 qui manque?

MME SYLVIE DESROCHERS :

R. Ça se pourrait, oui, là. Je sais que madame Bessette m'a fait des signes tout à l'heure. Moi, j'ai vu que je les avais dans mon dossier. Mais c'est supposé être les pages des tarifs spéciaux. Mais, là, probablement qu'on me confirme qu'ils n'ont pas été déposés. Donc, on va les déposer. Puis on va redéposer à nouveau... on va inclure cette page-là corrigée à l'intérieur des pages des tarifs spéciaux.

80 Q. Donc, je n'ai pas rêvé, il me manque une page.

Me ANDRÉ TURMEL :

Excusez, Maître Sarault. Tant qu'à corriger cette pièce-là, on note au tarif DC, service continu, à 3.2, à cette page, c'est indiqué :

Ce taux correspond au taux-horaire de transport et inclut les frais de compression.

Est-ce que je comprends qu'on devrait mettre un point après transport et enlever... tant qu'à la corriger pour éviter de revenir?

Me GUY SARAULT :

Tant que le tarif de compression va être séparé.

.

MME SYLVIE DESROCHERS :

R. D'accord. On va exclure les frais de gaz de compression si ça n'a pas été fait. Ça n'a pas été fait vraisemblablement. On va aussi exclure les frais de gaz de compression. Et je vais vous confirmer le nombre de pages. Juste un instant.

.

LE PRÉSIDENT :

Là, on va prendre un vrai engagement.

.

Me GUY SARAULT :

Oui, pour des pages manquantes.

.

LE PRÉSIDENT :

C'est ça. Ce serait 42. On parle en fait de...

.

MME SYLVIE DESROCHERS :

R. C'est de 27.1 à 27.17 qui est le détail des tarifs spéciaux qui sont résumés à la page 27. Donc ça comprend... Là, je l'ai dit de mémoire, le tarif DC, le tarif DI, GNQ, GP, et caetera.

.

LE PRÉSIDENT :

81 Q. Donc, vous allez redéposer le document en entier?

R. Oui. C'est déjà prêt. Ça va être envoyé tout de suite

lundi.

82 Q. O.K.

.

ENGAGEMENT NO 42 : Document complet de SCGM-1,
document 1.11.

.

LE PRÉSIDENT :
Ça complète, Maître Sarault?

.

Me GUY SARAULT :
Oui.

.

LE PRÉSIDENT :
Très bien. Merci. Nous allons prendre une pause
jusqu'à onze heures et cinq (11 h 5) et on va
continuer avec maître Tourigny.

.

SUSPENSION DE LA SÉANCE À 10 H 50

.

.

REPRISE DE LA SÉANCE À (11 h 10)

.

LE PRÉSIDENT :
Est-ce que vous en avez pour longtemps, vous,
Monsieur Drapeau?

.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Pour dix (10) à quinze (15) minutes.

LE PRÉSIDENT :

Je ne sais pas, maintenant à toutes les fois que quelqu'un donne une évaluation du temps, je vois trois, quatre têtes se lever dans la salle avec un certain scepticisme.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Alors, dix (10) à vingt (20).

LE PRÉSIDENT :

Dix (10) à vingt (20). On va attendre le retour de maître Pépin, là. Il n'est pas là? O.K., on va y aller avec... Allons-y, êtes-vous prêt à procéder, Maître Pépin?

Me BENOÎT PÉPIN :

Oui, oui.

LE PRÉSIDENT :

O.K., on va y aller avec maître Pépin dans ce contexte-là. Vous devriez être bon jusqu'à midi, je présume?

Me BENOÎT PÉPIN :

Faites-moi confiance!

CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me BENOIT PÉPIN :

- 83 Q. Alors Benoît Pépin pour Option consommateurs et la FNACQ. La première question que j'ai pour vous porte sur le tarif résidentiel. Premièrement, la première chose qu'il m'intéresse de savoir, c'est le bénéfice que vous espérez tirer en termes monétaires de la somme additionnelle de trente-cinq pour cent (35 %). Vous avez fait sûrement certains estimés de volumes par année, montants reçus en moyenne des abonnés, de façon à pouvoir quantifier le montant qui doit être retiré par Gaz Métropolitain, pour financer l'investissement additionnel?

MME LYNE MERCIER :

- R. Le bon témoin pour ça, c'était Michel Roy puisque la tarification, en fait, c'est refléter le besoin que le Marketing avait nommé, qui était identifié de récolter, ils voyaient que l'écart... ce qu'ils avaient besoin de facturer le client était proche du tarif d'Hydro-Québec, donc, ils se sont dit : comment je pourrais faire un tarif qui égale celui d'Hydro-Québec, pour récupérer des sommes d'argent. Et nous, on n'a fait que refléter leurs besoins, on n'a pas participé à aucun calcul.
- 84 Q. O.K., parce qu'on m'avait référé à vous à l'époque, alors c'est pour ça que moi, j'avais pris la note de garder ma question pour vous.

À ce moment-là, lorsqu'on vous a demandé de refléter ce que les gens du Développement de marché vous ont donné, est-ce que vous pouvez au moins m'indiquer quelles sont les hypothèses de base qu'ils vous ont données, quant à leurs besoins financiers additionnels, des choses comme ça?

R. Non, nous ce qu'on a été mis au courant, c'est qu'il y avait un besoin d'avoir des revenus supplémentaires pour réaliser ces projets-là, autant du point de vue des infrastructures qui sont nécessaires, que les appareils qui sont nécessaires chez le client. C'est tout.

85 Q. Et quand on vous dit qu'il y avait un besoin de revenus additionnels, quels sont les revenus additionnels qui devraient être générés?

R. Ils ont identifié des projets, alors, ils vont faire des projections de revenus en fonction des nouveaux projets et ils vont évaluer ces projets-là avec les revenus.

Je vais vous donner un exemple. Si ce tarif est accepté, quand ils évalueront la rentabilité d'un projet, ils auront le tarif 1, majoré de trente-cinq pour cent (35 %), ils devront faire leur exercice pour voir si c'est rentable ou non, et là, ils vont avoir la réponse s'ils vont en avant avec ce projet, oui ou non. Tout simplement. C'est ce que je peux vous dire.

86 Q. O.K. Donc, il n'y a pas eu d'évaluations qui vous ont été soumises en vous disant : voici ce qu'on estime être nos besoins financiers additionnels, voici être l'investissement additionnel qu'on désire avoir et maintenant, transformez ça sous forme d'une proposition tarifaire?

R. Ce n'est pas comme ça que ça été fait.

87 Q. O.K. Est-ce que vous seriez assez gentille à ce moment-là de m'expliquer quel a été... comment le mandat vous a été donné? Qu'est-ce qu'on vous a demandé de traduire sous forme de proposition tarifaire?

.

LE PRÉSIDENT :

Peut-être expliquer l'approche ou la procédure. C'est ça que vous recherchez?

.

Me BENOÎT PÉPIN :

C'est ça.

.

LE PRÉSIDENT :

À partir d'un dépôt de dépenses et de budgets, de projets, de quelle façon ça chemine pour arriver jusqu'à la tarification?

.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Alors, je suis un peu confus, parce que j'ai compris que le témoin avait donné une réponse à l'effet qu'on

lui avait... elle a répondu qu'on avait précisé là la question de se rapprocher du tarif d'Hydro-Québec et c'est comme ça que le trente-cinq pour cent (35 %) en a découlé. Alors, moi je pense que le témoin a répondu, à moins qu'elle ait quelque chose à rajouter.

MME SYLVIE DESROCHERS :

R. Alors, effectivement, le résumé du calcul du trente-cinq pour cent (35 %) ou de la multiplication de un point trente-cinq (1,35 %) se trouve dans le témoignage à la page 12 de 24, SCGM-17, document 1 et ça découle effectivement de la comparaison avec les tarifs d'électricité, pour les quatre cas-types qui ont été identifiés par les gens du Marketing, les cas-types représentant des résidences qui sont ciblées dans les nouveaux projets résidentiels.

Donc, en comparant le prix du gaz pour ces cas-types-là au prix de l'électricité, le but étant de viser le prix de l'électricité, l'écart a été défini à un point trente-cinq (1,35 %).

Me BENOÎT PÉPIN :

88 Q. Qui a défini l'écart à un point trente-cinq (1,35 %)?

R. Pardon?

89 Q. Qui a défini l'écart à un point trente-cinq (1,35 %)?

R. C'est en faisant, le but du Marketing c'était de

comparer les prix du gaz naturel au prix de l'électricité et en faisant cette comparaison-là, l'écart observé est de un point trente-cinq (1,35 %).

- 90 Q. O.K. Maintenant, je vais vous soumettre une proposition légèrement différente. Si je vous disais que le groupe de Marketing est arrivé à la conclusion qu'il y avait, disons dix sous (10 ¢) de différence, ils ont dit c'est trente-cinq pour cent (35 %) de plus. Mais qu'est-ce qui vous empêchait, vous, à la Tarification, de prendre la position que c'était dix sous (10 ¢) additionnels et non pas un facteur de multiplication?

MME LYNE MERCIER :

- R. Bon, alors on s'est rappelé un petit peu les réunions qu'on a eues avec le Marketing. C'est que auparavant, il y avait un article dans les dispositions générales, qui était l'article 3.5, qui disait qu'on pouvait – puis il est toujours là –, mais qu'on pouvait utiliser cet article-là pour réclamer des clients un supplément quand un projet n'est pas jugé rentable.

Donc, ça causait beaucoup de problème au Marketing, puis le Marketing... problèmes qu'ils ont discutés avec vous, j'imagine.

Après ça, nous on a été, on les a rencontrés, on a

discuté de ce qu'ils voulaient faire et ce qu'ils ont dit, ce qu'ils ont observé, ils se sont dit : c'est vraiment, si je charge au client le coût du tarif électrique pour un client résidentiel, je me rends compte que je génère assez de marge de manoeuvre pour rentabiliser mes projets, et, de toutes façons, c'est ça que le client s'attendrait à payer, quand il va dans une maison neuve.

.

Ça fait que c'était vraiment la commande qu'ils nous ont donnée, comment je pouvais faire un tarif qui égale le tarif d'Hydro. Alors, on s'est dit : comment on fait ça avec notre structure actuelle et par souci de simplicité, on en est venu à la conclusion que de majorer les taux de un point trente-cinq (1,35 %), ça répondait à leurs besoins. C'est tout.

91 Q. O.K. Donc, la décision de procéder sous forme d'un facteur multiplicatif, c'est une décision de Tarification...

R. Oui.

92 Q. ... ce n'est pas une décision de Marketing?

R. Bien en fait, conjointe.

93 Q. O.K., O.K.

.

MME SYLVIE DESROCHERS :

R. En fait l'avantage, je comprends bien votre question maintenant, de fonctionner de façon relative plutôt qu'absolue, parce que quand on choisit un point

trente-cinq (1,35 %) plutôt que dix sous (10 ¢), dix sous (10 ¢) d'écart, c'est que ça maintient la position relative aussi dans le temps. Si les tarifs d'Hydro changent, nos tarifs changent. En tout cas, c'est préférable de maintenir la position relative en fonctionnant avec un facteur relatif plutôt qu'avec un facteur absolu.

94 Q. Donc, c'est ça la justification de prendre un facteur multiplicatif plutôt que de prendre un montant fixe de, disons dix sous (10 ¢)?

R. Oui.

95 Q. Bon. Mais est-ce que vous postulez aussi que votre facteur multiplicatif, lui, va mieux représenter l'écart qui existe entre ce que paie un client qui consomme du gaz naturel, versus ce que paie un client qui paie de l'électricité? Vous postulez que votre facteur multiplicatif est un meilleur...

R. Voulez-vous répéter votre question?

96 Q. Vous postulez que votre facteur multiplicatif ça permet de garder cette marge relative entre les tarifs, dans le fond, de Gaz Métropolitain et ceux d'Hydro-Québec, c'est comme ça que vous le justifiez?

.

MME LYNE MERCIER :

R. Oui.

97 Q. D'accord. Maintenant, est-ce que vous ne convenez pas avec moi qu'il y a d'autres facteurs qui font en sorte que vos tarifs fluctuent – et le mot ¢ tarif ¢,

là, j'emploie peut-être le mauvais mot –, mais ce que paie votre client, notamment le prix de la marchandise gaz?

R. Oui.

98 Q. Dans le cas particulier où le prix du gaz augmente de deux et vingt-deux (2,22 \$) à deux et soixante-seize (2,76 \$), j'ai essayé de faire une petite conversion et j'arrive à une conclusion à l'effet que ça va peut-être coûter environ deux sous (2 ¢) par mètre cube de plus à un client résidentiel. Est-ce que je me trompe dans mon appréciation là, c'est peut-être un peu ¢ rough ¢ là, mais...

R. L'écart entre deux dollars dix du gigajoule (2,10 \$/GJ) et deux dollars soixante-cinq du gigajoule (2,65 \$/GJ) représente effectivement près de deux sous (2 ¢) du mètre cube.

99 Q. Bon, alors à ce moment-là, est-ce que vous ne convenez pas avec moi que cette variation du prix du gaz affecte cet écart relatif de dix sous (10 ¢) pour le rendre à près de huit sous (8 ¢)?

R. Oui.

100 Q. Et si je fais encore une fois un calcul de ça, pour la gamme des maisons résidentielles et les volumes qu'elles consomment, j'arrive à un facteur non plus de trente-cinq pour cent (35 %), mais d'environ vingt-huit pour cent (28 %) comme étant la différence relative?

R. Oui, c'est ça.

- 101 Q. Bon. Alors, je vous pose la question : pourquoi votre facteur multiplicatif répond-il mieux que le montant fixe de... qu'on aurait pu fixer à huit sous (8 ¢) ou dix sous (10 ¢), pour répondre à ce besoin-là?
- R. La marchandise n'est pas dans le multiplicateur, on se comprend?
- 102 Q. Oui, mais vous convenez avec moi...
- R. Alors, si j'avais...
- 103 Q. ... que c'est le total des deux?
- R. ... si j'avais trouvé dix sous (10 ¢), O.K. à la place de trente-cinq (35 %), le fait que le gaz augmente de deux sous (2 ¢), pour le client ça aurait été une augmentation de douze sous (12 ¢), il aurait eu l'augmentation du coût de la marchandise pareil, donc, l'écart aurait été le même. C'est la même problématique. En fait, ce que vous nous dites, c'est : est-ce que ça devrait varier dans le temps...
- 104 Q. En fait...
- R. ... en absolu ou en multiplicatif?
- R. Oui.
- 105 Q. Alors, je vais vous répondre parce que... C'est que effectivement, le prix du gaz va changer, il va changer durant cinq ans parce que ça s'applique pour cinq ans, c'est un tarif qui peut être fixé pour cinq ans. Nous, ce qu'on se dit, c'est que le deux et dix (2,10 \$) représente le prix de la marchandise qu'on s'attend relativement pour les cinq prochaines années, parce que le calcul pourrait être différent à

tous les mois.

De plus, sur cinq ans, les tarifs d'Hydro, on pense que sur cinq ans ils devraient changer un peu, donc, si les tarifs d'Hydro augmentent, bien là, l'écart... le tarif de Gaz Métropolitain va se trouver à devenir plus bas dans le temps et... puis le Marketing a jugé que c'était le niveau qu'ils avaient besoin aujourd'hui pour rentabiliser, c'était ce trente-cinq pour cent (35 %)-là. Alors, c'est ce qu'ils visaient pour rentabiliser, alors tout ça mis en compte, c'est ça qui justifie la proposition.

(11 h 25)

106 Q. Maintenant, quant à l'objectif aussi qu'on vous a fixé en matière de réglementation de tarification, qui est celui de créer un tarif d'extension résidentielle, je m'explique mal pourquoi dans l'élaboration du tarif, vous avez étendu ça à toutes les consommations du tarif 1; je n'ai pas beaucoup de maisons que je connais qui consomment cent mille (100 000) mètres cubes par jour et plus là, et j'ai une préoccupation de l'application de ce tarif-là à d'autres groupes.

MME SYLVIE DESROCHERS :

R. Alors, effectivement on aurait pu ne pas prolonger le multiplicatif jusqu'au dernier payé, mais par souci de simplicité, on a converti la totalité des dix (10)

ou onze (11) payés du tarif 1, pour que le lien soit identique jusqu'à la fin, mais si les projets résidentiels, s'ils ne se rendent pas au dernier payé, ce ne sera pas applicable, de toute façon. Mais c'est par souci de simplicité.

- 107 Q. O.K. Mais on s'entend pour dire que le tarif 1, extension de projets résidentiels dans les paliers supérieurs à... là, je ne me rappelle pas lequel là, peut-être supérieurs à 4 ou 5 là, ce n'est pas offert par Gaz Métropolitain et il sera impossible, pour un client, d'accepter un tarif comme ça?

.

MME LYNE MERCIER :

- R. Alors, ce qu'on vise, ce sont les projets résidentiels, c'est des extensions de réseau uniquement. C'est tout.
- 108 Q. O.K. C'est juste pour ne pas donner l'impression qu'il y avait possibilité pour un client d'accepter un autre tarif, d'accepter ce tarif-là si ça ne lui est pas offert.

.

Autre élément aussi sur le choix d'un facteur multiplicatif par rapport à un montant fixe, est-ce que vous ne pensez pas qu'il y a un lien entre la consommation, en fait la grandeur de la consommation, et les investissements qui devront être... les investissements additionnels qui devront être financés par Gaz Métropolitain?

Je vais vous soumettre un cas d'application peut-être plus pratique. Si vous avez un plus grand client, si vous avez plusieurs logements à chauffer et qu'il a besoin d'installation de chauffage supérieure, plus grande, vous allez avoir plus d'investissements à financer et vous allez avoir besoin de plus de revenus pour que ce client-là soit... devienne payant là, selon vos analyses de rendement. Est-ce qu'on s'entend sur cette prémisse de base-là?

MME SYLVIE DURAND :

R. C'est difficile de répondre à votre question, parce qu'il y a plusieurs facteurs qui peuvent influencer le coût de desservir un client; vous pouvez avoir un petit client loin du réseau, ou un gros client proche du réseau, ou un gros client loin du réseau, un petit client proche du réseau.

C'est sûr qu'un gros client va nécessiter un branchement un peu plus gros, un type de compteur différent, mais la relation entre le coût et le volume n'est pas nécessairement proportionnelle ou linéaire.

109 Q. Oui, je suis d'accord avec vous.

R. De façon absolue, oui, mais en sous par mètre cube, non ça c'est sûr, évidemment notre structure tarifaire reflète ça là, mais... Alors, c'est difficile de répondre à votre question; ça dépend du

client, ça dépend où il est situé, ça dépend d'un paquet de paramètres.

- 110 Q. Alors, à ce moment-là, comment déterminez-vous, comment l'entreprise en général déterminera si un client est admissible ou non à ce nouveau tarif d'extension résidentielle?

MME LYNE MERCIER :

- R. Quand le Marketing a voulu attaquer ce marché-là, ils ont ciblé vraiment des développements résidentiels. Ils n'ont pas ciblé des blocs appartements puis des dépanneurs, des développements résidentiels spécifiques densifiés; donc, les exemples qu'on a à la SCGM-17, document 1, ce sont vraiment les consommations-types qui sont visées, donc, nous ils nous ont dit : c'est le marché visé et c'est sur eux qu'on a un problème de rentabilité, et c'est eux qu'on veut augmenter d'un pourcentage à peu près de trente-cinq pour cent (35 %). Donc, c'est vraiment pour ces clients-là spécifiquement.

Si jamais dans ce projet d'extension il y avait un autre grand client, je ne sais pas moi, un mini-hôpital ou un CLSC, on a d'autres tarifs.

- 111 Q. Tout à fait, mais la question ne porte pas sur ça, c'est pour le client d'extension résidentielle qui est, selon les critères admissibles, Madame Durand – c'est ça? – vous m'aviez indiqué, bon les coûts de

branchement vont varier d'un à l'autre, il y a évidemment la grosseur des installations de chauffage qui est un des facteurs qui va faire varier et l'autre facteur qui va faire varier, c'est la proximité ou la distance de cette extension de réseau.

Vous m'aviez dit : □ Il n'y a pas un lien linéaire entre un client particulier, sa grosseur de chauffage et les coûts qui vont être nécessaires pour le brancher. □

Ce que je vous demande, c'est bien pour ce premier volet-là, mais deuxièmement, comment l'entreprise va déterminer quand est-ce qu'elle va brancher un client ou non, comment est-ce qu'elle va faire son test pour appliquer le tarif que vous suggérez?

MME SYLVIE DURAND :*

R. Bien, à ce moment-là, Gaz Métro, pour approuver des nouveaux projets, fait des études de rentabilité pour approuver les projets, ils ont des critères de rentabilité à rencontrer et c'est tout ce que je peux vous dire...

112 Q. D'accord.

R. ... parce que c'est vraiment le Marketing qui détient cet outil-là, c'est lui qui le manipule, qui travaille avec.

113 Q. O.K. Donc, ce sont les mêmes calculs, le taux de rendement interne qui nous a été expliqué précédemment?

R. Exactement, c'est une approche marginale, contrairement aux coûts de service là où vraiment on a une approche moyenne, les critères qui vont faire en sorte qu'on va rentabiliser un client, évidemment, ce sont ses revenus additionnels qu'il va générer à la compagnie, versus ses coûts additionnels.

.
Donc, si c'est un client qui est sur le réseau, bien il n'y a aucuns frais de conduite principale qui vont lui être alloués, parce qu'il est déjà sur le réseau, à ce moment-là ils vont allouer ses coûts de branchement compteur et, bon, d'autres coûts, mais moi quand je le mets dans mon coût de service, bon, lui je alloue quand même des conduites principales parce que là, c'est un coût moyen.

.
Donc, je peux vous parler de cette nuance-là, là, entre le projet de rentabilité puis le coût de service; on ne peut pas toujours faire des liens un pou un là.

114 Q. Oui. Maintenant, je vais revenir à votre affirmation précédente. Il y a deux facteurs qui font varier le coût total, donc la rentabilité d'un client, et, si je me rappelle bien votre commentaire précédent, c'est de dire il n'y a peut-être pas une relation

linéaire, mais il y a clairement une relation entre le fait que si un client est plus important, qu'il a des installations de chauffage plus importantes, il y aura aussi, en absolu, des coûts plus importants pour le brancher et est-ce que si on prend une approche d'un montant fixe, est-ce que ça ne va pas vous permettre de générer aussi des montants fixes par mètre cube additionnel, si un client est plus grand, il va avoir une plus grande consommation et vous allez aussi générer plus de revenus?

R. Ce que vous me dites, c'est qu'avec une approche fixe, que les revenus seraient toujours les mêmes et comme les coûts sont variables, qu'on générerait beaucoup plus de revenus que de coûts. C'est ce que vous me dites?

115 Q. Non, pas nécessairement plus...

R. Non?

116 Q. ... mais...

R. Je ne comprends pas.

117 Q. ... vous allez au moins avoir un lien entre la grosseur du client et les revenus que vous allez percevoir, qui est plus direct, plus linéaire que celui de la formule que vous suggérez?

.

MME LYNE MERCIER :

R. Je ne suis pas l'expert en mathématiques là, c'est plutôt ma compagne, mais en ayant un trente-cinq pour cent (35 %), trente-cinq pour cent (35 %) appliqué

sur un chiffre plus petit me donne des *cents* par mètre cube plus petit. Si je prends dix sous (10 ¢) appliqué sur les mètres cubes, qu'ils soient les premiers ou les derniers, c'est toujours dix sous (10 ¢)...

118 Q. Oui.

R. ... donc, la méthode en pourcentage, fait en sorte que plus que le client consomme, il y a des économies qui sont reflétées, le trente-cinq pour cent (35 %) est sur un chiffre plus petit. C'est en *cents* par mètre cube absolu, ça va toujours être le même montant d'argent. Ça fait que moi... on veut refléter les économies d'échelle, toujours...

119 Q. D'accord.

R. ... même si c'est pour quand même une fourchette assez restreinte de clients, il y a quand même plus qu'un client consomme, moins ça nous coûte cher.

120 Q. Maintenant, l'autre aspect relativement à ce tarif résidentiel, ça a déjà fait l'objet de certaines discussions, mais je voulais la poursuivre avec vous. Je vous mets dans la situation suivante : le fait de changer de l'utilisation de l'article 3.5 à ce nouveau tarif résidentiel, va faire en sorte que vous pouvez exiger du nouveau client à une adresse avec un compteur, un montant, un tarif supplémentaire pour une période de cinq ans. Est-ce que j'ai bien compris votre tarif résidentiel jusque là?

R. Oui.

121 Q. O.K. Ce client-là, au bout de trois ans déménagement et le nouveau client ne consomme pas de gaz naturel. Je vous soumetts aussi, parce que je ne veux pas entrer dans une discussion juridique avec vous, que s'il n'y a pas de lien avec le deuxième client, vous ne pouvez pas lui exiger le montant du... le montant qui serait dû pour la consommation du gaz puisqu'il n'en consomme pas, vous ne pouvez pas l'exiger non plus du premier client, puisqu'il a quitté et vous n'avez plus de lien, là, tarifaire puisqu'il n'a pas de consommation avec lui.

.

Cette perte-là, disons des deux dernières années, si le client ne consomme pas, qui va devoir l'assumer?

R. Un, pour ce qui est des liens juridiques on n'est pas les bons témoins...

122 Q. Non, c'est pour ça que je vous ai soumis...

R. ... pour commencer...

123 Q. ... l'hypothèse là, je...

R. ... puis deux, si on ne parle pas des clients résidentiels là, toutes les fois qu'un client quitte le réseau, O.K. à toutes les fois c'est la même chose qui arrive, donc, il y a des actifs qui sont là et puis c'est les autres clients qui se trouvent, en fait c'est que des... ce que le client supportait va devoir être supporté par le reste des abonnés, tout simplement.

124 Q. D'accord. Et donc, non seulement dans ce cas-ci les

autres abonnés vont supporter l'investissement usuel de Gaz Métropolitain pour connecter un client, mais aussi une portion du financement de son système de chauffage dans sa maison?

R. Les coûts ont couru, c'est ça qui arrive.

125 Q. O.K. Maintenant, deuxième élément...

.

LE PRÉSIDENT :

Excusez Maître. Votre hypothèse implique qu'on pourrait comprendre que si le client part après trois ans, il décide aussi de changer de système de chauffage.

.

Me BENOÎT PÉPIN :

Bien sûr, bien sûr.

.

LE PRÉSIDENT :

O.K. Donc lui, il essaie de sortir la fournaise au gaz et s'en aller à d'autre chose là.

.

Me BENOÎT PÉPIN :

C'est ça, il se convertit, quelque chose comme ça.

.

LE PRÉSIDENT :

Oui.

.

Me BENOÎT PÉPIN :

126 Q. Maintenant, non seulement il y a une perte qui est

assumée par les autres clients, mais comment vous allez répartir entre les différentes classes de clients cette perte-là?

MME LYNE MERCIER :

R. Alors les coûts sont toujours alloués selon les méthodes approuvées du coût de service, donc, dépendamment de la catégorie de dépenses ou de coûts, ça suit le cours normal des allocations qui sont faites.

127 Q. Et dans ce cas-ci, cette dépense additionnelle de financement du système de chauffage, ce que vous vous faites rembourser par le biais de ce trente-cinq pour cent (35 %) additionnel, qui le supporte?

R. Un, dans le trente-cinq pour cent (35 %) Michel Roy vous a dit qu'il y avait, qu'il pouvait y avoir des choses pour le réseau, il peut y avoir des subventions, donc, il y a des méthodes pour allouer les conduites et il y a des méthodes pour allouer les subventions.

128 Q. O.k. Lorsque vous faites référence à une subvention, vous parlez de ce qu'est le montant additionnel pour financer les installations de chauffage?

R. C'est ça.

129 Q. Bon, alors cette portion-là, dans votre allocation des coûts, à qui l'allouez-vous?

R. Donc pour ce qui est des subventions, on fait des allocations directes, on peut faire un lien entre la

subvention et le tarif auquel cette subvention s'est adressée, même si le client... en fait, c'est qu'on connaît les clients et les numéros de comptes.

130 Q. Donc, est-ce que vous allez restreindre ça aux clients du tarif 1 et même, plus spécifiquement, aux clients du tarif 1a?

R. Oui.

(11 h 40)

131 Q. Finalement, une question quant à la relation qu'il y a avec votre client résidentiel, est-ce qu'il y a un contrat écrit au-delà du tarif? Je pense que la réponse, c'est non, là, mais...

R. Je ne suis pas le bon témoin, je ne peux pas répondre.

132 Q. Alors sauriez-vous qui serait en mesure de m'indiquer, pour l'entreprise, s'il y a un contrat écrit avec le client résidentiel au-delà du tarif?

R. Le Service des ventes.

133 Q. Est-ce que vous pourriez prendre l'engagement, juste confirmer qu'il n'y a pas de contrat écrit au-delà du tarif?

.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Je veux juste être certain...

.

LE PRÉSIDENT :

Là, vous parlez d'un contrat, il y a certainement un contrat pour la consommation de gaz mais est-ce que

MMES DESROCHERS, DURAND et MERCIER
Contre-interrogatoire
Me Benoît Pépin

vous parlez d'un contrat pour...

Me BENOÎT PÉPIN :

Les services de Gaz Métropolitain.

LE PRÉSIDENT :

... si la fournaise, le chauffe-eau, *et cetera*...

Me BENOÎT PÉPIN :

Non, non, non, le transport et distribution, les services qui sont fournis par eux.

LE PRÉSIDENT :

Ça devrait, je présume que ça devrait être inclus dans le règlement?

Me JOCELYN B. ALLARD :

Bien là, dans un premier temps évidemment, si on parle des contrat de consommation, il y a toujours un contrat, je veux dire, quand un client consomme. Et je cherche dans le règlement tarifaire, il y a un endroit où on parle de contrat écrit, si c'est ça, ce à quoi mon confrère fait référence.

MME SYLVIE DESROCHERS :

R. Article 3 des dispositions générales.

Me BENOÎT PÉPIN :

134 Q. C'est à la page?

R. 33.

.

Me JOCELYN B. ALLARD :

33 de SCGM-19, document 1. Et ensuite il y a déjà l'engagement numéro 5 qui a été pris de fournir les documents en faisant état des instructions, de l'éducation, formation de nos formateurs relativement à la façon dont les contrats doivent être rédigés afin de refléter l'obligation du client, là je ne sais pas si vous parlez de l'obligation du client avec le promoteur, ça, on a déjà touché ça. Si on parle des contrats de vente de gaz, bien évidemment, c'est déjà prévu dans le tarif. Je ne suis pas certain de ce qu'on cherche.

.

Me BENOÎT PÉPIN :

Bien je vais vous l'expliquer, c'est-à-dire que cet engagement-là fait référence à la relation contractuelle Gaz Métropolitain promoteur et les instructions qui ensuite vont influencer la relation contractuelle promoteur-clients. Maintenant pour le service de transport et distribution de gaz naturel qu'offre Gaz Métropolitain, qui est la nature de ses activités, il y a aussi une relation juridique qui s'établit entre Gaz Métropolitain et son client.

Ça, ça peut se faire par le biais tout simplement de l'existence du tarif qui en droit devient le contrat; ou alors, elle peut aussi avoir un contrat écrit. L'article 3.1 d'ailleurs, le distributeur peut exiger du client qu'il signe un contrat pour être desservi et je veux tout simplement savoir, dans le résidentiel, est-ce qu'il y en a un? Je pense que c'est non, la réponse, mais je veux confirmation de ça parce que s'il y en a un, j'aimerais ça en avoir une copie.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Alors, maître Pépin, Monsieur le Président, maître Pépin a posé la question à Michel Roy, page 119 des notes sténographiques, et la réponse lui a été donnée. Les notes sténographiques du vingt-trois (23) octobre :

Écoutez, du point de vue des engagements, vous indiquez qu'il y a un contrat écrit, signé pour cinq ans entre Gaz Métro et le client?

La réponse de Michel Roy :

R. Il y a un contrat, non, il n'y a pas de contrat, il y a un prix fixe, il y a un prix fixe qui est établi pour cinq ans auprès du

client.

Q. D'accord. Est-ce que vous signez un document contractuel en dehors du tarif?

R. En dehors du tarif, non.

Me BENOÎT PÉPIN :

Alors je m'excuse, à ce moment-là, si j'ai déjà eu la réponse, je pensais qu'à ce moment-là, il répondait sur la relation avant l'existence du tarif qui est mis en vigueur, mais si c'est la bonne réponse...

LE PRÉSIDENT :

Donc ça répond à la question.

Me BENOÎT PÉPIN :

Tout à fait.

- 135 Q. Maintenant, toujours sur le sujet de la hausse du prix de la marchandise, la hausse du prix du gaz, peut-être un deux sous (2 ¢) par mètre cube pour le client, à peu de choses près, plus une légère augmentation des tarifs de transport et de distribution telle que requise par, demandée plutôt par Gaz Métropolitain, j'aimerais savoir, est-ce que l'entreprise a fait une analyse de la sensibilité de ses clients au prix?

MME SYLVIE DURAND :

R. Est-ce que vous faites référence à ce qu'on appelle,

dans le jargon économique, à une étude d'élasticité-prix de la demande, c'est-à-dire de connaître ce qu'est les... quelle serait la réaction des clients suite à une augmentation du prix TDM du gaz ou une augmentation du prix de l'électricité?

136 Q. Oui, quoique ça peut se faire par le biais d'une analyse plus empirique, juste regarder la façon dont les clients... Mais oui, c'est le même concept, c'est-à-dire comment les clients réagissent face à une augmentation par opposition à leur consommation.

R. O.k., parce qu'on a fait, à la Tarification, en avril quatre-vingt-treize (93), on a un stagiaire de l'Université de Laval qui a fait son mémoire de maîtrise sur ce sujet-là et malheureusement, les résultats auxquels ils sont arrivés n'étaient pas concluants et la conclusion, c'est qu'on ne pouvait pas vraiment utiliser l'étude pour avoir une bonne idée de la réaction de nos clients au prix parce que, bon, il y avait toutes sortes de raisons statistiques.

Et ça arrive parfois, on fait des mémoires de maîtrise et on n'a pas toujours des résultats concluants et dans ce cas-là, on n'avait pas un résultat concluant. Outre cette analyse-là, on n'a pas fait d'autres études sur l'élasticité, la sensibilité de nos clients aux hausses de prix du gaz, à la Tarification.

137 Q. D'accord. Et vous n'avez pas donc une idée de la sensibilité des clients ou jusqu'où vos clients résidentiels sont prêts à payer, quelle est leur réaction par rapport à une augmentation du prix?

MME LYNE MERCIER :

R. Non. Par contre, en réponse à une question du RNCREQ à la SCGM-16, document 1.6, il y a un résumé de la théorie économique par rapport à l'élasticité-prix au résidentiel. Donc ça fournit une base théorique de comment est-ce que ça devrait fonctionner.

138 Q. O.k. Maintenant, quant à la quantification actuelle de jusqu'où vous pouvez augmenter vos tarifs pour conserver votre clientèle résidentielle, ça, est-ce que vous avez fait une telle analyse?

R. On n'en a pas fait mais nous, quand on fixe nos tarifs, on se dit : il y a la concurrence qu'il faut regarder, ça met une limite. Et ensuite de ça, c'est évident qu'on regarde de combien est-ce que l'inflation augmente. Ça fait qu'on prend ces deux choses-là en considération en disant : c'est raisonnable. Mais il n'y a pas de théorie, de sondage outre que ça.

139 Q. Donc en fonction de la concurrence et de l'inflation?

R. Oui.

140 Q. Et est-ce que je dois comprendre que c'est en quelque sorte le plus bas des deux, vous ne pourrez pas dépasser ni l'inflation ni le niveau de l'énergie

concurrentielle?

R. Pas nécessairement.

141 Q. O.k. À ce moment-là, pourriez-vous m'expliquer, pour ce qui est de la concurrence, je peux facilement comprendre mais pour l'inflation?

R. Bien, je vais faire des suppositions. Supposition que la compagnie aurait besoin d'augmenter de beaucoup ses revenus et que l'ensemble des tarifs... l'augmentation, si elle était supérieure à l'inflation, bien c'est sûr que tout le monde aurait au moins, peut-être pas tout le monde, là, mais c'est sûr qu'on devrait aller au dessus de l'inflation pour quelques catégories tarifaires pour que la moyenne donne l'inflation. Donc si nos besoins étaient plus grands, on pourrait dépasser l'inflation.

142 Q. Oui, ça, c'est de dire que vous devez dépasser l'inflation mais la question, c'est est-ce que vous pouvez, afin de satisfaire les besoins de votre clientèle, ou afin de conserver vos clients, dépasser l'inflation?

Me JOCELYN B. ALLARD :

Il me semble que les témoins ont répondu qu'ils n'avaient pas fait d'analyse. Elle a expliqué la question de l'étude élasticité de la demande, il n'y avait pas de résultats concluants. Le témoin Mercier a expliqué que les deux facteurs qui étaient pris en considération, c'est la concurrence et l'inflation.

Là maintenant, quand même qu'on voudrait essayer de leur faire dire : □ Puis l'étude, qu'est-ce qu'elle a donné? □ ou □ Qu'est-ce que vous avez fait comme analyse? □, bien il ne l'ont pas faite, il n'y a pas eu d'analyse à ce niveau-là.

Me BENOÎT PÉPIN :

Non, je pense que c'est plus que ça, c'est aussi que Gaz Métropolitain, dans sa preuve – je vais juste trouver la référence – dit, à la pièce SCGM-17, document 1.7b, au dernier paragraphe, on dit :

L'augmentation importante aurait un impact hautement négatif sur la clientèle actuelle qui s'attend, dans une large mesure, à voir croître ses tarifs à l'inflation.

Donc si c'est la preuve de Gaz Métropolitain qu'il y a une attente des clients que ça monte à l'inflation, c'est exactement sur ça que je pose mes questions, c'est quelle est leur limite, il y a la concurrence, il y a l'inflation mais je veux comprendre.

MME LYNE MERCIER :

R. Bien je pourrais ajouter, écoutez, tout à l'heure, j'ai parlé un petit peu de... j'ai montré un graphique qui était l'évolution des tarifs de Gaz Métropolitain depuis plusieurs années. Quand on voit

ça, il est clair – il est déposé à SCGM-17, document 1.15 – on voit que Gaz Métropolitain avait comme objectif de corriger l'interfinancement, a réussi quand même à faire ça de façon progressive puis à prendre comme guide un petit peu l'inflation comme maximum. Alors à date, on s'est mis ça comme objectif et ça a fonctionné. Donc c'est parce qu'on pense qu'instinctivement c'est raisonnable que de demander une augmentation qui est proche de l'inflation. C'est ce qui nous a guidés.

- 143 Q. C'est juste parce que votre propos antérieurement, c'était de dire que votre maximum d'augmentation, vous le fixiez en fonction et de la concurrence et de l'inflation, et je voulais comprendre l'inflation, est-ce que c'est le maximum que vous vous fixez ou si c'est purement un objectif, mais si vous faites plus, vous faites plus.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Là, je m'excuse encore mais à moins que madame la sténographe puisse nous relire ce qui a été dit, moi, je n'ai pas compris que le témoin avait dit □ le maximum □. Est-ce que c'est une des choses qui est prise en considération, il y a deux facteurs pris en considération : la concurrence et l'inflation. Et là, j'aimerais ça qu'on ne mette pas, ça fait trois fois, il me semble, qu'on essaie de mettre ça dans la bouche du témoin comme terme, ce n'est pas ce que

j'ai compris, moi, encore.

.

LE PRÉSIDENT :

Mais il y a un troisième facteur qui a été mentionné aussi, qui est, il y a un objectif de corriger l'interfinancement, et qui est entendu selon, a été entendu selon un échéancier, comment je dirais ça, pas trop sévère. Ça fait que ça rentre à l'intérieur des considérations, donc ils ont les deux premières qui sont peut-être des considérations tangibles, l'inflation et la concurrence, et une troisième qui est l'interfinancement, la correction selon certains barèmes. C'est ce que je comprends.

R. Oui, et je rajouterai aussi les besoins en revenus additionnels ou la diminution de revenus qu'on a.

.

LE PRÉSIDENT :

S'il y a un besoin, c'est ça.

R. S'il y a un besoin.

.

LE PRÉSIDENT :

O.k., c'est ça. Est-ce que ça répond à votre question, Maître Pépin?

.

Me BENOÎT PÉPIN :

Oui.

144 Q. Finalement, juste pour quantifier la hausse pour un client résidentiel, s'il y a une augmentation

d'environ deux sous (2 ¢) de la marchandise cette année, plus une augmentation d'environ, moi, j'ai calculé environ point cinq sou (0,5 ¢) pour le client résidentiel avec la hausse actuelle, que l'augmentation totale pour le client en pourcentage serait une augmentation d'environ six point vingt-cinq pour cent (6,25 %) pour le client résidentiel, est-ce que vous êtes en mesure de confirmer ça?

Me JOCELYN B. ALLARD :

Il y a déjà un engagement de pris, à l'engagement numéro 4, quantifier l'impact sur la facture résidentielle de la hausse du prix du gaz naturel de deux et dix (2,10) le gigajoule à deux et soixante-cinq (2,65) le gigajoule, qui a été demandé à monsieur Roy, ça fait que plutôt que de faire faire deux fois le calcul, je pense qu'il va nous arriver avec la quantification en question.

Me BENOÎT PÉPIN :

Parfait, donc non seulement le gaz mais aussi l'augmentation de transport et distribution. Je vous remercie. C'était l'engagement, Maître Allard, je m'excuse?

Me JOCELYN B. ALLARD :

Quatre (4).

Me BENOÎT PÉPIN :

Quatre (4).

- 145 Q. Maintenant, quant à l'impact tarifaire de cette nouvelle clientèle résidentielle, les témoins de la... sur le marché, le développement de marché, nous ont indiqué qu'il allait y avoir un impact négatif de deux point trois millions (2 300 000 \$) la première année, qui monte jusqu'à trois point deux millions (3 200 000 \$) au bout de cinq ans puis ensuite de ça, on présume qu'il y a une courbe qui va soit se stabiliser, soit descendre. Cet impact tarifaire négatif, qui va le subir dans les différentes classes tarifaires?

MME SYLVIE DURAND :

- R. Alors je ne peux pas vous donner la réponse exacte, là, je vais vous parler en termes qualitatifs parce que je ne mettrais pas, je ne peux pas faire d'estimé comme ça au pif, c'est beaucoup trop complexe. Donc vous dites que l'effet à la hausse sur les tarifs de trois... qui peut atteindre jusqu'à trois point deux millions (3 200 000 \$) certaines années, comment est-ce que ça va être supporté, comment est-ce qu'on va allouer ces coûts additionnels-là dans l'étude d'allocation, en fait, les coûts des clients...
- 146 Q. Exactement.
- R. ... ces coûts-là dans l'étude d'allocation du coût de service. Et là, pour vous répondre, ce que je vous

dirais, c'est que j'utilise les outils que j'ai actuellement, avec les méthodes d'allocation que j'ai actuellement. Par exemple, bon, j'ai vu un endroit dans la cause tarifaire, ils disaient que cette année, il y avait une dépense additionnelle, il me semble, de un point neuf million (1 900 000 \$) pour les clients résidentiels.

Et j'ai regardé la composition de ces dépenses-là pour voir comment on pourrait les allouer, bon il y en a, c'était marqué des salaires, alors je ne sais pas dans quel poste comptable ça fonctionne mais d'un point de vue comptable dans la compagnie, les dépenses sont comptabilisées dans des postes comptables, il y a une charte comptable qui s'applique et ce n'est pas évident de savoir, pour moi, au niveau de l'étude d'allocation du coût de service, comment ça va s'en aller. Par contre, je peux vous donner des exemples, j'ai vu qu'il y avait quand même des dépenses de publicité importantes qui étaient faites pour ces catégories de clients-là, alors les dépenses de publicité, on les alloue selon les méthodes approuvées par la Régie.

Et les dépenses, en fait, les dépenses de publicité, les dépenses qui sont destinées aux clients résidentiels sont allouées aux clients résidentiels directement. Donc si je prends l'exemple des dépenses

de publicité, elles seront allouées précisément aux clients résidentiels; c'est eux qui vont supporter cette portion des dépenses-là. S'il y a des subventions qui sont allouées, ça va être supporté par les clients qui ont bénéficié de ces subventions-là, donc ça devrait se retrouver dans le tarif 1 des clients plus petits que dix mille neuf cent cinquante (10 950) mètres cubes, parce qu'on fait des allocations directes.

La même chose pour les coûts de branchement, c'est des allocations directes, les coûts de compteurs, c'est des allocations directes. Les clients sur réseau, bon, ils n'ont pas de coûts additionnels de conduites principales mais par contre vont supporter eux un coût des conduites principales des clients existants. Donc au niveau des conduites principales, bien ils allègent le fardeau de coût des autres clients. Donc c'est difficile de voir exactement comment ça va, comment ça va finir, cette histoire-là; en fait, il s'agit toujours de regarder la relation qui existe entre le coût marginal, qui est le... qui sont les coûts pour regarder les projets de rentabilité, et le coût moyen.

Là, je vais vous répondre théoriquement mais à chaque fois que le coût marginal est inférieur au coût moyen, bien le coût unitaire alloué au client va

diminuer; et à l'inverse, si le coût marginal est supérieur au coût moyen, bien le coût unitaire alloué au client va augmenter. Donc la résultante de tout ça, je ne saurais pas vous dire, pour chacun des postes comptables, c'est l'exercice qu'il faut faire. Et il n'y a qu'une étude d'allocation du coût de service complète qui peut donner la réponse à cet exercice-là.

- 147 Q. O.k. Mais toujours qualitativement, puis ça me satisfait entièrement, vous avez mentionné, par exemple, la publicité et les subventions, qui sont tout de même une portion importante, sont reliées aux clients résidentiels dans votre esprit et seront allouées à leur classe tarifaire; quant aux salaires, bien évidemment, vous êtes un peu plus nuancée, c'est ce que j'en comprends?

R. Tout à fait.

- 148 Q. J'attire votre attention sur le témoignage de monsieur Michel Roy, le volume 3, dans l'avant-midi. Le 3 dans l'avant-midi, il faut aller à la page 98, 99, et à la question 194, je le questionne exactement là-dessus et je lui demande, à partir de la deuxième ligne :

Q. Cette hausse tarifaire de deux point trois millions (2,3 M\$) à trois point deux millions (3,2 M\$) qui est exprimée à la pièce 2.43...

donc je commence à poser mes questions, là, on s'enfarge un petit peu sur la linguistique mais à la question 195, alors je dis :

Alors, comment sera-t-elle récupérée?

La réponse de votre collègue :

Elle sera récupérée comme sont récupérés généralement des investissements de l'entreprise, c'est-à-dire que ces investissements-là sont mis dans la base de tarification. Ils vont être récupérés sur l'ensemble des consommateurs parce que les bénéfices futurs de ce développement-là est aussi pour l'ensemble de la clientèle, sans égard au tarif.

Question 196 :

Q. D'accord. Donc sans égard à la classe tarifaire?

R. C'est exact.

Est-ce que votre collègue s'était trompé?

R. Non. Je vais vous dire, il y a un piège dans l'étude d'allocation du coût de service, c'est que souvent, on fait le lien entre les coûts et les tarifs alors

que ce n'est pas nécessairement la même chose. Quand on regarde, on observe quels sont les coûts qu'on a encourus pour les clients, ça, c'est l'étude d'allocation du coût de service. Maintenant, comment est-ce qu'on va aller récupérer ces coûts-là via les tarifs? Ça, c'est totalement une autre histoire, ce sont les tarifs. Et les tarifs ne sont pas exactement les coûts.

Donc moi, je vous explique ici comment on alloue ces coûts-là et maintenant, ces coûts vont être récupérés de quelle façon? C'est une question tarifaire et non pas une question d'étude d'allocation de coût de service. On peut soit décider de suivre les coûts, on peut décider de diverger des coûts, mais ça, c'est une question tarifaire.

- 149 Q. Donc du point de vue tarifaire, votre collègue était correct en indiquant que c'est fait... les coûts sont récupérés de l'ensemble des usagers alors que du point de vue du coût de service, votre réponse est différente, c'est ça que je dois comprendre?

MME LYNE MERCIER :

- R. Bon, pour commencer, quand on fait un plan, un plan de développement, alors s'il y a des baisses sur le tarif, ça bénéficie à tout le monde; puis s'il y a des hausses, bien c'est un résultat. On a des revenus d'un côté puis on a des coûts de l'autre côté. Alors

Sylvie Durand a expliqué comment les coûts fonctionnent puis ça, c'est selon les méthodes d'allocation.

Au niveau de s'il y a un manque de revenus, ce qui semble être le cas, comment ça va être récupéré? Si je regarde l'évolution de mes tarifs, je me dis : je vais, dans le futur, continuer de regarder l'allocation du coût de service; si je note que les coûts commencent à être très différents, je vais peut-être ajuster mes tarifs dans les années subséquentes pour me rapprocher des coûts. Alors ce n'est pas une question qui est immédiate.

Donc j'ai des tarifs qui semblent être, qu'on veut stables d'année en année, pas trop en dents de scie, ce qu'on pense qui va continuer, pas de choc tarifaire, et j'ai mes coûts qui vont évoluer. Avec le temps, bien on essaie de marier les deux. Donc ce n'est pas une cause à effet directement. C'est dans le temps que ça va se rapprocher.

150 Q. Comment je fais pour savoir, à ce moment-là, si je le paie ou non?

(11 h 58)

R. Bien, c'est en regardant les résultats de l'interfinancement, vous payez ou vous ne payez pas.

151 Q. Donc, cet élément-là va augmenter l'interfinancement en faveur des clients résidentiels et ce sera correct

de le faire puisqu'ils ne sont pas supposés payer plus que l'ensemble des abonnés?

R. Nous, ce qu'on fait, c'est que... Il y a une chose. C'est que les tarifs résidentiels sont interfinancés aujourd'hui. Un projet de développement résidentiel pourrait faire ses frais. Donc, il peut être très rentable même si quand on regarde les clients résidentiels, ils sont interfinancés. Ça fait qu'il faut vraiment distinguer ça.

152 Q. Mais vous êtes d'accord...

R. Parce que ce qu'il arrive, c'est qu'une fois qu'on va mettre le nouveau projet résidentiel avec nos clients existants, on va leur faire supporter une quote-part des coûts. Il se peut qu'on constate que si on a un grand nombre de clients qui se rajoutent que, par les méthodes d'allocation, ils vont se voir allouer certains coûts communs qui vont être assez gros, puis ils vont... On va dire : hey, ils sont beaucoup interfinancés.

Mais la question qu'il faut se poser, est-ce que l'ajout de clients, des projets de développement, est-ce que ça contribue à alléger le fardeau de tous les clients? C'est deux choses distinctes ça. Puis c'est difficile à se centrer là-dessus quand on regarde l'interfinancement tout seul. Donc, on peut avoir un résultat d'interfinancement qui augmente, mais qui, en même temps, profite à tous les clients

et contribue à faire baisser les tarifs. C'est deux choses distinctes.

- 153 Q. Dans ce cas-ci, puis la question est probablement adressée à madame Durand. Cet impact tarifaire négatif pour les premières années va avoir un effet négatif sur l'interfinancement?

MME SYLVIE DURAND :

- R. Alors, comme je vous ai dit, je n'ai pas fait l'étude d'allocation du coût de service sur le budget. Je sais qu'il y a des projets résidentiels qui créent un effet à la hausse sur des tarifs pour cette année. Mais je sais que le projet globalement, quand on regarde l'ensemble des clients, il y a un effet à la baisse sur des tarifs la première année. Alors, il faut... Le problème est vraiment multidimensionnel. Alors, on a des coûts additionnels, on a des coûts existants. Ce qui est certain, c'est qu'il y a un effet à la baisse sur les tarifs la première année dû à l'ensemble des projets.

- 154 Q. Je vais vous soumettre que, ça, ce n'est pas vrai ça. Ma compréhension de la preuve, c'est une augmentation tarifaire. Il y a peut-être un effet à long terme mais...

- R. L'ensemble du projet, oui, c'est ça. C'est ce que je vous dis. L'ensemble du plan de développement incluant tous les clients.

- 155 Q. D'accord.

R. Les clients résidentiels ont un effet à la hausse. Mais l'ensemble du plan de développement, globalement, moi, quand je vais faire mon étude d'allocation du coût de service, je devrais... mes sous par mètre cube que je vais allouer à l'ensemble de mes clients devraient baisser parce qu'il y a un effet à la baisse sur les tarifs, c'est-à-dire que j'ai plus de monde pour partager - il me semble que c'est un beau mot, là - mais pour partager les coûts existants. C'est ce que ça veut dire.

Bon. Et dans ce partage, dans cette enveloppe globale-là, bon, bien, j'ai mes clients résidentiels qui, eu, créent un effet à la hausse sur les tarifs. Bon. Comment ça va jouer? Je vous dirais, là, au pif, comme ça, là, que, probablement, qu'en valeur absolue, en dollars, l'interfinancement du résidentiel va augmenter.

Mais en sous par mètre cube, là, c'est là que je vous dis que ça dépend de la relation entre le coût marginal et le coût moyen. Parce que si le coût additionnel que nous génèrent ces clients-là est inférieur à mon coût moyen, à ce moment-là, ça va faire qu'en sous par mètre cube mes clients, globalement, vont me coûter moins cher. Donc, il y a la nuance que, globalement, je rajoute plus de clients, je rajoute plus d'interfinancement.

Mais je vais vous donner un exemple. C'est qu'il y a quelques années, on l'avait cité dans le coût de service. On avait évalué la rentabilité des clients cogénération. Et ces clients cogénération-là créaient un effet à la baisse sur les tarifs. Et on avait fait une étude d'allocation du coût de service pour voir qu'est-ce que ça donnerait sur l'ensemble des clients.

Et quand on a fait l'étude d'allocation du coût de service, le client cogénération était interfinancé de façon importante. Donc, c'est pour vous dire que ce n'est pas vraiment évident qu'est-ce qui se passe. En fait, c'est que le client cogénération supportait une partie des coûts des clients existants. Dans le revenu requis, quand on regarde sur une base marginale, le client avait un effet à la baisse sur les tarifs.

Mais dans l'étude d'allocation du coût de service où chaque client paie sa juste part des coûts, à ce moment-là, le résultat est différent. Donc, c'est pour ça que je vous dis que je n'ose pas trop m'avancer sur... Bon. Globalement, je vous dirais, oui, je dirais que, probablement, que l'interfinancement en dollars va augmenter. Mais en sous par mètre cube ou l'interfinancement qui va résulter en sous par mètre cube, je ne sais pas trop

qu'est-ce que ça donnerait.

156 Q. Donc il peut être plus grand en dollars, mais il peut être meilleur dans le sens qui peut être pour le bénéfice de l'ensemble des usagers?

R. Oui.

157 Q. Merci.

.

MME LYNE MERCIER :

R. J'aimerais ajouter quelque chose sur l'interfinancement. C'est parce qu'on regarde ce mot-là, puis il y a comme une connotation qui est péjorative. Mais je voudrais que les gens s'enlèvent ça de la tête, parce que...

158 Q. C'est exactement ce que je visais à faire établir à la fin.

R. Bon. Alors, mon exemple, il est assez simpliste. C'est toujours de se dire, nous sommes tous des Canadiens. En venant au monde, un petit Canadien a une dette de vingt-cinq mille dollars (25 000 \$). Bien, ça ne nous empêche pas de faire d'autres petits Canadiens parce qu'on veut que la dette de vingt-cinq mille dollars (25 000 \$) soit supportée par plus de monde.

159 Q. Je n'ai pas de problème avec ça. Il y a une politique nataliste chez Gaz Métro.

R. J'ai fait ma part.

160 Q. Maintenant, quant à l'interfinancement des clients résidentiels, quel est votre objectif corporatif à

cet égard-là?

R. Je pense que je l'ai dit un petit peu dans mon introduction. C'est que nous constatons qu'il y a un interfinancement en faveur des clients résidentiels. Et le but premier de Gaz Métropolitain au début, c'est de baisser ses coûts, baisser son coût unitaire moyen pour tout le monde. Alors, ça, c'est l'objectif. Plus qu'on va baisser nos coûts, plus qu'on va rentabiliser notre réseau, plus que ça va être mieux pour tout le monde. Ça, c'est un côté. Pour l'interfinancement, quant à lui, on veut... on le constate. On veut le régler d'une façon progressive et ordonnée. Alors, on continue sur cette lancée-là. Il n'y a pas aujourd'hui d'autres facteurs qui viendraient changer à court terme notre stratégie de correction d'interfinancement.

161 Q. Maintenant, votre stratégie de baisse de l'interfinancement, est-ce que c'est une stratégie de baisse entre les différentes classes tarifaires ou entre les membres d'un même tarif selon, c'est-à-dire les sous-catégories d'un même tarif ou est-ce que c'est traité différemment?

R. C'est les deux autant que possible.

162 Q. D'accord.

.

M. FRANÇOIS TANGUAY :

163 Q. Sur ce point-là, pendant que vous cherchez votre référence. Je reviens à 17, document 11, 1 de 2, le

grand tableau sur l'interfinancement. Il y a là, vous avez les divisions en neuf du tarif 1 qui en soi est très éloquente parce qu'elle nous montre vraiment une division de l'interfinancement à l'intérieur d'un même tarif, pour m'accrocher sur ce que vient d'avancer maître Pépin, et j'essaie de... c'est parce qu'on parle... le tarif 1, c'est souvent... on a l'illusion que c'est un tarif domestique puis, dans les faits, ce n'est pas vraiment un tarif domestique. Le tarif 1.1, c'est un tarif domestique puis tous les autres, pratiquement, c'est autre chose, c'est pratiquement du commercial, parce que j'imagine, en regardant les quantités, quand on est rendu à 3, cent vingt-sept mille (127 000), on est rendu à un multilogements minimum, puis on rentre dans le commercial à toute fin utile à ce niveau-là.

.

MME LYNE MERCIER :

R. Pour regarder le volume, je vous inviterais à regarder en bas du grand tableau.

164 Q. Oui.

R. Il y a des tarifs, 101, 102, 103.

165 Q. O.K. Mais ce que j'essaie de faire, moi, c'est de coller ces quantités-là...

R. À des...

166 Q. ... à des...

R. Des noms.

167 Q. Parce que, en quelque part, moi, ma confusion par

rapport à ça, c'est peut-être bien personnel, mais c'est que, comme on divise ça en trois, même pour l'Hydro, on fait pareil, on divise les tarifs en trois gangs : le domestique, industriel commercial ou agricole, puis après ça on s'en va dans la grande puissance. Et dans les faits, comme vous le montrez dans ce tableau-là, il y a une vingtaine de tarifs. Donc, j'essaie de voir, moi, d'identifier ces volumes-là dans le neuf, là, quand on est rendu à des quantités très impressionnantes, là, dans le 4, 5, 6, 1.5, 6, 7, on parle de quoi à cette échelle de grandeur-là?

R. Alors à la colonne...

168 Q. Je ne parle pas de quantités. Je parle de quoi on desserre, là.

R. Oui. O.K. Alors, quand on regarde la ligne 2, on parle de volume annuel. Alors c'est volume total desservi.

169 Q. Oui.

R. Alors, ça, ça ne nous indique pas quelle grosseur de client que c'est. C'est le total. Il faut aller voir en bas. Il y a une petite colonne avec les tarifs 101 jusqu'à 109. Puis en fait, là, nos clients résidentiels, notre trois mille huit cents (3800), il se trouve au palier... au début du palier 104. Nous, notre clientèle, en fait, on dit, les clients résidentiels, c'est dix mille (10 000) mètres cubes et moins, c'est quatre logements et moins.

Jusqu'à trente-six mille (36 000), on pourrait dire que c'est des clients affaires. Puis aussitôt qu'on arrive en quelque part dans le tarif 106, là, trente-six mille (36 000) puis cent neuf mille (109 000), on commence à entrer dans ce qu'on appellerait nos clients privilèges, nos clients, soixante-quinze mille (75 000) mètres cubes et plus. C'était des anciennes appellations. Mais je vous dirais que, à partir du tarif 104, il y a vingt-sept mille (27 000) clients qui est pas mal notre clientèle commerciale, industrielle.

Et c'est des clients qui sont à chauffage, je vous ferai remarquer toujours. Parce que le tarif 1, c'est un tarif général. C'est le tarif qui s'applique par défaut, quand on ne contracte pas de tarifs pour lesquels on a des obligations, et caetera. Donc, on pourrait à l'avenir peut-être indiquer pour chacune des sous-classes un exemple de qu'est-ce que ça représente un hôpital, une institution, des choses comme ça.

- 170 Q. Oui. Dieu me garde de rajouter un engagement, là. Il me semble qu'on en a en masse. Mais c'est une précision qui, en tout cas, je pense que ça ne nuirait pas de nous situer grosso modo si c'est un hôpital, si c'est un CLSC. Qu'on ait un ordre de grandeur de voir qui on tarife parce que, effectivement, il y a des marges considérables là

dedans, puis ça nous aiderait un peu. Parce que je parle de ces volumes-là forcément par rapport à l'interfinancement en bas. Alors on pourrait se retrouver avec du domestique qui est interfinancé par du commercial très, très, très grand, alors qu'ils sont dans le même tarif.

R. Mais c'est ça qui arrive.

171 Q. C'est ça, moi, que... Parce que l'interfinancement, quand je le regarde, juste le tarif 1, là, on sait qu'il s'autofinance presque à trois cent mille piastres près, et donc, dans les faits. Mais à l'intérieur de ça, il y a des interfinancements considérables. Je veux dire, il y a des écarts énormes, t'sais. Alors, quand vous voulez appliquer une... Je suis content d'entendre dire, si j'ai bien compris, que vous allez agir sur l'interfinancement à l'intérieur des tarifs, si j'ai bien compris la dernière réponse à maître Pépin?

R. Oui. Et c'est pour ça qu'on a détaillé l'étude. Alors, nous, quand on corrige l'interfinancement, ce qu'on se trouve à faire, c'est qu'on augmente les premiers paliers du tarif 1, et on diminue les derniers paliers du tarif 1. Puis, ça, et de ça découlent les autres tarifs parce qu'il y a une cohérence, un lien logique. Mais on fait cet exercice-là.

172 Q. À l'intérieur des tarifs?

R. À l'intérieur des tarifs.

173 Q. O.K. C'est pour ça que je posais la question, parce que, autrement, on risquait de maintenir cet écart-là à l'intérieur d'un tarif éternellement, même à la limite ça pourrait être pire.

R. En fait, vous pourriez... Si je reprends encore ce qu'on a déposé ce matin, qui était nos courbes de tarifs dans le temps, on voit les trente-six mille (36 000) mètres cubes et moins, trente-six mille (36 000) mètres cubes et plus. Donc, on voit que la correction a été beaucoup plus grande pour les petits clients que les grands clients.

174 Q. O.K. Merci.

.

Me BENOÎT PÉPIN :

175 Q. Maintenant, une petite question sur les rabais transitoires applicables à certains clients dans les tarifs 3, 4 et 5. Il est dit dans votre preuve, le document 1 page 13, mais ce n'est peut-être même pas nécessaire d'y faire référence, que vous visez l'élimination de ces rabais transitoires, ou en fait de finir le transfert du passé, mais puisqu'il s'agit d'une discrimination entre certains groupes d'usagers, qu'est-ce qui vous justifie de la maintenir?

R. Je vais d'abord, je pense, expliquer c'est quoi un rabais transitoire. Alors on a des tarifs. Comme j'ai expliqué au début, c'est qu'on essaie de maintenir une certaine stabilité dans le temps. À toutes les

fois qu'on fait un changement de la structure tarifaire, c'est évident qu'en changeant de structure, de façon de faire, quand on regarde le résultat, il y a des clients, parce qu'on change la structure, qui ont une augmentation de tarif et d'autres qui ont une baisse de tarif. Alors quand, ça, ça arrive, pour minimiser l'impact ou le choc tarifaire, c'est qu'on se dit, ces clients, à cause du changement tarifaire, un exemple, auraient une augmentation de dix pour cent (10 %), on dit, c'est trop gros à absorber dans une année. Alors, on se dit, pour faciliter le passage à la nouvelle tarification, on instaure des rabais tarifaires qui s'étalent sur quelques années en fonction de l'augmentation qui doit être absorbée par le client. Donc, ça, c'est une... on finalise la migration à la nouvelle tarification, au tarif 5, qu'il avait eu voilà quelques années.

- 176 Q. Et les coûts de ça en terme d'intérêt ou de financement de l'ajout, parce que, en fait, juste pour préfacier ma question, si je comprends bien, ces rabais tarifaires-là sont inclus dans la base de tarification et, à ce moment-là, bien, il y a un rendement sur cet aspect-là de ce coût-là inclus dans la base de tarification. Ces coûts-là, est-ce qu'ils sont alloués à cette classe spécifique de clients?
- R. Les rabais transitoires, c'est une question de tarification uniquement. Donc, on redéploie les

revenus d'une certaine façon. Donc, quand on change la structure tarifaire et qu'on se dit, il y a des clients qui auraient une grosse augmentation, alors on se dit, au lieu de leur faire subir immédiatement, on en fait subir qu'une partie. Et c'est le reste des clients qui génère les revenus. Et puis pour le reste des clients, ce n'est pas une augmentation, parce que c'était comme ça avant. C'est aller vers autre chose. On se comprend.

177 Q. Non, je ne vous suis pas nécessairement sur le deuxième volet. Je comprends le premier à l'effet que vous le financez sur la base tarifaire en général puis que tous les clients vont payer.

R. Non, ce n'est pas financé sur la base... O.K. Alors, je vais prendre un exemple concret. Si je décide demain matin que je dois changer mon tarif 5 et l'augmenter de dix pour cent (10 %), O.K., parce que je change la structure. Bon.

(12 h 13)

Ça veut dire que je dis : bon, alors je veux baisser les autres clients de l'équivalent, en fait, quand je fais une... quand je décide que je change une structure tarifaire et que j'augmente certains clients, c'est parce que je veux corriger quelque chose, alors, il y a quelqu'un d'autre qui paye trop cher et puis qui paye trop cher pour le service qu'il a.

Alors, je veux transférer cette charge aux clients interruptibles, par exemple, si c'était le cas, je décide de le faire tranquillement, donc, un exemple, si on supposait qu'il n'y aurait que deux tarifs, on dirait que ce serait, bon, le tarif 4 payait trop et je veux que le tarif 5...

Non, c'est à l'envers, c'est que le tarif 4 paye trop, puis le tarif 5, il ne paye pas assez. Donc, je dis : au lieu de le faire tout d'un coup, je le fais de façon graduée, donc... puis sur une période d'admettons de quatre ans, je vais transférer des revenus du tarif 4 au tarif 5, de façon progressive, à deux pour cent (2 %) par année.

Donc, c'est vraiment une question de comment est-ce qu'on répartit les revenus entre les différentes classes d'abonnés.

178 Q. Mais est-ce que le rabais tarifaire à ce moment-là, une fois quantifié, est-ce qu'il est ajouté à la base de tarification?

R. Non, c'est une question...

179 Q. Est-ce que c'est là mon erreur?

R. Oui, ça n'a pas rapport avec la base de tarification, ça a vraiment rapport avec comment je génère mes revenus d'année en année.

180 Q. O.K.

MME SYLVIE DURAND :

R. Si vous permettez, je vais rajouter un petit quelque chose, c'est que en fait, quand on a des rabais tarifaires, les coûts qu'on alloue aux clients là, toutes choses étant égales par ailleurs, si on a les mêmes méthodes, ils demeurent les mêmes, c'est les revenus qui changent et, en fait, ce qui prend la fluctuation c'est que le client va devenir soit plus interfinancé ou moins interfinancé. Je ne sais pas si...

181 Q. O.K.

.

MME LYNE MERCIER :

R. En général quand on tente de régler l'interfinancement, c'est parce qu'on a constaté que quelque chose ne marchait pas.

182 Q. Donc, à ce moment-là, lorsque dans votre preuve vous parlez des trois rabais transitoires, ce que vous désirez faire c'est changer ce qui était prévu originalement et l'étendre dans le temps un peu plus longtemps, afin de garder votre stabilité de tarifs?

.

MME SYLVIE DESROCHERS :

R. C'est que l'impact d'un changement tarifaire, qui a été introduit en quatre-vingt-quinze (95) dans le cas des clients interruptibles, soit réparti sur plus d'une année. Alors, dans ce cas-ci, en complétant avec l'an prochain, ça aura été sur quatre ans. Donc,

l'impact d'un changement apporté est réparti sur quatre ans.

183 Q. D'accord. Et qu'est-ce qui justifie de reporter encore dans le temps cette...

R. Pour éviter un choc tarifaire, si on ne veut pas, par exemple, imposer aux clients un changement de dix pour cent (10 %) tout d'un coup, on propose de le répartir par exemple sur quatre ans, donc, le dix pour cent (10 %) est absorbé progressivement sur quatre ans.

184 Q. O.K. Non, je voulais juste connaître la raison, c'est la stabilité tarifaire dans le temps.

.

Maintenant, une question de nature un peu plus technique, à la page 16 de la preuve, au chapitre des méthodes d'allocation des coûts de transport et d'entreposage. Non, oubliez ça.

.

Tout à l'heure, je vous ai posé des questions sur l'objectif de Gaz Métropolitain en termes d'augmentation de tarifs, vous m'avez parlé des concurrents et de l'inflation, je vous ai parlé de votre objectif en matière d'interfinancement; maintenant, quel est votre objectif en termes de réduction des tarifs, si on vous compare avec d'autres distributeurs tels que Gazifère ou Consumers Gas, puisqu'à la pièce document 1.1, vous comparez vos tarifs, notamment pour le client résidentiel?

MME LYNE MERCIER :

R. Il y a toujours deux volets à cette question-là quand on se compare à l'Ontario, il y a toujours le niveau des tarifs qui est une préoccupation de l'entreprise et qui va être réglée, je pense que monsieur Tessier l'a dit assez clairement dans son témoignage, sur une très longue période de temps, parce qu'il y a des raisons structurelles qui font qu'on coûte plus cher.

Alors, le but de la compagnie c'est de baisser ses coûts en raccordant des clients dans le réseau. Alors ça, c'est le niveau des tarifs.

Ensuite, une fois qu'on a dit ça : les tarifs de l'Ontario sont meilleur marché, si on suppose qu'ils sont trente-cinq pour cent (35 %) meilleur marché pour fin d'exemple là, alors on se dit après ça, la question qui se pose c'est : quand je regarde mes coûts, je constate quelque chose, chez Gaz Métro les clients, les petits clients sont très interfinancés.

Si, par contre, je me compare avec les tarifs ontariens, je vais voir que mon écart, par rapport aux tarifs de l'Ontario, est de, je pense, quelque chose comme trente-six pour cent (36 %), quarante-six pour cent (46 %) avec les tarifs résidentiels et vingt-cinq pour cent (25 %) aux tarifs industriels.

Moi, là-dessus, ce que je répondrais, c'est que je préfère regarder dans ma cour. Alors, je regarde mes coûts, qu'est-ce qui se passe ici, la situation à laquelle on fait face au Québec, l'électricité combien ça coûte, ça ne coûte pas cher, le prix du mazout avec nos grands clients, c'est tout ça. L'Ontario, c'est une comparaison, c'est du ☐ benchmarking ☐, mais je regarde par rapport à ce qui se passe ici.

Alors notre but, aujourd'hui, nous, c'est de se rapprocher des coûts puis tranquillement pas vite. Donc, ça va tu nous rapprocher des coûts de l'Ontario, l'interfinancement c'est une question, c'est le niveau total des tarifs, ça.

185 Q. Oui, bien enfin, il y a peut-être aussi l'écart relatif, c'est-à-dire qu'il y a question, évidemment, d'être supérieur en termes de coûts, ça c'est un élément, tel que vous mentionnez, mais est-ce que vous vous rapprochez au long des années ou est-ce que l'écart se creuse au long des années?

R. Parce que cette question revient souvent, c'est pour ça que cette année on a décidé de répondre aux questions de l'Ontario en prenant des cas-types. Alors, on s'est dit : je pense qu'on est... on va avoir à répondre à cette question-là, alors on s'est dit qu'en suivant nos cas-types, qui nous situent pour un volume spécifique dans le temps, on va voir

si on... par rapport à un client donné si on s'améliorer ou si on se détériore au niveau de l'interfinancement, pas au niveau global.

Donc, on va suivre ça par cas-types, c'est pour ça qu'on a déposé des cas-types pour chacune de nos classes de clients cette année.

186 Q. O.K. Mais hormis la question d'interfinancement, quant à la question des tarifs, est-ce que c'est un objectif que de poursuivre un rapprochement des tarifs de Gaz Métropolitain comparé à ceux des autres distributeurs, c'est-à-dire de croître moins vite qu'eux en termes d'augmentation de tarifs?

R. Bon, alors je pense que ça été dit dans une... en réponse à des questions, pour commencer Consumers, c'est un des distributeurs qui a les plus bas taux en Amérique du Nord, donc, on se compare à la personne qui a la meilleure performance là, ou à la compagnie qui a la meilleure performance, ça c'est une chose qui est sûre.

On a à coeur de réduire les coûts, totalement, mais après ça, c'est tellement loin – je n'exagère pas là – l'écart avec le Québec et l'Ontario est tellement loin, que moi, ce que je peux vous dire c'est qu'en termes d'interfinancement, on va nous chercher à augmenter les tarifs résidentiels pour nos coûts, mais nous, ce qu'on regarde, c'est nos coûts à nous,

notre structure à nous, on ne regarde pas l'Ontario. On le regarde là, mais je veux dire on regarde dans notre cour aussi.

187 Q. Mais est-ce que votre objectif c'est à ce que vos tarifs aient une croissance qui soit plus lente que ceux de Consumers ou est-ce que ce n'est pas un objectif corporatif? C'en est peut-être pas un, mais je veux juste savoir.

R. Non, non, c'est parce que je comprends, je comprends votre question, mais c'est difficile de répondre parce que c'est sûr qu'on veut baisser nos coûts et les coûts de tout le monde. Si je baisse les coûts de tout le monde, bien les coûts du résidentiel, éventuellement, je vais moins les augmenter. C'est juste ça que je peux vous répondre.

.
Alors, c'est un objectif que de baisser les coûts, d'avoir un taux unitaire moyen qui est plus bas, mais pour le moment, on corrige encore le tir de l'interfinancement tranquillement.

188 Q. Alors, je retiendrai que c'est non, votre réponse.

.
LE PRÉSIDENT :

Je pense que c'est une question qui est peut-être plus corporative que spécifiquement tarification et je pense que monsieur Tessier avait abordé un peu le sujet là, puis au cours des années qui viennent, vous aurez certainement l'occasion de repenser encore la

question à monsieur Tessier.

.

Me BENOÎT PÉPIN :

Je n'y manquerai pas.

.

Me GUY SARAULT :

Il y a une réponse écrite là-dessus.

.

LE PRÉSIDENT :

Au point de vue pause, Maître Pépin?

.

Me BENOÎT PÉPIN :

Moi, j'ai presque terminé, si vous me laissez le prochain cinq, dix (10) minutes, ce sera terminé.

.

LE PRÉSIDENT :

Oui, O.K. si vous pouvez...

.

MME LYNE MERCIER :

R. Maître Pépin...

R. Oui.

189 Q. ... il y avait à SCGM-17, document 1.1, une réponse à des questions sur les tarifs actuels et les tarifs de l'Ontario, on re-cite le témoignage de monsieur Tessier sur la situation avec l'Ontario et puis...

190 Q. À quelle page?

R. SCGM-17, document 1.1.

191 Q. Quelle page?

R. Oh! Page 7 de 7, excusez-moi.

192 Q. Merci.

R. Alors, la dernière phrase qui a été citée, c'est :

.

Pour les raisons précédemment expliquées...

.

Le contexte avec l'Ontario.

.

*... cet écart paraît incontournable pour
l'essentiel.*

.

Donc...

193 Q. C'est un témoignage qui faisait un, référence au
tarif industriel et deuxièmement, quant à l'écart,
c'est-à-dire au niveau des coûts, je voulais juste
préciser ces éléments-là relativement à l'écart
relatif.

.

Alors maintenant, quelques questions en terminant sur
la base de tarification et la pièce à laquelle je
fais référence, c'est la pièce SCGM-17, document
12.1, page 2.

.

Je présume que la question s'adresse à madame Durand.
Vous allez voir dans la base de tarification, le
quatrième élément qui est indiqué □ Relevé de marché
- 182 000 \$ □?

MME SYLVIE DURAND :

R. Oui.

194 Q. Est-ce que vous pourriez simplement me préciser de quoi il s'agit?

(12 h 25)

R. Ce sont des dépenses qui avaient été encourues parce que le marketing, si je me souviens bien, là, avait engagé des étudiants en ingénierie pour aller faire des relevés techniques chez certains de nos clients commerciaux pour être en mesure d'identifier quels équipements avaient ces clients-là. Donc, c'est... L'âge des équipements, la sorte d'équipement.

195 Q. O.K. Donc c'était...

R. Aussi chez des clients potentiels.

196 Q. D'accord. Et c'est donc des relevés qui visaient la classe de consommateurs des clients commerciaux?

R. Exactement

197 Q. C'est ce que je retiens. Et lorsque vous dites que ce sera alloué notamment aux clients des tarifs 1 et 3, quant au tarif 1, est-ce que c'est réparti à tous les groupes de...

R. Là, j'ai spécifié les clients commerciaux des tarifs 1 et 3, parce qu'on a, si vous voulez, à l'intérieur de la compagnie, on a une classification qui s'appelle *Les classes de revenus*. Et dans la facture du client, bon, on classifie chacun des clients par classe de revenus. Les classes de revenus 1 et 2 étant les clients résidentiels avec chauffage et sans

chauffage; les classes de revenus 3 et 4 étant les clients institutionnels et commerciaux; et les classes de revenus 5 et 6 étant les clients industriels. Alors, on est capable d'aller chercher les clients commerciaux du tarif 1 de façon générale par le biais de ces classes de revenus-là.

198 Q. Donc c'est appliqué aux classes de revenus 3 et 4 et non pas 1 et 2?

R. Exactement.

199 Q. Parfait. Et un peu plus bas, dans les dépenses d'amortissement des frais reportés, vous avez encore une fois relevé de marché, cinquante-deux mille (52 000). Est-ce que c'est la même réponse?

R. Oui, c'est tout à fait. C'est l'amortissement de la dépense qui est dans la base de tarification.

200 Q. D'accord. Donc, qui est alloué encore une fois à la même classe et sous-classes?

R. Exactement.

201 Q. Aussi dans la déficience d'infrastructures qu'on trouve aux deux sous-catégories, vous avez une répartition entre les... de cinquante-huit point cinq pour cent (58,5 %) et quarante et un point cinq pour cent (41,5 %) réparti entre deux groupes. Le premier groupe, tarif 1, volume au-delà de trente-six mille cinq cents (36 500) mètres cubes par an, est-ce que je dois comprendre que c'est encore vos classes de revenus 3 et 4?

R. Non. Ça, c'est à la totalité des classes de revenus,

là. Donc, tous les clients au-delà de trente-six mille cinq cents (36 500) mètres cubes par mois (sic).

202 Q. Donc, tous ceux qui sont les sous-catégories, là, 106 à 109?

R. Exactement, peu importe la vocation.

203 Q. O.K.

R. Trente-six mille cinq cents (36 500) mètres cubes par année.

204 Q. C'est ça. Et donc, ça ne s'applique pas aux classes 101 à 104?

R. Exact.

205 Q. Finalement, vous avez parlé dans la présentation en chef, et c'est, je crois, plus madame Mercier, du tarif M et du transfert de certains clients du tarif 1 ou même du tarif 3 au tarif M. Maintenant, quand vous faites vos présentations de tarifs et d'interfinancement, est-ce que vous n'enlevez pas en quelque sorte la crème des fois de certains clients au tarif 1 pour les mettre dans ce nouveau tarif M?

.

MME LYNE MERCIER :

R. J'aimerais peut-être expliquer la provenance du tarif M. Alors, le tarif M a été créé pour répondre à certains besoins qu'on a constatés au niveau des clients du tarif 3. Au tarif 3, c'est un tarif avec des engagements. Et les clients avaient soit des mauvais coefficients d'utilisation, donc payaient

trop cher ou soit avaient des retraits interdits parce qu'ils faisaient du dépassement. Donc, le tarif M a été créé pour remédier au problème d'optimisation de volume souscrit des clients. Donc, les clients au tarif 3 payaient trop cher parce qu'ils avaient de la difficulté à optimiser leur volume souscrit. Donc, on n'a pas nécessairement enlevé la crème, on a réglé le problème des clients qui étaient au tarif 3 puis qui payaient trop cher pour le service qu'ils avaient.

206 Q. O.K. Mais je crois comprendre tout de même que, eux, leur rentabilité ou leur rendement sur la base de tarification et d'interfinancement est tout de même bien meilleur que ceux du... même du tarif 1 des grands consommateurs ou du tarif 3?

R. Bon. Je vais vous expliquer un petit peu le tarif M. Une des conditions pour aller au tarif M si on est client du tarif 3, il faut qu'on soit un client qui n'ait pas de... qui ne soit pas soumis encore à une subvention. Donc, si on a un client qui a une subvention qui est amortie sur cinq ans, il ne peut pas transférer au tarif M parce qu'il a une réduction de tarif. Il doit attendre la fin du règlement de sa subvention disons pour passer au tarif 3... au tarif M.

Donc, dans le tarif M, on a la majorité des clients qui n'ont pas une subvention comme... à payer comme classe tarifaire. Deuxième chose, les clients du

tarif 3, c'est des clients assez stables. Donc, quand on regarde au niveau des coûts de transport et d'entreposage, c'est des taux meilleurs que les clients à chauffage. Donc, c'est deux éléments qui contribuent à faire en sorte que ce sont des clients qui, pour nous, engendrent moins de coûts.

207 Q. C'est pas mal ce que j'impliquais par de la crème.

R. Si c'est ça de la crème, c'est ça, oui.

208 Q. Finalement, dans votre document SCGM-17, document 1.15, vous représentez l'évolution de vos différents tarifs. Et je ne vois pas le tarif M.

.

MME SYLVIE DESROCHERS :

R. C'est simplement parce qu'il est relativement récent puis il est en projet pilote. Mais, à partir de l'an prochain, on peut peut-être l'ajouter. Il va apparaître juste sur une couple d'années.

209 Q. Oui, bien sûr. Ce serait bien si vous pouviez le faire, ça permettrait une comparaison du montant payé par ces clients-là. Alors c'était toutes mes questions. J'ai, je pense, respecté le temps promis.

.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Pépin. On va prendre une pause jusqu'à deux heures (2 h). Puis on va continuer avec maître Tourigny. À deux heures (2 h), Maître Tourigny.

.

MMES DESROCHERS, DURAND et MERCIER
Contre-interrogatoire
Me Benoît Pépin

Me PIERRE TOURIGNY :
Je serai à temps cette fois.

LE PRÉSIDENT :
Très bien. Merci. À deux heures (2 h).

SUSPENSION DE LA SÉANCE À 12 h 33

REPRISE DE LA SÉANCE

(14 h)

LE PRÉSIDENT :
Allons-y, Maître Tourigny.

CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me PIERRE TOURIGNY :

210 Q. Pierre Tourigny pour Approvisionnement-Montréal.
Mademoiselle Durand... Bien, premièrement, Monsieur
le Président, j'aimerais mentionner ici que madame
Chown qui était l'auteure de la méthode d'allocation
de coût de service a évidemment examiné les calculs de
mademoiselle Durand. Elle a posé des questions. Elle
a eu ses réponses. Et elle ne témoignera pas. Si la
Régie... Je pense que c'est peut-être un peu plus
prudent de ma part pour ne pas me faire dire que,
n'ayant pas témoigné, ses frais sont difficilement
acceptables ou... Elle a trouvé que la façon dont sa
méthode a été appliquée et la façon dont l'ordonnance

de la Régie a été comprise et appliquée par, je dis mademoiselle Durand, là, et les autres, mais je sais que c'est surtout elle qui l'a fait, est très acceptable et, bref, elle est d'accord. C'est aussi simple que ça. Alors je le dis, là, officiellement. Je pense qu'ils en étaient au courant de toute façon de façon non officielle. Mais, en tout cas. Alors allons-y.

.
LE PRÉSIDENT :

Donc la note de passage...

.
Me PIERRE TOURIGNY :

La note de passage est excellente en fait, excellente.

.
LE PRÉSIDENT :

Félicitations mesdames.

.
Me PIERRE TOURIGNY :

211 Q. Alors une petite précision sur l'étude d'allocation de coût de service et du résultat quant à l'interfinancement. Je vous réfère au document 11 de votre section qui est la SCGM-17. J'ai pris la page 2, moi, tout simplement parce que je voulais avoir des coûts par mètre cube pour ce qui me préoccupait. On voit... D'abord, je fais confirmer ce que vous avez dit à maître Sarault. Les chiffres de revenus que

vous utilisez dans ça sont des chiffres réels, bien réels, oui, je comprends, là, mais que tenant compte de la réalité des contrats des clients de chaque catégorie?

MME SYLVIE DURAND :

R. C'est exact.

212 Q. Et ce qui est vrai au tarif 5, donc avec le quarante-huit point quelque pour cent de réduction, est également vrai pour les tarifs 4 où il y a aussi la réduction qui a été mentionnée ce matin, réduction moyenne de l'ordre de six (6), si je me rappelle bien, ou enfin, ça n'a pas tellement d'importance. Mais, ça aussi, ce sont ces mêmes genres de chiffres-là, c'est fait de la même façon pour les deux en d'autres mots?

R. C'est exact.

213 Q. Et pour ce qui est d'une... ce que j'appelle l'anomalie, là, et je ne veux pas là-dedans faire de commentaire sur la qualité de tout ça, mais on voit qu'au tarif 5.9, et vous l'avez bien souligné d'ailleurs, il y a un rendement de vingt-neuf point sept pour cent (29,7 %) qui est en fait le plus fort rendement de tous les tarifs incidemment?

LE PRÉSIDENT :

Trente-sept point sept (37,7 %).

Me GUY SARAULT :
C'est encore plus haut.

Me PIERRE TOURIGNY :
Pardon? Je ne comprends pas.

214 Q. Alors c'est la vieille pièce que j'ai, effectivement, ce n'est pas la pièce révisée. Mais j'ai déjà toutes mes codes de couleur là-dessus. Alors je vais garder ma vieille pièce, parce que c'est le principe qui est important dans ça et non pas le résultat réel. Alors c'était en tout cas, et je présume que ça l'est encore le rendement le plus fort. Et on vous a demandé en somme si c'était structurel l'affaire ou si c'était purement conjoncturel. Et j'ai cru comprendre qu'il est difficile d'établir exactement à quoi est dû cette gigantesque différence entre cinq point neuf (5,9) et les autres sous-tarifs du tarif interruptible? C'est ce que j'ai compris.

R. Ce que j'ai dit, c'est qu'on va regarder plus en détail. Étant donné qu'il y a trois clients, ça demande d'étudier plus en profondeur le problème.

215 Q. Oui, exactement. Et j'ai cru comprendre aussi que la localisation des entreprises en question peut avoir un impact considérable là-dessus?

R. Ça peut.

216 Q. Ça peut. Oui, oui.

R. Ça peut.

217 Q. On parle de possibilité.

- R. Parce que, ici, on est avec des observations des coûts des clients, si on veut, des données réelles et non pas des belles courbes théoriques.
- 218 Q. De sorte que, par exemple, si les trois clients de ce tarif-là étaient tous dans la région du Montréal Métropolitain, disons qu'il y en a un dans l'est de Montréal qui raffine et un autre ailleurs, il se peut que, effectivement, ils soient très, très rentable uniquement parce que... bien, je ne dis pas que... mais il se peut que ce soit tout simplement parce qu'ils sont dans une zone, d'ailleurs vous l'avez mentionné tout à l'heure, où les actifs sont très amortis, où l'amortissement est très avancé par rapport à d'autres endroits où les tuyaux sont neufs et où ça coûte plus cher, et ou encore ils sont tout seuls?
- R. Ça pourrait être une possibilité parmi d'autres.
- 219 Q. Je vous remercie. Maintenant, mademoiselle Desrochers, vous qui connaissez mes marottes, vous ne serez pas surprise de m'entendre parler d'une comparaison théorique que vous faisiez entre le tarif interruptible et le tarif 4, oui le tarif 4. Vous vous rappellerez que vous compariez toujours avant le médiane des tarifs interruptibles, c'est-à-dire à vingt-cinq pour cent (25 %) des réductions, donc médiane, on dit ce qu'on dit, et le tarif 4 équivalent à cent pour cent (100 %) de coefficient d'utilisation. Vous compariez toujours ces deux

résultats-là. Je présume que vous êtes capable de me dire maintenant où nous en sommes rendus. Je ne vous fais pas l'historique dont nous nous étions parlé il y a deux ans. Mais vous vous rappellerez qu'on était rendu à quelque chose comme cent quinze pour cent (115 %) du tarif équivalent continu à cent pour cent (100 %) de coefficient d'utilisation. Avez-vous idée où nous en sommes maintenant?

MME SYLVIE DESROCHERS :

R. En fait, les liens sont maintenant différents par sous-tarifs. Quand on a modifié la structure du tarif 5 il y a deux ans, les liens du tarif 5 avec le tarif 4 ont été modifiés. Et ces liens-là sont toujours ceux qui sont actuellement en vigueur à peu de chose près. Ces liens-là, oui, étaient dans certains cas... pouvaient aller jusqu'à cent quinze pour cent (115 %). Donc, la médiane du tarif interruptible pouvait être cent quinze pour cent (115 %) de la médiane du tarif 4 à cent pour cent (100 %) de coefficient d'utilisation. Mais ils ne sont pas uniformes comme ils avaient l'habitude de l'être. Donc, je pense que le plus élevé est à peu près ça, cent quinze pour cent (115 %), et les autres sous-tarifs, c'est inférieur à cent quinze pour cent (115 %).

220 Q. Est-ce qu'ils sont de beaucoup inférieurs ou si on parle de quelques points de pourcentage, deux, trois,

quatre, de mémoire?

R. Ça, il faudrait que je vérifie. J'ai l'impression que ça peut être un peu plus que trois (3 %), quatre pour cent (4 %).

221 Q. Bien, si vous pouviez vérifier s'il vous plaît, ce serait...

R. Oui.

222 Q. ... votre engagement numéro 8300!

R. On va en faire une pièce.

223 Q. Si on faisait la même chose...

.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Peut-être juste donner exactement.

.

Me PIERRE TOURIGNY :

Alors c'est la comparaison entre les sous-tarifs du tarif interruptible à la médiane et les tarifs équivalents du tarif 4 continu à cent pour cent (100 %) de coefficient d'utilisation.

.

M. FRANÇOIS TANGUAY :

Du tarif 5?

.

Me PIERRE TOURIGNY :

Non, au tarif 4, à cent pour cent (100 %) d'utilisation. Du tarif 5 évidemment interruptible, oui. Oui, parfaitement.

LE PRÉSIDENT :

C'est l'engagement 43.

ENGAGEMENT NO 43 : Comparaison entre les sous-tarifs du tarif interruptible à la médiane et les tarifs équivalents du tarif 4 continu à 100 % de coefficient d'utilisation.

Me PIERRE TOURIGNY :

224 Q. Et au risque de me faire des ennemis, j'aimerais aussi savoir, à plein tarif, c'est-à-dire sans réduction ni médiane et encore moins moyenne, qui est à quarante-huit et quelque, faire une comparaison des tarifs, c'est mathématique, ça, incidemment, et vous l'avez déjà?

MME SYLVIE DESROCHERS :

R. Non, on ne l'a pas déjà, mais c'est qu'on déposera probablement un des tableaux qui avait été déposé dans la cause du tarif amélioré, du tarif interruptible amélioré, le volet 1B, où on avait effectivement dessiné la courbe des tarifs, du tarif 5, du maximum au minimum, en comparaison avec la courbe des... D'ailleurs, ça va être la façon la plus simple de l'illustrer. On va probablement vous déposer une pièce graphique, cette pièce-là, mise à

jour, dans le dossier tarifaire.

225 Q. Merci.

.

LE PRÉSIDENT :

Donc, ça va comprendre les deux aspects.

.

Me PIERRE TOURIGNY :

Oui, ça devrait... Non, ça ne comprendra pas les deux aspects. Ça va ne faire... Le deuxième dont on vient de parler ne donnera, je crois, que la courbe du tarif, là, le tarif plein, ce que j'appelle le tarif plein et non pas le tarif médian. La courbe elle-même, elle n'est pas sur la médiane.

R. On peut l'illustrer aussi sur la médiane. Mais, ça va, on va le déposer en chiffres et à la fois en graphique.

.

LE PRÉSIDENT :

O.K.

.

Me PIERRE TOURIGNY :

Merci.

226 Q. Maintenant, je vous amène à la... Excusez-moi!

J'allais dire GMI. SCGM-17, document 15. Vous avez là un détail des différentes composantes de la facture des clients. Je crois que ça a été déposé ce matin.

MME LYNE MERCIER :

R. O.K.

(14 h 15)

227 Q. 17, document 15. Alors je comprends ce que vous avez fait, la question que je me posais d'abord, Mademoiselle Durand, est-ce que le prix du transport est attribué à tout le monde à cent pour cent (100 %) de coefficient utilisation dans votre étude ou s'il y a encore une influence du coefficient utilisation de chaque sous-classe sur la répartition des coûts de transport? Rappelez-moi si...

.

MME SYLVIE DURAND :

R. Vous parlez de ce qu'on a fait ici ou ce qu'on fait dans le coût de service?

228 Q. Non, ce que vous faites dans le coût de service?

R. O.K. Dans le coût de service, les coûts de transport qu'on alloue aux clients, ce sont les coûts de transport à cent pour cent (100 %) de coefficient utilisation, aucune capacité excédentaire de transport n'a été inclus dans ce poste comptable.

229 Q. C'est ça, donc toute différence se retrouve dans la distribution et surtout d'équilibrage...

R. Exactement

230 Q. ... dans le cas de ce qui est à l'extérieur
□ upstream □ pour parler français. Ou ici aussi, là, comprenons-nous, tout entreposage.

R. Oui, oui, oui.

231 Q. O.K.

R. Donc, ce qui est vraiment alloué dans le transport, ce sont les frais fixes de la TCPL à cent pour cent (100 %) de coefficient d'utilisation si on veut et bon, il peut y avoir d'autre transport qui est utilisé mais il n'y a pas de capacité excédentaire.

232 Q. Et c'est fait également par volume tout simplement?

R. Oui, exactement.

233 Q. O.K. Alors à ce moment-là, ça met fin à mes questions sur ce sujet-là et ça met fin à mes questions, complètement. Merci.

.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Tourigny. Monsieur Drapeau, s'il vous plaît.

.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Alors, Jean-Pierre Drapeau. J'ai dû m'absenter quelques minutes faire des photocopies que je vais déposer tout à l'heure, alors il est possible, mais j'espère que je ne poserai pas une question qui aurait pu être posée auparavant, alors vous m'avertirez.

.

CONTRE-INTERROGATOIRE PAR M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

234 Q. Ma première question porte sur le document SCGM-17, document 1.1 page 5 de 7 où il y a une comparaison avec Gaz Métro, les tarifs et Consumer Gas, on voit

que les tarifs sont beaucoup plus bas en Ontario.
Bon, le président de Gaz Métro, l'autre fois,
expliquait des raisons historiques, structurelles *et*
caetera; je voudrais savoir si ça peut s'expliquer
aussi par des subventions plus élevées en Ontario ou
est-ce qu'à votre connaissance vous avez plus ou
moins, avez-vous déjà comparé si vous avez plus ou
moins de subventions?

LE PRÉSIDENT :
Si vous n'êtes pas en mesure de répondre...

Me JOCELYN B. ALLARD :
Peut-être que si monsieur Drapeau voulait préciser
quel genre de subventions, à quoi est-ce qu'il fait
référence comme subventions?

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :
Ça peut être des subventions de toutes sortes...

LE PRÉSIDENT :
Des subventions gouvernementales?

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :
Bien oui, des subventions gouvernementales, je ne
pense pas que moi je vais subventionner Gaz Métro.

LE PRÉSIDENT :

Mais si vous n'êtes pas en mesure de répondre...

LYNE MERCIER :

Je vous dirais qu'une subvention gouvernementale, ça viendrait baisser mes tarifs.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

235 Q. Oui, c'est ça.

R. Consumers en aurait plus, on ne sait pas?

236 Q. Bien, c'est ça que je veux savoir, est-ce que vous avez déjà fait une comparaison de ce type-là?

R. Non, on n'en a pas fait.

237 Q. O.K. voilà. Je m'en vais au document, pièce SCGM-17, document 1.1 page 3, en fait je reviens en arrière, où là, cette fois-là, on fait une comparaison entre Gazifère et Gaz Métro, puis je voulais savoir qu'est-ce qui explique d'autant de différence sur les tarifs entre Gazifère et Gaz Métro maintenant qu'on est rendu au Québec? Surtout pour le résidentiel puis par exemple l'interruptible, où on voit une différence de trente-trois (33) quasiment.

R. En fait, on ne peut pas vraiment l'expliquer, tout ce qu'on peut dire c'est que Gazifère, c'est une filiale ou ça appartient à Consumers, bon, puis il peut y avoir un lien, là.

238 Q. O.K., merci. Je me référerais maintenant au document SCGM-17, document 1.10 page 4 de 11, puis je

déposerais, je ne connais pas beaucoup la procédure mais je déposerais une pièce ici qui est tirée d'une audience sur Gazifère où on montre une...

LE PRÉSIDENT :

Vous voulez déposer la pièce, pourquoi, pour poser votre question?

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Oui, bien c'est que dans l'ensemble de mes questions, ça réfère à ce document-là entre autres.

LE PRÉSIDENT :

D'accord.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Je dois attendre...

LE PRÉSIDENT :

Peut-être en donner une copie à maître Allard aussi avant.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

C'est le premier document qu'on dépose, nous.

LE PRÉSIDENT :

En fait, ça serait probablement 2, votre preuve...

O.K. Alors restons avec le GRAME-UDD-1, ça fait que

s'il y a une duplication on....

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Je vais d'abord expliquer ce que cette pièce-là décrit. Est-ce qu'il faut que j'attende que tout le monde l'ait en mains?

GRAME-UDD-1 : Témoignage de Rock Marois,
requête 3355-96

LE PRÉSIDENT :

Non, maître Allard... C'est correct, oui?

Me JOCELYN B. ALLARD :

Oui, oui.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Ce que cette pièce-là décrit finalement, c'est une utilisation moyenne normalisée qui baisse au cours des années dans le résidentiel avec chauffage. Bon. Ma question est la suivante, et là j'arrive à la pièce 1.10 de SCGM-17 où on peut lire :

Le nombre de clients du tarif 1 résidentiel a diminué de un pour cent (1 %), tandis que le volume consommé par cette catégorie de clients a augmenté de près de cinquante-huit pour cent (58 %).

Me GUY SARAULT :

Quelle pièce?

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

SCGM-17, document 1.10, page 4.

LE PRÉSIDENT :

C'est à la deuxième ligne en bas du tableau.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

C'est ça. Est-ce que je continue?

LE PRÉSIDENT :

Oui, oui.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Oui, O.K. Donc, le nombre de clients, bon, a diminué d'un pour cent (1 %) mais le volume consommé a augmenté de près de cinquante-huit pour cent (58 %).

Nous en concluons que les clients du budget 97/98 du tarif 1 résidentiel, ont un facteur de consommation bien supérieur à ceux du budget 93/94.

Ma question est la suivante : qu'est-ce qui explique cette augmentation moyenne de la consommation par résidence? Puis là, la pièce que j'ai déposée, montre pour les clients de Gazifère que ça a baissé. Puis

est-ce qu'il y aurait un moyen tarifaire - parce que là, la question s'adresse aux gens des tarifs - est-ce qu'à votre connaissance, il y a des moyens tarifaires pour freiner une augmentation moyenne de consommation de ce type-là ou, je pourrais dire, pour favoriser l'efficacité énergétique? Est-ce qu'il y a des moyens... Je voulais poser la question au président, on m'a dit : □ Posez-la à ceux qui sont techniciens □.

Est-ce qu'il y a des moyens tarifaires pour freiner l'augmentation moyenne d'une résidence ou pour favoriser l'efficacité énergétique? Quels sont les moyens tarifaires?

MME SYLVIE DESROCHERS :

En fait, on voudrait d'abord expliquer un petit peu plus les chiffres qui sont déposés à la pièce citée par monsieur ou maître Drapeau.

239 Q. Non, monsieur.

R. Monsieur Drapeau.

240 Q. Oui.

R. En fait c'est qu'au tarif 1 résidentiel, quand on fait ce qu'on appelle un facteur de consommation moyen, on divise la consommation totale de l'ensemble des clients, par le nombre de clients. Si, au fil des années, on branche des clients qui sont de plus en plus gros, des clients qui représentent en moyenne

dix mille (10 000) mètres cubes par année ou encore des plus gros blocs appartements allant jusqu'à trente mille (30 000) mètres cubes par année, bien, il est sûr que le facteur de consommation moyen de l'ensemble de la clientèle va augmenter. Mais ça ne veut pas dire que si on prend un même client dans le temps, que la consommation de ce client-là a augmenté. Ce n'est pas du tout le genre d'information qu'on peut en tirer.

Pour voir si les clients diminuent leur consommation dans le temps, bien idéalement il faudrait prendre un ou des cas-types et les suivre spécifiquement dans le temps, exactement les mêmes clients pour voir qu'est-ce qui arrive avec leur consommation.

Alors nous, quand on prend l'ensemble des cent mille (100 000) clients puis qu'on branche... qui donne une consommation moyenne - je ne sais pas si les chiffres ont été indiqués, là - je ne sais pas, par exemple de six mille (6000) mètres cubes par année, et qu'on se met à brancher des plus gros clients que la moyenne, c'est sûr que notre moyenne de consommation par client va augmenter.

LE PRÉSIDENT :

Ou encore, si les gens rajoutent à leur fournaise le chauffe-eau, le foyer, le barbecue, *et caetera, et*

caetera?

R. Oui, effectivement, effectivement, ça aussi ça fera augmenter la consommation des clients. Donc, idéalement même, il faudrait suivre, non seulement client par client mais appareil par appareil.

241 Q. Ce n'est pas nécessairement juste le chauffage, là.

R. C'est exact.

M. FRANÇOIS TANGUAY :

Si vous permettez. Un autre aspect que... est-ce que c'est parce que dans les calculs que vous avez là, vous n'aviez pas la ventilation entre les neuf différentes phases du 1? Parce que je reviens à ce que je disais tout à l'heure, vous pourriez effectivement avoir des clients là-dedans qui font monter la moyenne et qui ne sont pas du domestique pur, on s'entend? Ou est-ce qu'on s'adresse strictement à du résidentiel?

R. Ça va nous donner des informations un peu plus précises, mais encore là, le groupe est peut-être un peu plus restreint mais si ça représente des groupes, un groupe encore, par exemple, de vingt mille (20 000) clients, et que ce groupe de vingt mille (20 000) clients-là, aussi, évolue parce qu'on branche des clients de plus en plus gros ou parce que les clients ajoutent des appareils, là aussi, on n'aura pas vraiment l'information. Alors ce qu'il faut vraiment faire c'est de prendre un client, un ou

des clients cibles et les suivre spécifiquement.

.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

242 Q. Donc, vous n'avez pas la ventilation qui permettrait de faire... de répondre de façon très précise?

R. Non, ce n'est pas, non, c'est ça, on ne l'a pas. Ce n'est pas vraiment une ventilation, là, ça serait de faire ce qu'on appelle des études de charge précises client par client en les suivant dans le temps. Tandis que là, ce qu'on fait, c'est toujours l'ensemble des clients, la moyenne des clients.

.

LE PRÉSIDENT :

Peut-être que vous pouvez reformuler votre question ou si votre question tient encore?

.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

243 Q. Ma question tiendrait encore, ma question serait : est-ce que Gaz Métro, si une petite compagnie comme Gazifère est capable de le faire et de nous donner une information assez importante en ce qui concerne l'efficacité énergétique, est-ce que Gaz Métro peut le faire à défaut de la présente audience tarifaire, est-ce qu'on peut leur demander que pour l'année prochaine on ait cette information-là?

R. En fait, il faudrait peut-être bien comprendre aussi le graphique de Gazifère, Gazifère représente l'utilisation moyenne normalisée qui est décroissante

mais elle peut être décroissante encore une fois parce que les gros clients ne sont peut-être plus là ou, ce qu'on appelle le mix de la clientèle peut changer. Ce n'est pas... il faudrait peut-être qu'on lise un peu ce qu'ils expliquent mais ça semble présenter un facteur de consommation moyen.

(14 h 30)

Me JOCELYN B. ALLARD :

Alors c'est ça là, je veux laisser aller monsieur Drapeau dans la direction où il veut aller, sauf que comme le témoin l'a mentionné, il faudrait voir ce document-là qu'est-ce que ça veut dire là, il faudrait peut-être qu'on le lise, évidemment, ce n'est pas monsieur Marois qui est dans la boîte, c'est quoi l'explication, c'est difficile de faire dire à monsieur Marois, alors qu'il n'est pas ici, qu'il n'est pas témoin, des choses. Je sais que monsieur Drapeau en tire des conclusions, mais...

.

LE PRÉSIDENT :

Si je peux me permettre de résumer votre question ou suggestion, c'est dans le sens que est-ce que dans une prochaine cause tarifaire, Gaz Métro pourrait envisager ou regarder cet aspect-là et essayer de combiner la tarification avec... l'aspect tarification avec la perspective efficacité énergétique.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Exactement.

.

LE PRÉSIDENT :

Et en fait, c'est un genre de suggestion plutôt
qu'une question que vous faites, là.

.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

C'est ça.

.

LE PRÉSIDENT :

O.K.

.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

C'est une façon de faire une demande, mais sous forme
de question.

.

LE PRÉSIDENT :

C'est bien. Vous vous en venez pas mal bon,

□ Maître □ Drapeau! En fait, c'est pas nécessairement
une question comme... comment je dirais ça, une
annonce que l'année prochaine GRAME-UDD va
probablement poser un suivi sur ce genre de
suggestion-là.

.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Alors, moi aussi je peux faire une suggestion :
effectivement, on va prendre ça, puis on va le

remettre à Michel Roy qui a déjà déposé quelque chose sur l'efficacité énergétique dans son étude, dans ses réflexions, alors ça pourra aider.

LE PRÉSIDENT :

Éventuellement on pourra retrouver l'année prochaine des sujets autour de ça.

Me JOCELYN B. ALLARD :

C'est ça.

LE PRÉSIDENT :

O.K.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Oui, en tout cas, je ne peux pas répondre pour monsieur Roy.

LE PRÉSIDENT :

Non, c'est ça, c'est un genre de suggestion-engagement, là.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Mais la Régie pourra, elle, dans sa décision, le demander comme elle l'a fait pour Gazifère dans ça.

LE PRÉSIDENT :

Ça, c'est une question ou une suggestion?

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Ça, c'était une demande sous forme de suggestion.

LE PRÉSIDENT :

Il y avait une autre question?

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Oui, il y en a d'autres.

244 Q. SCGM-17, document 1.13, 1.13, je n'ai pas la page, bon. Alors, j'imagine que ce sont les deux pages, oui. Là, nous dans la preuve qu'on veut ou qu'on voulait, ou qu'on va présenter, on essaie de comparer des choses comparables. C'est quoi □ une maison moyenne □? Quand on veut vérifier, faire une contre-preuve d'affirmation sur, par exemple, la différence entre le coût pour chauffer au gaz, le coût pour chauffer à l'électricité ou même ce que ça représente comme consommation, on arrive dans cette page-là, on a une consommation moyenne de deux mille huit cents (2800) mètres cubes, trois mille (3000) mètres cubes, trois mille huit cents (3800), puis on explique en bas d'où ça vient.

Là, on arrive au document SCGM-17, document 1, page 12, où on a un tableau qui nous montre, où on nous parle de consommation : deux mille deux cent cinquante (2250) mètres cubes, deux mille cinq cents

(2500), trois mille (3000), trois mille cinq cents (3500) puis une moyenne.

Ma question est la suivante : si on veut faire des comparaisons, quelle donnée est la meilleure, qu'est-ce que ça comprend? Moi, ce que je voudrais savoir, c'est quand on nous en suggère une, parce qu'on ne fait pas des comparaisons avec dix (10) consommations, c'est quoi la donnée, puis qu'est-ce que ça comprend comme grandeur, volume de la maison, nombre de pièces, la grandeur de la famille ou du foyer?

On essaie de comprendre ça représente quoi, puis quand on dit, dans la pièce 1.13, que la consommation de deux mille huit cents (2800) mètres cubes provient des études d'Hydro-Québec, est-ce qu'on peut ou bien déposer l'étude ou citer la référence, parce qu'en ce qui me concerne, moi, j'ai ici, mais là je ne la déposerai pas, j'en ai rien qu'une copie puis ça a une cinquantaine de pages, ça fait que pour éviter le papier, je vais au moins... seulement le citer.

Dans la proposition tarifaire quatre-vingt-seize (96) d'Hydro-Québec qui est un document public, on dit que la consommation moyenne, d'un logement moyen, c'est dix-neuf mille kilowattheures(19 000 kWh), puis quand il y a eu le débat sur l'énergie, on parlait de seize

mille (16 000) à ce moment-là.

Enfin, ce que je veux là, c'est que : est-ce qu'il y aurait un moyen de pouvoir avoir un chiffre, puis qu'on sache qu'est-ce que ça comprend? Autrement dit, donc, puis c'est quoi le chiffre qu'on doit prendre?

MME SYLVIE DESROCHERS :

R. Alors, le cas-type qui est utilisé par SCGM, c'est le cas-type de trois mille huit cents (3800) mètres cubes par année et c'est d'ailleurs celui aussi qui a été déposé ce matin à la pièce SCGM-17, document 15, quand on a montré l'historique des taux T-D sur plusieurs années, en extrayant la composante □ T □.

Alors, c'est définitivement le cas, le trois mille huit cents (3800), c'est celui aussi qui est utilisé dans les pièces en réponse aux questions quand on nous demandait de comparer les taux T-D de Gaz Métro avec ceux de Consumers et de Gazifère.

Alors, définitivement, c'est trois mille huit cents (3800) mètres cubes par année.

245 Q. Bon, maintenant les questions auxquelles vous n'avez pas répondu, c'est une grandeur ou un volume de maison à chauffer de combien de pièces, puis c'est un foyer de combien de personnes, j'essaie de voir, puis ça représente quoi si on a d'autres études qui nous

donnent...

.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Bien écoutez, je veux bien qu'on pose des questions, mais là...

.

LE PRÉSIDENT :

Je pense que la question est simple, Maître Allard.

.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Oui, mais je veux dire la réponse est là, je veux dire un moment donné, monsieur lit la réponse puis il dit □ c'est quoi? □ bien là, c'est marqué là, c'est un bungalow, split-level, cottage, consommant tant avec un chauffe-eau, le chauffage, la cuisinière, un moment donné...

.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Alors, vous avez vu le nombre de pièces puis le volume de la maison là-dedans, vous avez vu le nombre de personnes du foyer?

.

LE PRÉSIDENT :

Non, le nombre de pièces est peut-être...

.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Bien, c'est parce que quand on essaie...

LE PRÉSIDENT :

... on parle de chauffage, là.

.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

... de comparer une maison, il faut savoir c'est
quoi, cette maison-là.

.

LE PRÉSIDENT :

O.K. Si on prend une maison, une boîte carrée, qui
chauffe avec un poêle, frigidaire...

.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Bien là, vous...

.

LE PRÉSIDENT :

... le nombre de pièces et de salles de bain est
peut-être pas aussi important.

.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Non, là vous allez faire comme Gaz Métro avec dix
(10) chiffres.

.

LE PRÉSIDENT :

Bon, on parle une maison est un bloc, ça fait que...

.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Vous ne pouvez pas comparer comme ça. Vous ne pouvez
pas comparer comme ça!

LE PRÉSIDENT :

Mais vous cherchez quoi au juste comme réponse là,
vous voulez avoir que c'est un bungalow...

.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Je cherche.

.

LE PRÉSIDENT :

... de deux mille cinq cents (2500) pieds carrés?

.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Oui, avec tant de pièces, tant de personnes qui
vivent dedans, il faut savoir leur chiffre moyen
correspond à quoi pour qu'on puisse faire, nous, une
contre-preuve ou une preuve puis qu'on puisse
calculer combien ça coûte chauffer cette maison-là,
comparer à l'hydroélectricité où on parle de
kilowattheures puis qu'il nous faut convertir des
mètres cubes en chaleur calorifique puis en
kilowattheures.

.

M. FRANÇOIS TANGUAY :

Je vais essayer de mettre mon petit grain de sel là-
dedans. Je pense que je comprends ce que monsieur
Drapeau veut, puis je ne suis pas sûr que ça va être
faisable.

.

Dans la mesure où je soupçonne que chez Gaz Met vous

avez établi la moyenne de la consommation domestique du client résidentiel, vous avez à peu près cerné ce que c'est, un bungalow de quinze cents (1500) pieds carrés, puis c'est probablement pas allé plus loin que ça, j'en soupçonne, alors que c'est assez notoire qu'Hydro-Québec a fait des études nettement plus poussées dans le domaine, pour avoir travaillé dans le domaine de l'efficacité énergétique dans une vie antérieure là!

Donc, je pense que c'est ça le problème des comparables que monsieur Drapeau cherche à avoir, je ne suis pas certain que vous ayez les données chez Gaz Met, à moins...

246 Q. Est-ce que je me trompe dans ce que je suis en train de dire, là?

MME SYLVIE DESROCHERS :

R. Non, nous ne les avons effectivement pas. Quand on a déterminé la moyenne de trois mille huit cents (3800) mètres cubes par année, c'est en extrayant des données des fichiers de facturation, les fichiers de facturation, on pouvait savoir si le client avait un volume de base, un volume de chauffage, on pouvait savoir s'il était dans la catégorie résidentielle ou non, mais on n'a pas récolté ou fait une moyenne du nombre de pièces ou fait une moyenne de la

superficie, on n'a pas ça. On n'a pas ça au dossier de facturation.

- 247 Q. Il y a un autre problème aussi qui est celui du territoire, Hydro-Québec couvrant tout le Québec, se trouve à avoir un cheptel de maisons, je crois, qui n'est pas celui de Gaz Met, Gaz Met étant essentiellement urbanisé sur Montréal avec des maisons qui se touchent, mitoyennes, fort peu de bungalows détachés, je veux dire, je pense que le problème qu'on a ici, puis là, j'essaie tout simplement de concilier les deux là, je pense que j'essaie d'arriver à ni donner de raisons à un et à l'autre là, mais connaissant ce que je connais du dossier, je pense que c'est des comparables qui, pour revenir à ce que vous dit monsieur Drapeau, sont difficilement comparables, parce que Hydro va chauffer tout un paquet de maisons détachées dans toutes les banlieues du Québec, alors que Gaz Met ne le fait pas.

.

Donc... puis Gaz Met essentiellement chauffe de l'urbain, détachés, semi-détachés, mitoyens, donc, déjà si on pense...

.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :
Mais si on pouvait avoir...

.

LE PRÉSIDENT :

... à la surface de mur et le reste, sans entrer dans les débats techniques ça devient très difficile de comparer les deux, et je sais ce que vous essayez d'obtenir.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Mais si on pouvait avoir au moins le nouveau résidentiel, mettons qu'on se limite à celui-là, le nouveau résidentiel que Gaz Métro veut percer, c'est quoi le volume de la maison, le nombre de pièces puis le foyer moyen.

M. FRANÇOIS TANGUAY :

C'est quoi la référence que vous avez, Maître Allard?

Me JOCELYN B. ALLARD :

Bien, c'est parce que dans la réponse là, document 1.13, on a l'explication du chiffre de trois mille (3000) qui est utilisé pour la nouvelle construction résidentielle et on le dit là, c'est une moyenne entre le deux mille huit cents (2800) d'Hydro-Québec et de trois mille huit cents (3800) là, ça se trouvait entre les deux. Alors...

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Bien là...

Me JOCELYN B. ALLARD :
Le témoignage, c'est ça.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :
Mais c'est pas une réponse à la question sur le
nombre de pièces, le nombre de personnes de foyer,
sur la maison-type, puis c'est des références de
quatre-vingt (80) et quatre-vingt-deux (82), pour
moi, ça date là, c'est vieux.

Me JOCELYN B. ALLARD :
Oui, mais l'utilité, parce que ici on parle
évidemment de consommation...

LE PRÉSIDENT :
Je cherche la pertinence...

Me JOCELYN B. ALLARD :
C'est ça là...

LE PRÉSIDENT :
... de l'information.

Me JOCELYN B. ALLARD :
... de savoir combien est-ce qu'il y a de pièces,
l'idée c'est qu'on travaille. D'ailleurs dans une
maison-type, il faut juste se rappeler hein, □ type □
ça veut dire qu'il y a des maisons qui sont peut-être

plus grosses, des maisons plus petites, mais là on utilise une espèce de moyenne là, pour avoir une image de qu'est-ce que c'est la maison, puis combien est-ce qu'ils consomment.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Bien c'est justement parce que des maisons sont plus petites et plus grosses, nous, ce qu'on voudrait avoir, c'est un... on peut appeler ça un comparable, on veut avoir un chiffre, un standard comparable à partir duquel on pourrait, par exemple, calculer combien ça coûte chauffer au gaz comparé à l'hydroélectricité, mais à partir d'un chiffre quelconque, on en a dix (10) différents là!

On ne sait même pas ce que représente chacun des chiffres, on ne sait même pas si c'est un bungalow de deux étages, j'imagine que oui, une cave avec quatre pièces en haut, quatre pièces en bas, une famille de quatre, c'est parce que j'essaie de voir quel est le chiffre derrière ça pour pouvoir comparer le prix du chauffage au gaz avec le prix du chauffage à l'électricité.

LE PRÉSIDENT :

Mais ça, j'ai l'impression que c'est un autre sujet que juste... puis ces chiffres-là doivent exister quelque part dans les départements de vente, si j'ai

une maison de deux mille cinq cents (2500) pieds carrés, si je m'achète une fournaise à l'huile ou au gaz naturel, ma maison voici ce que ça va me coûter à côté. Ces chiffres-là, je suis convaincu qu'ils existent dans tous les départements de vente, puis dans les brochures probablement là de Gaz Métro, c'est du standard là, c'est pour ça que j'essaie de me demander là qu'est-ce qu'on a besoin à l'intérieur de la tarifaire, si les chiffres existent, je pense que les chiffres sont déjà publics d'une certaine façon, parce que c'est un peu le débat de vente là de chacun des représentants, là.

J'essaie de comprendre de quelle façon on peut aller chercher ça aujourd'hui au travers la tarifaire là, au travers le...

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Oui, ça je vais être d'accord avec vous là sur la dernière partie de ce que vous dites.

LE PRÉSIDENT :

C'est ça, est-ce que... on peut prendre la question à l'inverse, est-ce que vous avez essayé auprès de Gaz Métro, les bureaux, d'avoir ce genre d'information-là comparative? Directement aux bureaux de Gaz Métro là?

Me JOCELYN B. ALLARD :

Je peux peut-être me permettre de le pointer sur un document qui avait déjà été fourni là. Quand on regarde par exemple les situations concurrentielles, ce à quoi monsieur Drapeau fait référence, si on regarde à la pièce SCGM-3, document 2, page 4 sur 37, alors qu'évidemment on discutait des développements de marché, il y a, dans la situation concurrentielle projetée, des comparaisons entre les coûts électriques, les coûts de mazout, les coûts, bon, etc., etc., et on part d'un volume annuel en mètres cubes de trois mille (3000) mètres cubes, donc, évidemment, on compare les comparables avec des comparables, là, c'est pas... c'est pas parce que la maison est plus grosse ou moins grosse, on dit : si vous consommez trois mille (3000) mètres cubes de gaz, combien ça va vous coûter si vous consommez en électricité, si vous consommez en huile.

.

Donc, je pense que c'est probablement... bien là, je comprends que c'est ce que vous cherchez, là.

.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

C'est pas ce que je cherche, mais je vais laisser tomber.

.

LE PRÉSIDENT :

Non, j'ai l'impression que, Monsieur Drapeau, la

réponse est probablement au bureau de vente de Gaz
Métro.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

On s'essaiera puis on vous le dira la semaine
prochaine.

LE PRÉSIDENT :

Disons, je pense que si vous arrivez là puis vous
dites : j'ai une maison de deux mille cinq cents
(2500) pieds carrés et je veux chauffer à un ou à
l'autre, il y a certainement quelqu'un, je peux vous
dire d'un côté que l'huile à chauffage sont capables
de vous dire combien ça va vous coûter, je suis
convaincu que le gaz naturel peut vous le dire aussi,
puis je suis convaincu que Hydro-Québec peut vous le
dire aussi.

Et maintenant, si vous avez quatre enfants ou six
enfants ou zéro enfants, parce que vous commencez
puis là c'est... la maison, c'est pieds carrés, ça
fait que ce genre d'information-là est certainement
disponible de façon publique et facilement
accessible.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Bon, alors vous avez très bien cerné la question.
Cette question-là, est-ce que Gaz Métro est capable

d'y répondre la semaine prochaine?

.

LE PRÉSIDENT :

Je viens de dire que cette information-là est accessible au point de vue public et je vous encourage à aller la chercher du point de vue public.

.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Ça va.

.

248 Q. Je vais retourner à quelque chose de plus pertinent qui est les tarifs et l'interfinancement. Une question, ça va probablement être ma dernière question... non, avant on voit à la pièce SCGM-17, 1.7a), là je ne l'ai pas tournée, mais les mots disaient : □ Le taux unitaire moyen diminue lorsque la consommation augmente. □

.

Puis ce matin, dans le témoignage, on a dit : □ Plus un client consomme, moins cela lui coûte cher. □

.

Alors, est-ce que je comprends bien qu'il y a un incitatif économique relatif ou proportionnel là à consommer le plus possible? Il y a un incitatif tarifaire là, je suis encore dans les tarifs.

.

MME SYLVIE DESROCHERS :

R. Alors, il faut penser que les tarifs de Gaz Métro

sont présentés en deux parties, il y a la partie marchandise, il y a partie transport et distribution. Les tarifs de transport et distribution sont conçus pour inciter à une utilisation efficace des infrastructures de transport et distribution, nous avons effectivement des tarifs qui montrent des taux décroissants lorsque la consommation augmente ou lorsque la stabilité du client augmente, mais la facture totale du client, elle, va toujours diminuer lorsque sa consommation va diminuer, ou va toujours augmenter lorsque sa consommation va augmenter.

.

Je parle de facture totale en dollars. En sous par mètre cube, le taux unitaire moyen peut décroître lorsque le client augmente sa consommation, utilise encore plus les infrastructures mises en place pour le desservir ou lorsque sa stabilité de consommation augmente.

(14 h 45)

249 Q. Donc, j'en conclus que oui, il y a un incitatif tarifaire ou économique à consommer plus?

.

MME SYLVIE DESROCHERS :

R. Non, plus le client consomme...

.

LE PRÉSIDENT :

Je pense que ce n'était pas ça, la réponse.

MME SYLVIE DESROCHERS :

R. ... plus le client consomme, plus sa facture est élevé, son montant total à payer.

.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

250 Q. Mais par unité de chauffage ou par unité de consommation, ça baisse?

R. En sous par mètre cube, le prix décroît, oui, mais il faut quand même que le client paie ce sou-là par mètre cube, donc plus il consomme, plus il doit payer.

251 Q. Ça, ça va. Plus il consomme, plus par unité d'énergie et de chaleur, son coût unitaire baisse? Ça va.

R. Le coût unitaire de transport et distribution, le prix de marchandise, lui, est stable.

.

LE PRÉSIDENT :

C'est ça, c'est le diviseur que vous changez.

.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

252 Q. Bon, ma dernière question, mais non la moindre. SCGM-17, document 13, page 5 de 5, tarif 5. Bon, tarif 5, si j'ai bien compris, c'est des clients à moyen et grand débits qui ne nécessitent pas un approvisionnement continu, c'est-à-dire qu'on peut interrompre lors de la pointe. Ce tarif-là, si je comprends bien, est interfinancé

MME SYLVIE DURAND :

R. Pouvez-vous... j'aimerais que vous répétiez la pièce?

253 Q. Oui, c'est la pièce SCGM-17, document 13, page 5 de 5. Le tarif 5, qui s'adresse aux clients moyen et grand débits, qui n'ont pas besoin d'un approvisionnement continu ou qui en tout cas, qui renoncent des fois à l'avoir, là. Si je comprends bien le tableau, ce tarif 5-là est interfinancé?

R. Tout à fait.

254 Q. Bon. On a vu dans des témoignages précédents que lorsqu'on interrompt ces clients-là, pour la plupart, ce sont des gens qui vont repasser du gaz au mazout, mais ça, c'est pas vous qui pouvez nous répondre, c'est ceux qui étaient là avant, qui nous ont affirmé ça si j'ai bien compris les réponses qu'on m'a données.

.

Autrement dit, qu'on interfinance ceux qui arrêtent à la pointe et qui chauffent au mazout, autrement dit, c'est plus le principe du pollueur-payeur, c'est le principe du pollueur-payé?

.

LE PRÉSIDENT :

Là, vous êtes rendu en argumentation un peu loin là, mais je ne sais pas si la question s'adresse... vous avez posé la question effectivement à d'autres et il y a eu quelqu'un qui a expliqué là les charges au bout de la courbe de chacun là et...

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Ma question était surtout de bien m'assurer que ces gens-là étaient interfinancés...

.

LE PRÉSIDENT :

O.K.

.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

... puis j'ai eu ma réponse, je vous remercie.

.

LE PRÉSIDENT :

Le reste c'est votre argumentation. Merci, Monsieur Drapeau. Maître Corriveau?

.

CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me YVES CORRIVEAU :

255 Q. Bonjour, Mesdames. Alors, j'ai compris de l'introduction de maître Tourigny tout à l'heure, que la détermination de l'allocation des coûts a été faite en utilisant une méthodologie, laquelle se trouvait dans le document de référence préparé par madame Chown, c'est bien ça, et j'aimerais savoir : ce n'est pas dans votre preuve, est-ce que ce serait possible que ce soit déposé?

.

Me JOCELYN B. ALLARD :

C'est une autre cause dont je n'ai pas le numéro. La décision, peut-être là, 3323-95 et le numéro de décision, on pourra...

MMES DESROCHERS, DURAND et MERCIER
Contre-interrogatoire
Me Yves Corriveau

LE PRÉSIDENT :

La décision était D-97-47.

.

Me YVES CORRIVEAU :

C'est dans le dossier de cette cause-là?

.

LE PRÉSIDENT :

C'est ça.

.

Me YVES CORRIVEAU :

Merci.

.

LE PRÉSIDENT :

Merci. Maître Sicard, vous n'étiez pas ici ce matin,
est-ce que vous avez des questions?

.

Me HÉLÈNE SICARD :

J'étais ici un moment donné ce matin, non, je pense
que tout le monde a couvert.

.

LE PRÉSIDENT :

O.K. Merci. Maître Turmel, est-ce que vous avez une
question avec plusieurs sous-questions?

.

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui! J'ai deux questions.

.

Me GUY SARAULT :

Aucune sous-question?

Me ANDRÉ TURMEL :

Non, j'espère que non.

CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me ANDRÉ TURMEL :

256 Q. Bonjour Mesdames. Je vous envoie à la pièce SCGM-17, document 1, à la page 18. En bas de page, lignes 27 et 28, il est indiqué et je cite :

Pour effectuer l'étude de l'allocation par grosseur de clients pour le tarif 1, nous avons dû répartir par grosseurs de volume annuel les prévisions du budget 97-98; cette répartition a été réalisée à l'aide de données réelles observées pour les 12 mois terminés au 30 septembre 97, puisque les données budgétaires ou du tarif 1 ne sont pas disponibles sous ce format.

Alors, je comprends que donc les données réelles ont été utilisées. Est-ce que, pour les prochaines causes tarifaires, vous entendez utiliser la même méthode ou revenir aux données budgétaires?

MME SYLVIE DURAND :

R. On compte probablement utiliser la même méthode,

parce que les prévisions budgétaires ne sont pas faites sous ce format-là et je ne crois pas non plus qu'à l'avenir, les gens du Budget vont fournir des prévisions budgétaires sur ce format-là. Donc, on doit nécessairement passer par le réel pour être en mesure de répartir les données du tarif 1 par grosseurs de volume annuel.

257 Q. Parce qu'il y a une difficulté technique ou...

R. Bien, les projections ne sont pas faites client par client, elles sont faites de façon globale, donc... puis comme les projections, bien ça découle un petit peu de l'analyse du passé, prendre les douze (12) derniers mois pour trouver la répartition des clients à travers les neuf paliers nous semble très approprié.

258 Q. D'accord. Deuxième question, je vous envoie à la pièce SCGM-17, document 11, le tableau, donc SCGM-17, document 11, page 1, première page. Ça va? Simplement pour bien comprendre là, on lit en haut là, il y a environ neuf... le tarif 1 est maintenant divisé en neuf séquences et vous indiquez, notamment à la base de tarification, on voit là, bon, pour immobilisations, trente-deux millions (32 000 000 \$), etc. Pourriez-vous expliquer comment vous avez fait ce choix, comment vous avez segmenté pour arriver à ces montants-là pour les notes, parce que je comprends que l'année passée, il y avait deux ou trois, que c'est un tarif, tarif 1 résidentiel et

tarif 1 industriel, et là, vous... en divisant par neuf, comment a été fait l'opération, si on veut, mathématique?

R. Vous parlez comment on a fait pour allouer les coûts à l'intérieur de ces sous-groupes-là?

259 Q. Oui.

R. Est-ce que c'est votre question?

260 Q. C'est ça.

R. Alors, c'est que en fait, c'est que bon, l'étude de l'allocation du coût de service il y a plus de trente-six (36) méthodes qui sont utilisées et ces trente-six (36) méthodes-là peuvent être soit des allocations directes, auquel cas on est capable de savoir, bon, quel client est dans quelle catégorie, dans quel sous-groupe ils sont, si on fait référence au volume annuel, comme on a déjà segmenté le tarif 1, on a des volumes, des nombres de clients, des revenus, bon, si on a une allocation qui doit faire appel au volume annuel, à ce moment-là on utilise les données qui sont là, donc c'est vraiment toutes les méthodes d'allocation du coût de service qu'on a, mais qui sont allouées à chacun des sous-groupes parce qu'on a les volumes, le nombre de clients, les revenus, les journées de pointe, les allocations directes, tout ça c'est disponible sous ce format-là, il y a les compteurs, les branchements, on est capable de venir positionner.

En fait, c'est exactement le même principe que l'étude de l'allocation du coût de service, mais qui s'applique par petits sous-groupes et le total du tarif 1 est tout simplement la somme des neuf sous-groupes.

261 Q. D'accord. Dernière question, dans le même tableau à la ligne 24, le coefficient d'utilisation, le tarif 4.9 il est indiqué cent trois virgule six pour cent (106,6 %), pourriez-vous expliquer ça?

R. L'explication qu'on se donne pour ça, quand on regarde les données, parce que évidemment le coefficient d'utilisation ici correspond au volume consommé par le client, divisé par sa journée de pointe, si on veut, et ce qui arrive, c'est que les clients du tarif 4.9, souvent, ont par-dessus leur tarif 4, bon, le tarif 4.9 les clients ont le volume souscrit au-delà duquel, bien souvent, ils annexent un tarif 5.

.
Donc, à chaque fois que le client consomme plus que son volume souscrit au tarif 4, il tombe sur le tarif 5, automatiquement, et quand le client est interrompu, à ce moment-là il y a une marge de deux pour cent (2 %) pour s'interrompre, ce qui fait que... au-delà duquel, à ce moment-là, il paie des retraits interdits, c'est très coûteux.

.
Donc, on imagine que pour le client, c'est très

difficile de s'interrompre exactement à son volume souscrit, alors quand on regarde les données, quand le client est interrompu, il est toujours un petit peu moins que son volume souscrit, parce qu'il ne veut vraiment pas prendre la chance d'avoir, de payer des retraits interdits.

Donc, si on regarde le profil de consommation de ce client-là, bien normalement, ça devrait être une droite, s'il est à cent pour cent (100 %) de coefficient d'utilisation, une droite plate et quand on arrive aux jours d'interruption, bien il y a des petits creux qui se forment parce qu'il s'interrompt, il s'interrompt, mais il prend un peu moins que son volume souscrit.

C'est pour ça qu'on observe là cent trois (103 %), cent quatre pour cent (104 %), c'est ce qu'on... c'est ce qu'on analyse de cette situation-là.

262 Q. D'accord, merci. Je n'ai pas d'autres questions.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Turmel. Maître Allard, est-ce que vous avez d'autres remarques là?

Me JOCELYN B. ALLARD :

Juste trente (30) secondes?

LE PRÉSIDENT :

Oui.

(14 h 55)

Me JOCELYN B. ALLARD :

Non, merci, je n'ai pas d'autres questions pour les témoins.

.

LE PRÉSIDENT :

Très bien. Oui, vous avez une question, vous?

.

RÉINTERROGATOIRE PAR Me JOCELYN B. ALLARD :

Non, mais c'est parce que, effectivement, ce n'est pas une question... bien, c'est une question, c'est une histoire d'engagement dans... l'engagement 1023. On disait que madame Desrochers était la personne qui pourrait nous expliquer ça.

263 Q. Alors il y avait l'engagement, l'engagement numéro 23 qui était de vérifier si la facture du client présente le prix du gaz de réseau à un volume de zéro pour les clients en service de livraison. Alors, on va s'éviter un papier, là, madame Desrochers est la personne indiquée.

.

MME SYLVIE DESROCHERS :

R. On a voulu vous donner la réponse oralement. Alors, le prix du gaz n'apparaît pas sur les factures des clients, service de livraison, le prix du service de fourniture.

LE PRÉSIDENT :

264 Q. Il n'apparaît pas?

R. Il n'apparaît pas sur les factures des clients en service de livraison.

265 Q. O.K. Est-ce qu'il y avait un autre point, Madame Desrochers, que vous voulez faire?

R. Non, c'est tout.

266 Q. Ou une question que vous voulez poser à maître Allard? Donc, c'est tout, Maître Allard?

.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Oui.

.

LE PRÉSIDENT :

Je vais vous donner une autre chance.

.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Là, c'est vrai, là. C'est vrai.

.

LE PRÉSIDENT :

O.K. Mesdames Durand, Mercier, Desrochers, merci beaucoup pour votre participation, puis vos réponses claires et précises. Et souligner aussi votre travail d'équipe assez impressionnant. Ça fait que vous avez passé à travers la journée avec brio. Merci pour votre participation.

.

ET LES TÉMOINS NE DISENT PLUS RIEN

DISCUSSIONS

.

LE PRÉSIDENT :

Au point de vue logistique, j'aimerais qu'on... clore peut-être le sujet aujourd'hui avant qu'on revienne la semaine prochaine sur un sujet en suspens qui est l'argumentation finale. On avait deux options qui ont été avancées ce matin, soit l'argumentation orale avec les restrictions de dates ou une argumentation écrite pour quinze jours plus tard. La date était le vingt-sept (27) novembre.

.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Alors je vais vous dire. Ma réflexion est faite. Et après avoir discuté avec mes clients, on va prendre... une façon de jouer au travail à la chaîne. L'enveloppe ou la chaîne, c'est ça. Alors on va prendre l'argumentation écrite considérant les délais, le peu de temps entre la fin de la cause.

.

LE PRÉSIDENT :

Même parmi vous autres, bien, maître Pépin, il est impliqué dans d'autres causes aussi; l'ACIG est impliqué avec Gazifère. Ça fait que je pense...

.

Me GUY SARAULT :

Ça va être un de mes collègues, Nicolas Plourde, qui sous ma supervision distante, va faire les

représentations dans le cas de Gazifère. Mais, à tout événement, moi aussi, après une réflexion d'au moins trente secondes, j'en suis arrivé à la conclusion qu'une plaidoirie écrite...

M. FRANÇOIS TANGUAY :

On va s'en souvenir dans vos frais.

Me GUY SARAULT :

... qu'une plaidoirie écrite serait plus appropriée dans les circonstances, parce que la cause est d'une assez grande envergure. Elle est complexe. Il y a beaucoup d'éléments. Alors pour bien se préparer...

LE PRÉSIDENT :

Je pense que ça vaut la peine de prendre le temps parce que le débat est valable, les discussions sont valables. Puis ce serait peut-être donner un meilleur crédit, sans présumer de la suggestion des autres, là, mais... Je vais arrêter ça là. Je ferai ma conclusion à la fin. Maître Pépin, est-ce que vous avez pris plus que trente secondes?

Me BENOÎT PÉPIN :

Oui, oui, oui. Moi, j'ai pris très longtemps, très, très longtemps. Alors, pour mes frais, hésitez pas à être généreux. Non, sérieusement, ce que je voulais peut-être faire comme suggestion, étant donné les

préoccupations de l'agenda de certains procureurs, une formule que j'ai vue devant l'Office national de l'énergie, qui est celle de donner l'option aux participants de plaider soit verbalement, soit par écrit.

Auquel cas, si vous donnez l'option, ce que l'Office avait fait, de mémoire, puis c'est ce que j'entendais vérifier ce soir ou lundi, c'était que les participants avaient évidemment un seul droit de plaidoirie, donc ceux qui optent pour une plaidoirie verbale, à ce moment-là, s'abstiennent de faire une plaidoirie écrite à une date postérieure, ils peuvent remettre quelque chose le jour même, mais pas plus.

Ou alors, bien, à ce moment-là, vous accommodez les procureurs qui ont à la fois des pressions de vouloir en finir rapidement et ceux qui, au contraire, désirent prendre plus de temps pour mettre sur papier leurs réflexions. Auquel cas, bien, pour vous, ça implique simplement d'avoir une petite portion d'argumentation prévue à une date fixe.

Quant à moi, je dois vous avouer que je n'ai pas déterminé dans lequel des deux groupes je tomberais pour des raisons tout simplement parce que j'ai une cause de Cour supérieure la semaine prochaine. Et si c'est remis ou en fait si mon débiteur fait faillite,

comme je le crains, ça se peut que je sois libéré.
Donc je vais plaider plutôt rapidement de façon à
avoir plus de temps à consacrer à la cause du
pétrole. Si, inversement, je suis pris devant la Cour
supérieure, bien, manifestement, je voudrai plaider
par écrit plus tard.

.

LE PRÉSIDENT :

Donc, en fait, vous êtes réceptif pour les deux
méthodes, si je comprends bien?

.

Me BENOÎT PÉPIN :

Oui, c'est ça. Et je vous incite même dans
l'hypothèse où c'est possible pour le banc de donner
l'option aux parties.

.

LE PRÉSIDENT :

Bien, en fait, l'option, c'est parce que ça nous
ramène avec des dates.

.

Me BENOÎT PÉPIN :

Oui, oui.

.

LE PRÉSIDENT :

Et les dates se retrouvent encore le treize (13) et
le seize (16).

.

DISCUSSIONS

Me BENOÎT PÉPIN :

Oui, c'est ça. Ce serait disons lundi le seize (16) et puis, après ça, bien, je me rappelle pas la date...

.

LE PRÉSIDENT :

Le vingt-sept (27) novembre pour ceux qui sont par écrit.

.

Me BENOÎT PÉPIN :

Ça, ça me va.

.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Pépin.

.

Me YVES CORRIVEAU :

Moi, Monsieur le Président, le treize (13), c'est trop tôt, et le seize (16), je suis à Ottawa.

.

LE PRÉSIDENT :

Donc vous êtes pour l'écrit?

.

Me YVES CORRIVEAU :

Je suis pour l'écrit.

.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Corriveau.

Me HÉLÈNE SICARD :

Nous, on rejoint la majorité, l'écrit. Ce serait définitivement préférable.

.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Sicard. Monsieur Drapeau?

.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Comme nous ne sommes pas des plaideurs, nous préférons l'écrit.

.

LE PRÉSIDENT :

Et maître Tourigny?

.

Me PIERRE TOURIGNY :

Sans aucune réflexion, je me range avec mes confrères.

.

LE PRÉSIDENT :

Bon.

.

M. FRANÇOIS TANGUAY :

Ça ne sera pas cher.

.

LE PRÉSIDENT :

Je vais donner une chance à maître Pépin. Est-ce que vous voulez vous rallier tout de suite avec vos confrères?

Me BENOÎT PÉPIN :

Dans les circonstances, puisque je serais le seul à me prévaloir de la plaidoirie orale et que je vous avais dit que ce n'était pas sûr que je puisse le faire, donc je me rangerais à la plaidoirie écrite.

.

LE PRÉSIDENT :

Très bien. Dans ce contexte-là, on aurait dans l'horaire pour le vingt-sept (27) novembre le dépôt de vos plaidoiries écrites, vos argumentations finales écrites, ce qui va permettre à tout le monde et à la cause de procéder en conséquence. Sur ce contexte-là, en fait il nous reste juste à se laisser jusqu'au dix (10) novembre.

.

Me ANDRÉ TURMEL :

Monsieur le Président, peut-être vous rappelez, il y a aussi la question de la phase III. Dans l'argumentation...

.

LE PRÉSIDENT :

Oui, je l'avais mentionné ce matin.

.

Me ANDRÉ TURMEL :

O.K.

.

LE PRÉSIDENT :

Ça fait que dans votre argumentation finale, rappeler

que le dernier... votre dernier titre de chapitre, c'est vos suggestions quant à l'approche que vous suggérez qu'on devrait utiliser pour la phase III. Ça fait qu'on s'attend que vous ayez votre □ input □ là-dessus. Et dans ce contexte-là, s'il n'y a pas d'autres points de logistique ou d'autres engagements à déposer de la part de maître Allard... Non. O.K. Ça fait qu'on va finir aujourd'hui. On va ajourner. On va se retrouver le dix (10) novembre à neuf heures trente (9 h 30). Et on va débiter avec le ROEE suivi de l'ACIG. Est-ce que vous avez un point?

.

Me GUY SARAULT :

Oui. Là-dessus, moi, je n'ai pas l'intention de me présenter le dix (10) au matin pour entendre la preuve du ROEE qui me concerne moins. Alors, on avait dit pour monsieur Darche, est-ce que ça devrait être treize heures trente (13 h 30)? Je le rencontre à midi pour un lunch de travail pour préparer sa présentation orale. Alors je voudrais savoir si on devrait être ici à une heure et demie (1 h 30) ou à deux heures (2 h).

.

LE PRÉSIDENT :

Bon. Disons, dans ce contexte-là, mettons fixe deux heures (2 h), quatorze heures (14 h).

.

DISCUSSIONS

Me GUY SARAULT :

O.K.

.

LE PRÉSIDENT :

Il y en a qui commencent déjà à être fatigués de nous autres, parce qu'on étire le temps... Oui, oui, oui, pas de problème, le plus tard possible! Ça fait que lundi après-midi, on commencerait à quatorze heures (14 h) avec l'ACIG, et lundi matin neuf heures trente (9 h 30) avec ROEE... Mardi. Excusez! Oui, oui.

.

Me GUY SARAULT :

Je vous remercie.

.

LE PRÉSIDENT :

Mardi le dix (10) novembre. Ça va avec tous? Merci tout le monde et bonne fin de semaine.

.

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	JEAN LAROSE
Sténographe officielle	Sténographe officiel