RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DEMANDE DE MODIFIER LES TARIFS DE SCGM
À COMPTER DU 1er OCTOBRE 2007

DOSSIER : R-3630-2007

RÉGISSEURS : M. RICHARD CARRIER, président
M. GILLES BOULIANNE
Me RICHARD LASSONDE

AUDIENCE DU 5 SEPTEMBRE 2007

VOLUME 5

JEAN LAROSE
Sténographe officiel

COMPARUTIONS

Me PIERRE R. FORTIN
Me PIERRE TOURIGNY
procureurs de la Régie;

REQUÉRANTE :

Me JOCELYN B. ALLARD
procureur de Société en commandite Gaz Métro
(SCGM);

INTERVENANTS :

Me GUY SARAULT
procureur de Association des consommateurs
industriels du gaz (ACIG);

Me PIERRE PLANTE
procureur de Fédération canadienne de l'entreprise
indépendante (FCEI);

Me GENEVIÈVE PAQUET
procureure de Groupe de recherche appliquée en
macroécologie (GRAME);

Me STÉPHANIE LUSSIER
procureure de Option consommateurs (OC);

Me YVES PAPINEAU
procureur de Regroupement des gestionnaires et
copropriétaires du Québec (RGCQ);

Me MATHIEU DROLET
procureur de Regroupement national des conseils
régionaux de l'environnement du Québec (RNCREQ);

Me ÈVE-LYNE H. FECTEAU
procureure de Regroupement des organismes
environnementaux en énergie (ROEÉ);

Me DOMINIQUE NEUMAN
procureur de Stratégies énergétiques et Association
québécoise de lutte contre la pollution
atmosphérique (SÉ/AQLPA);

M. ÉRIC NADEAU
représentant de TransCanada Energy Ltd (TCE);

Me HÉLÈNE SICARD
procureure de Union des consommateurs (UC);

Me GENEVIÈVE PILON
procureure de Union des municipalités du Québec (UMQ).

TABLE DES MATIERES

PAGE

LISTE DES ENGAGEMENTS 6
LISTE DES PIÈCES 9
PRÉLIMINAIRES 10

PREUVE DU GRAME

NICOLE MOREAU
VALENTINA POCH
JEAN-FRANÇOIS LEFEBVRE
PRÉSENTATION 15
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me JOCELYN B. ALLARD . . 34
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÈVE-LYNE H. FECTEAU . 36
INTERROGÉS PAR Me RICHARD LASSONDE 45
INTERROGÉS PAR LE PRÉSIDENT 48

PREUVE DE L'OC

MARC ANTOINE FLEURY
INTERROGÉS PAR Me STÉPHANIE LUSSIER 57
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me JOCELYN B. ALLARD . . 68
INTERROGÉ PAR Me RICHARD LASSONDE 82
INTERROGÉ PAR M. GILLES BOULIANNE 86
INTERROGÉ PAR M. RICHARD CARRIER 87

PREUVE DU RGCQ

LOUIS-RENAULT ROZÉFORT
INTERROGÉ PAR Me YVES PAPINEAU 91
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me JOCELYN B. ALLARD . . 98
INTERROGÉ PAR Me RICHARD LASSONDE 102
INTERROGÉ PAR LE PRÉSIDENT 107

PREUVE DE RGCQ

MARTIN POIRIER
INTERROGÉ PAR Me EVE-LYNE H. FECTEAU 111
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me JOCELYN B. ALLARD . . 126
INTERROGÉ PAR Me RICHARD LASSONDE 136
INTERROGÉ PAR M. RICHARD CARRIER 138

PREUVE SÉ-AQLPA

JACQUES FONTAINE
INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN 143
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me JOCELYN B. ALLARD . . 159
INTERROGÉ PAR M. GILLES BOULIANNE 163

PREUVE DE L'UMQ

YVES HENNEKENS
INTERROGÉ PAR Me GENEVIÈVE PILON 169
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me JOCELYN B. ALLARD . . 179
INTERROGÉ PAR LE PRÉSIDENT 184

PREUVE DE L'ACIG

JEAN-BENOîT TRAHAN
INTERROGÉ PAR Me GUY SARAULT 190
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me JOCELYN B. ALLARD . . 197
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me EVE-LYNE H. FECTEAU . 198

PREUVE DE LA FCEI

ANTOINE GOSSELIN
INTERROGÉ PAR Me PIERRE PLANTE 203
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me JOCELYN B. ALLARD . . 219
INTERROGÉ PAR Me PIERRE R. FORTIN 240
INTERROGÉ PAR M. GILLES BOULIANNE 245
INTERROGÉ PAR LE PRÉSIDENT 247

_____

LISTE DES ENGAGEMENTS

PAGE

E-1 (SCGM) : Quantifier l'impact tarifaire et fournir l'impact sur le revenu requis par classe tarifaire de la proposition révisée de 10,55 % par rapport à ce qui serait requis en vertu de la formule actuelle approuvée en 1999 (vol. 1)

E-2 (SCGM) : Fournir une mise à jour de la pièce Gaz Métro-7, Document 10.1 (demandé par ACIG) (vol. 1)

E-3 (SCGM): Tableau des impacts tarifaires si la proposition n'était pas retenue et qu'on n'intégrait pas la normalisation du vent, en tenant compte de l'impact de l'hexogène, variation des volumes spécifiquement et l'impact de la modification du volume total de consommation prévu qui en résulterait; ainsi que l'impact de la modification du volume total de consommation prévu qui résulterait de tout cela. (Demandé par la Régie) (vol. 1)

E-4 (SCGM) : Déposer quelques scénarios qui montrent que la méthode proposée donne un lissage par rapport à la méthode de l'amortissement linéaire. (Demandé par la Régie) (vol. 1)

E-5 (SCGM) : Indiquer (1) à partir du tableau 11 à la page 32 de la pièce GM-9, Doc. 3, les mesures que vous considérez comme étant comportementales; (2) comment sont évaluées ces mesures comportementales en termes de durée de vie utile, et ce quant à l'importance relative des mesures comportementales sur l'ensemble des mesures qui apparaissent au

tableau; (3) comment, le cas échéant, la durée de vie utile de ces mesures-là est évaluée, afin de permettre à la formation d'apprécier la durée de vie utile apparaissant au tableau; et (4) le cas échéant, comment on s'assure de la persistance de ces mesures comportementales sur la période considérée (demandé par la Régie) (vol. 1)

E-6 (SCGM) : Mettre à jour la pièce Gaz Métro-7, Document 8.3, page 2 (demandé par la Régie) (vol. 2

E-7 (SCGM) Produire contrat entre TCE et SCGM (vol. 2)

E-1 (ACIG): Identify the regulatory decisions which would have discussed or recognized the bias and provide decision number (requested by SCGM)(vol. 3)

E-2 (ACIG) : Provide a list of bodies, academic or otherwise, who have discussed controversy re: factor models, or provide copies of such literature if not available on Internet (requested by the Régie) (vol. 3)

E-10 (SCGM) Vérifier qu'est-ce que les éléments « Supplément de recouvrement » et « Frais de raccordement » contiennent comme items. (Re : ligne 1 et 2 de la pièce GM-8, document 16). (Demandé par OC) (vol. 4)

E-11 (SCGM) Est-ce que nous devons conclure du fait que nous ne retrouvons pas une colonne intitulée « Contribution client » dans les dossiers antérieurs, dans la pièce rentabilité du Plan de développement 2007-2008, alors que nous en retrouvons une cette année? Est-ce qu'on doit conclure de ça que, antérieurement, le Distributeur

n'exigeait pas de contribution des clients? Quelles ont été les contributions perçues par le Distributeur pour le raccordement de branchements résidentiels au cours des années 2001 à 2005 en détaillant et distinguant entre la densification et l'extension pour chacune de ces années? (demandé par OC) (Vol. 4)

E-12 (SCGM) Vérifier la faisabilité et les impacts, compte tenu de l'échéancier du 1er octobre 2008 proposé par Gaz Métro, tant pour les clients existants, en fonction de leur volume historique, et pour les nouveaux clients, une référence à une moyenne de l'historique constaté pour des clients résidentiels comparables (Demandé par la Régie) (Vol. 4)

E-13 (SCGM) Fournir le même type de tableaux que les pages 72 et 73 de la pièce GM-2, Document 7.26, mais en prenant les hypothèses suivantes : étalement sur deux ans, étalement sur trois ans et étalement sur quatre ans (demandé par la Régie) (Vol. 4)

E-14 (SCGM) Fournir l'effet tarifaire pour le statu quo qui est présenté au tableau de la page 93 de la pièce GM-2, Document 7 (demandé par ROEÉ) (vol. 4)

E-15 (SCGM) Mettre à jour le tableau indiquant les résultats des programmes et des activités en date du vingt-vingt (28) février deux mille sept (2007) en tenant compte des développements survenus depuis le vingt-huit (28) février deux mille sept (2007). (Re : pièce Gaz Métro-9, document 9, page 4) (Vol. 4)

E-16 (SCGM) Historique des données disponibles sur la vitesse du vent, réelle 30 ans et normale, le plus loin possible. (demandé par la Régie) (Vol. 4)

_____

LISTE DES PIÈCES

		PAGE
C-2-6 :	Mémoire du GRAME	13
C-2-10 :	Mémoire du GRAME - normalisation du vent	13
C-2-11 :	Réponses du GRAME à la demande de renseignements	13
C-2-13 :	Présentation du GRAME	13
C-4.19 :	Curriculum vitae de monsieur Antoine Gosselin	202
C-4.20 :	Preuve de la FCEI - Méthode de normalisation	202
C-4.21 :	Preuve de FCEI - Développement du marché résidentiel	202

_____

L'AN DEUX MILLE SEPT, ce cinquième (5e) jour du mois de septembre :

PRÉLIMINAIRES

LA GREFFIÈRE :

Protocole d'ouverture. Audience du cinq (5) septembre deux mille sept (2007), dossier R-3630-2007. Demande de modifier les tarifs de SCGM à compter du premier (1er) octobre deux mille sept (2007). Poursuite de l'audience.

LE PRÉSIDENT :

Bonjour à toutes et à tous. Nous reprenons aujourd'hui l'audience visant à fixer les tarifs de Gaz Métro à partir du premier (1er) octobre deux mille sept (2007). La semaine dernière, nous avons entendu la preuve en chef de Gaz Métropolitain ainsi que la preuve de l'ACIG sur le taux de rendement. Et nous poursuivons aujourd'hui avec l'audition des preuves de l'ensemble des intervenants sur tous les sujets. Donc, avant de commencer, est-ce que des remarques préliminaires?

M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

C'est rapide. Simplement pour dire qu'on s'est entendu avec les autres intervenants, comme vous vous souviendrez, maître Sarault avait un rendez-vous médical ce matin, donc dès son retour, on

reprendra dans l'ordre à ce moment-là, on pourra réintégrer pour présenter notre preuve. Alors, on va passer un peu plus tard dans la matinée.

LE PRÉSIDENT :

Merci. Autres remarques préliminaires dans la salle? Je n'en entends pas. Maître Allard. Pas maître Allard, mais la Régie invite plutôt le GRAME pour la présentation de sa preuve.

_____

PREUVE DU GRAME

M. JEAN-FRANÇOIS LEFEBVRE :

Notre procureur n'est pas arrivé, mais comme on a eu l'expérience d'être sans procureur à plusieurs reprises, on peut toujours débuter au moins pour l'amorce. Si vous préférez.

LE PRÉSIDENT :

Nous allons commencer par l'audition de la preuve et nous allons vous entendre.

L'AN DEUX MILLE SEPT, ce cinquième (5e) jour du mois de septembre ONT COMPARU :

NICOLE MOREAU, consultante externe pour le GRAME, domiciliée au 2231, avenue Bourgogne, Chambly (Québec);

VALENTINA POCH, directrice du GRAME, ayant son adresse d'affaires au 800, rue Sherbrooke, Lachine

(Québec);

JEAN-FRANÇOIS LEFEBVRE, économiste, pour ce qui est de l'adresse d'affaires, je vais indiquer qu'il y a eu un changement, donc je vais indiquer les deux; jusqu'au dix-huit (18) août, j'étais directeur général du GRAME, au 800, rue Sherbrooke, Lachine (Québec); mais à partir donc du dix-neuf (19) août, je suis rendu consultant externe pour le GRAME, et doctorat à l'UQAM, ayant son adresse d'affaires au Département d'études urbaines de l'Université du Québec à Montréal, Case postal 8888, Succursale centre-ville, Montréal H3C 3P8 (Québec);

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

M. JEAN-FRANÇOIS LEFEBVRE :

Maintenant, nous allons endosser les pièces, donc déposer et endosser les pièces. Les seules pièces qui nous semblaient pertinentes de déposer officiellement, donc c'est-à-dire la pièce C-2-6, mémoire du GRAME; C-2-10, mémoire du GRAME sur la normalisation du vent; C-2-11, réponses du GRAME à la demande de renseignements numéro 1 de Gaz Métro au GRAME; et C-2-12, la présentation de la preuve du GRAME en audience. Donc, c'est les pièces que nous déposons.

C-2-6 : Mémoire du GRAME.

C-2-10 : Mémoire du GRAME - normalisation du vent.

C-2-11 : Réponses du GRAME à la demande de renseignements.

C-2-13 : Présentation du GRAME.

Je vais d'abord demander à madame Moreau d'endosser en fait l'ensemble des pièces comme ayant été faites sous sa contribution, sauf celle sur la normalisation du vent, la C-2-10. Endossez-vous ces pièces?

Mme NICOLE MOREAU :

R. Oui, je les endosse.

M. JEAN-FRANÇOIS LEFEBVRE :

Je vais faire la même chose maintenant à ma collègue, madame Poch. Cette fois-ci, incluant la pièce sur la normalisation des vents. Donc, Madame Poch, endossez-vous l'ensemble des pièces comme ayant été faites sous votre responsabilité ou par vous?

Mme VALENTINA POCH :

R. Oui, je l'endosse.

M. JEAN-FRANÇOIS LEFEBVRE :

Et maintenant, bon, le dernier et non le moindre, j'espère, donc Jean-François Lefebvre, et j'endosse également le contenu de l'ensemble des pièces.

LE PRÉSIDENT :

Aucune correction à apporter?

M. JEAN-FRANÇOIS LEFEBVRE :

R. Oui, nous avons... Merci. Nous avons effectivement, je vais commencer tout de suite, tant qu'à avoir le micro, par le pièce C-2-10, le mémoire sur la normalisation du vent, à la page 4, la quatrième ligne, donc la page 4, quatrième ligne, à la toute fin, il était écrit :

> La plupart du temps, il est passible de compléter assez fidèlement...

Et il faut comprendre que c'est une faute de frappe, c'est qu'« il est possible ».

> ... de compléter assez fidèlement lorsque le nombre de données manquantes est limité.

Donc, c'est « possible », un O au lieu d'un A. On l'indique parce que ça change quand même un peu le sens. Et maintenant, je passe à madame Moreau. Avez-vous des corrections à apporter sur d'autres pièces?

Mme NICOLE MOREAU :

R. Oui, certainement. À la pièce C-2-6 GRAME, c'est-à-dire le mémoire du GRAME. En page 25, il faudrait rajouter la référence du tableau numéro 6 qui est Gaz Métro-2, Document 7.14 page 2 de 2. L'autre modification concerne la page 26, dans l'encadré, on devrait lire, au lieu de lire « le GRAME recommande de conserver une redevance fixe (premier choix) », on devrait lire « première piste de solution ». C'est tout. Merci.

M. JEAN-FRANÇOIS LEFEBVRE :

O.K.

LE PRÉSIDENT :

Donc, présentation de la preuve.

M. JEAN-FRANÇOIS LEFEBVRE :

Parfait. Madame Moreau.

PRÉSENTATION

Mme NICOLE MOREAU :

R. Bonjour aux membres du panel. Le plan de la présentation. Nous aborderons principalement trois sujets qui sont les suivants : le développement du marché résidentiel; le Fonds en efficacité énergétique, dont les toits verts; et la normalisation du vent.

Concernant le développement du marché

résidentiel, j'aimerais rappeler les grandes lignes ce matin. On a parlé que le marché résidentiel représente soixante-cinq pour cent (65 %) du nombre des clients, dont quatre à cinq pour cent (4-5 %) des volumes de livraison totale. J'aimerais rappeler ici que le scénario de Gaz Métro concernant le statu quo démontre une décroissance du nombre de clients rentables. Ici, on a déjà soixante-cinq pour cent (65 %) des clients qui font partie du marché résidentiel.

Autre chose à mettre en perspective. On a une réduction de la consommation et des volumes. Il faut se rappeler que les causes principales de cette réduction-là sont principalement, bon, la montée du prix de la molécule, mais aussi principalement le nouveau créneau (le développement des appareils périphériques).

J'aimerais rappeler que cette année, ce qui est prévu, c'est que quarante-neuf pour cent (49 %) de la nouvelle clientèle dans le marché nouvelles constructions consiste en l'ajout d'appareils périphériques. Donc, c'est vraiment une des causes majeures de la réduction de la consommation et des volumes par client.

J'aimerais ici résumer la position du

GRAME. Le GRAME a toujours été en faveur du développement de ce marché, c'est-à-dire du marché résidentiel, pour la conversion du marché résidentiel desservi par le mazout vers le gaz naturel, c'est-à-dire utiliser la bonne énergie au bon endroit.

Le GRAME cependant n'est pas en faveur d'un développement du créneau des appareils périphériques s'il est associé à un interfinancement indu entre la clientèle chauffage et celle non rentable des appareils périphériques.

Donc, ce qu'on souhaite faire valoir aujourd'hui, c'est qu'il faut rechercher une solution qui évite de financer le créneau des appareils périphériques par l'ensemble de la clientèle. Il ne s'agit pas ici de mettre une barrière à l'entrée, mais simplement d'attribuer les coûts à la clientèle qui cause ces coûts et la diminution de la rentabilité.

Comment... J'aimerais d'abord qu'on puisse visualiser en quoi consiste le marché résidentiel. On est en face de quatre variables : deux sous-marchés, deux problématiques d'usage. Ça nous permet de voir comment cette clientèle-là, avoir une image, une image plus précise. Donc, on va

rechercher des solutions qui sont adaptées à la problématique que vous voyez présentement.

Comment, comment on pourrait... quelle piste de solution pourrait-on envisager? Ici, Gaz Métro nous a donné une solution très intéressante. Si on regarde à la pièce Gaz Métro Document 2, pardon, Gaz Métro-2, Document 7.12 en pages 2 et 3, en réponse à une des questions de la Régie, au point 12.4. Je vais vous lire rapidement de quoi il s'agit. Gaz Métro mentionne que :

> La contribution automatique demandée aux clients du marché résidentiel ne constitue pas un tarif de distribution. Comptabilisée à l'encontre des coûts de construction, elle est une solution visant à améliorer la rentabilité du marché résidentiel.

C'est donc que cette contribution automatique fait partie de la solution. Mais comment attribuer cette contribution automatique-là? Le GRAME va s'attarder à évaluer des pistes de solutions principalement qui vont toucher cette contribution automatique-là.

8 h 45

Si on regarde la modification à la grille

des tarifs telle que proposée par Gaz Métro, on peut constater que c'est une grille qui n'est pas simplifiée, qui est variable, qui est assez complexe. Donc, on va rechercher aussi une solution qui est peut-être plus simple, c'est ça, plus simple.

Un autre point que j'aimerais soulever ici. Lors du panel sur le marché résidentiel, monsieur Sylvain Audette a reconnu le fait qu'il y ait un interfinancement, qu'il y aura un interfinancement entre la clientèle chauffage et celle des appareils périphériques.

Donc, de notre compréhension, l'objectif de Gaz Métro est d'augmenter sa clientèle, d'assurer une croissance de celle-ci par l'ajout de clients provenant principalement d'un marché qui est actuellement non rentable.

Nous croyons que la piste qui est envisagée va consister à faire assumer par l'ensemble des autres clients cette non-rentabilité du marché, du sous-marché des appareils périphériques. Nous allons tenter donc d'explorer une nouvelle approche, une approche différente afin d'éviter cet interfinancement entre clients.

Ici, le GRAME avait proposé, avait envisagé

une modification de la grille plus simple, mais comme on voit, tel qu'il a été discuté dans les périodes de questions sur le marché résidentiel, c'est pas quelque chose... c'est pas une grille qui va rencontrer les objectifs de rentabilité du marché des périphériques.

En fait, un tel résultat démontre qu'il faudrait ajuster et il faudrait adopter des mesures qui permettraient d'assurer le financement des coûts de raccordement des clients qui consomment peu. Donc, si on veut garder une grille simplifiée, il faut s'assurer de toucher la partie de la clientèle qui consomme très peu, donc principalement celle qui... des appareils périphériques.

Comme vous voyez, on peut constater qu'il y a plusieurs pistes de solution qui peuvent être envisagées. On peut y aller dans un scénario simplifié, on peut augmenter la redevance pour tout le monde, c'est-à-dire de cette manière-là on modifie la partie fixe pour tout le monde. Mais, chacune de ces solutions-là, y compris celles que Gaz Métro nous présente, doivent être accompagnées de solutions complémentaires. Et nous pensons qu'elle doit s'adresser particulièrement à la

clientèle des appareils périphériques.

Donc, je reprends ici la recherche de solutions. Il ne faut jamais oublier que c'est... on est en face de quatre variables. Donc, de notre avis, il serait assez simple et assez évident de pouvoir demander une contribution différenciée à la clientèle sur la base des coûts de raccordement.

Pour simplifier cette démarche, la clientèle des appareils périphériques pourrait être considérée séparément de la clientèle chauffage pour ce qui est strictement de la contribution de base. Donc, cette contribution-là pourrait être comptabilisée à l'encontre des coûts de construction et non pas constituer un tarif de distribution.

À quoi ça pourrait ressembler? Ce qu'on a fait, c'est qu'on a utilisé les... la rentabilité qui a été identifiée dans la preuve de Gaz Métro pour chacune des clientèles séparément et nous en sommes venus à une proposition qui n'a pas été présentée, c'est-à-dire que la vraie rentabilité de cette proposition-là n'a pas été évaluée dans le présent dossier.

Cependant, basé sur la rentabilité identifiée dans la preuve de Gaz Métro de ces

clientèles-là, en ajoutant, par exemple, pour la clientèle conversion « appareils périphériques », ça pourrait ressembler à ça, une contribution de base telle que proposée par Gaz Métro, plus une contribution additionnelle de vingt-cinq sous (25 ¢) par compteur par jour sur une période de cinq à dix (5-10) ans. C'est-à-dire qu'il faudrait évaluer ça prend combien de temps pour rentrer... pour rendre cette clientèle-là rentable pour déterminer la période, la période de contribution.

Pour la clientèle conversion chauffage, c'est une clientèle qui est déjà rentable, donc on ne chargerait aucune contribution de base pour éviter l'interfinancement. Pour la clientèle de conversion, plus spécifiquement... parce qu'on a plusieurs cas. On essaie de viser comme quelques cas spécifiques pour ne pas avoir à faire du cas par cas, mais pouvoir englober l'ensemble de la clientèle dans chacun de ces cas-là.

Si on parle clientèle conversion, on avait... j'aimerais souligner Gaz Métro 2, Document 7, en page 87. On disait que le marché des appareils périphériques est aussi étroitement relié au segment des condominiums. Donc, on prenait l'exemple des douze (12) condominiums dont le

promoteur choisirait d'installer un foyer à gaz naturel. Puis, ça, c'est l'exemple qui est ici. Donc, on arriverait avec une rentabilité de dix-huit point soixante-quinze pour cent (18.75 %) pour cette clientèle-là.

Donc, comme c'est un frais qui est ajouté comme coûts de raccordement sur la facture et comptabilisé séparément, il n'y a pas lieu de demander à cette clientèle-là trois cent cinquante (350 $) alors qu'ils sont très rentables.

Clientèle résidentielle nouvelle construction. Alors là, pour la nouvelle construction périphérique, c'est une clientèle qui n'est pas rentable. Donc, il faudrait vraiment cibler le trois cents dollars (300 $). C'est assez important. Surtout qu'on a vu que quarante-neuf pour cent (49 %) de la nouvelle clientèle de la nouvelle construction va dans les appareils périphériques. Pour le chauffage des locaux, c'est une clientèle qui est un peu moins rentable, donc on demanderait une contribution de raccordement moins importante.

Évidemment, tous ces scénarios-là pourraient être réévalués afin de déterminer la rentabilité réelle de chacun de ces quatre sous-

marchés tels que j'ai identifiés dans l'acétate de quatre variables.

Pour les autres enjeux, le GRAME est en faveur de la proposition de crédit pour les ménages à faible revenu en autant que cette mesure permettrait de réduire... En fait, le GRAME serait en désaccord si cette mesure permettait de réduire la facture de cette clientèle à faible revenu au-delà de l'augmentation prévue.

Concernant les autres enjeux ici, je vais passer rapidement. On est en faveur du juste... de charger le juste coût pour chacune des... chacune des... pour la standardisation des coûts des conditions de raccordement. Je passe rapidement.

Peut-être un enjeu important, l'aide financière pour le marché conversion chauffage. Le GRAME considère que le marché conversion chauffage ne constitue pas une problématique de rentabilité du marché résidentiel, c'est-à-dire que l'aide semble avoir été réduite pour favoriser une rentabilité globale de l'ensemble de la clientèle du marché résidentiel, donc principalement pour essayer de régler le problème des appareils périphériques. Donc, on ne voit pas le... on ne voit pas l'intérêt ici de réduire cette aide-là,

surtout que le nombre de clients qui se raccordent maintenant, qui passent du mazout au gaz naturel a diminué dans les deux marchés. Donc, on voit qu'il y a une baisse de cette clientèle-là. Donc, ce serait important de maintenir l'aide.

Je vais donc passer la parole à ma collègue pour le Fonds d'efficacité énergétique.

Me VALENTINA POCH :

R. Bon. Concernant les programmes PR-380 et PC-450 qui touchent les toits verts du Fonds en efficacité énergétique, le GRAME reconnait, en fait, que la rentabilité, du point de vue d'économie d'énergie pour le chauffage, est moins importante que pour la climatisation.

La diapositive ici présente, en fait, la position que nous avions lors du dépôt de notre mémoire, c'est-à-dire que nous ne souhaitions pas qu'il y ait une abolition de ces programmes, mais, par contre, nous recommandions que la contribution soit réduite à un ou deux dollars (1 $-2 $) le pied carré.

Cependant, après réflexion, nous sommes prêts à appuyer la position du Fonds, c'est-à-dire d'abolir ces programmes, mais tout en se gardant une porte ouverte pour d'éventuels projets pilotes

qui pourraient avoir lieu et surtout d'être prêts à s'intégrer dans un programme dont le financement pourrait être chapeauté par d'autres partenaires financiers. Principalement, on parle ici notamment d'Hydro-Québec ou de villes centres qui bénéficient davantage, en fait, des retombées positives des toits verts.

Les objectifs recherchés, évidemment, sont d'avoir... d'accorder un maximum de souplesse au Fonds pour qu'ils gèrent eux-mêmes leur programme, qu'ils aient le maximum de souplesse et aussi d'attirer... de lancer un signal pour attirer des partenaires financiers.

Je laisse la parole à monsieur Jean-François Lefebvre.

M. JEAN-FRANÇOIS LEFEBVRE :

R. Juste avant de passer à l'item suivant, pour terminer sur les toits verts. Ça a été mentionné par monsieur Clermont en réponse à nos questions, notre interrogatoire, comme quoi que s'il devait y avoir...

Bon. Il a mentionné très clairement - et ce qui a justement fait en sorte de modifier notre perspective - il a mentionné très clairement l'intérêt et les efforts qui ont été faits par le

Fonds pour approcher Gaz Métro et la Ville de Montréal, notamment, et le fait... donc d'un côté. C'est très clair qu'un programme comme ça, il y avait un intérêt à ce que le Fonds soit là, mais le Fonds devrait être le plus petit des partenaires et non pas le plus gros. Donc, ça posait effectivement un problème que ce soit un programme qui soit supporté exclusivement actuellement là par le Fonds.

Donc, on reconnaît que ça devrait être un petit partenaire dans un cadre où d'autres donneraient... comme Hydro-Québec contribuerait dix (10) fois plus peut-être ou cinq, six, sept fois plus que le Fonds. Donc, ça reste à voir. Mais, ça donne déjà les ordres de grandeur là, que la contribution du Fonds serait beaucoup plus petite à ce moment-là.

Par contre, ce qui a été mentionné par monsieur Clermont, c'est qu'il a dit que pour pouvoir s'intégrer à un tel partenariat, il faudrait revenir devant la Régie à ce moment-là et demander l'autorisation.

Nous, ce qu'on pense qui est beaucoup plus sage et stratégique, considérant quand même l'expérience qui a eu lieu jusqu'à présent, c'est

que la Régie puisse pré-autoriser considérant que s'il y a un programme, par exemple, serait adopté par Hydro-Québec en cours d'année, par exemple, par un autre banc, à ce moment-là, au lieu de lancer un programme, de l'annoncer, de diffuser les partenaires, puis d'arriver un an après à tout réimprimer parce qu'il y a un petit partenaire qui se rajoute avec un petit montant, bon, ce serait intéressant qu'il y ait tout de suite une pré-autorisation.

Sachant d'autant plus que si Hydro-Québec lance un programme en cours d'année avant le prochain banc de la Régie qui va évaluer le prochain dossier tarifaire de Gaz Métro, il n'y aura pas le temps d'avoir beaucoup de projets ni beaucoup de dépenses, considérant aussi que ça va être une contribution beaucoup plus faible du Fonds qui va être à l'intérieur, considérant qu'il y a déjà eu un programme beaucoup plus important qui avait été autorisé, on pense que ce serait peut-être stratégique que la Régie propose tout de suite... autorise tout de suite, en fait, le Fonds à entamer de tels pourparlers puis, éventuellement, à s'arrimer, ne serait-ce que le projet final serait de toute façon autorisé l'année prochaine,

mais ça permettrait d'accélérer les choses pour pas qu'on ait un calendrier réglementaire pour un petit programme comme ça qui scinderait grâce à un calendrier réglementaire.

Donc, c'était tout pour cela. Je passe à la dernière maintenant, sur la normalisation du vent. C'est notre dernier point, donc deux acétates.

(9 h)

Donc Gaz Métro a proposé une démarche pour la normalisation du vent. Nous, ce qu'on a fait, c'est qu'on a regardé à partir de l'expérience qu'on avait, c'est une étude qu'on avait faite sur des simulations de parc éolien. Je laisse de côté tout le volet qui touche l'éolien, ce n'est pas ça qui est pertinent ici.

Par contre, il y a des liens intéressants qu'on faisait dans le sens que, par exemple, Gaz Métro utilise, bon, suite à nos questions, on nous a mentionné qu'ils ont six sites donc de données d'Environnement Canada, répartis dans trois régions, pour leurs données. Nous, nous avions sept sites de données d'Environnement Canada, répartis dans quatre régions. Donc je fais des parallèles mais qui nous permettaient de mesurer un peu quelle est la, je dirais, la valeur des données et quel

est le lien aussi entre le vent et le chauffage.

Bon, ici, on voit, c'est deux des tableaux extraits de notre deuxième mémoire, c'est les facteurs d'utilisation de l'éolien par rapport à la période donc de l'année, avec les deux cents (200) heures de pointe, les mille (1 000) heures de pointe et l'année.

C'est certain qu'on ne parle pas donc de l'importance de la production éolienne mais ce qui est intéressant, c'est la corrélation parce que cette pointe-là, là, on parle de la pointe d'Hydro-Québec, mais elle correspond à une pointe de chauffage. Donc on voit très très clairement que plus on approche de la période de pointe, plus effectivement on voit la corrélation avec le vent.

Et, dans la deuxième, l'approche a été faite de façon, je dirais, encore plus grande dans la mesure où cette fois-ci, nous avions heure par heure la courbe de demande d'Hydro-Québec, donc pour chacune des heures de l'année. C'est des données qui datent de quelques années mais les données de vent et les données de demande sont exactement les mêmes, donc si vous avez quinze (15) janvier à trois heures (3 h), c'est quinze (15) janvier à trois heures (3 h) et pour la demande et

pour le vent pour chacun des sites.

Donc on a ici, pour celui qui était notre « meilleur site », entre guillemets, et celui pour les sept sites, et on voit que si on a plusieurs sites, on se retrouve à avoir une corrélation, une réponse à la demande qui arrive à quatre-vingt-deux pour cent (82 %). Donc on voit que plus on s'approche premièrement de la pointe, plus c'est proche en termes facteur d'utilisation mais, en même temps, on voit que la réponse, la corrélation avec la demande est forte.

On avait aussi des résultats qui montraient, donc il y a des journées très froides qu'il n'y a pas de vent, donc il y a des journées de haute demande sans vent. Ensuite, une autre conclusion, c'est qu'on voyait qu'il y avait une certaine homogénéité au niveau des données de vent; en d'autres termes, même si nos sites à nous étaient beaucoup plus répartis, parce que là, on parlait de la Baie-James jusqu'à la Gaspésie, donc nos sites étaient beaucoup plus répartis que ceux de Gaz Métro, on avait une certaine homogénéité, il pouvait, quand il vente, il peut venter partout, et quand il ne vente pas, ça peut être calme partout.

Puis ce que ça tend à renforcer par contre,

si c'est un problème pour l'éolien, par rapport à Gaz Métro, dont leurs sites sont quand même plus rapprochés d'une certaine façon, parce que c'est le sud du Québec, bon, il n'y a pas de gaz à Kuujjuaq, puis je ne pense pas qu'il va y en avoir avant longtemps, donc à ce moment-là, ce que ça tend à démontrer premièrement, c'est que le fait d'avoir des données manquantes, parce que ça, c'est un constat que nous, on avait fait, puis on a revérifié, on a été sur les sites parce que ça faisait longtemps qu'on n'avait pas fait la démarche, donc on a pris le site qui nous a été fourni, donc le site d'Environnement Canada.

On a été voir les données et, effectivement, encore aujourd'hui, ça n'a pas changé, les années, ce n'est pas comme pour les thermomètres, vous êtes capable de savoir la température du quinze (15) janvier, il y a toujours un thermomètre d'Environnement Canada qui fonctionnait. Par contre, les anémomètres, ce n'est pas toujours vrai. Donc c'est un anémomètre par site et, à certains moments, il y a des données manquantes.

Par contre, notre expérience, c'est que quand il y a quelques données, la plupart du temps,

ça va être quelques données, une heure ou deux, ça peut être juste un entretien de l'appareil ou quelque chose comme ça. C'est très facile d'extrapoler de façon quand même assez fiable. Et quand c'est plus, parce que même là, on a vu que, encore aujourd'hui, il peut y avoir un site qu'il pouvait manquer une journée complète, par exemple.

Mais comme il y a une certaine homogénéité entre les sites dans le secteur, on pense que c'est assez possible puis assez facile d'extrapoler pour le peu de fois qu'il y a des données manquantes comme ça. Donc on est arrivés à la conclusion que c'était gérable, donc sur ce plan-là, et que, d'un côté, notre démonstration tend à montrer que, effectivement, la corrélation vent/demande est là, il y a une certaine justification; je ne dirai pas qu'elle est exactement de quatre-vingt-deux pour cent (82 %), là, ça, c'était une simulation, mais elle est là.

Elle n'est pas parfaite, donc il y a effectivement des cas que ça ne s'applique pas, il y a des jours froids et non venteux. Mais dans l'ensemble, la corrélation est valable et on pense que malgré le fait d'avoir quelques données manquantes, le fait d'avoir le type de sites, le

type de répartition où ça semble qu'on peut assez bien faire les moyennes à ce moment-là des autres sites à proximité pour pouvoir extrapoler s'il y a des données manquantes une journée, donc c'est pour indiquer qu'on pense que l'approche de Gaz Métro nous semble gérable et valable.

Ça termine notre présentation.

LE PRÉSIDENT :

Maître Paquet?

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Juste avant le contre-interrogatoire, je voulais m'excuser pour mon retard, Monsieur le Président et Messieurs les régisseurs. Je veux simplement vous dire que ce n'était pas dû à un manque de considération pour la Régie.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Paquet. Donc nous en sommes au contre-interrogatoire. Maître Allard, pour Gaz Métro?

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me JOCELYN B. ALLARD :

Merci, Monsieur le Président. Jocelyn Allard, pour Gaz Métro. Bon matin, Messieurs les régisseurs. Bonjour, mesdames, Monsieur Lefebvre. Une seule série de précisions sur ce que nous avons entendu et ce que nous avions lu à votre mémoire.

Q. [1] Page 17 de la pièce C-2-6, lorsque vous discutez de la problématique du développement du marché des appareils périphériques, à la deuxième phrase de votre paragraphe, vous écrivez :

> Dans cette perspective, certains appareils périphériques font concurrence à des appareils plus polluants. Dans d'autres cas, le choix n'est pas valide en ce sens qu'il augmente les émissions atmosphériques polluantes, comme c'est le cas de chauffe-patios, des foyers d'appoints [...] et des cuisinières...

et là, vous faites mention :

> ... (nouvelle construction ou conversion de l'électricité vers le gaz naturel).

Donc je comprends que, est-ce que je dois comprendre que vous présumez ici que l'électricité à laquelle vous faites référence, c'est de l'hydroélectricité en tout temps, pour appuyer votre raisonnement?

Mme NICOLE MOREAU :

R. Oui, principalement au Québec, c'est principalement l'hydroélectricité.

Q. [2] O.K. Mais à votre connaissance, ce n'est pas toujours que de l'hydroélectricité?

R. Non, pas toujours.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Je n'ai pas d'autres questions.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Allard. Le Regroupement des organismes environnementaux en énergie, Maître Fecteau?

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÈVE-LYNE H. FECTEAU :

Bonjour. Ève-Lyne Fecteau, pour le Regroupement des organismes environnementaux en énergie.

Q. [3] Une question de précision sur votre mémoire, peut-être que c'est madame Moreau qui pourra y répondre compte tenu que vous avez fait la présentation sur le développement résidentiel. Je suis à la page 26 du mémoire du GRAME. Vous présentez une deuxième piste de solution à cette page dans l'encadré et vous dites :

> Le GRAME recommande de conserver une redevance fixe...

première piste de solution,

> ... ou avec quatre niveaux simples (ex. 25, 50, 75 et 100 ¢).
>
> La redevance d'abonnement pourrait

être toutefois augmentée à 30 ou 35 ¢ pour tous (1er choix) ou rester à 25 ¢ avec redevance additionnelle spécifique pour les clients n'ayant pas de chauffage.

Pouvez-vous nous expliquer sur quelle base vous faites ces propositions, ou quelle base de calcul, avez-vous fait des calculs de rentabilité, par exemple, de ces propositions-là?

M. JEAN-FRANÇOIS LEFEBVRE :

R. Bon, je vais commencer par la première. O.K., on était, en fait, il faut revenir (est-ce que vous pouvez mettre la grille qui présente l'option initiale), il faut revenir dans la perspective où, avant, on avait deux redevances de base seulement, donc le vingt-neuf sous (29 ¢), vingt-huit sous (28 ¢), je pense, et cinquante-cinq sous (55 ¢) pour le commercial.

Et on avait juste ça et déjà, ça a été considéré comme une bénédiction par les gens de Gaz Métro et par des clients, le fait de pouvoir fusionner en une seule redevance, ne serait-ce que pour simplifier, éviter des conflits aussi d'un bâtiment qui peut avoir deux usages, un logement en haut puis un commerce en bas, par exemple, puis qui

peut avoir des contestations, et cetera. Bon.

Là, on nous arrive avec des frais fixes variables de, par exemple, vingt-quatre et soixante-deux (24, 62), quinze et soixante-sept (15, 67); et là, ça change de palier, ça varie selon la consommation que vous avez eue le mois avant. Bon, la grille composée, bon, final, quarante... oui, je m'excuse, j'ai pris la mauvaise ligne, quarante-six et cinquante (46, 50), quatre-vingt-quatorze sous (94 ¢), bon.

Là, on a pris, bon, O.K., Gaz Métro a voulu simplifier toute l'approche, on a fait quatre ans de travail pour arriver à simplifier, arriver à une grille, et là, ils nous arrivent avec, moi, je ne voudrais pas personnellement être régisseur et dire que je me retrouve à avoir quelque chose d'aussi complexe pour quelque chose de simple. Là, on a un problème simple, on a un petit sous-marché qui n'est pas rentable, puis là, on arrive à complexifier pour tout le monde.

Là, face à ça, on a dit : « Bon, si on gardait l'approche de Gaz Métro, est-ce qu'on pourrait simplifier? » C'est là qu'on a envisagé le vingt-cinq (25), cinquante (50), un dollar (1 $). On leur a proposé; bon, leur réaction, ça a été de

dire : « Ça ne règle pas tellement le problème », puis pour nous, on ne peut pas dire que, c'était plus pour ça que ça a été changé par madame Moreau pour dire que c'était plus une option que notre solution première, ce n'était pas...

Donc c'était plus une option envisagée. On ne pense pas que ça règle nécessairement les choses donc c'est pour ça qu'on la considère à ce titre-là seulement. Donc c'était une tentative pour simplifier mais garder la même structure qu'ils avaient.

Q. [4] Auparavant?

R. C'est ça. La deuxième approche...

Mme NICOLE MOREAU :

R. Je veux juste rajouter quelque chose là-dessus. Il est certain qu'une proposition comme celle-là, il faudrait avoir des mesures complémentaires, des solutions complémentaires attachées à ça, sinon ça ne marche pas, c'est certain, parce que ça ne vise pas notre problématique des petits consommateurs des appareils périphériques.

Q. [5] « Ça », vous...

R. Parce que ça ne règle rien, ça, ça fait juste...

Q. [6] « Ça », c'est la proposition de Gaz Métro, juste pour les fins des notes?

R. Non, celle-là, c'était une avenue, on a essayé de regarder qu'est-ce que ça pouvait...

Q. [7] Ça, c'est votre proposition, O.K.

R. ... ressembler, un genre de grille simplifiée mais dont les frais fixes, par cent par compteur, seraient augmentés, à quoi ça pourrait ressembler quelque chose de simple. On voit clairement que ce n'est pas rentable, là, pour les appareils périphériques pour les petits consommateurs, pour ceux qui consomment peu. Donc ça ne règle pas le problème. Par contre, une grille comme ça, attachée avec une solution qui vise le problème, là, c'est différent.

Q. [8] O.K., donc ce qu'on voit là à la page 26 dans l'encadré, c'est une piste de solution mais qui a besoin d'être élaborée encore pour...

R. C'est ça, c'est la même chose...

Q. [9] ... pour fins de solution concrète?

R. ... si on augmente tout le monde à trente cents (30 ¢) ou à quarante cents (40 ¢)... Excusez-moi, pardon.

Q. [10] Alors je disais... continuez, Madame Moreau...

R. Donc si on change ça tout à trente cents (30 ¢) ou à trente-cinq cents (35 ¢) visant la simplification, c'est-à-dire qu'on augmente quand

même une partie du frais fixe, il faut encore attacher une solution complémentaire.

Q. [11] O.K.

R. Au départ, parce qu'on veut éviter de l'interfinancement entre les clientèles.

Q. [12] C'est ça.

R. C'est l'objectif de notre présentation.

Q. [13] O.K., si je reprends, je résumais que c'était à titre un peu exploratoire ce que vous avez indiqué dans l'encadré à la page 26, c'est exact?

M. JEAN-FRANÇOIS LEFEBVRE :

R. Bien, c'est plus qu'exploratoire, dans le sens que c'est une solution possible. Mais, par contre, comme le dit bien madame Moreau, effectivement, elle serait complémentaire, dans le sens que l'idée d'avoir une redevance, par exemple, additionnelle de vingt-cinq sous (25 ¢) par jour pour le marché périphérique peut très bien être ajoutée à cette grille pour faire en sorte qu'on conserve quand même la structure où on a une redevance faible pour les premiers, la plus petite consommation, qui fait en sorte qu'on garde l'incitatif sur la molécule pour les petites consommations, ce qui avait été la logique de 3481 et qui avait été la logique du groupe de travail sur la tarification et

l'efficacité énergétique, le dossier R-3481 si je ne me trompe pas.

Donc, à ce moment-là, mais nous, notre préférence était de dire, puisque ça ne résout pas nécessairement les problèmes et qu'il y avait eu un intérêt très grand de fusionner, d'avoir une seule redevance, on pensait que ça pouvait être encore plus simple de revenir avec une, de rester avec une redevance simple et unique...

Q. [14] Hum-hum.

R. ... mais d'avoir une redevance additionnelle, qui ne viserait que le marché. Et là, par contre, les arguments de Gaz Métro lors de leur interrogatoire étaient de dire : « Oui, mais si on touche l'usage, c'est complexe. »

Ce qu'on voulait vous présenter, c'est le fait que si on commence à avoir une tarification fixe variable, j'ai bien dit « tarification fixe variable », qui varie d'un mois à l'autre d'après la consommation que vous avez eue avant, je pense que c'est encore plus compliqué à expliquer au client comme quoi que : « Le mois dernier, vous avez consommé tant, votre redevance fixe est tant », puis que ça change le mois suivant, que de dire que : « Vous avez tout simplement un contrat

parce que, et ce contrat-là, vous avez vingt-cinq sous (25 ¢) de plus par jour... », par exemple, « ... et si vous embarquez dans le mode chauffage, vous avez juste à, le jour où vous embarquez dans le mode chauffage, on va vous exclure de cette redevance-là, parce que vous ne serez plus uniquement périphérique. »

Donc je pense que ça va être beaucoup beaucoup beaucoup plus simple. On est dans le domaine du complexe des deux côtés, c'est qu'on n'a pas le choix entre une solution simple et une solution simple et parfaite et la solution complexe de l'autre côté, c'est complexe des deux, mais peut-être qu'on devrait prendre, ne pas renoncer au fait d'avoir une mesure spécifique pour le marché, comme l'a très bien décrit madame Moreau, et de dire que : allons-y pour une redevance additionnelle.

Si, pour simplifier les choses, puis si, pour augmenter la rentabilité, on était prêt à aller, O.K., on peut aller de vingt-cinq (25 ¢) à trente sous (30 ¢) pour tous, si ça peut aider à régler d'autres problèmes, mais pas plus. Parce qu'il y avait eu toute une logique qui nous a amené à ce vingt-cinq sous (25 ¢) là, ce n'est pas pour

rien, il y a eu quatre ans de travaux, des démarches qui à chaque année allaient vers ça.

Ça fait que pourquoi revenir en arrière alors qu'on avait des solutions, et en plus, on le fait pour une mauvaise raison, un interfinancement qui n'est pas approprié.

Q. [15] D'accord.

Mme NICOLE MOREAU :

R. Puis aussi, la deuxième solution, qui est l'autre piste de solution, ça permettrait quand même de reconnaître qu'il y a une baisse générale de consommation consécutive à l'efficacité énergétique, c'est-à-dire qu'on reconnaît que ça existe, mais on pense que la plus grosse part va au marché des appareils périphériques.

On dit que quarante-neuf pour cent (49 %) de la nouvelle construction, on se raccorde juste sur les appareils périphériques. Si on donne un coût un petit peu plus élevé à ces gens-là, ils vont peut-être « switcher » au chauffage au lieu d'avoir la taxe pour cinq ans supplémentaire, c'est aussi peut-être positif.

Me ÈVE-LYNE H. FECTEAU :

D'accord. Merci, je voulais avoir un meilleur aperçu de l'idée sous-jacente à vos propositions et

je pense que je l'ai obtenue. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Fecteau. Dans la salle, est-ce qu'il y a d'autres intervenants qui auraient des questions à poser... non. Maître Fortin, pas de questions?

Me PIERRE R. FORTIN :

Je n'ai pas de questions, Monsieur le Président.

9 h 15

LE PRÉSIDENT :

Pour la formation de la Régie, maître Lassonde.

INTERROGÉS PAR Me RICHARD LASSONDE :

Q. [16] Alors, peut-être Monsieur Lefebvre, je n'ai pas trop compris qu'est-ce que vous demandiez à la Régie de faire en regard des Toits verts, le programme qui concerne les toits verts du Fonds d'efficacité énergétique?

M. JEAN-FRANÇOIS LEFEBVRE :

R. C'est que monsieur a fait le...

Q. [17] C'est-à-dire que le Fonds propose de les abolir?

R. C'est ça, mais ils ont mentionné clairement qu'eux étaient, puis ils avaient fait des démarches auprès d'Hydro-Québec et de la Ville, de sorte qu'un programme normalement aurait dû être supporté.

Quand je dis supporté, aurait été beaucoup plus promu par Hydro-Québec, par exemple, ou les villes centrales. Bon, on parle plus des grandes villes. Et à ce moment-là, là où il y a un chauffage au gaz il aurait pu y avoir une petite contribution du Fonds qui aurait pu être marginale dans le cadre d'un programme plus global. Et tout ce qu'on dit c'est qu'au lieu de revenir, puisque le débat se fait maintenant, puisque maintenant le Fonds dit on va abolir notre programme parce que c'était disproportionnée notre contribution, c'est de la climatisation qui est surtout sauvée et c'est les eaux de ruissellement où il y a des réductions dans les coûts de gestion. Bon, à ce moment, plutôt que revenir l'année prochaine, on abolirait le programme maintenant, puis on reviendrait l'année prochaine, on referait un débat juste pour autoriser à ce qu'il y ait une petite contribution du Fonds dans un programme d'Hydro-Québec qui serait, par exemple, bien, c'est ce qui le plus probable.

À ce moment-là, pourquoi, tant qu'à abolir tout de suite le programme, les deux programmes de base, oui, ils conservent aussi la possibilité de faire des projets pilotes, ça c'est correct, puis

je pense que ça doit être maintenu. Et le fait d'autoriser tout simplement à ce que le Fonds puisse faire les démarches et s'intégrer éventuellement dans un programme plus large, mais qui serait financé majoritairement et géré majoritairement par d'autres partenaires dont Hydro-Québec. À ce moment-là, c'est qu'on n'a pas à revenir premièrement devant la Régie spécifiquement pour ce point. Deuxièmement, ça fait en sorte que, bien, ça lance un signal aussi que déjà c'est plus facile de commencer à amorcer, je veux dire, le ménage à trois dont le Fonds serait le plus petit des acteurs probablement. Et ça fait en sorte aussi que ça évite qu'il y ait, par exemple, qu'une campagne soit faite pour annoncer quelque chose, que des dépliants soient faits, puis qu'après ils recommencent parce qu'un petit acteur met une somme microscopique dans un programme.

C'est juste une autorisation préalable en sachant qu'il va y avoir très peu de dépenses de toute façon. Mais c'est parce qu'il a été mentionné par monsieur Clermont il faut qu'ils aient l'autorisation de la Régie s'ils veulent embarquer dans un partenariat, ils nous l'ont dit dans les réponses aux questions. C'est juste ça.

Q. [18] Merci.

INTERROGÉS PAR LE PRÉSIDENT :

Q. [19] Bonjour aux membres du panel, Richard Carrier pour la formation de la Régie. Vous avez mentionné dans votre preuve d'adapter un peu les différentes solutions aux différents types de marché. Et pour ce qui est du développement du marché résidentiel pour les nouveaux clients vous dites on devrait différencier également selon qu'ils sont des clients chauffage ou périphériques. L'identification de ces finalités-là se ferait comment, par question du représentant de Gaz Métro auprès de chacun des clients ou par des formulaires?

Mme NICOLE MOREAU :

R. Moi, de ma compréhension, c'est lorsque, peut-être que Gaz Métro me corrigera de ma compréhension du sujet, c'est que lorsqu'un représentant se présente soit dans un nouveau marché, un endroit, il va estimer le volume des ventes. C'est-à-dire que Gaz Métro a toujours une image du volume des ventes, donc il se base sur une compréhension du marché qui va être branché. Donc, c'est des choses qui sont connues, lorsque le représentant va là, il sait s'il installe du chauffage ou pas, il calcule son

volume de vente. Et ce que j'avais compris que c'était établi dans les contrats, mais peut-être que je fais fausse route. Si je fais fausse route à ce moment-là il faudra que ça soit rajouté évidemment.

Q. [20] Puis est-ce que les types d'usage comme le chauffage de l'eau devrait être pris en considération ou ça tomberait dans les appareils périphériques plutôt que chauffage des locaux?

R. C'est une bonne question, je vais...

M. JEAN-FRANÇOIS LEFEBVRE :

R. Disons qu'à ce niveau-là, nous, on laisserait, en tout cas, de notre côté on laisserait une certaine flexibilité à Gaz Métro pour juger dans le sens qu'à partir du moment que ça serait considéré que le seuil de rentabilité est atteint, à ce moment-là les gens auraient à indiquer que oui, j'ai ma consommation, que ce soit chauffage, chauffage de l'eau, ou si c'était le cas, si c'était suffisant, de sorte qu'ils deviendraient exemptés du vingt-cinq sous (0,25 $) par jour additionnel. Et à partir du moment qu'il y aurait cette mesure-là, c'est certain que les gens s'ils reçoivent l'information comme quoi vous avez une redevance de cinquante sous (0,50 $) au lieu de vingt-cinq sous

(0,25 $) et qu'à partir du moment où vous auriez telle ou telle utilisation, on vous exempterait, ils s'empresseraient de le faire, je pense que l'information serait très facile à avoir, parce que ça serait les clients eux-mêmes et ça serait à eux à ce moment-là à faire la démarche.

Q. [21] Dans les Tarifs et conditions de service il existe actuellement une règle, l'article 3.4 pour les contributions financières lorsque le raccordement n'est pas rentable. Ce que je comprends de votre proposition c'est quand même ça serait une nouvelle règle pour favoriser le développement du marché résidentiel, est-ce que c'est bien le cas?

R. On fait une proposition très concrète pour la question, je dirais, d'interpréter légalement comment ça serait intégré, on laisse aux soins de la Régie de juger. Pour nous c'était une façon, en tout cas, très concrète et pragmatique de régler le problème avec une complexité, oui, mais qui remplace une autre complexité qui était peut-être moins intéressante, donc on laisse le soin à la Régie de juger pour cet aspect-là.

Q. [22] Et vous avez mentionné que la contribution devrait être appliquée en contrepartie des coûts de

construction plutôt que d'être...

Mme NICOLE MOREAU :

R. C'était la voie qui était proposée par Gaz Métro dans la réponse qu'ils ont faite à la Régie dans la pièce, je pense que c'est 7.12 en page 2, Gaz Métro-2. Donc, Gaz Métro semblait considérer qu'il est tout à fait possible de comptabiliser à l'encontre des coûts de construction, c'est comme le trois cent dollars (300 $) serait comme chargé à l'encontre des coûts de construction, serait comme quelque chose de différent du tarif, donc, serait séparé du tarif.

Donc, nous autres, on va dans la même perspective, puis on dit, comment on va appliquer ce trois cent dollars-là (300 $), est-ce que l'on demande à tout le monde de la même façon. Si on le demande en contrepartie d'un coût, bien, il faudra que le coût soit là. S'il est déjà remboursé via la partie fixe ou la partie variable des tarifs, il y a une certaine forme d'injustice à charger deux fois la même chose au même client. Donc, c'était dans cette logique-là.

Vu qu'on propose de charger trois cent dollars (300 $) à part en fonction des coûts, bien, ça serait logique de séparer, j'ai montré qu'il y

avait, je considérais qu'il y avait comme quatre variables dans ce marché-là. Donc, il est possible de sans aller cas par cas d'aller au moins sur ces grands marchés-là pour viser une équité dans l'ensemble de la clientèle chez Gaz Métro. Il est certain qu'on ne résoudra pas tous les problèmes, mais j'entendais un cas qui a été mentionné par le panel de Gaz Métro à l'effet qu'il y a un client, une nouvelle construction qui s'installe deux systèmes de chauffage au cas où. Je ne sais pas combien de clients ça peut représenter, mais d'après moi il n'y en a pas beaucoup au Québec qui vont faire ça. Quand tu te construis une nouvelle maison tu ne t'installes pas un système barre en barre pour l'électricité, puis au cas où tu mets ton système de chauffage, il n'y en a pas beaucoup. Il est certain qu'il va y avoir des cas par ci par là qui ne vont pas rentrer dans une grille de quatre variables, mais ça va couvrir l'ensemble de la clientèle dans un souci d'équité.

Q. [23] Et comme autre question, vous avez fait une proposition quant aux toits verts. J'aurais une question à vous poser, vous avez un représentant au Comité de gestion du FEÉ, je suppose que vous avez fait valoir ce point-là, est-ce que vous pourriez

expliquer, contexter votre intervention devant la Régie par rapport à celle faite au FEÉ?

M. JEAN-FRANÇOIS LEFEBVRE :

R. Bien, comme on indique, on approuve la proposition du FEÉ de retirer les programmes, on ne remet pas en question aucun de leurs résultats sur le fait qu'effectivement les économies de chauffage, la contribution du FEÉ a été disproportionnée par rapport aux économies de chauffage alors que c'est des économies beaucoup plus de climatisation, donc, qui ressortent. Et on a constaté qu'il y avait un effort qui était fait de leur côté.

La seule différence au fond c'est qu'eux, leur approche c'était de dire, bon, on l'abolit maintenant, puis quand Hydro va embarquer on reviendra devant la Régie. Alors qu'on arrive en disant, tant qu'à faire, tant qu'à expliquer que le programme est aboli, puis tant qu'à lancer un certain signal. Et nous, c'était peut-être aussi une préoccupation de dire, bon, comment est-ce que ce signal-là serait interprété, on ne voulait pas qu'Hydro-Québec interprète comme quoi que les Toits verts ça ne marchait pas, ce n'est pas ça la question, c'est que ça marche peu pour le chauffage, puis beaucoup plus pour la

climatisation. Mais on disait, bon, tout simplement est-ce que ça pourrait être possible, c'est juste tout simplement, je ne sais pas comment dire, un addendum ou une variante, on ne vas pas à l'encontre du tout de leur conclusion, d'ailleurs il n'y a eu aucune bataille de chiffres dans ce présent dossier, on est d'accord avec leur conclusion à cent pour cent (100 %).

Q. [24] Disons que ma question était plus est-ce que vous avez débattu de cette proposition-là au FEÉ avant de venir et est-ce que ça a été, comment je dirais donc, identifié lors des travaux du FEÉ que vous n'étiez pas d'accord avec le plan d'action qu'ils allaient déposer?

R. Bien, comme je vous dis, personnellement, j'ai mentionné que j'avais certaines réserves sur le retrait, en tout cas, sur la façon dont c'était. Puis, bon, là-dessus il y a eu effectivement débat, puis c'est très correct. Là-dessus, je dois mentionner que par contre un organisme dépasse l'individu aussi, donc GRAME a aussi un conseil d'administration, un président, qui ne vient pas siéger ici, mais qui peut aussi avoir un point de vue. Et à ce moment-là, bon, il y a eu comme d'autres consignes qui ont été lancées de dire,

d'accord, on n'ira pas à l'encontre parce qu'effectivement, puis ça n'était pas notre intention d'aller à l'encontre du Fonds où justement on avait d'ailleurs pu être écouté, mais c'était de dire est-ce que peut-être stratégiquement ça serait intéressant d'avoir une approche un petit peu différente pour je dirais conclure le dossier qui n'était pas à l'encontre du Fonds, mais qui était comme de ne pas retarder à l'année prochaine une décision dans la mesure où une décision que j'appellerais intérimaire pourrait être possible tout simplement.

LE PRÉSIDENT :

Je vous remercie, ça complète les questions de la Régie. Maître Paquet, est-ce que vous avez d'autres questions en réinterrogatoire?

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Non, ça complète, je vous remercie.

LE PRÉSIDENT :

Ça complète, merci. Question d'intendance, concernant la cotation des pièces, on nous indique que pour ce qui est de la présentation de ce matin la cote devrait être C-2-13, tiret 12 ayant été utilisé pour un courriel informant la Régie de la désignation du nouveau procureur. Donc, correction

numéro de la cote pour les fins du présent dossier. La Régie voudrait remercier les membres du panel et vous êtes libérés pour le présent témoignage. Donc, la Régie invite Option Consommateurs, Maître Lussier.

9 h 30

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Bonjour, Monsieur le Président, Messieurs les Régisseurs. Stéphanie Lussier pour Option Consommateurs. Option Consommateurs va présenter monsieur Marc Antoine Fleury comme témoin ordinaire. Alors, si on pouvait procéder à son assermentation, s'il vous plaît.

PREUVE DE L'OC

L'an deux mille sept (2007), ce cinquième (5e) jour du mois de septembre, ONT COMPARU :

MARC ANTOINE FLEURY, consultant, 370, rue Guy, bureau 203, Montréal, Québec;

LEQUEL, après avoir fait une affirmation solennelle, dépose et dit :

INTERROGÉS PAR Me STÉPHANIE LUSSIER :

Q. [25] Monsieur Fleury, avant que vous ne débutiez votre présentation, j'aimerais que vous expliquiez à la Régie quel est le mandat qui vous a été confié par Option Consommateurs dans le cadre du présent dossier.

M. MARC ANTOINE FLEURY :

R. Alors, principalement, le mandat était d'évaluer les propositions contenues au rapport sur les stratégies pour le développement résidentiel, commenter et formuler des propositions le cas échéant au client et puis, ensuite, venir les présenter ici à la Régie.

Q. [26] Est-ce que vous avez rédigé ou coordonné la réaction... la rédaction, pardon, de la pièce C-10-8 OC qui est le mémoire d'Option Consommateurs qui a été déposé le trois (3) juillet deux mille sept (2007) dans le cadre de ce dossier?

R. Oui.

Q. [27] Est-ce que vous avez également rédigé ou coordonné la rédaction de la pièce C-10-13 qui sont les réponses d'OC aux demandes de renseignements de SCGM?

R. Oui.

Q. [28] Est-ce que vous acceptez le contenu de votre

mémoire et des réponses d'Option Consommateurs aux demandes de renseignements comme constituant votre témoignage écrit?

R. Oui.

Q. [29] Et est-ce que vous avez des modifications à ajouter au mémoire?

R. Non.

Q. [30] Alors, je vous invite à procéder avec votre présentation.

R. Alors, Monsieur le Président, Messieurs les Régisseurs, bonjour. Je débuterai ma présentation en abordant d'abord la dissidence relative au groupe de travail sur l'interfinancement et, ensuite, je rappellerai brièvement les conclusions recherchées par Option Consommateurs en ce qui a trait au développement résidentiel.

Alors, comme la Régie a pu le constater à la pièce Gaz Métro 1, Document 3, Option Consommateurs considère qu'une réflexion globale sur l'interfinancement devrait aussi permettre un examen des méthodes d'allocation des coûts parce que la mesure de l'interfinancement est essentiellement le fruit des méthodes en place.

Il s'agit principalement d'une divergence d'approche quant au travail à faire pour étudier

l'interfinancement. Pour Option Consommateurs, un examen sommaire ou même sommaire des méthodes paraît essentiel, alors qu'il ne l'est pas pour le groupe de travail.

Finalement, j'aimerais corriger un commentaire soumis par le groupe de travail à la dernière puce de la pièce Gaz Métro 1, Document 6 qui est coté B-15 qui est la présentation de deux pages sur les dissidences. Et c'est un commentaire qui ne fait pas justice à notre position.

Le commentaire est à l'effet que notre dissidence, et je cite :

> ... ne contient aucun élément de preuve démontrant la méthode... que la méthode actuelle est déficiente.

Alors, il est vrai que notre dissidence ne contient aucun élément de preuve à cet effet. Et ça s'explique parce qu'Option Consommateurs est d'avis que, pour le moment, les méthodes... n'est pas d'avis... En fait, Option Consommateurs n'est pas d'avis que les méthodes sont déficientes, mais plutôt que les méthodes, bien que justes et valables, peuvent à l'occasion introduire des biais quant à la mesure de l'interfinancement.

Ainsi, Option Consommateurs recommande que

l'on puisse aborder les questions liées aux méthodes d'allocation des coûts lors des travaux du groupe de travail sur l'interfinancement.

Maintenant, je me tourne vers les propositions concernant le développement rentable du marché résidentiel.

Alors, comme l'indique Option Consommateurs en introduction à son mémoire, le rapport de Gaz Métro laisse l'impression qu'il est nécessaire d'agir rapidement face à une nouvelle problématique. La problématique en question est la nouvelle mesure de la rentabilité du marché résidentiel qui traduit une rentabilité moindre qu'espérée qu'auparavant.

En particulier, les coûts de branchement actuels sont bien supérieurs à ceux que Gaz Métro utilisaient ou envisageaient. Et à ce chapitre, Gaz Métro entrevoit une baisse des coûts de construction de l'ordre de vingt pour cent (20 %) d'ici deux mille dix (2010) ou de six virgule cinq pour cent (6,5 %) en tenant compte de l'inflation anticipée.

À cette baisse anticipée des coûts de construction, on peut également ajouter la baisse des coûts que pourrait engendrer la standardisation

des conditions de raccordement par la codification d'une offre de référence.

En deux mille cinq (2005), deux mille six (2006), par exemple, la standardisation des raccordements dans le marché résidentiel aurait pu réduire les coûts moyens de branchement d'environ trois cent mille dollars (300 000 $). Et ici, je fais référence à une demande de renseignements adressée à Gaz Métro par S.É.-AQLPA au document Gaz Métro 2, Document 7.56.

Alors, pour Option Consommateurs, la Régie devrait prendre acte des intentions de Gaz Métro quant à la réduction des coûts de construction et devrait aussi autoriser la proposition de Gaz Métro quant à l'instauration d'une offre de référence pour la clientèle résidentielle.

Et dans la mesure où la Régie le faisait, elle devrait s'assurer que le texte des tarifs et éventuellement le texte des conditions de service traduit bien la proposition, précise les sommes exigibles et les modalités de paiement le cas échéant.

Dans un même ordre d'idée, le texte des tarifs devrait aussi indiquer les modalités applicables à la prime d'accélération de cinq cents

dollars (500 $). Et dans la mesure où toute demande d'accélération de branchement se traduit par des coûts supplémentaires pour le Distributeur, la prime devrait s'appliquer à tous les marchés, donc résidentiel, CII.

Maintenant, en ce qui a trait aux frais de remise en service qui explosent littéralement, passant de cinquante dollars (50 $) à deux cent dix-huit dollars (218 $) pour la clientèle résidentielle, Option Consommateurs est évidemment déçue du manque de diligence du Distributeur qui a fait défaut de mettre à jour ces frais depuis près de vingt-cinq (25) ans.

D'une part, le nouveau frais aura certainement un impact important sur la possibilité pour les ménages à faible revenu de revenir ou de se rebrancher au gaz naturel suivant une interruption de service. Et à titre illustratif, le frais de deux cent dix-huit dollars (218 $) représente près de la moitié du coût annuel d'une consommation de cinq cents mètres cubes (500 M3), et ça, peu importe quelle grille de tarif on fait référence, soit celle qui est actuellement en vigueur ou celle qui est proposée par le Distributeur.

Et d'autre part, la déception s'explique également par le fait que la différence entre les coûts et les frais chargé a été assumée par l'ensemble de la clientèle, ce qui représente des milliers sinon des centaines de milliers de dollars.

Ainsi, Option Consommateurs reconnaît que les frais devraient se rapprocher des coûts réellement encourus, mais l'augmentation des frais devrait se faire progressivement sur une période de deux ou trois ans à raison de soixante-quinze ou cinquante dollars (75 $-50 $) par an.

Et des mesures devraient également être envisagées soit dans le texte des tarifs ou à l'intérieur de la pratique d'affaires du Distributeur afin de limiter l'impact sur les ménages à faible revenu ayant subis une interruption de service. Et ici, je vous renvoie plus particulièrement à la section 3.3, page 10 de notre mémoire.

Et maintenant, avant de commenter les principales propositions de Gaz Métro qui sont la contribution automatique et la hausse des frais de base, on se doit d'apprécier la rentabilité du marché résidentiel.

Alors, bien sûr, plus la rentabilité d'un marché est élevée, plus elle est préférable pour l'ensemble de la clientèle du Distributeur. Pris isolément, le marché résidentiel est rentable puisqu'il présente une rentabilité supérieure aux coûts en capital prospectifs.

Il présente toutefois un point mort tarifaire relativement long, surtout pour la nouvelle construction, mais un point mort tarifaire qui est sensiblement celui visé lors du retour de Gaz Métro dans le marché résidentiel en mil neuf cent quatre-vingt-dix-neuf (1999) qui était estimé à environ dix-huit (18) ans à l'époque.

Alors, ainsi il faut s'interroger sur la rentabilité que l'on peut exiger ou qu'on peut souhaiter d'un marché en particulier. Est-ce qu'un objectif de neuf point cinq pour cent (9.5 %) de taux de rendement interne ou un point mort tarifaire de onze (11) ans est raisonnable pour le marché résidentiel au Québec?

Alors, pour Option Consommateurs, la Régie devrait refuser les demandes de Gaz Métro quant à la hausse des frais de base, à la contribution automatique, afin de constater les résultats des mesures internes de réduction des coûts et de

standardisation des raccordements. Et ici, je fais référence à l'offre de référence et également aux délais. Et la Régie sera à même d'apprécier, dans les années qui viennent, les réductions qui pourront découler de ces mesures-là. Et ce n'est qu'après que l'on pourra juger s'il est nécessaire d'entreprendre un virage plus drastique du côté des tarifs.

Maintenant, je me tourne plus précisément sur la contribution automatique de trois cents dollars (300 $). Alors, les demandes de renseignements, les contre-interrogatoires auront mis en lumière les difficultés inhérentes à l'approche préconisée par Gaz Métro. Il y a plusieurs éléments, mais, entre autres, ce que je retiens particulièrement pour ce matin, c'est que le Distributeur dispose déjà, via l'article 4.3 du texte des tarifs, de la possibilité d'exiger une contribution le cas échéant.

Gaz Métro a toutefois indiqué mardi de la semaine dernière, lors de la première journée de témoignages, que la contribution automatique est préférable pour l'approche de masse préconisée dans le marché résidentiel. On veut éviter la gestion de petites semaines.

Alors, par contre, on a également reconnu que l'usage de l'article 4.3 qui permet d'exiger une contribution des clients est marginal. Alors, plutôt que d'opter pour une contribution automatique, il y a peut-être un juste milieu qui est intéressant.

Il s'agirait d'envisager de créer un petit outil de gestion qui permettrait aux vendeurs ou aux représentants de Gaz Métro d'évaluer rapidement la rentabilité d'un projet en se référant à des consommations type selon des appareils envisagés et puis exiger une contribution moyenne ou... bien, pas ordinaire, mais une contribution pour rentabiliser le projet.

Et dans la mesure où Gaz Métro pouvait démontrer, chiffres à l'appui, qu'une telle approche est onéreuse et inefficace, il pourrait revenir... en fait, le Distributeur pourrait revenir devant la Régie pour proposer une autre solution.

Maintenant, en ce qui a trait à la hausse des frais de base, encore là plusieurs difficultés d'application et, entre autres, mais non la moindre, c'est l'importante augmentation du frais quotidien qui passe de sept et cinquante (7,50 $)

par mois à treize et quatre-vingts (13,80 $). C'est une hausse de six dollars (6 $) par mois ou quatre-vingt-cinq pour cent (85 %) qui aura un impact sur la facture annuelle de certains clients qu'ils soient ou non à faible revenu. On parle des clients en particulier qui ont des petites consommations. Alors, pour Option Consommateurs, ça semble presqu'exagéré que de procéder à une telle hausse d'un seul coup.

Et à titre d'exemple, j'aimerais référer à un cas récent en Ontario en deux mille quatre (2004) où Union Gas demandait une hausse de son frais mensuel pour le tarif résidentiel de dix à quatorze dollars (10 $-14 $), soit quarante pour cent (40 %) de hausse, mais la Commission de l'énergie de l'Ontario n'aura permis qu'une hausse de deux dollars (2 $) la première année et un autre deux dollars (2 $) l'année suivante pour les considérations que la hausse était trop élevée d'un seul coup.

En guise de conclusion, on peut... Option Consommateurs ne peut également appuyer la demande de principe de Gaz Métro quant au programme de crédit pour les ménages à faible revenu. Bien que louable, il nous semble qu'une telle proposition

lierait le prochain banc et qu'il y a trop d'inconnus quant aux coûts associés à ce programme pour qu'on puisse l'appuyer.

Il y a également plusieurs inconnus quant à la forme de la participation des groupes communautaires comme Option Consommateurs. Et le tout ne nous permet pas d'appuyer pour le moment la demande du Distributeur.

Et c'est là-dessus que je conclus ma présentation.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Monsieur Fleury. Donc, Maître Lussier.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Nous n'avons pas d'autre question pour l'instant pour monsieur Fleury qui est donc prêt pour le contre-interrogatoire.

LE PRÉSIDENT :

Merci. La Régie invite Maître Allard pour Gaz Métro.

(9 h 45)

CONTRE-INTERROGÉ PAR Me JOCELYN B. ALLARD :

Merci, Monsieur le Président.

Q. [31] Bonjour, Monsieur Fleury. Dans votre présentation, vous avez mentionné que vous aviez une suggestion d'un juste milieu relativement à la

question de la contribution qui est proposée à trois cents dollars (300 $), la contribution automatique pour la clientèle, pour le développement, l'amélioration du développement du marché résidentiel. Et vous mentionnez également que l'article 4.3 est déjà un outil qui est disponible pour le Distributeur. Donc, ce n'est pas quelque chose de nouveau de pouvoir demander de telle contribution pour rentabiliser un branchement?

R. Non, il n'y a absolument rien de nouveau quant à pouvoir exiger une contribution. Ce qui est nouveau, c'est de la rendre automatique pour un marché en particulier. Malgré que d'autres clients pourraient représenter les mêmes coûts, les mêmes volumes, mais pour eux, on n'exigerait pas une contribution.

Q. [32] Et plutôt que d'avoir recours au cas par cas, vous avez mentionné vous-même, vous avez fait référence à l'explication des témoins du Gaz Métro, plutôt que faire une gestion cas par cas, il y a un intérêt à faire un traitement de masse. Et c'est là que j'essaie de comprendre votre proposition, votre juste milieu. Vous dites, plutôt que de faire du cas par cas, on devrait avoir un outil de gestion

qui permettrait de créer des catégories. Est-ce que j'ai bien compris?

R. Non, en fait, ce que je proposais, puis c'est une proposition qui est tout à fait préliminaire, c'est plutôt un outil de gestion, une pratique d'affaires, c'est-à-dire que c'est vrai que le marché résidentiel présente, c'est quand même un marché de masse, et il faut quand même prêter l'oreille aux préoccupations du Distributeur. Toutefois, Option consommateurs s'oppose à une contribution automatique de trois cents dollars (300 $). Et ce qu'on suggère, et puis ce n'est pas une proposition formelle, mais il y a probablement lieu de créer un outil, un espèce de chiffrier où un représentant de Gaz Métro peut facilement soit cocher le type d'appareil, ensuite on estime le volume, puis ça nous donne une idée avec les coûts moyens quel genre de rentabilité. Et puis ensuite, on pourra facilement ajouter une contribution. Donc, c'est juste une option pour satisfaire les pratiques d'affaires de Gaz Métro quant à une approche de masse.

Q. [33] Je comprends que cette proposition, on ne l'avait pas dans votre mémoire, puis que c'est préliminaire, effectivement. C'est ça?

R. Oui, je pense qu'il faut plus le considérer comme une suggestion qu'une proposition.

Q. [34] Mais en pratique, même si on est au stade préliminaire, ce que ça aurait comme effet, si je comprends bien, c'est de systématiser la contribution qui serait exigée, mais selon certains critères qui resteraient à être définis, c'est là que je parlais de catégorie, on pourrait avoir un résultat dans certains cas, la contribution serait de cent dollars (100 $), dans d'autres cas de trois cents dollar (300 $), dans d'autres cas de cinq cents dollars (500 $), donc on aurait un certain traitement de masse, ce ne serait pas du cas par cas, donc ça se distinguerait de l'article 4.3 actuel, mais ça ne serait pas une seule catégorie à trois cents dollars (300 $) pour tout le monde dans le résidentiel comme la proposition de Gaz Métro. Est-ce que je résume bien votre idée?

R. Bien, je vais préciser. Ça demeure tout à fait dans les limites de l'article 4.3. Mais la suggestion, c'est une pratique d'affaires, plutôt que de faire du cas par cas vraiment individuel pour chacun des projets, étant donné que le marché résidentiel présente plusieurs similarités en termes d'équipements, de volume, de coûts de branchement,

je crois qu'il y a certainement moyen d'en arriver à un outil de travail pour les représentants qui leur facilite la tâche et puis, éventuellement, s'il y a des projets qui présentent une rentabilité qui est faible, bien, là, peut-être qu'il y a lieu d'aller plus en profondeur dans l'analyse de la rentabilité puis d'exiger une contribution précise, quatre cent vingt-cinq (425 $), quatre cent cinquante dollars (450 $).

Mais pour les autres qui présentent une rentabilité suffisante, eh bien, la grille permet de rapidement le visualiser et de passer, dire go, ou peut-être le mettre de côté et faire une évaluation plus précise pour ensuite se servir de l'article 4.2 du texte des Tarifs... 4.3. Pardon.

Q. [35] 4.3, oui, c'est ça. Et la proposition telle qu'elle est faite de Gaz Métro de systématiser comme une seule grande catégorie, la clientèle résidentielle, et d'en arriver à une contribution de trois cents dollars (300 $), j'essaie de voir, c'est quoi la différence avec la solution de juste milieu que vous proposez? Je comprends qu'il y a un peu plus de... On est plus proche du cas par cas dans votre proposition. La systématisation est plus large dans la proposition de Gaz Métro. C'est ça?

R. La proposition, la suggestion que j'ai faite plus tôt, quant à moi, respecte l'esprit puis la lettre de l'article 4.3. Ce n'est pas le cas avec la proposition de Gaz Métro de rendre la contribution automatique de trois cents dollars (300 $), simplement pour une partie de la clientèle résidentielle. Je pense qu'on l'a fait ressortir en contre-interrogatoire.

Dans quelle mesure on n'exigerait pas une contribution de trois cents dollars (300 $) automatique à un nouveau client coopérative qui présente exactement les mêmes coûts, les mêmes volumes, mais pas le même traitement qu'un triplex, par exemple. Je veux dire, c'est du résidentiel, c'est trois immeubles, trois compteurs. Il y a une problématique là qui... Il me semble que ça ne passe pas le test de l'applicabilité à tous les clients. Donc, c'est une prolématique importante de la proposition de Gaz Métro sur la contribution automatique de trois cents dollars (300 $).

Q. [36] Mais l'approche envers une clientèle d'unifamiliale, duplex, triplex, vous comprenez que c'est ça qui est la définition qui a été présentée par les témoins, les UDTT, par les témoins de Gaz Métro? Vous faites signe que oui de la tête.

R. Oui. C'est la définition que je comprends.

Q. [37] Vous ne niez pas qu'il y a une similitude entre ces différents types de clients qui, justement, incitent à un traitement de masse. Vous en parlez vous-même dans votre proposition, dans votre suggestion préliminaire. C'est qu'il y a une similitude entre un certain type de clientèle qui permet de, justement, arriver à un traitement de masse?

R. Il y a effectivement des similitudes dans le marché résidentiel, que ce soit les appareils utilisés, les volumes utilisés, mais également les coûts engendrés pour brancher cette clientèle. Mais il y a également des nouveaux clients qui présentent exactement les mêmes coûts, les mêmes volumes, mais eux n'auront pas le même... ne seront pas soumis au même traitement.

Et le texte des Tarifs permet déjà à Gaz Métro d'exiger une contribution. Il semble que Gaz Métro n'en fasse pas usage plus qu'il faut par le passé. Peut-être que, avant d'exiger une contribution automatique qui pose certains problèmes réglementaires quant à la définition de la clientèle, on pourrait, comme je le disais, Gaz Métro pourrait certainement modifier ses pratiques

d'affaires puis dans la mesure où c'est très coûteux ou inefficace, bien, pourrait revenir et exiger une contribution. L'idée, c'est de commencer à se servir de l'article 4.3 pour le marché résidentiel. S'en servir plus souvent.

Q. [38] À la page 10 de votre mémoire, quand vous parlez que, quand vous dites qu'Option consommateurs propose que les frais de remise en service soient ajustés de façon graduelle sur une période de deux ou trois ans afin de limiter l'impact chez la clientèle, évidemment, cette client à laquelle vous faites référence dans ce paragraphe, c'est la clientèle qui fait encourir les coûts qu'on tente de capter par les frais de remise en service. C'est exact?

R. Bien, la clientèle précisée dans la page 10, c'est celle qui devra payer les frais de remise de service. Et, effectivement, je l'ai mentionné un peu plus tôt, il y a... ça nous place dans une situation délicate, c'est-à-dire d'un côté, il y a effectivement une hausse importante des frais qui aura certainement un impact sur le rebranchement des clients qui ont été interrompus. Mais de l'autre côté, effectivement, il y a l'ensemble de la clientèle qui assume ces coûts-là. Et ça doit

également être considéré.

Donc, c'est pour cette raison que j'ai précisé dans mon témoignage qu'on reconnaît que les coûts devraient se rapprocher des... enfin, que les frais plutôt devraient se rapprocher des coûts. Mais dans la mesure où l'augmentation est graduelle, bien, déjà là, la perte... en fait, les coûts supplémentaires subis par la clientèle diminueront d'autant. Et l'idée, c'est peut-être d'arriver à un frais qui représente les coûts d'ici deux ou trois ans.

Q. [39] Mais pour la clientèle actuelle qui assume justement ces coûts additionnels, qui pourraient être assumés par les clients qui les font encourir directement, je comprends bien que votre proposition d'ajuster graduellement ou de retarder de deux à trois ans cette récupération des coûts auprès de la clientèle qui les a engendrés, ce n'est pas à l'avantage des clients, des autres clients?

R. Bien, une approche graduelle est à l'avantage des clients, l'ensemble de la clientèle dans la mesure où les pertes qu'ils devaient assumer sont toujours moindres jusqu'à ce qu'on atteigne. Mais évidemment, il est préférable que, dans ces cas-là,

que les coûts, que les frais reflètent les coûts. Mais étant donné le fait que Gaz Métro, que l'entreprise n'a pas mis à jour les frais depuis vingt-cinq (25) ans, je veux dire, ça fait quand même...

Q. [40] Vous dites, l'ensemble de la clientèle est déjà... les assume déjà donc...

R. Bien, les assume déjà, mais va en assumer moins, donc c'est à leur avantage, mais... étant donné la hausse.

Q. [41] C'est mieux de les corriger dans trois ans que de ne pas corriger du tout, effectivement. Mais vous conviendrez avec moi que ça serait mieux de corriger pour eux, si on regarde leur intérêt à l'ensemble de la clientèle et non pas aux clients qui ont à payer les frais de remise en service de corriger ça dès le premier (1er) octobre deux mille sept (2007)? Ce serait encore mieux que d'attendre trois ans?

R. Pour l'ensemble de la clientèle, c'est préférable que les frais couvrent les coûts. Mais il n'y a pas... Il faut prendre en considération l'ensemble de la clientèle, mais également les clients qui devront payer les frais. Et dans ces circonstances-là, une approche de deux à trois ans nous semble

préférable.

Q. [42] Dernier sujet. Vous avez parlé, lorsqu'on parle du programme pour aider les ménages à faible revenu qui subiraient des hausses des frais de base, et vous avez mentionné que ce programme a encore trop d'inconnu. Et j'avais lu effectivement dans votre mémoire, vous dites, on ne peut pas vraiment appuyer le programme parce qu'il reste trop de modalités à définir. Exact?

R. C'est exact.

Q. [43] Pour bien comprendre, est-ce que vous êtes d'avis qu'il est préférable, effectivement, pour Gaz Métro de, une fois qu'un principe est établi, les modalités, de les déterminer avec les intervenants du milieu, dont des groupes comme Option consommateurs, est-ce que ce n'est pas préférable que de laisser le Distributeur arriver avec une suggestion où toutes les modalités seraient prévues? Qu'est-ce que vous préférez comme approche?

R. Je pense qu'il aurait été préférable que le Distributeur entame des démarches auprès des groupes communautaires qui auraient pu ou qui pourraient en fait participer au programme avant de faire une proposition afin d'avoir une idée de

qu'est-ce qui pourrait être un programme acceptable. Là, ici, dans le présent dossier, d'une part, en défendant les intérêts des consommateurs, il faut voir si le programme sera adéquat pour la clientèle visée, mais également, en tant qu'organisme qui pourrait être éventuellement un agent livreur, et également des considérations quant à une participation éventuelle à un tel programme. Je pense que c'est ce qu'on précisait également à nos demandes de renseignements.

Bon. Il y a les modalités du programme, la participation des agents livreurs, les preuves qui pourraient être requises. Mais également, on défend également les intérêts de l'ensemble de la clientèle résidentielle. Et il faut voir ici, bien qu'un tel programme soit louable, je veux dire, ce n'est pas parce que ça vise les clients à faible revenu qu'on va donner, qu'on va faire du « rubber-stamping ». Je pense qu'il faut quand même évaluer les coûts.

Pour le moment, on évalue à environ, le Distributeur évalue le coût à cent soixante-trois mille dollars (163 000 $) environ. Mais j'ai... Dans mes temps libres, j'ai fait quelques calculs, et j'en arrive à une proposition qui pourrait être

de cent soixante-quinze mille (175 000 $) à deux cent cinquante mille dollars (250 000 $) par année. Donc, dans l'intérêt de l'ensemble de la clientèle, je pense qu'il est préférable d'avoir quelque chose qui est plus complet avant de pouvoir se prononcer là-dessus.

Cela dit, dans la mesure où la hausse des frais de base ne nous apparaît pas nécessaire, le programme qui devrait être mis en place pour compenser les ménages qui subiront une hausse importante, n'a pas lieu d'être non plus.

Q. [44] Donc, c'est la raison première pour laquelle vous ne sentez pas le besoin de vous prononcer sur le principe même d'un tel allégement pour les ménages à faible revenu, vous dites, en commençant, on n'a pas besoin de monter les frais de base?

R. En fait, c'est deux, c'est deux questions complètement différentes. Dans la mesure où notre position sur la hausse des frais de base, nous, on pense que ce n'est pas nécessaire. Bon. Évidemment, le programme qui suit ne l'est pas non plus. Si la Régie devait l'accorder, il demeure qu'il reste trop d'inconnus, soit pour les clients qui pourraient en bénéficier, soit pour les agents livreurs qui pourraient livrer, et pour la

clientèle qui devrait assumer l'ensemble des coûts, il y a également, je pense, la facture, mais qui aussi dans l'ensemble assumera la facture. La proposition initiale du Distributeur est à l'effet que c'est les tarifs D1 et DM. Dans notre mémoire, page 14, on croit que ça devrait être l'ensemble de la clientèle qui l'assume. Donc, il y a également ces préoccupations-là face à la proposition du Distributeur sur le programme de crédit.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Je n'ai pas d'autres questions, Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Allard. Union des municipalités du Québec avait annoncé peut-être des questions. Pas de questions.

Me GENEVIÈVE PILON :

Pas de questions.

LE PRÉSIDENT :

Merci. Pas d'autres intervenants dans la salle? Non. Pour la Régie?

Me PIERRE R. FORTIN :

Pas de questions, Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

Pour la formation de la Régie, Maître Lassonde.

INTERROGÉ PAR Me RICHARD LASSONDE :

Q. [45] Monsieur Fleury, qu'est-ce que vous pensez, vous, du principe d'une tarification à rabais pour des personnes à faible revenu?

R. Je me permettrai peut-être de sortir un peu de mon rôle de consultant, puis je vous parlerai de mon expérience pour avoir été, et encore être avec des groupes de consommateurs. Disons que chez les intervenants du milieu, il y a deux courants de pensée, grosso modo. Un à l'effet que le programme des ménages à faible revenu, c'est une question de revenu. Donc, ça revient essentiellement au gouvernement de voir à assurer un revenu décent à l'ensemble des consommateurs, des citoyens pour qu'ils puissent acquitter leurs factures, entre autres les services essentiels. De l'autre côté, il y a une autre école de pensée qui est prête à mélanger les deux, donc que les distributeurs, que l'ensemble des clientèles des distributeurs soit également mis à contribution comme c'est proposé ici.

Quant à la question plus réglementaire ou légale d'une tarification à rabais, ça pose certainement des questions difficiles pour des régisseurs ou des régies ou d'autres « board »

selon les lois constitutives.

Vous avez à juste titre, je pense, soumis la question de Nova Scotia là-dessus, il nous reste à fouiller la question pour la Régie. Mais de là à dire que c'est une tarification à rabais, dans les faits, oui, mais je crois que c'est peut-être dans la mesure du juste et raisonnable, le tarif juste et raisonnable non indûment discriminatoire, mais également les coûts justes et raisonnables. Et je pense qu'il y a peut-être une porte de sortie là dans la mesure où si les clients subissent une hausse qui est importante, pas capable de payer la facture, on embarque dans le recouvrement, c'est des sommes qui sont perdues et des dépenses d'exploitation supplémentaires pour aller chercher cette somme-là, peut-être qu'il est préférable d'avoir un programme qui permet à une partie de la clientèle de payer un montant qui est moindre que le service.

Q. [46] Maintenant, je pense bien qu'on peut envisager que des personnes à faibles revenus aient de la difficulté, des personnes à faibles revenus, puis peut-être même des personnes qui ne sont pas nécessairement à faibles revenus, aient de la difficulté même à payer des tarifs qui sont fixés

par la Régie, comme étant justes et raisonnables; quand les gens ont de la difficulté à payer des tarifs qui sont justes et raisonnables c'est quoi la façon de régler, c'est quoi les moyens de régler ces problèmes-là selon vous?

R. De les régler globalement ou du point de vue?

Q. [47] Je ne sais pas.

R. Je pense que l'ensemble, il y a un ensemble de moyens qui peut être déployé, entre autres, un supplément de revenu, on pense à une allocation logement, mais version énergie, donc les gens s'inscrivent, donc une subvention directe du gouvernement qui leur est donnée ou qui est donnée aux distributeurs, c'est des programmes qui existent aux États-Unis. Pour les clients identifiés à faibles revenus il y a également une tarification spéciale. Mais la question des gens qui ne sont pas en mesure d'assumer l'ensemble de leurs factures c'est une question de revenus, mais des fois il y a aussi une question d'organisation de priorités, je veux dire, il ne faut pas se cacher qu'il y a des gens qui ne s'intéressent pas du tout de payer leurs factures, c'est minime, ils sont peu nombreux, mais ils existent.

Q. [48] Mais pour le distributeur, vous avez parlé des

programmes sociaux du gouvernement, mais pour le distributeur, au lieu de faire une tarification à rabais pour les faibles revenus, qu'est-ce qu'un distributeur peut faire pour les personnes qui ont de la difficulté à payer leurs comptes?

R. Je pense que la première chose à faire c'est des ententes de paiement simples et flexibles que l'on peut renouveler fréquemment selon la situation. Je sais que dans le dossier des conditions de service la question a été largement abordée. Les ententes de paiement c'est une pratique d'affaire, c'est quelque chose qui doit se faire, Hydro-Québec a certainement une longueur d'avance sur Gaz Métro, bien que la situation de Gaz Métro soit différente.

Mais je vous dirais que l'effort premier ça doit absolument être les ententes de paiement qui sont flexibles, les clients peuvent appeler et dire, écoutez, j'ai perdu mon emploi, j'ai un problème, est-ce qu'on peut renégocier. Et il faut également que les ententes de paiement puissent dans certains cas où les clients ont vraiment démontré qu'il y a un problème de revenus, on pourrait alléger la dette, parce qu'au bout du compte le client ne paiera probablement jamais sa

dette, donc d'un point de vue analyse coûts-bénéfices, des fois c'est préférable d'annuler tout simplement une partie de la dette, mais d'assurer un certain paiement continuel. Donc, je vous dirais que la première chose à faire c'est vraiment d'améliorer les pratiques de recouvrement et les ententes de paiement.

Q. [49] Je vous remercie.

LE PRÉSIDENT :

Alors, pour la formation de la Régie, monsieur Boulianne.

INTERROGÉ PAR M. GILLES BOULIANNE :

Q. [50] Oui, bonjour, Monsieur. Ma question porterait sur la dissidence d'Option Consommateurs. Vous avez parlé de méthode d'allocation du coût de service, de répartition des coûts qui peuvent présenter des biais. Est-ce que vous pouvez élaborer un peu plus votre pensée là-dessus, est-ce que vous avez une méthode en particulier?

R. Bien, pas de méthode visée, quand je parle de biais, ce n'est pas pour discréditer une méthode. Comme je le disais, les méthodes sont probablement toutes justes et valables, elles ont fait l'objet d'examen devant la Régie. La question c'est plutôt d'être en mesure d'apprécier les effets des

méthodes d'allocation sur l'interfinancement.

Par exemple, si on a décidé d'allouer un certain coût d'une certaine façon, qui est tout à fait juste et raisonnable, peut-être qu'il y a une partie de l'appréciation de l'interfinancement que cette méthode d'allocation de coût crée, on pourrait vivre avec. Par exemple, on mesure l'interfinancement à hauteur de quarante pour cent (40 %) pour le moment dans le premier palier du D-1. Dans la mesure où on constate que dans les faits l'interfinancement à corriger est plutôt de trente pour cent (30 %), bien, on va travailler sur trente pour cent (30 %). Il y a peut-être certaines méthodes qui introduisent, comme je disais, un biais, mais ce n'est pas, c'est vraiment dans l'appréciation de la mesure et non pas dans l'application de la méthode. Je ne sais pas si je vous ai éclairé.

Q. [51] Merci, Monsieur Fleury, je n'ai pas d'autres questions.

LE PRÉSIDENT :

Richard Carrier pour la formation de la Régie.

INTERROGÉ PAR M. RICHARD CARRIER :

Q. [52] J'aurais une question à la page 8 de votre mémoire, section concernant la contribution

minimale automatique. Et en milieu de page vous mentionnez qu'il n'y a pas de critères fixes pour établir le niveau de la contribution en vertu de l'article 4.3. Et là, je lis les passages qui sont soulignés, vous dites :

> On comprendra que ce niveau de rentabilité raisonnable variera au cas par cas.

Un peu plus loin vous dites :

> Les décisions D-9060, D-9345 et D-9725 ont confirmé l'importance de laisser une certaine flexibilité à SCGM dans l'établissement de la rentabilité au cas par cas.

En rapport avec la suggestion que vous faites ou la proposition que vous faites d'établir un outil de gestion de façon à faciliter l'application de cette clause des conditions de service et d'y aller par des cas types, est-ce que vous envisagez de laisser la rentabilité cible ou le point mort tarifaire à fixer au cas par cas ou encore à l'établir de façon plus standard pour un peu tous les types d'usage, que ce soit les appareils périphériques ou le chauffage ou autres, quelle serait votre position là-dessus?

R. Question intéressante. Dans le mémoire je fais référence, on fait référence au fait que le plan de développement du distributeur doit être rentable globalement. En général, le marché résidentiel présente une rentabilité qui est plus faible que l'ensemble des autres marchés principalement à cause des volumes. Je pense qu'il est important de quand même se donner des cibles dans la mesure où un point mort tarifaire plus faible est dans l'intérêt de l'ensemble de la clientèle.

Mais il faut peut-être tenir compte de la réalité du marché québécois, de la concurrence de l'électricité, de la difficulté de percer le marché. Mais pour revenir à votre question d'avoir différents objectifs de taux de rendement interne ou de point mort tarifaire par marché, je pense qu'à tout le moins la meilleure rentabilité, tant mieux, mais pour le marché des périphériques, par exemple, il faudrait au moins que ça soit le coût du capital, le coût en capital prospectif.

Q. [53] Je vous remercie, ça complète les questions de la Régie pour le panel.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Nous n'avons pas d'autres questions pour monsieur Fleury, merci.

LE PRÉSIDENT :

Donc, merci, Monsieur Fleury, merci, Option Consommateurs. Donc, vous êtes libéré pour le présent témoignage. Nous allons prendre une pause de vingt minutes (20 min) et reprendre à dix heures trente (10 h 30). Juste auparavant, Maître Allard, pourriez-vous peut-être faire le point au retour pour ce qui est du suivi des engagements, les documents à déposer pour compléter la preuve, ce qu'il en est.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Oui, alors, Monsieur le Président, on a transmis, d'ailleurs, vous me faites penser qu'on a transmis par courriel en fin de journée, hier matin par courriel les papiers, une série d'engagements, hier après-midi par courriel, en fin d'après-midi. Alors, j'ai les versions papiers des engagements de l'après-midi. Je remets à madame la greffière, ce sont les engagements 5, 10, 13, 14 et 15 et il en manque trois, 11, 12, 16, c'est ça. Alors, il en reste trois à compléter et à venir.

LE PRÉSIDENT :

Pour aujourd'hui au courant de la journée?

Me JOCELYN B. ALLARD :

On me fait signe que ça devrait être aujourd'hui.

LE PRÉSIDENT :

Donc, on vous remercie et pause jusqu'à dix heures trente (10 h 30).

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

(10 h 40)

REPRISE

LE PRÉSIDENT :

Reprise de l'audience. La Régie invite le Regroupement des gestionnaires et copropriétaires du Québec, Maître Papineau?

PREUVE DU RGCQ

L'AN DEUX MILLE SEPT, le cinquième (5e) jour de septembre, A COMPARU :

LOUIS-RENAULT ROZÉFORT, comptable agréé, 590, chemin du Bord de l'eau, Laval (Québec);

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

INTERROGÉ PAR Me YVES PAPINEAU :

Monsieur le Président, Messieurs les régisseurs.

Q. [54] Monsieur Rozéfort, le mémoire du Regroupement

des gestionnaires et copropriétaires du Québec, c'est un document que vous avez préparé?

M. LOUIS-RENAULT ROZÉFORT :

R. Oui.

Q. [55] Avez-vous des modifications ou des corrections à y apporter?

R. Non.

Q. [56] On comprend que vous considérez ce document-là comme votre témoignage écrit?

R. Oui.

Q. [57] Merci. Alors je vous laisse à la présentation.

R. Bonjour, Messieurs les régisseurs. Il n'y a pas d'acétates, je vais présenter ça de façon assez succincte. D'entrée de jeu, le RGCQ souhaite enregistrer son appui à la volonté de Gaz Métro d'améliorer la rentabilité du marché résidentiel.

En fait, les réserves que la RGCQ émet visent surtout les modalités mises de l'avant par le Distributeur, les modalités qui concernent le mécanisme d'augmentation des frais de base et le crédit chargé à la clientèle à faible revenu et la méthode d'établissement de la contribution automatique initiale de trois cents dollars (300 $).

Sur la question du mécanisme proposé

d'augmenter les frais de base au palier de consommation, le RGCQ soumet que la méthode est complexe et elle est étrangère au contexte nord-américain. Ce serait bon que Gaz Métro essaie d'avoir une façon un peu plus simple parce qu'on s'en va vers des tarifs de plus en plus compliqués avec ce type de façon de calculer et de faire les frais de base.

Plus important encore, c'est la question de l'augmentation elle-même, parce que là, il y a deux problèmes, il y a le problème finalement de prendre les frais de base et puis de les ajuster suivant le palier, avec le coût de service.

Sur la question de l'augmentation des frais de base, le RGCQ soumet que la volonté du Distributeur de stabiliser ses revenus et de diminuer son risque ne doit pas se faire au détriment des clients que le RGCQ représente. Si je comprends la proposition de Gaz Métro, le manque à gagner va être récupéré des clients, entre guillemets, « plus fortunés » à l'intérieur du tarif dans lequel, auquel consomment les clients désignés à faible revenu.

Dans le présent dossier, le Distributeur demande à la Régie d'entériner le principe du

crédit sur la facture des ménages identifiés à faible revenu. En fait, cette question du principe est un peu, rejoint des considérations légales, et je pense que mon avocat va se faire un plaisir, vendredi matin, d'entretenir la Régie quant aux implications légales de la proposition.

Mais je pense que, de façon très préliminaire, je dois dire que la Régie doit de toute façon se poser la question : est-ce que, finalement, la Loi, sa Loi, permet ce type d'accommodement et quelle forme peut prendre cet accommodement. C'est pour ça que dans une partie de mon mémoire, j'ai demandé à la Régie, si jamais elle était favorable à une forme de soulagement pour les petits consommateurs, d'émettre de grandes orientations pour baliser, je pourrais dire, ce type de programme-là.

Mais pour l'instant, je peux dire que la position du RGCQ, c'est de dire que tout ce débat-là devrait être renvoyé au prochain dossier tarifaire. La Régie devrait peut-être renvoyer ça au prochain dossier tarifaire parce que, de l'avis du RGCQ, le programme revêt un caractère prématuré et incomplet.

En fait, j'ai sept motifs qui expliquent

pourquoi je pense que le programme revêt un caractère incomplet et prématuré :

- les modalités ne vont être présentées que dans le dossier tarifaire 2009;
- le protocole servant à identifier les ménages à faible revenu n'est pas déposé;
- et j'ai entendu le panel, je pourrais dire, du FEÉ qui dit qu'ils ont fait plus de six cents (600) appels et ils ont réussi à intégrer deux ou trois clients dans un programme éconologiste; donc c'est dire que cette clientèle-là est non seulement difficile à identifier, difficile à rejoindre et parfois ne répond pas nécessairement à l'appel;
- la relation entre Gaz Métro et les organismes communautaires à être impliqués n'est pas définie;
- les coûts pour la prestation des services des organismes impliqués ne sont pas connus;
- la responsabilité des parties quant à la confidentialité des dossiers n'est pas encadrée;
- le pouvoir de surveillance de la Régie

n'est pas défini;

- les montants ne font l'objet, pour l'instant, que d'une approximation à cent soixante-trois mille dollars (163 000 $) par année.

Donc il y a tous ces éléments-là qui me font dire que, pour l'instant, la démarche est prématurée et incomplète.

Maintenant, sur le deuxième point, la contribution minimale automatique pour les nouveaux clients, dont l'entrée en vigueur est prévue pour le premier (1er) octobre deux mille sept (2007), à l'encontre de l'autre proposition qui demande juste une question de principe et qui ne rentrerait en vigueur qu'au premier (1er) octobre deux mille huit (2008).

Le RGCQ est favorable à la notion de contribution automatique. La réserve que j'ai, c'est que le niveau de la contribution semble découler de considérations marketing. À un certain moment donné, le RGCQ a eu l'impression que Gaz Métro s'est dit : « Jusqu'où on peut aller? C'est quoi le montant qui serait acceptable pour la clientèle? » Et, en fait, là, je pense qu'il y a quelque chose qui dérange, je pourrais dire,

légèrement le RGCQ, c'est qu'on s'éloigne un peu des coûts. C'est-à-dire, on sait que ça représente les coûts mais quels coûts, comment ces coûts-là sont établis, c'est quoi le lien entre ce trois cents dollars (300 $) là et les coûts, ce n'est pas apparent.

Donc, pour l'instant, pour le présent dossier, étant donné qu'on a dit que c'est normal que Gaz Métro accède à une forme de rentabilité plus grande, on dit que ça va faire, on peut prendre le trois cents dollars (300 $), mais peut-être que la Régie devrait demander à Gaz Métro de faire une étude plus complète de ses coûts de raccordement, de ses coûts de branchement, parce que jusqu'à date, on a l'impression que ces coûts-là ont été, dans le passé, un peu mal identifiés.

Donc, en conclusion, le RGCQ soumet que la Régie ne devrait pas entériner le principe du crédit sur la facture des ménages identifiés à faible revenu. La Régie devrait renvoyer le tout au prochain dossier tarifaire. Et la Régie devrait rappeler à Gaz Métro la nécessité d'élaborer un tarif compatible avec la réalité nord-américaine et facile à comprendre.

Le RGCQ appuie le principe de demander une

contribution automatique à tout nouveau client résidentiel. Le RGCQ accepte, pour l'année deux mille sept (2007), que le montant de contribution soit fixé à trois cents dollars (300 $) et le RGCQ demande qu'une étude détaillée des coûts moyens de construction soit présentée dans le cadre du prochain dossier tarifaire, ou selon une échéance qu'il plaira à la Régie d'établir.

Merci, c'est mon témoignage.

LE PRÉSIDENT :

Merci. Donc, pour Gaz Métro, Maître Allard?

CONTRE-INTERROGÉ PAR Me JOCELYN B. ALLARD :

Merci, Monsieur le Président. Bonjour, Monsieur Rozéfort.

R. Bonjour, Maître Allard.

Q. [58] Pour bien comprendre vos propos, et j'en suis à la page 10 de votre mémoire et ce que vous venez d'exposer à la Régie, lorsque vous parlez du niveau de la contribution minimale, je vous ai entendu dire qu'il n'était pas apparent qu'il y avait un lien entre le trois cents dollars (300 $) et les coûts de branchement, est-ce que c'est ce que j'ai compris? Et je fais référence également à la dernière phrase du premier paragraphe de la page 10, vous dites :

... le lien entre la contribution et

les coûts réels n'est pas apparent.

R. Oui.

Q. [59] Mais le trois cents dollars (300 $), vous êtes en faveur, est-ce que je dois comprendre que ce que vous nous dites, c'est que ça devrait être plus élevé que trois cents dollars (300 $) pour refléter le coût total du branchement, est-ce que c'est ça qu'il faut comprendre?

R. Non, non, non, ce n'est pas ça qu'il faut comprendre. On est en faveur du trois cents dollars (300 $) parce qu'on se dit que quelque part, il y a une forme de rentabilité à retrouver pour Gaz Métro. Et Gaz Métro a même dit qu'ils regardaient la liste des utilités, Hydro-Québec charge quelque chose pour raccorder les clients, Bell Canada et Vidéotron, je ne sais pas trop lesquelles Gaz Métro avait cités, toutes ces utilités-là ont un certain coût pour raccorder un client.

Donc on est d'accord qu'il y a un coût pour raccorder les clients mais si je me souviens bien, dans l'étude que Gaz Métro a présentée, il semble qu'il y avait des « focus groups » et on avait identifié jusqu'à quel niveau le client était sensible à une forme d'augmentation. Donc c'est cet

élément-là qui me met mal à l'aise, je me dis : « Un "focus group", c'est vraiment un élément de marketing, ce n'est pas l'établissement d'un coût. »

Je comprends que vous êtes dans un marché de masse, là, on essaie d'établir, comme dirait quelqu'un, « de la Laurentide pour tout le monde », mais peut-être que ce trois cents (300 $) là, il n'est pas nécessairement valide pour un client selon sa rentabilité, il y a le débat que UC avait fait tantôt, mais je ne rentre pas dans ce débat-là, mais le trois cents dollars (300 $), est-ce qu'il est plus que le coût ou est-ce qu'il est moins que le coût, je ne vois pas le lien.

Q. [60] Mais vous n'êtes pas d'accord que les coûts de branchement, la preuve que vous avez entendue, vous avez été présent, vous avez lu la preuve, que les coûts de branchement d'un client sont supérieurs à trois cents dollars (300 $)?

R. Je ne me souviens pas d'avoir entendu cette preuve-là.

Q. [61] Vous dites que, on va parler des frais de base, vous dites que vous êtes d'accord à l'augmentation des frais de base, je cherche à quel endroit... oui, alors on est à la page 6 de votre

texte, vous êtes en accord avec l'augmentation des frais de base. Vous dites que la structure qui lie les frais de base au palier de consommation est complexe, vous êtes d'accord que les frais de base, ça vise à récupérer les coûts fixes, autant que possible?

R. Oui.

Q. [62] O.K. Et c'est pour ça que vous êtes d'accord à l'augmentation en question?

R. Oui, dans l'optique d'amener une certaine forme de rentabilité supérieure pour ce type de, pour ce marché-là.

Q. [63] Êtes-vous d'accord qu'un client qui a un compteur plus gros, un branchement plus important, représente des coûts supérieurs à un client qui a des petits compteurs pour être desservi?

R. Oui.

Q. [64] Et donc s'il y a des coûts supplémentaires pour un plus gros compteur, une plus grosse consommation, les frais de base pour récupérer ces coûts fixes devraient être donc plus élevés?

R. Oui. Mais ça n'explique pas qu'il y ait plusieurs frais de base dépendant de la grosseur du compteur. Je ne dis pas qu'il n'y a pas une logique mais je dis que c'est tordu et puis c'est compliqué.

Q. [65] Vous dites que ce qui est compliqué, c'est de relier les coûts fixes aux frais de base en fonction du profil de consommation du client?

R. Et après de les charger en cents par mètre cube, en cents par jour, il y a toute une espèce de complexité là que, je trouve que vos tarifs deviennent de plus en plus complexes avec cette proposition-là.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Bon. Je n'ai pas d'autres questions, Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Allard. L'Union des municipalités du Québec avait annoncé peut-être des questions?

Me GENEVIÈVE PILON :

Non, pas de questions.

LE PRÉSIDENT :

Pas de questions. Des questions dans la salle... non. Maître Fortin?

Me PIERRE R. FORTIN :

Pas de questions, Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

Pour la formation de la Régie, Maître Lassonde?

INTERROGÉ PAR Me RICHARD LASSONDE :

Merci.

Q. [66] Monsieur Rozéfort, j'ai de la misère à vous suivre, là. Vous dites : « Je ne suis pas sûr que le trois cents dollars (300 $) de contribution, que la contribution de trois cents dollars (300 $) représente des frais mais je l'appuie, j'appuie quand même cette proposition-là » ?

R. Non, O.K., vous m'avez mal compris.

Q. [67] Oui.

R. Ma position, c'est de dire, le trois cents dollars (300 $), pour accéder à une forme de rentabilité, est correct à mes yeux, il faut le charger. Mais, en fait, ma position est de dire que ce trois cents dollars (300 $) là, quand j'ai lu la preuve et je ne me souviens vraiment pas, maître Allard m'a posé une question et puis là, j'ai dû admettre que je ne me souvenais pas de l'avoir entendu, je me souviens que le trois cents dollars (300 $), il y avait des « focus groups » et puis ils essayaient d'examiner comment les clients réagiraient à différents types de, à différents niveaux de frais.

Et puis là, je m'étais dit : « Bien, c'est une approche marketing qu'ils ont plus qu'une approche, je pourrais dire, de vrais coûts. » Là, maître Allard m'a dit que le coût d'un raccordement, ou je ne sais pas, peut être plus

élevé que trois cents dollars (300 $), là, il faudrait que je vérifie; mais, en fait, mon idée, c'était ça, c'est de dire : O.K., j'admets qu'il y a un coût à desservir le client, le trois cents dollars (300 $), si on veut aller vers une rentabilité plus grande, Gaz Métro a montré que dans certains marchés, comme les périphériques, sans le trois cents dollars (300 $), ce marché-là ne rencontre pas la rentabilité. Mais mon opposition, c'était de dire : ça a l'air d'être juste marketing : « Jusqu'où on peut charger le client pour qu'il n'abandonne pas le bateau? »

Q. [68] Alors votre client représente des clients résidentiels...

R. Oui.

Q. [69] ... une consommation résidentielle. Ça ne vous dérange pas, vous, qu'un nouveau client, donc que les nouveaux clients résidentiels, qui sont représentés par vos clients, vont payer une contribution de trois cents dollars (300 $) alors que d'autres nouveaux clients, qui ont à peu près le même niveau de consommation, ne paieront pas cette contribution-là, ça ne vous dérange pas, ça?

R. Mais le trois cents dollars (300 $), c'est automatique pour tout nouveau client résidentiel.

Là, j'ai de la misère à suivre votre...

Q. [70] Oui, c'est ça, mais, je veux dire, ma question, c'est : est-ce que vous avez des problèmes avec le fait qu'un nouveau client, qui n'est pas résidentiel mais qui a le même genre de consommation, qui consomme des volumes semblables, que lui ne soit pas assujetti à cette contribution, c'est généreux de votre part mais, je veux dire, ça ne vous dérange pas?

R. Un nouveau client qui a le même genre de consommation, qui n'est pas résidentiel?

Q. [71] Oui, je ne sais pas, un salon de coiffure, je ne sais pas.

R. Un salon de coiffure, mais, oui. Là, il faudrait regarder, je suis bien mal pris, là, parce qu'il faudrait regarder vraiment la consommation. Parce que moi, il me semble, oui, que le résidentiel, dans la preuve de Gaz Métro, n'était pas rentable. Maintenant, le salon de coiffure, les petites industries, si elles ne sont pas rentables, il va falloir qu'on aille chercher la rentabilité. Mais de ce que j'ai lu de la preuve, il me semble que les petites industries, l'industriel, n'étaient pas de cette catégorie de consommateurs non rentables.

Q. [72] Ce n'est pas ça qui est ma question, c'est :

la rentabilité ou pas d'un client, ça dépend du volume de gaz qu'il va consommer. Il peut arriver que des clients non résidentiels consomment à peu près le même volume de gaz qu'un client du tarif D premier palier, je ne sais pas, en tout cas. Alors si, parce qu'ils ne sont pas résidentiels mais ils ont le même niveau de consommation, ça ne coûte pas plus ou moins cher brancher ce client-là, c'était ça qui est ma question.

R. Oui.

Q. [73] Avez-vous pensé à ça?

R. Non.

Q. [74] Non?

R. Mais pour être logique, il aurait fallu quasiment que ce soit basé sur la rentabilité, le client non rentable doit payer des frais pour le rendre rentable. Et s'il faut mettre un trois cents dollars (300 $) ou un quatre cents dollars (400 $), il aurait fallu peut-être que Gaz Métro pense à établir la rentabilité, en fonction de la rentabilité peut-être pas de marché. Mais là, c'est un nouveau problème que vous me posez, je n'y avais pas vraiment réfléchi de façon...

Q. [75] Est-ce que je dois comprendre de vos propos que vous venez de dire que le client qui n'est pas

rentable doit être rentabilisé...

R. Oui.

Q. [76] ... paie un contribution, qu'il soit résidentiel ou pas?

R. Oui, oui, oui.

Q. [77] C'est un peu différent de ce que vous écrivez dans votre mémoire, ça?

R. Moi, je regardais le marché résidentiel. Je disais que si le marché résidentiel n'est pas rentable, le trois cents dollars (300 $), je suis d'accord avec parce qu'il n'est pas rentable. Maintenant, s'il y a d'autres marchés qui ne sont pas rentables, il faudrait voir. Je regardais le marché résidentiel, vraiment.

Me RICHARD LASSONDE :

Je vous remercie.

INTERROGÉ PAR LE PRÉSIDENT :

Richard Carrier, pour la formation de la Régie.

Q. [78] J'aurais une question à la page 9 de votre mémoire. C'est un peu, ça suit de près le questionnement de maître Lassonde. Vous parlez, vous dites :

> Le RGCQ est d'accord avec l'approche de « portefeuille » retenue par le distributeur.

Ensuite, vous mentionnez un peu plus loin que :

> ... tout projet faisant partie du portefeuille des projets doit passer le test de rentabilité.

et que :

> Un projet « sur réseau » est présumé atteindre la rentabilité avec les dispositions envisagées par le Distributeur, y incluant la contribution automatique.

Et dans l'avant-dernier paragraphe, vous dites :

> Toutefois, afin d'éviter un interfinancement indu entre les projets sur réseau, il serait préférable, par mesure de prudence, de prévoir, pour tout projet inclus dans le portefeuille, un seuil minimal de rentabilité.

Et vous faites la recommandation que ce seuil soit le coût en capital prospectif. Autrement dit, ce serait une double mesure, non seulement le trois cents dollars (300 $) automatique, mais vérifier au cas par cas que chacun des projets dans le portefeuille passe le test minimal.

R. Oui.

Q. [79] Ça se trouve à être votre recommandation?

R. Oui. Parce que... en fait, pour élaborer un peu là, quand on a interrogé pour les condos, il me semble que Gaz Métro a répondu que finalement elle croirait que certains clients soient moins rentables et que d'autres soient très rentables. Dans l'ensemble, on a comme un portefeuille rentable.

Et puis là, je me dis, avec une telle mentalité, il faudrait pas qu'on aille vers les marchés très très peu rentables et que d'autres postes de rentabilité dans le marché viennent contre-balancer le tout. C'est un peu ça. Il faudrait vraiment que chaque projet puisse atteindre le seuil minimal. Maintenant, que quelqu'un soit plus rentable que d'autres, bon, ça, je peux vivre avec ça.

Q. [80] Donc, votre remarque sur le fait, ce que vous venez dire, qu'il ne faudrait pas que les clients les plus rentables soient utilisés pour rentabiliser ceux qui ne le sont pas. Votre remarque vaut pour l'ensemble du projet qui vise le marché résidentiel et non pas seulement le crédit sur les factures des ménages à faible revenu?

R. Oui. Ça vise l'ensemble du marché résidentiel. Le crédit pour les ménages à faible revenu, c'est un autre débat vraiment là. J'ai plus un problème... j'ai plus d'autres problèmes avec ce crédit-là, comme une espèce de... je devrais dire, c'est plus un débat social, juridique que j'ai avec ce crédit-là. C'est quoi la nature du crédit? Comment on peut mettre le crédit en oeuvre. Est-ce que ce crédit...

Il y a une décision de l'Ontario qui a parlé de ce type de... de ce type de programme-là. Et, en fait, pour vous montrer comme c'est pas nécessairement coupé au couteau là. Il y a un dissident qui disait que la Régie de l'Ontario ait pu aller vers un type de programme de même et le dissident, c'était le vice-président de cette régie-là. Il y a deux autres qui ont dit « non, non, non. On n'a pas... ». Donc, c'est pas tranché au couteau et puis c'est plus tout ce débat-là que la Régie va devoir se faire à elle-même avant de dire est-ce qu'on s'en va vers un programme de crédit. Mais, c'est pas vraiment ça qui sera considéré.

Q. [81] Nous vous remercions. Ça complète les questions de la Formation.

R. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Donc, vous êtes libéré pour votre présent témoignage dans la présente audience. La Régie invite maintenant Regroupement des organismes environnementaux en énergie, Maître Fecteau.

PREUVE DE RGCQ

Me EVE-LYNE H. FECTEAU :

Rebonjour. Monsieur Poirier prend place.

L'an deux mille sept (2007), ce cinquième (5e) jour du mois de septembre, ONT COMPARU :
MARTIN POIRIER, analyste en énergie, 1259, rue Berri, Montréal, Québec;

LEQUEL, après avoir fait une affirmation solennelle, dépose et dit :

INTERROGÉ PAR Me EVE-LYNE H. FECTEAU :

Q. [82] Alors, Monsieur Poirier, avez-vous préparé personnellement les documents cotés C-1.6 et C-1.9 qui sont respectivement le mémoire du ROEÉ et les réponses aux demandes de renseignements de Gaz Métro sur ce mémoire?

M. MARTIN POIRIER :

R. Oui.

Q. [83] Oui. Avez-vous des corrections à apporter à ces documents?

R. Non.

Q. [84] Non. Est-ce que vous acceptez le contenu de ces documents comme étant votre témoignage écrit en instance?

R. Oui.

Q. [85] Oui. Alors, je comprends que vous avez une présentation sans présentation papier et qu'ensuite vous...

R. Une petite présentation orale, oui.

Q. [86] C'est ça. Et que vous serez prêt à être contre-interrogé sur votre preuve tout de suite après?

R. Oui.

Q. [87] D'accord.

R. Alors, Messieurs les Régisseurs, je vais présenter brièvement le mémoire du ROEÉ qui porte sur l'augmentation des frais de base, la proposition en augmentation des frais de base de Gaz Métro. Je vais passer rapidement à travers la première section du mémoire qui porte sur l'historique de la diminution des frais de base.

Alors, on voit, à la page 2 du mémoire, que les frais de base ont diminué à chaque année dans les cinq dernières années. Et les motifs qui sous-tendent cette diminution-là sont exposés au bas de la page, donc favoriser l'efficacité énergétique en donnant un meilleur signal de prix; simplifier la structure tarifaire; éviter les débranchements temporaires et améliorer la position concurrentielle pour les petits clients.

Donc, Gaz Métro propose de ré-augmenter les frais de base cette année. Il faut comprendre, quand on regarde l'historique, que les arguments qui avaient mené à une diminution des frais de base ont été entérinés par Gaz Métro. Gaz Métro a été signataire dans chacune des causes tarifaires qui ont succédé au dossier 3481 de la baisse des frais de base et était en accord avec ces arguments-là.

Maintenant, on invoque un changement au niveau de la rentabilité du développement résidentiel dont je vais traiter plus en détail. Mais, on ne peut pas non plus rejeter du revers de la main les arguments qui ont été avancés pour amener une diminution des frais de base depuis cinq ans à chaque année.

Deux petites remarques sur la rentabilité

du résidentiel. Premièrement, la rentabilité n'a pas diminué, donc c'est simplement qu'elle est mieux mesurée avec le système informatique de l'entreprise. Gaz Métro l'a souligné dans sa preuve. Il n'y a pas eu une diminution de la rentabilité du résidentiel. Il n'y a pas eu une diminution, par exemple, des taux de maturation. Ils sont simplement mieux mesurés. Et il n'y a pas eu non plus une détérioration de la rentabilité et une hausse des frais de branchement. Ils sont simplement eux aussi mieux mesurés. Les coûts sont mieux imputés. Donc, il n'y a pas une détérioration de la rentabilité. Il y a simplement une meilleure mesure de la rentabilité.

Ensuite, le plan dans son ensemble est rentable. Le plan amène une baisse tarifaire dès la première année de cinq millions de dollars (5 M$). Et le développement résidentiel est rentable aussi, dans le sens où le taux de rendement interne excède le coût en capital de l'entreprise. Donc, pour les clients futurs, ça amène une baisse tarifaire. Mais, les clients actuels ont également une baisse tarifaire quand on regarde l'ensemble du plan.

Simplement pour contextualiser et dire qu'il n'y a pas lieu de paniquer et d'implanter des

mesures qui ne seraient pas souhaitables. Il faut quand même relativiser le problème de rentabilité du développement résidentiel.

Gaz Métro invoque deux objectifs pour l'augmentation des frais de base. Le premier objectif qui est d'améliorer la rentabilité du plan de développement pour amener une baisse tarifaire plus grande plus rapidement aux clients. Selon nous, c'est un objectif qui peut être valable. Il faudrait voir, par exemple, dans quelle mesure l'augmentation des frais de base va vraiment permettre de rencontrer cet objectif-là. Nous, on prétend que ce n'est pas le cas.

Deuxième objectif, c'est de stabiliser les tarifs. Et à ce sujet-là, on ne note pas de problème avec la structure tarifaire actuelle. Il n'y a pas un problème de stabilité des tarifs pour la rentabilité du développement résidentiel.

D'une part, les taux de maturation sont stables. Comme je le disais, ils sont simplement mieux évalués. D'autre part, s'il y a une baisse par la suite de la consommation qui est tendancielle, bien, il va y avoir une augmentation des revenus. Et le plan de développement suppose qu'il n'y a aucune augmentation de revenu. Donc,

les hausses tarifaires futures vont permettre de garder la même rentabilité au niveau du résidentiel s'il y a une baisse de la consommation des clients.

Donc, au niveau de la stabilisation des revenus, il n'y a pas de problème à ce niveau-là, donc la hausse des frais de base ne permet pas de régler un problème qui n'existe pas.

Donc, je vous amène à l'analyse de rentabilité qui est présente dans notre mémoire, mais qui a été aussi amendée en réponse à une demande de renseignements de Gaz Métro. Donc, c'est la pièce C-1-9, à la page 4.

Donc, suite à une question de Gaz Métro, on a ajouté la contribution automatique de trois cents dollars (300 $) en diminution des frais de branchement. À l'origine, ce qui avait été fait, c'est qu'étant donné que les subventions, les PRC et les coûts de conduite sont supérieurs, largement supérieurs par client aux trois cents dollars (300 $) de contribution, l'hypothèse implicite, c'est que, pour les clients périphériques qu'on allait chercher, dans le fond, la subvention qui allait être versée pourrait être supérieure ou au moins égale à la contribution de trois cents dollars (300 $). Donc, on n'avait pas inclus ces

éléments-là.

Après avoir réfléchi à la question, cependant, bien, il serait douteux que les subventions soient très élevées pour des clients qui ne sont pas rentables actuellement. Donc, on a ajouté la contribution de trois cents dollars (300 $), puis on voit malgré tout que le développement n'est pas rentable malgré cet ajout-là.

Ensuite, une autre contestation qui avait été faite dans notre analyse de rentabilité par Gaz Métro. C'est à l'effet qu'on ne tient pas compte, puis là je vais vous amener à la page 93 la preuve de Gaz Métro.

Q. [88] Peut-être préciser le document pour fins de référence.

R. Gaz-Métro-2, document 7, page 93. Vous y êtes, oui. On voit à la troisième colonne les ventes périphériques additionnelles qui seraient amenées par une hausse des frais de base, de la contribution de trois cent dollars (300 $) et toutes les autres mesures envisagées par Gaz Métro. On nous a mentionné en audience que dans les ventes classiques, puis c'était aussi dans les demandes de renseignements, dans les ventes classiques on a

aussi des périphériques. Donc, l'augmentation des frais de base vient également augmenter la rentabilité des périphériques.

Par contre, c'est un point qui a été amené par Gaz Métro, c'est que l'augmentation des frais de base vient diminuer la rentabilité des clients chauffage. Donc, dans l'ensemble, sur l'ensemble du plan de développement, il n'y a pas d'augmentation de la rentabilité due à l'augmentation des frais de base, parce que l'augmentation de rentabilité des branchements qu'on fait actuellement pour les clients périphériques est contrebalancée par une diminution de la rentabilité pour les clients chauffage. Donc, ce point-là n'a pas à être tenu en ligne de compte. Si on voulait l'inclure dans l'analyse de rentabilité, bien, il faudrait non seulement inclure l'augmentation de rentabilité des clients périphériques qu'on brancherait déjà de toute façon, mais aussi la baisse de rentabilité pour les clients chauffage.

Et troisième élément qui a été amené en contestation de notre analyse de rentabilité, c'est que les clients qu'on perd ont une plus petite consommation que les clients qu'on va gagner. Donc, on va perdre des clients qui sont actuellement

branchés, qui ont une certaine consommation, mais les clients périphériques qu'on va aller chercher ont une plus grand consommation, donc ça va être plus rentable. Et je vous soumets que c'est déjà tenu en ligne de compte dans notre analyse de rentabilité.

Si on revient à la pièce C-1-9, page 4, on voit bien que le volume unitaire moyen est supérieure pour les ventes périphériques additionnelles par rapport aux pertes de clients résidentiels. Donc, pour les clients résidentiels actuels on a une perte de quatre cent cinq mètres cubes (405 m3), alors que pour les ventes périphériques additionnelles on a un gain de six cent quarante-six mètre cubes (646 m3). Et ça c'est les chiffres qui sont pris directement de Gaz Métro, que Gaz Métro nous a fournis en réponse à notre demande de renseignements.

Donc, ce qu'on a fait finalement et qui ne se trouve pas dans la preuve de Gaz Métro, c'est qu'on a fait une analyse au niveau de l'effet tarifaire, de l'augmentation des frais de base, en considérant non pas seulement les gains de clients, mais également les pertes de clients qui vont être occasionnées par ce changement-là. Donc, d'une part

on a les gains et pertes de volume, on a les gains et pertes de revenu et on a les coûts de branchement qui vont s'additionner qui sont le troisième élément du tableau duquel on a déduit la contribution de trois cent dollars (300 $).

Donc, ce qui est intéressant du tableau, c'est qu'on a un gain net de nombre de clients, un gain net de volume et de revenu additionnel. Par contre, on a une perte et un effet tarifaire à la hausse parce qu'on a des coûts de branchement. Et les coûts de branchement font en sorte que ce n'est pas rentable comme option d'augmenter les frais de base, parce que les pertes de clients, évidemment, on ne recouvre pas les frais de branchement, c'est perdu pour toujours. Tandis que les nouveaux clients, il va falloir les brancher, il va falloir encourir des coûts et quand on fait le net des revenus vers les coûts de branchement additionnels, on arrive à une non-rentabilité.

Et j'aimerais rappeler les bases très conservatrices sur lesquelles on a fait cette analyse-là. Premièrement, je me base sur le scénario optimiste, parce que les autres scénarios sont clairement non rentables sans même faire d'analyse aussi poussée que ça. Si on prend le

scénario réaliste, par exemple, on a un gain de volume, mais une perte de clients nette. Puis quand on fait l'analyse des revenus qu'on irait tirer de tout ça, bien, on arrive à une perte de revenu. Donc, avant même de considérer les frais de branchement, on perd des revenus. Quand on regarde le scénario réaliste, puis là, bien, je ne vous parle pas du scénario pessimiste parce que ce serait trop déprimant, mais c'est clair que même avec le meilleur scénario possible on n'arrive pas à une rentabilité.

Puis le scénario optimiste pourrait peut-être arriver dans des conjonctures favorables durant quelques années, mais si on regarde le développement à long terme pendant dix ans (10) ou quinze ans (15), c'est sûr qu'on va se rapprocher du scénario réaliste, c'est sûr qu'il va y avoir des mauvaises années, c'est sûr que de supposer qu'on va être dans le scénario optimiste pendant quinze ans (15) en ligne, ça a une probabilité tellement faible qu'on est mieux de ne pas compter là-dessus.

Ensuite de ça, on n'a pas tenu compte des frais de gestion, la liste de clients à faibles revenus qui recevraient un crédit. Donc il va

falloir identifier ces clients-là, il va falloir gérer la liste, il va falloir modifier les systèmes informatiques, ça ce n'est pas inclus dans l'analyse de rentabilité et ça viendrait augmenter les coûts évidemment.

Donc, on voit que la proposition de Gaz Métro ne rencontre pas l'objectif d'améliorer la rentabilité du développement résidentiel, mais en plus apporte un certains nombre d'effets indésirables. Celui qui est au coeur de notre préoccupation c'est la baisse du signal de prix. On parle d'une baisse du taux unitaire de treize pour cent (13 %) qui affecterait cent trente-huit mille clients (138 000), donc la majorité de la clientèle de Gaz Métro va avoir une baisse de son signal de prix par la baisse de son taux unitaire.

On crée également un choc tarifaire chez trente-huit mille (38 000) clients. On parle d'une augmentation de la facture de distribution de trente-cinq pour cent (35 %), une augmentation de la facture globale de vingt et un pour cent (21 %), donc ce n'est pas rien. Et puis de ces clients-là il y en a dix-neuf pour cent (19 %) qui sont à faibles revenus. On veut créer un programme pour pallier à ce problème-là, mais c'est une solution

qui est très imparfaite, de l'aveu de Gaz Métro il y a seulement vingt-neuf pour cent (29 %) des clients qui désireraient, qui participeraient à ce programme-là.

Puis ensuite, bien, il faut ajouter les difficultés de communiquer à la clientèle le fait que cette option-là existe et aussi que cette clientèle-là réussisse à avoir un avis de cotisation, soit présente auprès des associations de consommateurs. On l'a vue en contre-interrogatoire avec le Fonds d'efficacité énergétique, l'utilisation d'avis de cotisation ce n'est pas une solution qui est parfaite et c'est une barrière à la participation des ménages à faibles revenus.

Ensuite on a un problème aussi au niveau de la réouverture et des compteurs. Donc, les clients seraient incités à fermer leur compteur durant un certain temps où leur consommation est plus faible et à demander une réouverture de compteur lorsqu'il y a augmentation de la consommation. Donc, pour éviter les frais de base, on arrêterait de consommer pendant un certain temps durant l'été, et on réouvrirait à l'automne.

Donc, ça, ça amènerait des coûts au niveau

administratif. Gaz Métro propose d'augmenter les frais de réouverture de façon significative. Encore là, ça causerait problème parce que ça viendrait affecter les clients qui sont à recouvrement et qui ont dû être interrompus pour non-paiement.

Et puis, dans le fond, ça vient palier à un problème qui avait été solutionné à l'époque par une baisse des frais de base. Donc, un des arguments, puis là je reviens à la page 2 de notre mémoire, un des arguments qui était invoqué pour la diminution des frais de base durant cinq ans, c'était justement de réduire le nombre de fermetures et de réouvertures de compteurs.

Au niveau de la géothermie puis des systèmes hybrides, on en a parlé assez abondamment dans notre mémoire. Nous, on pense que c'est des faux prétextes. La proposition ne va pas permettre davantage de géothermie ou davantage de systèmes hybrides. On a expliqué suffisamment les raisons dans le mémoire sans que je revienne là-dessus. Donc, on ne croit pas que ce soit un argument qui est valable.

Donc, en conclusion, ce qu'on recommande à la Régie, c'est de refuser la hausse des frais de base, ce qui n'atteint pas l'objectif d'augmenter

la rentabilité du plan de développement et qui amène une série de problèmes. On propose en fait de poursuivre la baisse des frais de base qui a été entamée depuis cinq ans en réduisant le frais de base de vingt-cinq (25) à vingt-quatre sous (24 ¢) par compteur par jour, et de tout simplement pour solutionner le problème des branchements qui ne seraient pas rentables, de demander une contribution additionnelle au client.

Donc, le client qui veut être vraiment branché paiera pour les coûts de son branchement. Et celui qui n'est pas prêt à payer pour le coût, bien, on a juste à ne pas le brancher. Puis je pense qu'il faut accepter le fait, et, ça, ça ressort de Gaz Métro, je pense qu'il y a une peur de réduire le nombre de branchements dans les prochaines années parce qu'il y a moins de mises en chantier, il y a moins de constructions. Donc, on va faire moins de branchements.

Je pense qu'il faut accepter le fait que le développement du secteur résidentiel, c'est une activité qui est cyclique; c'est une activité qui va connaître des haut et des bas en fonction de l'évolution du marché. Et de maintenir absolument un niveau de branchement au moment où il y a une

baisse de la construction résidentielle, bien, je ne crois pas que ce soit une avenue qui est souhaitable. Et ce n'est certainement pas rentable selon l'analyse qu'on a déposée. Ça termine ma présentation. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Donc, la Régie invite maître Allard pour Gaz Métro.

CONTRE-INTERROGÉ PAR Me JOCELYN B. ALLARD :

Merci, Monsieur le Président.

Q. [89] Bonjour, Monsieur Poirier. Une petite précision. D'abord, dans vos remarques préliminaires sur l'augmentation des frais de base, vous en avez parlé encore aujourd'hui, quand vous avez parlé de la stabilisation des revenus que peut procurer, effectivement, l'augmentation des frais de base, je suis à la page 4 de votre texte, vous indiquez que, de toute façon cet objectif, ce n'était pas vraiment valable parce qu'une baisse des volumes va faire en sorte qu'il y aura une augmentation des tarifs et tout va revenir au même niveau. Est-ce que je résume votre pensée?

R. Oui.

Q. [90] Vous êtes d'accord qu'il y a quand même une question de « lag », de délai avant que ça puisse se faire, ça ne sera pas la même année, ça va même

prendre au moins deux ans, deux années tarifaires avant de pouvoir se refléter dans les tarifs?

R. Bien, je dirais un an.

Q. [91] Un an seulement?

R. Bien, vous pouvez anticiper une baisse de volume et puis déposer des tarifs dès l'année prochaine pour ajuster en conséquence.

Q. [92] O.K.

R. À moins que vous me disiez que vous n'avez aucune idée de ce que vont représenter les volumes l'année prochaine et que ça prend deux ans, ça prend absolument des chiffres réels pour pouvoir savoir quels sont vos volumes vendus. Mais j'espère que vos gens de marketing sont un peu meilleur que ça puis peuvent prévoir ce qui va se passer sur le marché en fonction de l'évolution mois par mois.

Q. [93] Mais pour avoir des données encore plus solides, vous êtes d'accord avec moi qu'avec les données réelles, ça va aider à se faire une idée, on peut avoir des idées de tendance, vous êtes d'accord?

R. Oui.

Q. [94] Mais pour avoir des chiffres, pour avoir des chiffres plus précis avec les données de fin d'année, ça va aider à se faire une meilleure...

R. Effectivement. Mais il faut comprendre ici...

Q. [95] ... projection?

R. ... qu'on ne parle pas de très grande variation. On parle d'une baisse qui est tendancielle, qui sur dix (10) ans, quinze (15) ans, peut représenter des pourcentages importants, mais qui, sur une année, sont quand même assez minimes. Donc, ce que je prétends, c'est que les variations de volume ne viendront pas affecter la rentabilité du développement résidentiel et vont être tenus en ligne de compte à long terme dans l'évolution des tarifs.

Q. [96] Mais j'en avais sur votre propos à l'effet que ça ne changeait rien, parce que, de toute façon, les tarifs vont être augmentés puis les mêmes revenus vont arriver. Mais on s'entend qu'il y a un délai avant que ça puisse se faire, entre un an ou deux ans?

R. Très minime, oui.

Q. [97] Je vais revenir à votre tableau qui a été joint à votre réponse où vous avez corrigé l'effet tarifaire additionnel, vous avez inclus effectivement la contribution de trois cents dollars (300 $) pour les nouveaux clients résidentiels et l'effet tarifaire additionnel sur

quinze (15) ans que vous chiffriez à cent quatre-vingt quelque mille si je ne m'abuse.

R. Oui.

Q. [98] Cent quatre-vingt-neuf mille (189 000 $). Bon. Ça a fondu à vingt mille huit cent vingt-deux (20 822 $), c'est ça?

R. C'est un écart de cent quelque mille, oui.

Q. [99] Oui. C'est ça. Mais dans ce tableau-là, si je comprends bien, et je compare avec le tableau 2.1 que vous reprenez à la page 6 de votre texte, on n'a toujours pas la colonne « ventes classiques », vous parlez seulement de ventes périphériques additionnelles, c'est ce que vous comparez ici, c'est ça?

R. Oui. Pour les raisons que j'ai expliquées tout à l'heure.

Q. [100] O.K. Je vais parler de géothermie, et je suis à la page 10 de votre texte. Et j'aimerais comprendre. Pour les clients qui se serviraient de géothermie, est-ce que je résume bien votre pensée en disant, bien, de toute façon, ils devraient prendre des appareils électriques s'ils installent, s'ils vont vers la géothermie. C'est ça?

R. Je ne dis pas qu'ils devraient prendre des appareils électriques. Je dis que ce qui se fait

couramment, c'est ça. Ce qui s'installe présentement, c'est des appareils tout électrique avec gestion de la pointe avec une résistance électrique. Pourquoi? Parce que ce n'est pas intéressant de dédoubler les équipements. Déjà que la géothermie, ça coûte cher. De dédoubler les équipements pour installer un appareil au gaz, en plus de l'appareil géothermique, en plus du forage, en plus des conduits et tout.

Là, où vous allez retrouver un appoint au gaz ou à toute source conventionnelle, c'est dans les cas où le client a déjà un appareil de chauffage au gaz naturel ou au mazout. Donc, il peut installer la géothermie et garder en parallèle son équipement pour faire sa pointe ou comme mesure sécuritaire. Mais, ça, ça se voit pour les clients qui sont déjà branchés au gaz évidemment. Donc, ce n'est pas un problème qui va rentrer en ligne de compte pour le développement du résidentiel.

Q. [101] O.K. Mais vous dites, pour les clients qui ont déjà des appareils au gaz, mais il n'est pas impossible d'en installer pour un nouveau client qui serait de la géothermie avec du gaz naturel?

R. Ce n'est pas impossible...

Q. [102] Si ça se fait pour les clients existants, ça

se fait pour...

R. Ce n'est pas impossible, mais ça augmente les coûts. Donc, il n'a pas intérêt à le faire. D'ailleurs, dans les analyses de Red Screen, si vous prenez l'échelle de Red Screen, vous tenez compte du fait que vous n'avez pas à payer pour un appareil au gaz dans votre analyse de rentabilité d'un système géothermique. Donc, ce qui est déjà la norme, ce qui est déjà prévu, c'est qu'on économise un appareil au gaz en installant de la géothermie et c'est tenu en ligne de compte dans les analyses de rentabilité quand vous implantez un système géothermique.

Q. [103] Si je comprends bien le principe de l'utilisation de la géothermie, vous avez parlé de gestion de la pointe, si l'appareil est à, si l'énergie d'appoint, c'est l'électricité, évidemment, ça ne fait rien pour déplacer la pointe électrique?

R. Ce qu'il faut comprendre avec la pointe, ici, state of the art, l'installation géothermique, c'est que vous allez rencontrer l'ensemble de vos besoins de chauffage. Donc, pourquoi il y a une résistance électrique quand même dans les appareils? C'est une mesure de sécurité. Ce n'est pas tellement pour

gérer la pointe que pour assurer que les besoins de chauffage vont être couverts peu importe les conditions.

Q. [104] Mais c'est la même chose avec la pointe...

R. Quand on installe, quand on installe de la géothermie, ce qui est fait couramment, c'est de s'assurer qu'on rencontre l'ensemble des besoins de chauffage du client, y compris dans les mois ou dans les jours les plus froids.

Q. [105] Et la source d'appoint, que ça peut être électrique ou au gaz naturel, c'est pour, comme vous l'avez dit, pour assurer sécurité...

R. C'est plus une mesure sécuritaire, oui.

Q. [106] O.K. Par exemple, s'il y a une pointe, parce qu'il fait très froid. Est-ce que je comprends bien l'idée?

R. Oui.

Q. [107] O.K. Donc, je reviens à ma question. Évidemment, si c'est avec l'électricité, on ne fait rien pour déplacer la pointe, l'électricité, elle est toujours là?

R. Bien, par définition, comme c'est une mesure de sécurité, c'est des quantités très petites d'électricité.

Q. [108] Mais, ça, ça arrive, par exemple, vous venez

de me dire oui, quand il fait très froid?

R. Oui.

Q. [109] Puis il ne fait jamais froid en même temps pour pas mal tout le monde, c'est ça?

R. Oui. Bien, là, si l'objectif, c'est de déplacer une pointe du réseau électrique vers le réseau gazier, on pourrait en discuter. Mais ce n'est pas ce qui se fait présentement dans les installations de géothermie. C'est électrique.

Q. [110] Cet aspect-là, vous ne l'avez pas considéré dans votre document?

R. Non.

Q. [111] Vous avez seulement considéré l'état actuel des choses, ce que vous dites, le surcoût d'installer un appareil au gaz par rapport à l'appareil électrique comme énergie d'appoint, c'est ça?

R. C'est ça. C'est ce qui fait que ce n'est pas intéressant de le faire. Et c'est ce qui fait que ça ne se fait pas dans le marché.

Q. [112] Dans les effets indésirables de la proposition, vous parlez du fait que le signal de prix serait moins important, et bien qu'il y ait quand même une croissance détaillée dans la proposition de Gaz Métro, je suis aux pages 13 et

14 de votre texte, là, vous dites au premier paragraphe :

> Pour un client qui se situe au milieu du deuxième palier, les frais de base ne représentent que 7 % de son tarif de distribution selon la grille tarifaire proposée [...].

Là, si j'ai bien compris, le taux aujourd'hui de cette redevance pour un tel client, c'est vingt-cinq sous (25 ¢)?

R. Oui.

Q. [113] Et en vertu de la proposition, ça convient?

R. C'est dans la preuve de Gaz Métro.

Q. [114] Si je vous suggère quatre-vingt-quatorze sous (94 ¢), ça vous apparaît correct?

R. Oui.

Q. [115] Donc, c'est une augmentation, je ne suis pas mathématicien, mais de plus de cent pour cent, de même, quoi, deux cent pour cent?

R. Oui. Qui représente très peu sur la facture totale du client en fin d'année.

Q. [116] Mais aujourd'hui, c'est la même chose, il est à vingt-cinq sous (25 ¢). Alors, le signal de prix, il serait plus important qu'on parle, la proposition, par rapport à ce que nous avons

aujourd'hui pour ce même client?

R. Si on parle d'une composante qui est non significative sur la facture du client, évidemment, ça n'enverra pas de signal de prix.

Q. [117] Mais elle...

R. Là, on parle du deuxième palier.

Q. [118] Vous nous dites qu'aujourd'hui, elle n'est pas significative comme dans la structure actuelle, ce n'est pas plus significatif comme composante, comme signal de prix?

R. Non. Puis on parle d'un très petit nombre de clients. Le problème, c'est que vous venez atténuer le signal de prix pour cent trente-huit mille clients. Donc une très forte majorité de clients pour lesquels le signal de prix va être atténué de façon importante. On parle de treize pour cent (13 %) de baisse de la facture de distribution. Et puis il faudrait comparer à une baisse de la redevance, parce que, là, on le compare au statu quo dans le fond.

Mais si on continue à baisser la redevance, on va améliorer le signal de prix. Vous mettez ça en parallèle avec une augmentation graduelle des frais de base selon la consommation qui va affecter très peu de clients parce que très peu de clients

changent de palier. Et puis de toute façon, pour les gros clients, ça représente une très petite partie de leur facture. On parle de sept pour cent (7 %) pour le deuxième palier, mais encore moins pour les autres paliers. Donc, pour nous, ce n'est pas une proposition qui est intéressante.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Je n'ai pas d'autres questions, Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Allard. Pas d'autres questions de la part des intervenants? Pour la Régie, Maître Fortin?

Me PIERRE R. FORTIN :

Il n'y a pas de questions, Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

Pour la formation de la Régie, Maître Lassonde?

11 h 30

INTERROGÉ PAR Me RICHARD LASSONDE :

Q. [119] Votre recommandation qui vise à poursuivre la diminution des frais de base, c'est assez évident que ça satisfait un objectif environnemental qui est le bon signal de prix, l'efficacité énergétique. Si on veut, nous autres, c'est notre rôle, concilier les objectifs, puis les intérêts,

si on veut concilier ça avec un autre objectif qui est de rentabiliser le résidentiel, diminuer le point mort tarifaire, et caetera, puis qu'on veut faire ça via les frais de base, y a-t-il d'autres avenues intermédiaires qui pourraient être utilisées?

R. Bien, d'une part, l'augmentation des frais de base.

Q. [120] Pour concilier, justement, un objectif plus économique avec un objectif environnemental.

R. C'est que d'une part, l'augmentation des frais de base n'amènent pas d'amélioration de la rentabilité, au contraire il y a une détérioration de la rentabilité. D'autre part, une des justifications qui amenait la diminution des frais de base c'était d'améliorer la situation concurrentielle des petits clients. La situation concurrentielle des petits clients qui est toujours défavorable pour le gaz, quand on regarde les clients actuels de Gaz Métro.

Il faut regarder aussi, vous l'avez à la page 93 de Gaz Métro-2, doc. 7, il faut considérer aussi la perte de trois mille (3 000) clients par année. Donc, on parle beaucoup de chambouler les tarifs pour aller faire un gain de cent (100) à quatre cent (400) clients, selon les scénarios,

pour les nouvelles ventes périphériques, mais on ne parle pas beaucoup de la perte de trois mille (3 000) clients; qu'est-ce qu'on peut faire pour retenir ces trois mille (3 000) clients-là et de ces trois mille (3 000)-là, combien pourraient être conservés en diminuant les frais de base. Puis un client dans le fond qui a une faible consommation, mais qui est déjà branché n'encoure pas de coût et de le perdre, bien, on perd les revenus, mais on ne recouvre pas les coûts. Donc, ça viendrait aussi probablement augmenter la rentabilité pour Gaz Métro. Je pense qu'il n'y a pas beaucoup d'effort de focus de fait présentement par Gaz Métro sur cette perte de clients-là qui vient presque annuler, dans le fond, les gains annuels au niveau du développement résidentiel, puis je pense qu'on devrait se pencher un peu plus là-dessus.

Q. [121] Merci.

R. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Richard Carrier pour la formation de la Régie.

INTERROGÉ PAR M. RICHARD CARRIER :

Q. [122] J'aurais une question à la page 4 de votre mémoire. Là où vous faites allusion au deuxième paragraphe de la page au fait qu'il pourrait y

avoir un problème d'équité intergénérationnelle si les clients actuels devaient subir une hausse tarifaire en raison d'un point mort tarifaire trop élevé. Et par le fait, vous dites :

> Dans un tel cas les baisses tarifaires pour les clients futurs se feraient au détriment des clients actuels.

Pouvez-vous élaborer un peu sur ce que vous entendez pas là?

R. Oui. C'est que si vous avez un point mort très élevé, donc une rentabilité très faible, mais qui est quand même supérieure au coût en capital de l'entreprise, c'est que vous allez avoir éventuellement une baisse tarifaire au net, mais qui va arriver dans plusieurs années, qui peut arriver dans dix ans (10), quinze ans (15), vingt ans (20). Les clients actuels vont subir une hausse tarifaire et les clients futurs vont bénéficier d'une baisse tarifaire.

Donc, si on avait seulement ce type de développement-là, on ferait payer aux clients actuels les baisses tarifaires des clients futurs. Donc, il pourrait y avoir un problème intergénérationnel. Par contre, avec le plan de développement actuel ce n'est pas le cas, parce que

les clients actuels dès la première année bénéficient d'une baisse tarifaire. Qui est apportée par les clients évidemment commerciaux principalement, mais qui vient dans le fond contrebalancer le développement à plus long terme du résidentiel.

Q. [123] Et si on s'en tient strictement au marché résidentiel si les points morts tarifaires sont élevés, vous dites qu'il y a une certaine forme d'équité intergénérationnelle; est-ce que dans le passé, par contre, dans la mesure où on observait une certaine stabilité dans le branchement annuel de ces nouveaux clients-là, si c'était la même chose dans le passé est-ce que les clients existants n'ont pas bénéficié dans le passé du même « bonus » et par rapport à ceux qu'on anticipe pour les futurs clients et est-ce-que le problème d'équité intergénérationnelle se pose factuellement?

R. Bien, en fait, ce qu'on dit dans notre mémoire c'est que le problème ne se pose pas, on a regardé cette avenue-là, puis on s'est demandé est-ce qu'effectivement il y aurait un problème d'équité intergénérationnelle pour les clients du fait que les points morts sont très élevés et on en est venu

à la conclusion que non. Donc, à sa face même le plan de développement amène une baisse tarifaire. On n'est pas retourné, dans le fond, aux années antérieures pour voir quelles étaient les baisses tarifaires futures et si les clients actuels bénéficient de baisse tarifaire, parce que déjà là, avec le plan de développement qui est présenté dans la preuve présente, le problème ne se posait pas.

Q. [124] Et votre dernière recommandation, vous dites d'exiger une contribution plus importante des clients pour le branchement d'appareils périphériques seulement?

R. Pas nécessairement limitée aux appareils périphériques. C'est que dans le fond si un client n'est pas rentable présentement, bien, si on veut le brancher, on devrait exiger suffisamment du client une contribution pour que son branchement devienne rentable. Et si le client n'est pas prêt à fournir cette contribution-là, on n'effectuera pas le branchement tout simplement. J'ai compris que ce qui se faisait chez Gaz Métro présentement c'est que Gaz Métro refuse certains clients, refuse de faire certains branchements parce que la rentabilité n'est pas atteinte. Maintenant, il y a différentes propositions qui sont amenées, dont la

hausse des frais de base. Proposition qui n'est pas intéressante à notre avis. Et nous, ce qu'on propose c'est simplement de faire payer aux clients les moins rentables les coûts qu'ils occasionnent et de les rendre rentables par le fait même.

LE PRÉSIDENT :

Je vous remercie, ça complète les questions de la formation.

R. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Maître Fecteau?

Me EVE-LYNE H. FECTEAU :

Je n'ai pas de questions supplémentaires, Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

Donc, la Régie vous remercie et vous êtes libéré pour le présent témoignage.

R. Merci.

LE PRÉSIDENT :

La Régie invite maintenant Stratégies énergétiques et Association québécoise de lutte contre la pollution atmosphérique, Maître Neuman.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Bonjour, Monsieur le Président, Messieurs les Régisseurs. Dominique Neuman, pour Stratégies

Énergétiques et Association québécoise de lutte contre la pollution atmosphérique. Notre témoin, monsieur Jacques Fontaine est prêt à être assermenté.

_____

PREUVE SÉ-AQLPA

L'AN DEUX MILLE SEPT, ce cinquième (5e) jour du mois de septembre A COMPARU :

JACQUES FONTAINE, consultant en énergie, ayant son adresse d'affaires au 10946, avenue de Rome, Montréal-Nord, Québec.

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

INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN,

Procureur, Stratégies énergétiques et Association québécoise de lutte contre la pollution atmosphérique :

Q. [125] Bonjour, Monsieur Fontaine. Je vous demanderais au préalable d'identifier deux pièces, d'une part la pièce C-7 SE-AQLPA 1, document 1, qui est votre rapport. Et d'autre part, vos réponses qui sont C-7-10 SE-AQLPA 1, document 2. Est-ce que vous reconnaissez ces deux documents comme ayant été préparés par vous ou sous votre supervision?

R. Oui, je le reconnais.

Q. [126] Alors, je vais commencer par vous demander sur le thème du développement résidentiel, du plan de développement résidentiel présenté par Gaz Métro. Quelles sont les orientations gouvernementales qui selon vous doivent nous guider pour évaluer ce plan de développement?

R. Alors, il y a trois orientations gouvernementales contenues dans la stratégie énergétique dont on doit tenir compte ici et puis aussi un autre élément de contexte. Alors, c'est que le gouvernement calcule ou envisage que l'augmentation de la part du gaz naturel dans le marché de la chauffe est souhaitable, tant pour des motifs économiques qu'environnementaux.

Économiques, ça éloigne, ça déplace dans le temps des équipements électriques qui sont coûteux et qui ne sont pas toujours reçus facilement. Et aussi ça libère de l'électricité qui peut être exportée pour remplacer des formes d'énergie plus polluantes, on peut penser, par exemple, au charbon en Ontario. Et puis le gouvernement veut dans le même ordre d'idée encourager la pénétration de sources d'énergie émergentes telles que le solaire, puis la géothermie.

Le gouvernement souhaite aussi qu'on

utilise les structures tarifaires pour inciter à l'efficacité énergétique. Donc, autant que possible, faire porter les hausses sur les parties énergie de façon à ce qu'on puisse agir sur notre consommation. Et ce principe-là a déjà été reconnu par la Régie, entre autres, dans la cause 3481 et dans les différentes causes tarifaires du distributeur d'électricité, HQD.

L'autre point dont il faut tenir compte c'est l'amélioration de la situation concurrentielle du gaz naturel, une certaine amélioration constatée, puis une amélioration probablement un peu plus grande qui est prévue ou escomptée ou peut-être même espérée.

Q. [127] Gaz Métro a constaté que la rentabilité de son développement résidentiel était moindre qu'évaluée précédemment et pour remédier à cet état de fait elle a mis de l'avant en deux mille six, deux mille sept (2006-2007) certaines mesures telles que la baisse des subventions au développement du marché résidentiel et la réduction des coûts de construction des raccordements et des installations. Elle constate aussi que la hausse tarifaire deux mille six, deux mille sept (2006-2007) a contribué à améliorer la rentabilité du

développement résidentiel. Que pensez-vous de ces mesures?

R. Pour ce qui est de la réduction des subventions, nous sommes d'accord et nous croyons aussi que ça devrait être correlé, la diminution des subventions, avec la courbe de l'amélioration de la situation concurrentielle du gaz naturel. Là-dessus, nous recommandons à la Régie d'institutionnaliser un tel suivi, le suivi entre le niveau des subventions et la situation concurrentielle du gaz naturel.

Quant à la réduction des coûts de construction des raccordements des installations, bien, nous sommes tout à fait d'accord à la fois pour des raisons économiques, puis environnementales. Économiques, le gain est direct, ça va coûter moins cher. Et le gain environnemental provient de deux sources. La réduction de la consommation d'énergie durant la construction, puis l'amélioration qui s'en suit de la position concurrentielle du gaz naturel, si rien d'autre ne bouge. Et il va de soi que la hausse tarifaire deux mille six, deux mille sept (2006-2007) a contribué à l'amélioration de la rentabilité du secteur résidentiel. Et selon Gaz Métro, ça a été, en deux

mille six (2006), deux mille sept (2007), la cause la plus importante de l'amélioration de la rentabilité de ce plan de pénétration dans le résidentiel.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Q. [128] Que pensez-vous des mesures que Gaz Métro propose de mettre en place dès le premier (1er) octobre deux mille sept (2007), à savoir la contribution de trois cents dollars (300 $) demandée aux nouveaux clients résidentiels, la standardisation des frais de raccordement, la hausse des frais de réouverture des compteurs et finalement l'abolition du tarif D-1 fixe?

R. Alors, la contribution de trois cents dollars (300 $) demandée aux nouveaux clients résidentiels, c'est la mesure la plus importante pour améliorer la rentabilité du développement résidentiel Gaz Métro, à part peut-être la hausse tarifaire demandée en deux mille sept (2007), deux mille huit (2008) là elle-même.

Ce montant s'appliquerait uniquement aux nouveaux clients résidentiels. Ce montant représente une contribution partielle des nouveaux clients aux investissements déjà réalisés par Gaz Métro pour développer le marché résidentiel. Nous

notons aussi qu'Hydro-Québec a une telle contribution qui est au niveau de deux cents dollars (200 $).

Alors, nous, nous sommes d'accord avec la proposition de Gaz Métro. Puis, nous ajoutons que nous devrions préciser que le choix d'étaler le trois cents dollars (300 $) sur deux ans devrait être celui du consommateur. Mais, Gaz Métro nous a confirmé qu'ils étaient ouverts à cette précision-là en audience.

Quant à la standardisation des frais de raccordement, bien, nous croyons que c'est un bon exemple du principe de l'utilisateur payeur et d'une mesure de bonne gérance. Nous l'appuyons sans réserve.

Quant à l'augmentation des frais de réouverture des compteurs de cinquante à deux cent dix-huit (50 $-218 $), c'est encore un exemple du principe de l'utilisateur payeur et puis nous croyons que le nouveau niveau découragera les gens qui voulaient jouer de fermer leur système et entraîner des coûts. Alors, ça va réduire le gaspillage des ressources requises de Gaz Métro pour procéder au rebranchement. Puis là, bien, ça fait... nous l'appuyons à la fois pour des motifs

économiques et environnementaux.

Nous sommes aussi d'accord avec l'abolition du tarif D-1 fixe qui atténuait le signal de prix et réduit la flexibilité d'action du Distributeur. Et puis, nous constatons que, encore en deux mille sept (2007), deux mille huit (2008), la hausse tarifaire demandée jouera un grand rôle dans l'augmentation de la rentabilité du plan de développement résidentiel.

Q. [129] Je vais revenir sur le trois cents dollars (300 $). Est-ce que, selon vous, le trois cents dollars (300 $) de contribution des nouveaux clients devrait être aussi exigé des clients non-résidentiels?

R. Bon. Lorsque j'ai rédigé le mémoire, ce qu'on a considéré pour le trois cents dollars (300 $), c'était l'amélioration de la rentabilité du plan de développement résidentiel pour Gaz Métro.

Comme dans l'ensemble les autres clients sont rentables, on n'y a pas touché. Cependant, il peut apparaître logique de faire porter ce trois cents dollars-là (300 $) à tous les clients et c'est d'ailleurs l'avenue qu'Hydro-Québec a retenue.

Q. [130] Donc le deux cents dollars (200 $) que vous

avez mentionné tout à l'heure.

R. Le deux cents dollars (200 $), il est affecté à tous les clients.

Q. [131] Monsieur Fontaine, que pensez-vous de la proposition de Gaz Métro pour deux mille huit (2008), deux mille neuf (2009) de hausser la prime fixe du premier palier du tarif D-1 et DM de vingt-cinq sous (25 ¢) par jour à quarante-six virgule cinq zéro un sous (46,501 ¢) par jour?

R. Oui. Bon. Bien, comme il a été, je pense, mentionné par plusieurs, cette mesure-là, elle n'entraîne pas d'augmentation nette des revenus de Gaz Métro. Cependant, ça augmente pas mal le coût des clients qui se situent dans les premières tranches, les petits clients résidentiels.

Essentiellement, la mesure vise à rentabiliser le raccordement des petits consommateurs de gaz naturel, ceux qui auront des appareils périphériques ou qui utiliseraient des systèmes solaire-gaz ou encore des systèmes géothermiques. En principe, ça peut s'avérer environnementalement correct d'inciter Gaz Métro à joindre ces petits clients-là.

Et on nous a mentionné là, je pense que ça a été mentionné à deux fois pendant l'audience, que

si la mesure d'augmentation des frais de base était acceptée, Gaz Métro serait plus ouverte aux questions de système géothermique. Ça a été mentionné mardi dernier là, le vingt-huit (28), puis ça a été repris aussi jeudi le trente (30).

Cependant, nous, on a des réserves, un inconfort devant l'impact général de la mesure. Elle va à l'encontre de l'orientation de ce qu'on avait fait depuis le dossier R-3481-2002. Le signal de prix donné à l'ensemble des consommateurs du tarif D-1 en faveur de l'efficacité énergétique sera atténué.

Même si on a constaté que pour les clients résidentiels qui participent au PGEÉ, leur gain, le taux de rendement pour les participants, il n'est pas affecté trop trop à la baisse là. Il est affecté un peu, mais pas... Ça demeurerait pas mal intéressant là. Ce n'est pas tellement touché. Ce n'est pas ces clients-là qui seraient touchés.

Q. [132] C'est là-dessus que vous avez élaboré dans votre rapport?

R. Oui, oui.

Q. [133] Et que différents tableaux ont été soumis.

R. Oui. Alors, pour les clients, le taux de rendement interne reste très bon. Le taux... la période de

récupération des sommes investies, ça demeure très bon pour les clients qui adhèrent déjà au PGEÉ.

Il se peut cependant que la hausse des coûts des frais de base pour des petits consommateurs, bien, ce soit plutôt négatif.

Puis, nous, nous ne sommes absolument pas convaincus que les clients préfèrent vraiment un tarif fixe. Les résultats du sondage ne sont pas très clairs. Déjà il y avait vingt pour cent (20 %) des gens qui sont éliminés parce qu'ils disaient qu'ils ne connaissaient pas très bien ça. Et en plus, il y a peut-être la moitié des gens qui demeuraient... qui n'ont pas répondu. Alors...

Puis, est-ce que vraiment les gens réalisaient qu'avec un tarif fixe, bien, tous les efforts d'économie d'énergie, d'efficacité énergétique tombent à l'eau. Et puis aussi, que si on économise beaucoup, à ce moment-là le prix de l'unité d'énergie en gaz peut devenir prohibitif.

Alors, nous, en résumé, nous croyons que d'autres avenues devraient être explorées pour maintenir la rentabilité du raccordement ou pour obtenir la rentabilité du raccordement des petits consommateurs de gaz. Et puis, nous recommandons pour ce faire la constitution d'un groupe de

travail pour approfondir... bien, en fait, approfondir des moyens qui seraient possibles pour faire ça. Il y en a eu des propositions qui ont été amenées. Alors, on pourrait les regarder encore.

Q. [134] Et que pensez-vous, Monsieur Fontaine, du programme d'atténuation de l'impact de la hausse de la partie fixe du tarif pour les ménages à faible revenu?

R. Oui. Bien là, encore une... disons que ça va être une mesure complexe à gérer, qu'elle nécessite une grande coordination avec les organismes communautaires puis un suivi des conditions d'admissibilité des ménages dans le temps. Nous sommes aussi pas mal perplexes avec l'affirmation de Gaz Métro selon laquelle seulement soixante-dix-neuf... seulement vingt-neuf pour cent (29 %) des clients admissibles se prévaudront de la mesure.

Alors, les soixante et onze pour cent (71 %) des autres petits clients à faible revenu, bien, eux, ils subiraient alors une hausse assez importante de tarifs. Alors, nous, nous recommandons de référer cette question-là au groupe de travail que nous avons suggéré à la question précédente.

Q. [135] Que pensez-vous du seuil de mille quatre-

vingt-quinze mètres cubes (1 095 M3) pour les mesures d'atténuation?

R. Oui. Bon. Bien, en supposant que la Régie accorderait le principe là de... le principe de l'augmentation des frais de base que nous n'avons pas recommandé, nous pensons qu'à ce moment-là le mille quatre-vingt-quinze mètres cubes (1 095 M3), c'est peut-être trop bas parce que les gens qui seraient à faible revenu puis à mille quatre-vingt-dix-sept mètres cubes (1 097 M3), eux, ils auraient une augmentation de l'ordre de cinq pour cent (5 %).

Alors, ce qu'on propose, nous, ce serait plutôt de considérer mille huit cents mètres cubes (1 800 M3). À ce moment-là, la personne à faible revenu qui est à mille huit cent un (1 801 M3), bien, elle a une hausse de un virgule huit pour cent (1,8 %) seulement qui est quand moins... moins fatiguant.

(11 h 50)

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Je passe à un autre sujet, qui sont les perspectives à long terme contenues dans le Plan d'approvisionnement 2008-2010 de Gaz Métro.

Q. [136] Monsieur Fontaine, est-ce que vous êtes

satisfait de l'énoncé par Gaz Métro de cette vision à long terme en matière d'approvisionnement, cet énoncé devrait-il être amélioré?

R. Oui. Bien, deux éléments pourraient être améliorés. D'abord, une évaluation de l'évolution de la demande de gaz naturel peut-être à un peu plus long terme puis aussi bien démarquée selon les différents marchés. Alors Gaz Métro devrait au moins donner une perspective générale des facteurs qui pourraient faire évoluer, à la hausse ou à la baisse, ces différents marchés, alors sa part dans les différents marchés.

Et, d'autre part, dans le Plan d'approvisionnement comme tel, il manque une évaluation de l'évolution des coûts de différentes sources d'approvisionnement et de transport, incluant un coût pour les gaz à effet de serre et les autres externalités. Puis on pense que ça, c'est d'autant plus important puis pertinent qu'à l'avenir, il va probablement y avoir des sources très différentes d'approvisionnement en gaz naturel.

On ne demande pas à Gaz Métro de faire un plan de dix ans mais, quand même, de donner une certaine perspective. Et nous-mêmes, nous avons

donné un exemple, une illustration de qu'est-ce que pourraient être certains résultats. Ça se voulait illustratif, parce que c'est toujours difficile de comparer des coûts actuels réels avec une perspective, ou une prospective, de coûts d'une autre source dont on ne connaît pas tous les tenants et aboutissants, mais c'est un exemple.

Q. [137] Sur ce dernier point, un des témoins de Gaz Métro, lors de l'audience du vingt-huit (28) août, avait perçu qu'il s'agissait d'une prévision de votre part des coûts à long terme, est-ce que c'est comme ça qu'on doit interpréter ce que vous avez présenté dans ce chapitre de votre rapport?

R. Non, je reviendrais plutôt à l'expression que j'ai utilisée : c'est une illustration de ce que pourrait être ça puis avec peut-être, c'est sûr que j'ai comparé les coûts actuels de Gaz Métro, tels qu'ils étaient publiés en date du premier (1er) juin, mais avec les perspectives, une prospective de coûts qui est de nature beaucoup plus aléatoire.

Q. [138] Il y a un dernier point sur lequel je ne vais pas vous poser des questions mais j'inviterais les parties, ou le Tribunal, s'il a des questions sur, peut-être à vous poser sur la normalisation du vent, sur la proposition de normalisation de vent

de Gaz Métro, c'est un domaine que vous connaissez bien de par votre expérience à Hydro-Québec, et comme ce n'est pas mentionné dans votre rapport, je ne vous poserai pas de questions mais peut-être que des questions viendront par la suite.

R. O.K., bien moi, je considère que la méthode proposée améliore le taux de corrélation, le R2 (carré) est amélioré, alors ça va dans la bonne direction.

Q. [139] Oui.

R. On a constaté...

Q. [140] Oui, mais je vais peut-être laisser voir s'il y a des questions, parce que je ne voudrais pas faire un crime de lèse-procédure en vous posant des questions là-dessus, mais peut-être que des questions pourraient venir de quelqu'un ici.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Mais, Monsieur le Président, le témoin étant bien parti pour expliquer que la méthode était bonne, le vent allait dans le bon sens, je ne m'objecte pas.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Q. [141] O.K. O.K. Alors s'il n'y a pas d'objection, donc je vais vous laisser continuer.

R. Bien, un des points, si on fait une comparaison entre Gaz Métro puis Hydro-Québec, c'est que Gaz

Métro utilise actuellement des données mensuelles alors que Hydro-Québec utilise au moins des données à l'heure, envisage même d'aller vers des données à la minute, alors c'est sûr qu'à ce moment-là, les corrélations avec les variables sont plus faciles à faire.

On peut supposer que si Gaz Métro s'oriente vers des données soit quotidiennes, qui seraient déjà un progrès, ou éventuellement horaires, bien là, il y aurait, ils pourraient faire un peu mieux. Puis, à ce moment-là, ils ne seraient pas obligés de laisser tomber de données comme durant le mois de mai.

Un autre élément, on a parlé des corrélations entre la température puis le vent. Selon mon expérience, puis je venais un petit peu fou à l'approche de la pointe d'Hydro-Québec, quand il fait très très froid, généralement, il ne vente pas. Alors je ne sais pas ça va jusqu'à combien d'heures, là, c'est-tu pour les cinquante (50) premières, mais une période de pointe au Québec, c'est du beau temps, un soleil d'Espagne puis une température de Sibérie, puis rien ne bouge, c'est très calme, c'est un dôme de haute pression qui s'installe puis qui demeure pendant plusieurs

jours.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Alors je vous remercie, Monsieur Fontaine. Je n'ai plus de questions et le témoin est disponible pour répondre aux questions.

LE PRÉSIDENT :

Alors pour Gaz Métro, Maître Allard?

CONTRE-INTERROGÉ PAR Me JOCELYN B. ALLARD :

Q. [142] Alors, Monsieur Fontaine, je n'aurai pas d'autres questions sur la méthode de normalisation du vent, mais juste une précision. À la page 32 de votre mémoire, vous en avez parlé lorsque vous discutez de la façon que l'augmentation des frais de base a été testée dans le marché par Gaz Métro, la dernière phrase du premier paragraphe se lit :

> Les mêmes questions, reformulées différemment, auraient vraisemblablement entraîné des réponses différentes.

Je ne vous ai pas entendu parler de questions ce matin, c'est parce que vous avez entendu la preuve des gens de Gaz Métro, qui vous ont expliqué que ce n'était pas, ou qui ont expliqué que ce n'était pas des questions, que c'était plutôt des études de cas? Vous faites signe que oui de la tête, est-ce que...

R. Non, non, mais c'est la problématique telle qu'elle est avancée. Qu'il y ait, mettons, des propositions de grilles tarifaires plus ou moins fixes, moi, mon impression, c'est que si quelqu'un dit : « Ça, ça veut dire que telle mesure que je voulais faire, elle devient, elle est plus rentable... », entre choisir entre des tarifs fixes puis des tarifs variables, on se demande si c'est, est-ce que les gens veulent vraiment se protéger des aléas de température seulement ou se protéger, ou ne pas annuler des augmentations de, ils s'installent des nouveaux appareils ou font d'autres choses.

Je pense qu'il y a des ambiguïtés puis que ce qu'on a dit dans, ce que j'ai dit en réponse tout à l'heure, c'est que je trouvais que c'était, que ça pouvait pas mal être complexe. Puis on a vu que dans votre échantillon de base, vous aviez cent quatre-vingts (180), cent quatre-vingt-dix (190) répondants puis à cette question-là, vous aviez finalement quatre-vingt-dix (90) répondants.

Q. [143] O.K., mais vous sembliez questionner justement la méthodologie ou les questions mêmes, de la façon que le sondage était posé, mais vous êtes d'accord, vous avez entendu et est-ce que ça change vos conclusions sur ce point, que ce n'était

pas un questionnaire comme tel mais des rencontres avec des clients?

R. Bien, je vais admettre ça. Mais je pense que ce n'est pas le but de ce qu'on, ce n'est pas ce qu'on essayait d'exprimer, ce n'est pas ce que j'essayais d'exprimer.

Q. [144] J'ai sursauté dans vos propos ce matin quand vous avez parlé que l'augmentation des frais de base, et je pense que je vais vous citer correctement : « Tous les efforts des clients en efficacité énergétique tomberaient à l'eau. » Est-ce que vos mots ont dépassé votre pensée, vous êtes d'accord avec moi que...

R. Non, il va y avoir moins d'incitation à faire des, puis en plus, après ça, j'ai mitigé ça un peu en disant que pour des gens qui adhèrent au PGEÉ, ce qu'on a constaté, c'est que la rentabilité, elle demeurait. C'est plutôt des gestes... des gestes spontanés des clients qui vont être découragés ou qui seront moins incités.

Q. [145] On se comprend que la, plus de la moitié de la facture d'un client résidentiel, vous êtes d'accord, demeure la portion molécule, la portion, les autres composantes et non la distribution?

R. Oui, mais c'est pour ça que, d'ailleurs, c'est pour

ça que la rentabilité des clients qui adhèrent, qui sont participants aux différents programmes de PGEÉ, ne sont pas tellement touchés parce que le client, il paie mais il ne gagne pas juste au niveau de la distribution, il gagne sur tous les mètres cubes puis l'économie.

Q. [146] C'est pour ça qu'à la page 26, vous écriviez :

> La réduction de ce signal de prix diminuera donc quelque peu l'incitatif des clients à adopter des comportements plus économes en énergie.

Alors vous, c'est votre témoignage, ce n'est pas : tout tombe à l'eau!

R. Non, mais à la page 26, ce sont des clients participant aux programmes du PGEÉ.

Q. [147] Et pour les autres clients?

R. Bien, les autres clients, puis surtout les petits clients, l'incitatif est moindre. L'incitatif, en général, va être moindre.

Q. [148] Alors ça va, moi, c'est parce que j'avais entendu « tous les efforts tombent à l'eau », ça m'a fait sursauter.

R. Non, non, ça, ce n'est pas...

Q. [149] ... je comprends que ce n'était pas aussi dramatique, là, que cette petite phrase, c'est ça?

R. Non, non, ce n'est pas...

Q. [150] Merci.

R. ... pour les gros clients, ce n'est pas...

Me JOCELYN B. ALLARD :

Pas d'autres questions.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Allard. Est-ce qu'il y a des intervenants dans la salle qui auraient un contre-interrogatoire... je n'en vois pas. Pour la Régie?

Me PIERRE R. FORTIN :

Pas de questions, Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

Pour la formation de la Régie, Monsieur Boulianne?

INTERROGÉ PAR M. GILLES BOULIANNE :

Bonjour, Monsieur Fontaine. Disons que maître Allard vient de prendre une question que j'avais en tête, effectivement, sur l'impact des hausses de prix de la molécule en regard à l'impact sur l'efficacité énergétique de la hausse des frais de base, je pense que vous avez bien répondu, vous avez répondu à cette question-là. On va peut-être passer à une autre question, ça va être...

Q. [151] Moi, c'est sur votre le Plan

d'approvisionnement, pas le Plan d'approvisionnement, c'est sur, effectivement, la vision, le Plan d'approvisionnement et les demandes que vous, votre recommandation numéro 7 sur les perspectives à long terme. Ce qui me reste en tête, c'est qu'il y a trois ans, on avait un débat similaire où est-ce que votre association, Stratégies énergétiques et l'Association de la lutte contre la pollution atmosphérique, avait demandé, effectivement, recommandé que Gaz Métropolitain présente, dans sa tarifaire, une vision plus à long terme.

Et je me souviens à l'époque que madame Brochu s'était engagée à ce faire, et c'est ce qu'on voit au cours des deux dernières causes tarifaires. Et quand je regarde la recommandation, ma question, c'est simple : il me semble que c'est pas mal détaillé comme, ce que vous demandez, ça devient relativement détaillé, on parle de réflexion plus détaillée sur les perspectives d'évolution de la demande de gaz naturel dans les différents créneaux, de l'évolution de son prix, de sa position concurrentielle, en somme, on va dans le, moi, c'est surtout les différents créneaux, les différents types de clientèles, c'est ça que je

trouve qu'on va dans plus de détails.

Est-ce que vous pourriez élaborer là-dessus, sur votre demande, sur votre recommandation?

R. Oui. Bien, on suit un peu ce que Hydro-Québec donne, puis Hydro-Québec donne effectivement sur des horizons d'au moins dix ans de telles choses. On ne le demande pas d'une façon aussi précise mais dans le présent plan, même sur l'horizon de trois ans, les résultats ont peut-être été faits par secteur de marché mais n'ont pas été explicités par secteur de marché, il y avait des totaux en demande; il y avait des scénarios mais c'était juste le total. Il y a ça.

Pour la question du Plan d'approvisionnement comme tel, c'est la question des externalités qu'on voudrait voir ressortir, surtout s'il y a des nouvelles sources d'approvisionnement, dont on sait que la structure de composition va être différente. On pense au port méthanier ou à d'autres sources d'approvisionnement qui viendraient de plus près, mettons de la région de Boston, par exemple.

12 h 5

M. GILLES BOULIANNE :

Q. [152] Je veux revenir, j'hésite, c'est la première question que monsieur, maître Allard a abordée sur le signal de prix donné par l'augmentation des frais de base. Vous avez répondu, j'avais lu, vous avez répondu également, pour les clients du PGEÉ, qui font affaire avec le PGEÉ, c'est peut-être plus vrai, c'est-à-dire que le signal va être moins bon, c'est ce que j'ai compris, mais ce qui est important lorsqu'on veut promouvoir l'efficacité énergétique, ce n'est pas juste, selon moi, ce n'est pas juste les clients du PGEÉ, c'est l'ensemble de la clientèle de Gaz Métro qui doit être incitée à faire de l'efficacité énergétique. Pourquoi vous limitez votre réponse tout le temps aux clients du PGEÉ?

R. Parce que j'ai vérifié de fait qu'est-ce qui arrivait à la rentabilité des programmes du PGEÉ vu du point de vue des clients. Mais en général, si on diminue la partie variable du tarif, on diminue le signal de prix, on atténue la rentabilité de n'importe quelle autre mesure. Dans le cas du PGEÉ, compte tenu de la contribution de Gaz Métro, à ce moment-là, la rentabilité est à peu près maintenue, en tout cas, elle baisse un peu, mais dans mon sens, ça baisse presque pas. Mais si quelqu'un veut

faire d'autres mesures qui ne sont pas celles du PGEÉ, bien, là, sa rentabilité diminue, elle diminue dans certains points. Elle diminue d'autant plus qu'ils consomment peu.

Q. [153] C'est ça. Moins qu'ils consomment, moins qu'il va y avoir de rentabilité?

R. Bien oui.

Q. [154] Ça va, merci, pour moi. Ça va pour moi.

LE PRÉSIDENT :

Donc, ceci complète les questions de la formation pour le présent panel. Maître Neuman?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Non, je n'ai pas d'autres questions. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Donc, la Régie vous remercie. Vous êtes libéré pour votre témoignage. Sur ce, nous serons prêts pour la pause lunch. Nous allons ajourner jusqu'à une heure trente (1 h 30). Et il nous reste maintenant à faire les preuves, à entendre les preuves de l'Union des municipalités du Québec, de l'ACIG et de la FCEI. Et la Régie apprécierait également, dans le cas de l'ACIG, la réponse à l'engagement numéro 2 où il était fait mention d'un complément d'inventaire des études à l'appui des... au niveau du modèle Fama-French, et la Régie apprécierait

être éclairée quant à savoir est-ce qu'il y aura un complément de réponse à l'engagement, et si oui quand.

M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

O.K.

LE PRÉSIDENT :

Sur ce donc nous ajournons jusqu'à une heure trente (1 h 30).

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

_____

REPRISE DE L'AUDIENCE

13 h 35

LE PRÉSIDENT :

Bonjour. Reprise de l'audience. Nous en sommes à entendre l'Union des municipalités du Québec.

_____

PREUVE DE L'UMQ

Me GENEVIÈVE PILON :

Bonjour, Monsieur le Président, messieurs les commissaires. Je vais vous présenter mon témoin ordinaire, monsieur Yves Hennekens. Ce n'est pas un témoin expert.

_____

L'AN DEUX MILLE SEPT, ce cinquième (5e) jour du mois de septembre A COMPARU :

YVES HENNEKENS, économiste et consultant, ayant son adresse d'affaires au 277, rue Riverside, Saint-Lambert (Québec);

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

INTERROGÉ PAR Me GENEVIÈVE PILON :

Q. [155] Monsieur Hennekens, vous avez bien préparé le document qui est produit en preuve?

R. Oui.

Q. [156] Oui. Est-ce que vous avez des modifications ou des corrections à apporter?

R. Non.

Q. [157] Je vous laisse aller.

R. Bonjour, messieurs les régisseurs. Alors, la présentation de l'UMQ va porter sur les solutions qui sont avancées par Gaz Métro pour le développement rentable du marché résidentiel. Et aussi, comme on l'avait indiqué dans le mémoire, on va formuler l'opinion sur le taux de rendement. Ça va être court. Alors, pour peut-être compléter comme je passe généralement à peu près dans les

derniers, plutôt que répéter un petit peu la problématique qui est avancée déjà dans les mémoires de Gaz Métro, je vais refaire le point un peu pour qu'on puisse comprendre la clientèle que l'UMQ représente ici au niveau municipal et institutionnel.

Depuis les cinq dernières années, on travaille étroitement à l'UMQ et Gaz Métro, entre autres, sur plusieurs dossiers, on travaille étroitement avec, justement, à mieux connaître les municipalités, leurs besoins, que ce soit en efficacité énergétique, leurs besoins en énergie justement. Et puis on arrive à un constat qui, dans le fond, est en évolution, mais qui est particulier en ce moment, c'est qu'on est à une époque où, au niveau, et je pense qu'on peut étendre ça aussi sur le marché institutionnel en général où il y a un vieillissement des infrastructures et des équipements.

Il y a la stratégie énergétique qui a été déposée. Donc, en ce moment, les municipalités sont en train de revoir, de réinvestir dans leurs équipements et dans leurs infrastructures. Et quand on parle d'équipements et d'infrastructures municipaux, ça va vraiment du bâtiment

conventionnel, avec vraiment des besoins en chauffage, mais ça peut aller dans les procédés aussi. En fait, ça va dans les procédés. Et on peut aller là dans ces créneaux-là, avoir des consommations très élevées en termes de mètres cubes consommés et aussi en termes de dépenses.

Il faut comprendre aussi que, quand on parle de procédés justement, puis le cas le plus fréquent, c'est la gestion des boues. Dans les dix, quinze dernières années, on a investi énormément d'argent pour la gestion, les eaux potables, les eaux usées, et il y a une problématique des boues qui, en ce moment, parce que, bon, les usines arrivent avec des stocks de boues à éliminer, à disposer.

Et le gaz naturel est utilisé pour justement, dans les différents procédés, que ce soit le brûlage ou le séchage. Et donc, on parle de très grosses consommations. On a juste à penser à Montréal, à Laval où on a vraiment des très grosses consommations. Et il y a d'autres usines aussi où il y a des très bonnes consommations.

Donc, il y a des clients qui utilisent déjà le gaz et qui, évidemment, dans le contexte actuel, se pose beaucoup de questions et que, parce que

c'est une facture qui a beaucoup augmenté dans les dernières années. Et il y a des clients aussi qui sont en train de se demander qu'est-ce qu'ils vont prendre comme source d'énergie, justement, pour ces procédés-là.

Encore une fois, c'est important de considérer ce marché-là parce que, je vais y revenir, on a posé aussi la question aux témoins de Gaz Métro. Quand un client municipal décide d'investir dans un procédé où on utilise le gaz naturel, il n'y a pas de cycle économique. On consomme année après année la même, généralement les mêmes volumes. En tout cas, la différence de consommation ne dépend pas des cycles économiques de production. Il n'y en a pas. C'est vraiment un besoin X qui est vraiment municipal ou, à la limite, institutionnel. Donc, déjà là, c'est une caractéristique qu'on doit tenir compte au niveau, justement, des recommandations qu'on va faire et des recommandations que Gaz Métro font déjà.

Alors, justement, j'arrive à ma première acétate où l'importance de la clientèle municipale fait qu'on est des clients stables, peu de mouvement; généralement, il y a des décisions qui ont été prises dans le gaz à l'époque où le gaz

était moins cher. Il y avait des clients qui sont des bâtiments chauffés au gaz depuis de nombreuses années. On va trouver ça des cas comme ça à Montréal ou d'autres villes où le réseau du gaz est là depuis très très longtemps.

Et il va y avoir eu des conversions, beaucoup de conversions dans les années quatre-vingt-dix (90) où, justement, avec le prix du gaz naturel et le prix du mazout, ça a été, les firmes d'ingénieurs et les municipalités se sont mises d'accord justement pour faire des conversions vers le gaz naturel.

Donc, des clients stables avec des consommations qui sont stables aussi et prévisibles, sauf dans le cas, si on veut, de la courbe du chauffage. Pas de risque de mauvaises créances; et des besoins importants, comme j'avais déjà dit.

Il faut comprendre aussi que, pour la clientèle municipale et institutionnelle, il y a des contraintes des budgets annuels et il y a aussi le processus décisionnel en matière énergétique, qui a beaucoup changé au cours des dernières années. Bon. D'abord, les contraintes de budgets annuels, c'est que les décisions se prennent une

fois par année.

Donc, on analyse la situation. Il y a un problème. On change. Une fois qu'on a changé, je ne voudrais pas trop extrapoler, mais au niveau industriel, on va peut-être jouer un petit peu, si on veut, le marché d'énergie beaucoup plus difficile au niveau municipal. On investit, on a une technologie. Une fois que la décision est prise, c'est un changement, c'est irrévocable. En tout cas, pour la durée de vie des équipements.

Très compliqué. Puis on le voit dans plusieurs cas, justement, des exemples qu'on aurait au niveau de la consommation, les émissions de gaz à effet de serre. Et justement, les politiques qui peuvent faire, et tant que la durée de vie utile de l'équipement n'est pas passée, c'est difficile de revenir sur ces processus-là.

Donc, on se retrouve avec, dans les dernières années, avec le coût du gaz naturel où, justement, et la volatilité. Évidemment, comme on fait le budget une fois par année, quand un budget a doublé, quand une dépense plutôt a doublé, l'année suivante, ça rend très très nerveux au niveau de la planification budgétaire. Et pour les institutions, ce marché-là, c'est un critère qui va

faire en sorte que, bon, une source d'énergie, à prix égal, une source d'énergie plus volatile va être, on va choisir une autre plutôt que cette source-là.

Ça fait qu'il faut bien comprendre ça. Et en ce moment, on est exactement dans une situation où on a ce genre d'équilibre un peu ténue. Et c'est bien expliqué. C'est bien présenté dans la preuve de Gaz Métro. Et c'est là que, justement, le coût de la distribution vient, peut faire la différence dans les derniers cas.

C'est dans ce contexte-là que le dossier tarifaire revêt une importance particulière, puis justement qu'on veut traiter, on va vous donner notre opinion sur l'amélioration de la rentabilité du marché résidentiel, l'interfinancement et la formule et le taux de rendement.

(13 h 45)

Je n'élaborerai pas trop longtemps sur ça puisque tout le monde a déjà passé sur l'analyse, justement, de l'écart de la rentabilité, qui était sur la réalité de la rentabilité mesurée, et que ça pose un grave problème pour Gaz Métro, et pour les clientèles aussi, comme la nôtre.

On doit comprendre que ces écarts de

rentabilité favorisent certains marchés et certaines clientèles et, par un effet de vases communicants, défavorisent d'autres clientèles et accentuent les problèmes liés à l'interfinancement.

Comme on l'a dit en entrée, en introduction, le marché institutionnel et municipal fait partie de cette clientèle rentable qui finance cette différence de rentabilité. Comme je disais aussi, dans un contexte où le coût du gaz naturel est élevé, en plus d'être volatile, c'est cette situation-là qui peut faire la différence pour certaines clientèles en ce qui concerne leurs décisions d'affaires vis-à-vis l'utilisation du gaz naturel.

Donc la conclusion que l'UMQ veut amener, c'est qu'il y a une importance à régler les problèmes de rentabilité rapidement et à long terme. C'est pourquoi l'UMQ est très favorable aux solutions proposées. Ça ne veut pas dire qu'on n'a pas certaines critiques mais sur le fond, on est favorable aux mesures qui ont été proposées pour augmenter la rentabilité.

Plus spécifiquement, sur l'augmentation des frais de base, nous croyons que cette mesure aurait dû être appliquée dès cette année. Toutefois, nous

comprenons les contraintes exposées par Gaz Métro. Par contre, nous insistons sur l'importance pour la Régie de ne pas reporter sa décision sur cette mesure au prochain dossier tarifaire afin de garantir son application au plus tard en octobre deux mille huit (2008).

Sur la contribution minimale, contrairement à certains commentaires qui ont été émis par d'autres intervenants, d'autres analystes, nous, on considère que c'est plus une mesure réglementaire et comptable qu'une mesure commerciale. On pourrait en discuter longuement, tout le monde a émis son opinion. Nous sommes d'avis que cette solution pourrait, à moyen ou à long terme, générer plus d'effets négatifs que prévus. En fait, dans le mémoire, on est un peu plus spécifiques, on dit que ça peut être une barrière.

Puis c'est là où on aurait aimé ça, l'UMQ, que sur cette solution-là, que le groupe de travail aille un peu plus en profondeur. Parce qu'on n'a pas vraiment statué sur la solution, c'est-à-dire laquelle on préférait. Et, finalement, nous croyons qu'il aurait été préférable d'étudier plus en profondeur d'autres solutions plus commerciales, comme par exemple l'imposition d'une redevance

supplémentaire pour les nouveaux clients. Ceci dit, c'est une suggestion mais ça aurait été bien de pouvoir l'étudier en profondeur.

Malgré tout, malgré ces critiques-là, je ne veux pas qu'on ait, que l'UMQ ait l'air incohérente, nous sommes favorables, on pense que, faute de mieux, on trouve que cette mesure-là est intéressante et qu'on devrait l'adopter.

Ça nous amène au contexte et à la situation que j'ai exposés, et justement, cet élément de la rentabilité de certains marchés nous amène à insister sur l'importance d'aborder le problème de l'interfinancement, de l'étudier en profondeur. Et les problématiques exposées révèlent l'importance d'analyser la question de l'interfinancement et, le cas échéant, apporter les corrections nécessaires.

Donc nous appuyons la création d'un groupe de travail au courant de la prochaine année, qui aura comme objectif d'analyser et de faire les recommandations nécessaires sur le sujet. En fait, notre proposition, notre recommandation à la Régie, c'est que, quoi qu'il arrive, de ne pas mettre de côté l'étude de l'interfinancement, parce qu'on considère que dans le contexte actuel, au niveau du marché, de la situation concurrentielle, que c'est

très important, justement, de l'aborder de plein front.

Finalement, sur le dernier point, parce que, dans le mémoire, on avait, on attendait, on avait eu la première version de la preuve de l'expert commun, donc ce que l'UMQ constate, c'est qu'il y a des divergences fondamentales entre les preuves et les taux proposés par les experts, c'est le moins qu'on puisse dire.

Et, dans un premier temps, le débat expose une problématique importante et à la lumière de la démonstration de l'expert commun, nous croyons que le risque est surévalué dans la formule et les conclusions des experts de Gaz Métro. Ce qui veut dire que nous, on considère aussi que le taux de rendement suggéré pourrait avoir une pression aussi sur les tarifs puis, comme on l'a expliqué, dans le contexte, ce n'est pas souhaitable.

Alors ça termine ma présentation.

LE PRÉSIDENT :

Alors la Régie invite Gaz Métro, Maître Allard, pour le contre-interrogatoire?

CONTRE-INTERROGÉ PAR Me JOCELYN B. ALLARD :

Oui. Merci, Monsieur le Président.

Q. [158] Monsieur Hennekens, j'ai peut-être juste une

petite question pour bien comprendre le dernier acétate. Je comprends que le sujet du taux de rendement, on avait terminé mais vous dites, le dernier point, il faudrait fixer les tarifs, ou le taux, c'est-à-dire le taux de rendement en fonction de la capacité de payer des clients, est-ce que c'est ça?

R. Non, je n'ai pas dit ça, j'ai juste expliqué que c'était, dans le contexte, plus une mise en contexte, que c'est une situation où un taux de rendement, bien, avec ce qui est présenté par l'expert et la position de Gaz Métro, ça nous apparaît un rendement trop élevé puis ça va avoir une pression sur les tarifs éventuellement.

Q. [159] O.K. Mais vous êtes d'accord que ça prend un taux de rendement raisonnable?

R. Oui, oui, bien sûr, bien sûr.

Q. [160] O.K. Donc le dernier point, vous dites qu'il faut fixer un taux de rendement raisonnable, alors pourquoi vous dites ça, il faut...

R. « Taux de rendement raisonnable », je ne sais pas où vous voyez ça?

Q. [161] Vous dites, oui, vous êtes d'accord qu'il faut fixer un taux de rendement raisonnable...

R. Oui.

Q. [162] ... sur l'avoir des actionnaires, alors le dernier point, c'est quoi, vous dites, même si on fixe le taux de rendement raisonnable, il faut, quoi, prendre en considération que les clients de Gaz Métro vont payer pour et ça risque de les amener à ne pas être au gaz, c'est-tu ça qu'on doit comprendre?

R. Non, c'est que ça peut être un élément, comment dire, complémentaire, ou supplémentaire plutôt, qui pourrait amener une pression sur les tarifs. Je veux dire, là, ce n'est pas, je ne fais pas le lien direct comme vous le faites, je n'ai pas, j'explique juste que le taux proposé avec la preuve de l'expert, qui dit qu'un taux trop élevé par rapport à son évaluation du risque fait en sorte que vous demandez un taux X et qui, ce taux-là, cette différence de taux-là pourrait amener une pression sur les tarifs.

Q. [163] Mais ça pourrait faire une différence sur les tarifs, ce fardeau supplémentaire, et les décisions d'affaires de ces clientèles?

R. Oui...

Q. [164] Pourquoi ces clients-là, parce que le taux de rendement serait raisonnable...

R. Non, non, non, c'est parce que...

Q. [165] ... le tarif augmenterait et ils décideraient de ne pas être au gaz, c'est ça?

R. Non, non, ce que je dis, c'est que, quelque cause qui aurait pour effet d'augmenter les tarifs...

Q. [166] Incluant un taux de rendement raisonnable?

R. Incluant le taux de rendement raisonnable, aura un effet sur la décision d'affaires des clients. C'est ce que j'ai expliqué au début dans la mise en contexte, quand ils vont avoir à évaluer le coût de l'énergie, ils vont le faire. Mais ceci dit, c'est une décision d'affaires, c'est une situation concurrentielle, vous la vivez à tous les jours, on en est fort conscients.

L'idée, c'est de dire, bon : « Bien, écoutez, en ce qui... », il y a un taux de rendement raisonnable mais juste, en fait, c'est un, c'est comme une espèce d'avertissement, de dire : « Bien, écoutez... »

Q. [167] « Ces clientèles », ce sont les clientèles, quoi, institutionnelles?

R. Municipales.

Q. [168] Municipales?

R. Moi, je parle de la clientèle municipale. J'ai donné comme exemple que la clientèle institutionnelle a un comportement analogue à celui

de la clientèle municipale.

Q. [169] Alors ce qu'il faut, ce que la Régie doit retenir de vos propos, c'est cette clientèle municipale...

R. Elle est très sensible en ce moment.

Q. [170] ... elle est très sensible alors c'est une clientèle qui est à risque pour Gaz Métro?

R. Oui.

Q. [171] Parce que si le taux de rendement raisonnable faisait en sorte que les tarifs augmentaient parce que le taux de rendement raisonnable serait plus élevé que le taux actuel, cette clientèle pourrait ne plus être au gaz parce que c'est très sensible, c'est ça?

R. Oui.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Merci. Pas d'autres questions.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Allard. Des questions de la part des intervenants dans la salle... je n'en vois pas.

Pour la Régie, Maître Fortin?

Me PIERRE R. FORTIN :

Pas de questions, Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

Pas de questions. J'ai une ou deux questions.

13 h 55

INTERROGÉ PAR LE PRÉSIDENT :

Q. [172] J'ai une ou deux questions. Richard Carrier pour la Formation de la Régie. À votre acétate numéro 7, donc vous dites ici :

> Nous croyons qu'il aurait été préférable d'étudier plus en profondeur d'autres solutions plus commerciales comme l'imposition d'une redevance supplémentaire.

Dans votre mémoire, vous faites référence au fait que ce serait une redevance temporaire...

M. YVES HENNEKENS :

R. À vingt-cinq sous (25 ¢), oui.

Q. [173] ... applicable au premier palier.

R. Oui.

Q. [174] Pouvez-vous être plus explicite? Au juste, quelle forme prendrait cette redevance? Est-ce que c'est l'équivalant d'un frais de base augmenté ou... Pouvez-vous être plus explicite sur la proposition que vous faites ici?

R. On n'a pas regardé en profondeur, ça fait qu'on ne peut pas vraiment... Ce qu'on avait déjà abordé dans le groupe de travail, c'était justement d'avoir ce vingt-cinq sous (25 ¢), si on veut,

temporaire puis de faire en sorte que ça ne crée pas... créer le moins possible une barrière aux clientèles.

En gros, c'était... c'est comme une alternative qu'on aurait aimé ça justement approfondir. Puis, je ne voudrais pas m'aventurer parce qu'on ne l'a pas vraiment regardé. C'était juste une question qu'on avait regardée. Puis, justement dans le mémoire, je sais qu'on a eu des discussions avec l'ACIG. Puis, nous, on aurait aimé ça qu'on développe beaucoup plus cette approche-là.

Pour des raisons réglementaires, Gaz Métro, je pense, a jugé plus prudent peut-être de... pour pouvoir le faire le plus rapidement possible, de choisir une autre... une autre option. Mais, on n'a pas vraiment regardé. Je ne pourrais pas vraiment élaborer là-dessus.

Q. [175] Maintenant, à l'acétate suivante, vous mentionnez l'importance d'un groupe de travail pour analyser la question de l'interfinancement. Concrètement, vous voyez la finalité de ce groupe-là comme étant quoi? Strictement des mesures pour diminuer l'interfinancement ou comment vous voyez la finalité du groupe de travail?

R. Non. Il y avait une question de monsieur Lassonde à

l'analyste du RCGPQ là, je pense, ou peut-être que je le prononce mal. Je vais me faire disputer par après là, mais...

Et il y a... il y a lieu justement de regarder les tarifs, justement, les différents paliers, les différents tarifs et les différentes clientèles et de voir justement qu'est-ce qui se passe au niveau des comportements de ces marchés-là, de ces coûts-là et de voir comment un joue par rapport à l'autre, l'équilibre, d'analyser cet équilibre-là en profondeur.

Diminuer l'interfinancement, c'est à voir. C'est justement, c'est à juger avec une analyse plus approfondie justement. Qu'est-ce qui peut faire la différence? Qui paye quoi d'ailleurs? Comment on paye ça par rapport à différentes clientèles, différents marchés? Puis, d'amener les correctifs nécessaires. Si on doit diminuer l'interfinancement, bien, on le proposera.

Je ne peux pas dire que c'est un a priori, mais... Parce que j'imagine déjà la question que monsieur Lassonde avait posée. Moi, j'ai... L'UMQ, on a des clientèles dans tous les tarifs et à peu près à tous les paliers.

Donc, j'aurais... pour l'UMQ, on aurait une

position vraiment... on veut avoir un portrait de la réalité là. C'est pas parce que c'est justement, dans l'intérêt des membres de l'UMQ, des municipalités, ils sont partout là. Ça fait que l'idée, c'est d'avoir une espèce d'équilibre et un bon équilibre.

Q. [176] Nous vous remercions. Ça complète les questions de la Formation. Maître Pilon, est-ce que vous avez des questions en ré-interrogatoire?

Me GENEVIÈVE PILON :

Non. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Aucune. Donc, la Régie vous remercie. Vous êtes libéré pour le présent témoignage. Il nous reste donc deux preuves à administrer, celle de l'ACIG et celle de la FCEI. Il y avait eu une demande de passer celle de la FCEI en dernier. Est-ce qu'elle est toujours maintenue, Maître Allard?

Me JOCELYN B. ALLARD :

Bien, maintenue... moi, si on veut faire l'inverse, ça ne me dérange pas. Mais, je vois que monsieur Trahan est déjà prêt.

LE PRÉSIDENT :

Très bien. Donc, la Régie invite l'ACIG pour compléter la présentation de sa preuve sur les

autres sujets que le taux de rendement. Maître Sarault.

PREUVE DE L'ACIG

Me GUY SARAULT :

Alors, bonjour, Monsieur le Président, Messieurs les Régisseurs. Avant de passer à la preuve sur le développement résidentiel et les autres sujets, je voulais juste vous informer du statut de la demande au docteur Booth pour des études.

Comme vous le savez, son père est décédé. Il y avait des funérailles en Angleterre pendant le week-end de la Fête du travail. Je pense qu'il est revenu. Mais, il m'avait dit avant de partir la semaine dernière que ça comporterait quand même une dose de recherche à l'interne chez lui pour retracer les articles sur le sujet et qu'il avait demandé à une de ses collègues de travail de se pencher là-dessus.

Alors, ils en ont déjà trouvé une là. Pour le reste, j'ai placé un appel aujourd'hui au docteur Booth. Et hélas, je suis tombé sur sa boîte vocale et je n'ai pas pu lui parler, mais je vais... je lui ai déjà fait part que la Régie avait

bien hâte de recevoir ça afin de commencer le délibéré du dossier le plus tôt possible.

Alors, on ne vous a pas oublié, on travaille là-dessus.

LE PRÉSIDENT :

Donc, merci. Et la même remarque que celle faite au Distributeur, dans toute la mesure du possible, avant la fin de la journée, sinon avant le début des plaidoiries certainement, sinon auquel cas ce serait à l'extérieur du matériel pris en considération.

Me GUY SARAULT :

Et je vous remercie encore une fois de m'avoir accommodé. Ça a bien été à l'Institut de physiatrie ce matin. Le cou est encore en bon état. Alors, monsieur Trahan, nous avons déjà produit... Il faudrait peut-être l'assermenter, c'est vrai. Il a déjà été assermenté auparavant, mais on pourrait continuer sur le même serment.

LE PRÉSIDENT :

Comme il a déjà été assermenté, on peut considérer qu'il témoigne sous le même serment.

JEAN-BENOîT TRAHAN

INTERROGÉ PAR Me GUY SARAULT :

Merci beaucoup.

Q. [177] Alors, Monsieur Trahan, nous avons déjà déposé lors de votre témoignage sur le risque de Gaz Métro les acétates complets de votre présentation sur l'ensemble des sujets. Alors, on va revenir au même document, je pense, dans la section consacrée, cette fois-ci, au développement résidentiel. Et je vous laisse aller.

M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

R. Parfait. Excusez. Alors, je vais essayer d'être bref, l'UMQ m'ayant devancé. Plusieurs des points que nous abordons sont les mêmes donc je vais tenter de rester sur les points où ça n'a pas été traité.

Donc, rapidement, le développement résidentiel pour l'ACIG, c'est quelque chose que nous avons appuyé dès le départ. On considérait dès deux mille (2000) lorsque ça s'est mis en place cette réflexion-là chez Gaz Métro et cette implantation-là du retour vers le résidentiel, que c'était important pour le développement futur de la franchise de Gaz Métro. Et nous croyons encore aujourd'hui que le développement résidentiel fait

partie prenante du futur de Gaz Métro.

Par ailleurs, les décisions des dernières années qui ont mené à des tarifs qui ne permettent pas de rentabiliser le nouveau développement résidentiel, il y a deux éléments. Il y a d'abord la réduction du frais de base, on en a parlé. Donc, d'une part, ça vient un peu réduire la stabilité des revenus. Par ailleurs, il y a également l'intégration des trois premiers paliers à l'intérieur d'un seul palier. Ça a un effet négatif sur l'ajout de petites charges, condos ou périphériques.

À supposer qu'on aurait encore aujourd'hui les trois différents paliers, on pourrait, par exemple, facilement... pas facilement, mais on pourrait aisément augmenter, par exemple, le premier palier, donc conséquemment venir jouer un peu sur la rentabilité des projets périphériques, par exemple.

Donc, ces deux éléments-là ont enlevé, d'une certaine manière, des outils de travail concernant la rentabilité du secteur résidentiel.

L'ACIG a toujours été un peu inquiète, bien qu'elle appuyait le développement résidentiel. Elle est inquiète de cette rentabilité-là. Notamment

parce que la rentabilité du secteur résidentiel a toujours été très limitée, dans le sens que très basse, hein! On n'est pas à des taux de TRI de vingt-cinq ou trente pour cent (25 %-30 %). Ça a toujours été relativement proche du capital prospectif. Ce qui fait que si le moindrement il y a des erreurs en quelque part, bien, on se retrouve avec des problèmes de rentabilité.

C'est un peu ce qui se retrouve aujourd'hui. Et donc, conséquemment on a des propositions qui viennent de Gaz Métro qui suivent le déroulement d'un groupe de travail qui a duré deux jours.

À cet égard, je vous soumettrai que malheureusement ce groupe de travail-là m'a semblé court. On a abordé initialement, on a fait un tour d'horizon. On a abordé une solution. Ça n'a pas semblé faire l'affaire. Et ça a terminé avec une non-conclusion. Et aujourd'hui, on se retrouve plusieurs à chacun à venir débattre de différentes positions.

Je vous soumettrai qu'il est peut-être important pour la Régie de laisser peut-être un peu plus de latitude, dans certains cas du moins là, au groupe de travail. Et à cet égard-là, je pense que

c'est un bon cas là où, en réalité, on n'a pas eu l'occasion du moins d'approfondir suffisamment le sujet.

Donc, en gros, il y a une hausse du frais de bas, on est d'accord. Les charges pour service particulier, on est d'accord. Les charges de branchement de trois cents dollars (300 $), bien, quant à nous, à ce niveau-là, on préférerait plutôt aller vers une redevance temporaire de l'ordre de vingt-cinq cents (25 ¢) par jour sur cinq ans, donc limitée sur la période pour tous les nouveaux clients.

On considère que c'est surtout moins contradictoire, hein, parce qu'il faut bien comprendre que Gaz Métro dans son développement résidentiel doit offrir des packages pour être capable d'aller chercher de la clientèle. Dans ces packages-là, elle offre notamment des PRC, des PRRC. Donc, dans un certain sens elle donne pour aller chercher le client, et par ailleurs, elle viendrait rechercher immédiatement, de l'autre côté, un montant de trois cents dollars (300 $).

On sait que ce n'est pas la même... les mêmes finalités ne seront pas pareilles s'il s'agit d'un auto-constructeur, d'un promoteur ou encore si

c'est un branchement sur réseau. Mais, n'empêche, c'est quand même un peu ce jeu-là.

On pense qu'une redevance temporaire serait l'élément qui limiterait le plus la perte de clients qui seraient indisposés par une charge supplémentaire de trois cents dollars (300 $) et qui, quant à nous, apporteraient sensiblement le même niveau de... d'augmentation de rentabilité, même un peu plus dans ce cas-là.

Finalement, bien, il est important d'évaluer pour nous, lors de la prochaine année, le niveau minimal requis de rentabilité en prenant compte l'ensemble des coûts du développement résidentiel. On pense que Gaz Métro doit faire un exercice plus poussé, notamment par rapport aux différents suivis que nous avons demandés dans notre preuve.

Il y a des coûts en aval et des coûts en amont qui ne sont pas nécessairement tous repris dans l'analyse qui a été faite actuellement et pour s'assurer là de... En réalité, c'est un premier pas dans la bonne direction qu'on fait cette année, mais on pense que pour s'assurer de la bonne rentabilité du développement résidentiel, on ne doit pas simplement arrêter ici. On doit continuer

à forer un peu là ce secteur-là pour être capable d'adapter nos solutions dans le futur.

Et finalement, bien, il y a l'importance de mettre en place le groupe de travail sur l'interfinancement. L'objectif, c'est qu'on sait qu'à l'heure actuelle l'interfinancement affecte directement la rentabilité du secteur du développement résidentiel. On a de l'interfinancement qui va jusqu'à hauteur de près de quatre-vingt-dix pour cent (90 %) dans certains cas.

Une des solutions aurait été de contrer immédiatement l'interfinancement pour régler le problème. Bon. Il y a des considérations qui ne sont pas nécessairement toutes prises en compte. Alors, à ce niveau-là, je pense que le fait de mettre en place un groupe de travail pour évaluer la possibilité de retourner...

J'entendais tantôt la question, je tenterai peut-être d'y répondre tout de suite. Mais, dans les dernières années, souvent on n'osait pas bouger dans le cas d'Hydro-Québec... de Gaz Métro, notamment par la situation concurrentielle des dernières années, les difficultés, et caetera.

Or, la situation concurrentielle a quand

même pas mal évolué dernièrement. Elle n'est pas la même nécessairement au niveau du développement du petit D-1 versus d'autres secteurs. Donc, après plusieurs années de statu quo, je pense qu'il est peut-être important là maintenant de revoir cette stratégie-là, notamment en mettant dans notre mode de réflexion les problématiques de rentabilité du secteur résidentiel, mais également les autres éléments, notamment la situation concurrentielle et des autres sources d'énergie puis de chacun des secteurs.

Donc, ceci complète au niveau du développement résidentiel. Un simple mot au niveau de stratégie au niveau des reventes de surplus de transport où on disait que nous sommes d'accord avec Gaz Métro sur la proposition et que nos clients avaient corroboré, d'une certaine manière, les « futurs ». Malgré notre inconfort, étant donné notre capacité de contre-évaluer la proposition de Gaz Métro, bien, on appuie cette proposition-là.

Malgré tout, on voudrait également avoir un certain suivi là-dessus dans le futur pour s'assurer d'être capable de valider finalement la méthodologie actuelle. Donc, ce sont des éléments qui sont simplement un « wrap-up » de ce que nous

avions écrit.

Ceci complète ma présentation.

14 h

LE PRÉSIDENT :

Merci, Monsieur Trahan. Donc, Gaz Métro, Maître Allard.

CONTRE-INTERROGÉ PAR Me JOCELYN B. ALLARD :

Q. [178] Alors, Monsieur Trahan, bonjour. Une seule question, c'est vraiment de précision, à la page 6 de votre texte, du mémoire et non pas de la présentation. La cinquième ligne, vous parlez de l'ajout de coût en aval du branchement. Est-ce qu'il faudrait lire en amont du branchement? Sinon, qu'est-ce qu'on doit comprendre par en aval du branchement?

R. Moi, j'avais les coûts en amont et les coûts en aval. En amont, bon, c'est, je mélange toujours entre les deux, mais enfin. En amont c'est tous les coûts précédents, donc, bien sûr, que ce soit par exemple des augmentations de capacité de transport, et caetera. En aval, bien, c'est aussi les frais du service à la clientèle, les frais de ces choses-là qui peuvent.

Q. [179] De renforcement service à la clientèle, entreposage, d'accord.

R. Entreposage, quant à moi c'est en aval, on peut peut-être le considérer en amont, en tout cas, c'est au choix, mais.

Q. [180] O.K., parce que je pense que je voyais ça avant le compteur, mais je comprends ce que vous voulez dire. Merci.

R. Bienvenue.

LE PRÉSIDENT :

Est-ce qu'il y a des intervenants qui auraient des questions. Oui, Maître Fecteau, pour le Regroupement des organismes environnementaux en énergie.

CONTRE-INTERROGÉ PAR Me EVE-LYNE H. FECTEAU :

Q. [181] Bonjour, Monsieur Trahan. Quelques questions brièvement. Dans votre mémoire, si je comprends bien, la position de l'ACIG, vous nous dites que vous êtes en accord avec l'augmentation des frais de base qui permettrait de davantage rentabiliser le développement du secteur résidentiel. C'est exact?

R. Bien, oui.

Q. [182] Oui. Mais dans la mesure où on démontrerait que l'augmentation des frais de base, par exemple, n'amène pas la rentabilité souhaitée, est-ce que vous seriez toujours d'accord avec cette

augmentation-là?

R. Bien, il faudrait qu'on me le démontre. Mais quant à moi ce que ça donne l'augmentation du frais de base, c'est d'assurer les revenus, tout comme, par exemple, pour le tarif 5. Le tarif 5 on a des obligations minimales annuelles d'une durée de cinq ans, on doit payer même si on ne consomme pas. Et dans le cas du résidentiel, la baisse de la redevance vient réduire finalement le repaiement des frais de base qui sont les frais fixes. Et donc, conséquemment, si on peut m'assurer de votre part que tous les nouveaux clients ne subiront jamais au cours de leur vie de baisse de volume de consommation, bien, à ce moment-là, oui, ça serait correct, mais moi, je ne pense pas qu'il y ait personne qui peut m'assurer aujourd'hui que tous les clients, que ce soit les anciens comme les nouveaux, vont avoir des niveaux de consommation égaux à ceux qu'il y a à l'heure actuelle. Et donc, conséquemment, comme l'obligation minimale ne prend même pas en compte l'ensemble des coûts fixes, bien, je ne pense pas ici qu'il y a un problème.

Q. [183] Donc, à partir du moment pour vous où il a un revenu, un apport de revenu supplémentaire que ce soit plus ou moins rentable, ça, ce n'est pas cette

analyse-là que vous avez faite, est-ce que j'ai bien compris, je vous vois sourciller?

R. Non, je ne comprends pas votre question. Bien, je comprends votre question, mais ce n'est pas ce que je disais. Non, ce que je dis, c'est que le fait d'avoir un revenu stable vient rentabiliser. Parce que, exemple bien simple, j'ai à l'année 1 cinquante dollars (50 $) de revenu stable, cinquante dollars (50 $) de revenu variable. À l'année 2 j'ai cinquante dollars (50 $) de revenu fixe et quarante-cinq dollars (45 $) de revenu variable. Si mes proportions sont différentes, je n'ai plus le même niveau de rentabilité automatiquement. Donc, conséquemment, plus mon revenu est fixe, moins j'ai de chance de variation. Et comme la tendance est à la baisse par client et comme l'efficacité énergétique prend de plus en plus de place et, et caetera, bien, on peut comprendre qu'ultimement ça tend à aller vers une baisse de la rentabilité, et non pas vers une hausse de la rentabilité. Oui, je pourrais être d'accord de dire on n'aura pas de frais de base si on pouvait m'assurer que tous les clients consommeraient autant qu'aujourd'hui ou plus, à ce moment-là on n'aurait pas de baisse de rentabilité

dans le temps. Le problème ce n'est pas nécessairement dans la première année, le problème c'est aussi dans la durée. Lorsqu'on fait les analyses de rentabilité, ça va jusque sur quarante ans (40). Alors, si vous pouvez nous assurer qu'il n'y aura pas de baisse de volume au niveau de quarante ans (40), bien, on pourra peut-être réfléchir.

Q. [184] On verra si on peut vous assurer quoi que ce soit, mais je vous posais la question. Merci, c'est tout, au revoir.

LE PRÉSIDENT :

Donc, la formation n'aura pas de questions. Maître Sarault, est-ce que vous avez des questions en réinterogatoire?

Me GUY SARAULT :

Pas de questions, merci.

LE PRÉSIDENT :

Pas de questions. Donc, ça complète votre témoignage et la Régie vous remercie et vous libère pour le présent dossier.

R. Merci bien.

ET LE TÉMOIN NE DIT RIEN DE PLUS

LE PRÉSIDENT :

Donc, nous en sommes maintenant à l'audition de la

dernière preuve, celle de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante. Maître Plante?

14 h 15

PREUVE DE LA FCEI

Me PIERRE PLANTE :

Bonjour à la formation. Le représentant de la FCEI a pris place. Il s'agit de monsieur Antoine Gosselin. C'est le nouvel analyste pour la FCEI. Je souhaiterais, Madame la greffière, déposer le curriculum de monsieur Gosselin sous la cote, je pense, C-4.18, ainsi que sa présentation. Il y en a deux. Il y en a une sur le développement du marché résidentiel qui serait C-4.19, et l'autre porte sur la méthode de normalisation, ce serait cote C-4.20. Alors, ce serait 19, 20, 21.

C-4.19 : Curriculum vitae de monsieur Antoine Gosselin.

C-4.20 : Preuve de la FCEI - Méthode de normalisation.

C-4.21 : Preuve de FCEI - Développement du marché résidentiel.

_____

L'AN DEUX MILLE SEPT, ce cinquième (5e) jour du mois de septembre A COMPARU :

ANTOINE GOSSELIN, économiste, ayant son adresse d'affaires au 1080, côte du Beaver Hall, Montréal (Québec);

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

M. ANTOINE GOSSELIN :

R. Si je peux me permettre. Je pense que j'ai un petit problème technique. Je ne sais pas pourquoi la présentation n'apparaît pas. Je ne sais pas si j'ai mal branché ou quoi que ce soit.

INTERROGÉ PAR Me PIERRE PLANTE :

Q. [185] Bon. Monsieur Gosselin, avant de commencer, peut-être que puisque vous êtes le nouvel analyste, peut-être que vous pourriez vous présenter rapidement.

R. Oui. Je travaille comme consultant pour le Groupe d'analyse qui est une compagnie qui a quelques bureaux à travers l'Amérique du Nord. J'ai fait pas mal de travail en pharmaco-économie, en analyse de marché, la structure des marchés, la concurrence dans les marchés, et un peu aussi également, bien, de plus en plus en énergie.

Q. [186] Très bien. Merci. Maintenant, pour la preuve de la FCEI qui a été déposée au dossier sous les cotes C-4.11 et C-4.17, Monsieur Gosselin, ces

documents représentent bien la position de la FCEI?

R. Oui.

Q. [187] Ces documents ont été préparés par vous ou sous votre contrôle?

R. Oui.

Q. [188] Avez-vous des corrections à faire à ces documents?

R. Oui. Pour le mémoire sur le développement dans le résidentiel, à la page 5, ligne 4, il était question de sous-estimation de la consommation. On aurait dû plutôt lire « sur-estimation de la consommation ». Ça a d'ailleurs été noté dans une réponse à une question de Gaz Métro. Et à la page 6 de 8, au paragraphe 2, je crois qu'il était question de cent cinquante et un (151) jours pour les mois d'octobre à mai; ça aurait plutôt dû être novembre à mars. Et également, dans les réponses aux questions, à la dernière question, à la page 5 de 5, il était question de maturation des ventes. On aurait plutôt dû parler d'évolution des ventes.

Q. [189] Très bien. Suite à ces correctifs, adoptez-vous les documents comme preuve de la FCEI?

R. Oui.

Q. [190] Très bien. Si vous voulez bien procéder avec la présentation alors. Merci.

R. Merci. Donc, si vous permettez, avant de rentrer dans le vif du sujet et d'exposer les points qui ont été soulevés par la FCEI dans son mémoire, j'aimerais faire une mise en contexte qui fait un peu le lien entre ce qui a été présenté par Gaz Métro la semaine dernière et la présentation que je vais vous faire aujourd'hui.

Monsieur Audette, la semaine dernière, nous a parlé de croissance non rentable, croissance rentable et de décroissance rentable. Aujourd'hui, on se retrouve dans une situation de croissance non rentable comme on l'a vu à cause que les coûts ont été mal évalués. Et on se retrouve face à deux options, soit aller vers la croissance rentable, soit aller vers la décroissance rentable.

Afin d'aller vers la croissance rentable qui est l'option que je pense, tout le monde privilégie, Gaz Métro a fait quatre propositions qui sont la contribution automatique, la hausse des frais de base et les frais de rebranchement, le changement dans les frais de rebranchement, et la standardisation dans les conditions de raccordement.

La FCEI appuie globalement ces positions sous réserve peut-être d'un point relatif à la

partie fixe des tarifs. Mais en somme, on pense que c'est un pas dans la bonne direction et que, effectivement, ça devrait permettre de rentabiliser en principe le développement futur du marché résidentiel.

La décroissance rentable présente un avantage certain sur la croissance rentable qui est que, quand vous allez en décroissance rentable, vous ne prenez aucun risque. Vous savez ce qui va se passer, parce que vous n'investissez pas. Par ailleurs, la croissance rentable, elle, implique nécessairement un risque.

Alors, ce qu'il faut... ça implique nécessairement que quand vous vous retrouvez dans la situation dans laquelle on est présentement, et que vous avez à choisir entre croissance rentable et décroissance rentable, vous devez avoir de l'information qui est juste sur, à la fois la rentabilité et les risques associés à la croissance rentable.

Et, ça, ça m'amène à vous parler des différents éléments que nous avons identifiés et qui sont à l'effet que peut-être la rentabilité n'est pas mesurée correctement et donc qu'on n'a pas l'information fiable pour prendre les décisions

qu'on doit prendre. Et également, nous avons soulevé certains risques qui étaient associés avec le développement du marché résidentiel.

Donc, au niveau de la mesure de rentabilité, le premier point qu'on a soulevé, c'est que le calcul de la rentabilité n'inclut pas tous les coûts, le coût des revenus associés à tous les éléments du service de Gaz Métro, et plutôt limité strictement aux coûts et aux revenus qui sont associés à la distribution.

Nous croyons que l'ensemble des coûts devrait être inclus, notamment les coûts de transport, les coûts d'équilibrage. Et la raison pour ça, c'est que si vous ne prenez pas en compte les coûts de transport et d'équilibrage, vous avez une image qui est faussée de la vraie valeur de l'investissement et vous pouvez vous retrouver à prendre des décisions qui, d'un point de vue économique, ne tiennent pas la route. Parce que, par exemple, vous regardez seulement la distribution, les revenus sont supérieurs aux coûts, tout semble beau, mais d'autre part, ce que vous ne regardez pas, c'est que peut-être ça vous coûte très cher et que ça vous rapporte très peu, par exemple, en équilibrage ou en transport.

D'autre part, au niveau de, toujours de la mesure de rentabilité, et en même temps aussi par rapport au risque, vient la notion du réchauffement climatique qu'on a soulevée et sur laquelle on a démontré, ou du moins on a avancé que nous croyons que les revenus qui sont utilisés par Gaz Métro et les volumes qui sont prévus par Gaz Métro dans son calcul de rentabilité sont trop élevés, parce qu'ils sont stables et que, en fait, avec le réchauffement climatique, on a toutes les raisons de s'attendre à ce que ces volumes-là décroissent.

Alors, là, ici, il y a deux aspects. D'une part, on devrait s'attendre à ce que le réchauffement fasse en sorte que les volumes diminuent puisque les degrés-jours ont un impact direct sur la consommation. Et d'autre part, la méthode même qui est utilisée, la méthode de la moyenne mobile trente (30) ans qui est utilisée par Gaz Métro pour déterminer sa température dite normale, dans un contexte où il y a du réchauffement climatique est inapproprié et surestime de façon systématique la température... sous-estime, pardon, de façon systématique la température.

Et donc, quand Gaz Métro vient pour prévoir

ses volumes une année donnée dans son plan de rentabilité du développement, il prend les volumes de l'année précédente, il fait la moyenne, donc les volumes normalisés de l'année précédente, il fait la moyenne, applique un taux de maturation et obtient un volume qu'il considère stable sur quarante (40) ans.

Par contre, le volume moyen de l'année précédente qui est utilisé, ou des années précédentes qui est utilisé, est un volume normalisé. Et si la température dite normale qui a été utilisée pour normaliser ce volume-là est trop basse, évidemment, le volume normalisé, lui, se retrouve à être trop élevé. Et donc les volumes qui sont prévus sont trop élevés et ce, dès la première année.

Un autre élément d'incertitude au niveau de l'évolution des volumes, c'est que, comme Gaz Métro le dit à un certain endroit dans sa preuve, même avec un taux de maturation de cent pour cent (100 %), on ne peut pas, on n'est pas sûr à cent pour cent (100 %) que les volumes qu'on anticipe vont se réaliser, au-delà du fait qu'il y a du réchauffement climatique ou pas. Donc ça, ça introduit un élément de risque dans le calcul de la

rentabilité. Et donc, nécessairement, qui dit risque dit, c'est ça, ça introduit, disons, un élément de risque.

Et le dernier point, c'est au niveau de la proposition de Gaz Métro d'établir la partie fixe des tarifs sur la base des coûts de branchements et compteurs. Par contre, Gaz Métro, dans sa proposition, propose d'établir les coûts sur les, la partie fixe du tarif sur les coûts des branchements et compteurs mais n'inclut pas le rendement et les taxes associés aux branchements et aux compteurs dans son calcul.

Alors sur ce point-là, dans un monde idéal, et de façon toujours à réduire le risque qui est associé avec l'investissement, nous croyons que, idéalement, la partie fixe devrait refléter l'ensemble des coûts associés avec les branchements et les compteurs. Ceci étant dit, il y a certainement des réalités pratiques qui font en sorte que c'est effectivement peut-être difficile de tout inclure et d'aller tout d'un coup à un tarif fixe qui soit énorme.

Mais, par contre, ici, ce qui nous paraît un peu curieux, ou inadéquat disons, c'est que Gaz Métro semble avoir choisi arbitrairement de ne

simplement pas inclure les taxes et les rendements mais, par contre, elle inclut les frais généraux, par contre, elle inclut tout plein d'autres éléments de coûts. Alors ce qu'on se demande, c'est pourquoi ceux-là en particulier, pourquoi pas d'autres? Et, au fond, pourquoi ne pas présenter l'ensemble des coûts associés aux branchements et aux compteurs, quitte à ce que le montant doit levé puis ensuite laisser la Régie décider de ce qui pourrait être un montant approprié.

Ce qui est curieux, c'est qu'on nous place un peu face à des choix discrets d'éléments de coûts à considérer ou pas à considérer alors que dans les faits, il n'y a aucune raison de ne pas se donner toute la latitude de choisir un tarif fixe qui couvrirait, par exemple, soixante pour cent (60 %) de l'ensemble des coûts fixes, ou soixante-cinq pour cent (65 %).

Donc ça nous ramène à notre question de départ, qui est : est-ce qu'on va vers la croissance rentable ou est-ce qu'on va vers la décroissance rentable? Et pour répondre à cette question-là, il faut avoir de l'information fiable sur le niveau de rentabilité et de l'information fiable sur le niveau de risque qui est associé à

cet investissement-là.

Et pour l'instant, ce que nous croyons, c'est qu'on ne dispose pas de cette information-là et que dans ce contexte-là, c'est très difficile de demander à la Régie de prendre une décision sur ce qui est la chose raisonnable à faire.

Donc la solution n'est pas simple, est-ce que la solution, c'est aller en décroissance rentable puis d'arrêter tout, puis de dire : « On arrête jusqu'à ce qu'on rétablisse les conditions » ? Sûrement, certaines personnes pourraient penser que oui; on n'est pas, on ne va pas jusque là. Par contre, ce qu'on pense, c'est qu'il faut, de façon impérative, trouver une façon d'améliorer le calcul de rentabilité, et notamment de prendre en compte le phénomène de réchauffement climatique, qui est reconnu par tous, et également faire une analyse du risque, approfondie, qui permettrait de mettre en parallèle un rendement et un risque, pour qu'on sache, oui, c'est bien beau d'avoir un rendement mais si le risque associé à ce rendement-là est énorme, bien, c'est différent que si le risque est tout petit.

Donc, en conclusion, la FCEI demande que le calcul de la rentabilité soit révisé et qu'une

étude de risque soit également réalisée afin que la Régie ait de l'information en avant d'elle qui soit, qu'elle ait l'information dont elle a besoin pour prendre une décision qui soit éclairée.

Et en particulier, la FCEI demande que l'ensemble des coûts soient inclus dans le calcul de rentabilité et que le calcul de la température normale prenne en compte le réchauffement climatique et également que les prévisions de volumes qui sont faites dans le calcul de rentabilité prennent en compte le réchauffement climatique.

Et finalement, la FCEI demande que les coûts de branchements et raccordements incluent l'élément rendement et l'élément taxe dans la mesure du possible, parce que, évidemment, il y a d'autres considérations, on en est bien conscients, mais de façon à réduire au maximum; on pense, en fait, que la partie fixe du tarif devrait être aussi élevée que possible dans le but de réduire le risque associé à l'investissement.

Donc ceci complète ma présentation sur la partie rentabilité du développement résidentiel. Je ne sais pas si les gens veulent poser leurs questions tout de suite sur ça et après, on passe

au vent, ou on présente...

Donc le deuxième élément dont on veut discuter, c'est la méthode de normalisation de la température. Donc à ce niveau-là, on a deux commentaires à formuler. D'abord, nous croyons qu'il y a une inadéquation avec le problème qui a été identifié au départ par Gaz Métro et la solution qui est retenue, qui a été retenue. Et, d'autre part, on a certains commentaires à faire sur la méthode comme telle.

Donc question de mettre, juste rappeler un peu le contexte, Gaz Métro a identifié un écart de prédiction, ou un écart entre les volumes prévus et normalisés en deux mille quatre/deux mille cinq (2004-2005) de quatre-vingt-dix-sept millions de mètres cubes (97 Mm3).

Alors les causes potentielles à cet écart-là sont soit la méthode de normalisation et soit les autres facteurs qui entrent dans la prévision de la demande. Et la démarche de Gaz Métro a été de dire : « Bon, bien, essayons de voir si on ne peut pas expliquer cet écart-là par les autres facteurs qui entrent dans la prévision de la demande. » Et ce qu'ils ont constaté, c'est que, en fait, ils n'étaient pas capables d'expliquer cet écart-là par

ces autres facteurs. Et donc ils ont conclu que le problème devait nécessairement venir de la méthode de normalisation.

L'analyse que nous avons faite consistait à regarder l'écart de prévision non pas pour une année donnée mais plutôt à regarder le problème de façon plus large et se dire : « Est-ce que, de façon générale, on est capable d'expliquer l'écart de prévision entre les volumes prévus et les volumes réalisés? »

Donc comme la méthode de normalisation affecte aussi bien les volumes prévus que les volumes normalisés, de par la façon dont les volumes prévus sont construits sur la base des volumes normalisés de l'année précédente, ce qu'on a pu déterminer en faisant un peu d'algèbre, c'est que l'écart de prévision sur une période relativement longue ne dépend pas de la méthode de normalisation et ne dépend exclusivement que des écarts de prévision sur les autres facteurs.

Et ce qu'on observe, entre autres, c'est que quand on applique les deux méthodes, puis qu'on calcule l'écart de prévision entre deux mille (2000) et deux mille six (2006), avec la méthode actuelle, on trouve un écart moyen de soixante-

treize millions de mètres cubes (73 Mm3); avec la méthode proposée, on trouve un écart de soixante-quatorze millions de mètres cubes (74 Mm3), ce qui est essentiellement la même chose.

Donc les conclusions qu'on en tire, c'est que la justification de la démarche, qui était de résoudre ce problème d'écart entre le prévu et le réalisé, n'était pas fondée. Et d'autre part, ce qu'on observe, et qui est un peu un, disons que ce n'était pas l'objectif premier de la démarche mais en faisant l'exercice, on a été obligés de constater qu'il y a un écart important et récurrent qui se produit entre les volumes prévus et les volumes réalisés.

Et comme cet écart-là ne peut pas être expliqué par la méthode de normalisation, ce qu'on propose, c'est que Gaz Métro pousse son analyse de ce côté-là pour essayer de comprendre ce qui s'est passé dans les six dernières années, sept dernières années, afin que ça ne se reproduise pas dans le futur. Parce que le fait de prédire des volumes qui sont supérieurs aux volumes qui se réalisent effectivement, ça a des incidences importantes en termes de coûts pour l'ensemble de la clientèle parce que Gaz Métro doit, au niveau de

l'approvisionnement, contracter un certain nombre d'outils.

Au-delà de ça, au-delà de la pertinence même d'avoir entrepris la démarche, on a certains commentaires sur la méthodologie. Le premier consiste en la présence de biais de variables omises. Gaz Métro développe un modèle de prévision de la demande, et dans lequel il y a, il inclut la température, le vent, mais il n'inclut pas des variables qui nous apparaissent fondamentales dans un exercice de prévision de la demande, qui sont le prix des différentes sources d'énergie dans le marché.

D'autre part, comme Gaz Métro le dit lui-même, malheureusement, les données qu'il a à sa disposition ne permettent pas de modéliser l'effet du vent sur la consommation d'une façon qui correspond à la théorie. Donc, ce n'est pas possible d'introduire un effet croisé à cause des limitations sur les données.

On comprend que c'est une limite, et c'est dommage. Bon. On ne peut pas blâmer Gaz Métro pour ça. Par contre, l'effet que ça a, c'est qu'il y a des bonnes chances que ça introduise un biais dans l'estimation. Et ça ne serait pas surprenant que ce

biais-là soit à la hausse étant donné que les courbes de l'effet du vent sur la température, l'effet du vent sur, pardon, la consommation, sont exponentielles.

Et d'autre part, ce qu'on constate, c'est qu'il y a de l'instabilité dans les résultats quand on décide d'appliquer le nouveau modèle avec le facteur vent, qui est introduit. Ça ne veut pas nécessairement dire que le modèle n'est pas... est fondamentalement mauvais pour ça, mais ça soulève certainement des doutes importants.

Donc, en conclusion, la FCEI s'inquiète beaucoup de l'importance des écarts qui ont été observés sur les sept dernières années entre les volumes prévus et les volumes réalisés. Elle croit que Gaz Métro devrait entreprendre des démarches afin de comprendre d'où proviennent ces écarts, et les corriger dans le futur.

Et étant donné que la méthode de normalisation proposée présente des lacunes, la FCEI croit qu'il serait probablement préférable d'attendre le développement d'une méthode un peu plus poussée, comme en discutait Gaz Métro la semaine dernière, avant de vraiment passer à une nouvelle méthode. Ça termine ma présentation. Et je

suis prêt à répondre aux questions.

LE PRÉSIDENT :

Merci. Donc, la Régie invite maître Allard pour Gaz Métro.

CONTRE-INTERROGÉ PAR Me JOCELYN B. ALLARD :

Merci, Monsieur le Président.

Q. [191] Bonjour, Monsieur Gosselin.

R. Bonjour.

Q. [192] Allons-y d'abord avec la question du développement résidentiel et l'amélioration de la rentabilité de ce développement.

R. Oui.

Q. [193] Première question aux pages 4 et 5 de votre mémoire sur le sujet. Vous en avez parlé dans votre présentation à l'acétate 3. Vous dites que :

> Dans le contexte actuel du réchauffement climatique, il apparaît fort probable que cette hypothèse soit inappropriée...

Et vous dites :

> ... et qu'elle mène à une surestimation des volumes, et par conséquent, à une surestimation des revenus et de la rentabilité des projets de développement résidentiel.

R. C'est exact.

Q. [194] Je dois comprendre, ce que vous dites, c'est, vous prévoyez faire des ventes dans un projet donné pour tant d'années, et la température va, il va y avoir réchauffement, il y aura donc moins de volume, et vous présumez que ça sera toujours le même volume, donc vous surestimez, la rentabilité biaisée, c'est ça?

R. C'est ça.

Q. [195] Bon. Vous avez entendu la discussion avec un témoin du ROEÉ ce matin sur une question similaire, monsieur Poirier? Vous étiez présent ce matin?

R. Oui, j'étais là mais je ne suis pas sûr de savoir à quoi vous faites référence.

Q. [196] O.K. Est-ce que le fait, et c'était ce que le ROEÉ nous disait, à terme, à chaque année, est-ce que les tarifs avec un certain délai, c'est la discussion que j'avais avec monsieur Poirier, est-ce que s'il y a baisse des volumes à cause d'un réchauffement climatique, il y aura forcément à ce moment-là, en matière de tarification, une pression à la hausse sur les tarifs, vous êtes d'accord avec ça?

R. Oui.

Q. [197] Et donc, ce qu'on calcule quand on calcule la

rentabilité, êtes-vous d'accord que c'est les revenus; donc, s'il y a moins de volumes qui produisent les mêmes revenus, parce que les tarifs unitaires sont plus élevés, on va revenir à la même situation?

R. Je suis d'accord, mais est-ce que ce n'est pas exactement ce qu'on cherche à éviter? Vous êtes en train de me dire, on va faire l'investissement quand même, même si les volumes ne sont pas là, donc c'est simple, on va augmenter les tarifs pour compenser.

Q. [198] J'essaie de comprendre votre propos ici à l'effet qu'il vous apparaît que les calculs de rentabilité sont surestimés à cause de ce phénomène-là. Je veux juste valider avec vous votre compréhension de la façon que la tarification fonctionne. Dans votre propos, si les volumes diminuent, les tarifs augmentent, les revenus vont être les mêmes. C'est ça?

R. Bien, effectivement, si on applique le cadre réglementaire puis la tarification comme on pensait, oui, au bout du compte, pour Gaz Métro, les revenus vont être les mêmes, mais les tarifs vont avoir augmentés. Les revenus vont être les mêmes parce qu'on va avoir demandé plus aux

clients.

Q. [199] Évidemment, il y a la question du délai. Ce n'est pas instantané, ce n'est pas la même année que le rattrapage va se faire. Mais j'essaie de comprendre votre affirmation à l'effet que la rentabilité est surévaluée.

R. Quelle est votre question?

Q. [200] Dans le contexte de la tarification, vous dites qu'effectivement, les revenus, c'est ce qui compte pour calculer la rentabilité et ce n'est pas juste les volumes?

R. Oui. Non, mais, là, il faut faire attention. Les tarifs vont augmenter et les revenus vont augmenter, mais les tarifs ne vont pas augmenter seulement sur ces gens-là pour qui on va avoir prévu des revenus trop faibles, des volumes trop faibles. Le tarif va augmenter pour tout le monde. Et donc, c'est les clients actuels qui vont payer pour le fait que, finalement, l'investissement qu'on a fait n'aura pas été justifié parce que les volumes étaient trop faibles.

Q. [201] On parle de calcul de rentabilité de nouveaux clients qui sont raccordés.

R. Oui.

Q. [202] Et vous me dites, ce calcul de rentabilité-là

est biaisé parce qu'on ne tient pas compte du réchauffement climatique?

R. Oui.

Q. [203] Or, ce que je vous demande, c'est que quand on fait ce calcul de rentabilité, ce dont on tient compte, ce sont les revenus et non pas seulement les volumes. Si la température augmente, le calcul de rentabilité pour ces nouveaux clients dont on calcule la rentabilité, ce qui est important, c'est les revenus qui vont être générés et non pas seulement le volume?

R. Oui, mais, écoutez, vous tournez le problème à l'envers. On ne peut pas raisonner de cette façon-là et se dire...

Q. [204] Écoutez, vous êtes d'accord que c'est les revenus qu'on doit regarder pour calculer la rentabilité?

R. Je pense que, pour calculer la rentabilité, il faut regarder les revenus a priori. Et a posteriori, il faut... on ne peut pas dire, les tarifs vont augmenter, donc on va aller chercher le revenu chez ces gens-là quand même. Parce que si on rentre dans cette logique-là, on peut faire des investissements qui rapportent pour des volumes très très faibles, et tout ce qu'on a à dire, c'est, on va faire

exploser le tarif, on va aller chercher l'argent et ça va être rentable.

Q. [205] Non, mais, là, ici, je vais prendre objection pour des fins commerciales à l'expression, on va exploser les tarifs, là!

R. Non, mais je veux dire...

Q. [206] Si la température... Non, mais vous parlez de réchauffement climatique. Vous dites, c'est ça qui fait en sorte. Vous ne tenez pas compte du réchauffement climatique dans l'évaluation de la rentabilité. Ce que je vous dis tout simplement, c'est que si la température augmente d'une dizaine de degrés pour tout le monde, forcément, il va y avoir une augmentation correspondante des tarifs. Et à ce moment-là, les revenus, quand on calcule la rentabilité d'un certain nombre de clients dont on veut brancher, on revient au même résultat. Vous êtes d'accord avec ça? C'est les revenus qu'il faut regarder.

R. Je vais, si vous permettez, je vais reformuler votre question juste pour vérifier que ma compréhension est bonne. Donc, ce que vous me dites, c'est, on a des gens présentement qui sont branchés, qui ont un certain volume, et on a des nouvelles personnes qu'on veut brancher, qui, on

pense, vont avoir un certain volume. S'il y a du réchauffement climatique, les volumes, aussi bien des clients actuels que des clients nouveaux, vont baisser, et donc on va augmenter les tarifs pour tout le monde.

Je comprends. C'est vrai. Sauf que le problème, c'est que les clients actuels, ils sont déjà là. Et à quelque part, si on savait que leur volume allait baisser, peut-être qu'on ne les aurait pas branchés. Et ça ne justifie pas d'aller brancher d'autres gens chez lesquels on sait pertinemment qu'on va avoir un problème de rentabilité.

Q. [207] Ce n'est pas ce dont je vous parle. Les clients actuels, si la température augmente, toutes choses étant égales par ailleurs, quand bien même qu'il n'y aurait pas de nouveaux clients, leurs tarifs vont augmenter. Vous êtes d'accord?

R. Oui.

Q. [208] Il y a une pression à la hausse sur les tarifs?

R. Oui.

Q. [209] Ce dont on parlait, c'était tout simplement l'analyse, et votre affirmation à l'effet que vous arrivez à la Régie, vous affirmez, les calculs de

rentabilité, dans le domaine résidentiel, évidemment, c'est ce dont il est question, sont surestimés parce que vous ne tenez pas compte du réchauffement climatique. Moi, ce que je vous demande tout simplement, sous réserve de la question du délai, parce qu'il y a un délai, c'est la discussion que j'avais avec le témoin Poirier ce matin, ce qu'il faut regarder, c'est les revenus, pas les volumes en absolu en cause du réchauffement climatique?

R. Je ne suis pas sûr de comprendre votre question.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Écoutez, c'est correct, Monsieur le Président, je pense que le témoin a répondu, c'étaient les revenus. Ça, vous êtes d'accord, c'est les revenus qu'il faut regarder quand on calcule la rentabilité. Or, ce sera une question d'argumentation, le cas échéant.

LE PRÉSIDENT :

Soit en argumentation, soit dans une contre-preuve si vous voulez établir des faits autres que ceux évidemment défendus par la FCEI.

Q. [210] À la page 4 de votre mémoire, fin de la section « Inclusion des coûts de transport et d'équilibrage dans le calcul de la rentabilité ».

Vous dites qu'il faudrait inclure l'ensemble des coûts. Et vous donnez l'exemple des coûts liés au service d'équilibrage et de transport. Là ici ce dont il est question, évidemment, c'est le calcul de rentabilité du service de distribution. Ça va?

R. Bien, là, quand Gaz Métro calcule la rentabilité, ce que je comprends, c'est qu'elle le calcule seulement sur la distribution. Seulement, les clients ne paient pas que des tarifs de distribution, ils paient également le tarif d'équilibrage et de transport. Donc, de limiter le calcul de la rentabilité à la distribution nous apparaît un peu limitatif.

Q. [211] Mais s'il y a des coûts reliés au transport et à l'équilibrage, est-ce que ces coûts-là ne devraient pas être captés par justement les tarifs de transport et d'équilibrage?

R. Oui, mais pas de façon marginale. Le tarif de transport et d'équilibrage est fixé au... Je vous donne un exemple. Si, par exemple, présentement, le tarif d'équilibrage est à un certain niveau et que, là, on vient brancher d'autres personnes pour qui le tarif d'équilibrage va être beaucoup plus élevé, bien, là, on vient augmenter un peu le tarif d'équilibrage pour tous ceux qui étaient déjà

branchés.

Q. [212] Ce dont il s'agit à ce moment-là, c'est, il faut regarder le tarif d'équilibrage, il faut s'assurer que le tarif d'équilibrage soit en ligne avec les coûts que les clients font assumer pour ce service-là?

R. Non, mais quand vous faites une analyse de rentabilité, il faut que vous regardiez votre coût marginal. Et, là, vous me parlez de coûts moyens, des coûts, des volumes. Si vous introduisez des nouveaux clients dont le coût marginal en équilibrage est très élevé, vous venez peser sur le tarif d'équilibrage de l'ensemble de la clientèle.

Et si je peux me permettre, le fait de ne pas inclure les tarifs, les revenus et les coûts d'équilibrage et de transport dans le calcul de la rentabilité, peut mener à des décisions qui sont, en tout cas, qui semblent à prime abord un peu douteuses, et je vais vous pointer à une d'entre elles qui se trouve dans le document GM-2, Document 7, à la page 24, il est question de géothermie. Et il y a une phrase qui est écrite là qui dit :

> L'installation d'un système de chauffage géothermique chez un nouveau client viendra réduire les besoins de

gaz naturel, ne laissant à Gaz Métro que la pointe de chauffage hivernale que la consommation des appareils périphériques.

Ce que ça implique, c'est que Gaz Métro irait chez des clients qui ont la géothermie pour ne fournir que la pointe de chauffage qui, elle, coûte extrêmement cher à fournir. Donc, il n'y a presque pas de volume, mais vous fournissez au moment où votre réseau est surchargé. Donc, vous devez contracter des capacités additionnelles. Et, ça, ça coûte très cher. Et c'est très différent que d'aller chercher un petit consommateur en été qui va faire fonctionner son barbecue au gaz naturel.

Q. [213] Oui, mais les coûts qu'un client fait encourir qui sont associés au service de distribution, ça, ça va dans le tarif de distribution, mais c'est ce qu'on regarde pour calculer ce qu'on appelle la rentabilité, on parle de rentabilité du service de distribution. L'exemple que vous nous donnez, Monsieur Gosselin, si je comprends bien, vous parlez d'équilibrage et de capacité pour répondre à la pointe. Ça, vous êtes d'accord avec moi que ça va dans le service d'équilibrage. Puis à ce moment-là, la question,

c'est de savoir, est-ce que le tarif d'équilibrage capte bien ces coûts-là et les reflète bien ou les charge bien au bon client, exact?

R. Bien, notre point, c'est dans le fond, exactement de dire, vous dites, la rentabilité est calculée sur la distribution, notre point, c'est justement de dire, ça ne devrait pas être comme ça, la rentabilité devrait être calculée sur la distribution, l'équilibrage de transport et tout autre coût qui sont induits par l'investissement.

14 h 50

Q. [214] En ce qui concerne vos commentaires sur la méthode de normalisation, j'en ai sur votre mémoire, j'en suis à votre mémoire complémentaire. À la page 2, je veux bien comprendre, est-ce qu'on parle, est-ce qu'on a la même discussion, ce que je veux dire c'est la problématique que Gaz Métro tente de traiter, la proposition qui est faite aujourd'hui et ce que vous dites qu'on doit tenter de régler comme problème, je veux juste m'assurer qu'on est au même, qu'on parle de la même chose, ça va faciliter. Alors, je suis à la page 2, à la fin, le dernier paragraphe qui commence :

> La FCEI reconnaît, d'une part, le problème soulevé par Gaz Métro, soit

la présence d'écarts importants entre les volumes prévus normalisés et les volumes réels normalisés, et d'autre part,

J'ai sauté la parenthèse.

L'importance de réduire ces écarts puisque des prévisions de volumes supérieures aux volumes réels normalisés engendrent des coûts importants pour l'ensemble de la clientèle...

On va revenir sur la dernière partie de la phrase par la suite. Vous, votre compréhension c'est que la proposition de Gaz Métro c'est pour éliminer, c'est pour réduire, comment vous avez dit ça, réduire les écarts entre les prévisions, les volumes prévus normalisés et les volumes réels normalisés. C'est ça?

R. C'était effectivement ma compréhension au départ. Maintenant, à la lumière du témoignage de monsieur Pouliot vendredi dernier, j'ai constaté que ça n'était peut-être pas l'objectif qui était visé par Gaz Métro. Donc, j'ai un peu reconsidéré tout ça, mais malgré tout je pense que les conclusions que l'on atteint demeurent tout à fait valides.

Q. [215] O.K. La conclusion à l'effet qu'on ne devrait pas la mettre en application dès cette année parce qu'il resterait du travail à faire, puis on pourrait améliorer les études et on pourrait améliorer l'amélioration de la méthode de normalisation.

R. Je vous dirais celle-là, oui, mais, en fait, je vous dirais surtout l'autre. L'autre qui est qu'il y a des écarts de prévisions entre le réel et le, en tout cas, des écarts de prévisions, nécessairement, donc entre le prévu, puis le réel, qui sont très importants et qui nous ont surpris quand on a constaté que c'était si grand. Donc, encore là, il y a des coûts qui sont associés à ça, puis on croit que dans le meilleur intérêt des clients ça serait mieux si la prévision était plus près des volumes réalisés.

Q. [216] Bien, reprenons la phrase de la page 2, je comprends que vous avez suite au témoignage des gens de Gaz Métro, vous avez peut-être saisi différemment l'objectif que Gaz Métro poursuivait. Or, si on écrivait que d'autre part, le problème qui est soulevé, ce qui est important c'est de réduire non pas ces écarts entre les volumes prévus normalisés et les volumes réels normalisés, mais

plutôt d'éliminer l'impact du vent sur ces écarts. Seriez-vous d'accord avec ça?

R. Oui et non. Je serais d'accord de dire que c'est probablement important de réduire l'impact du vent sur ces écarts pour une année précise, mais comme on l'a démontré, la méthode de normalisation n'a pas d'impact sur ces écarts-là quand on considère une période qui est plus longue. Donc, on ne peut pas vraiment aller réduire l'impact du vent sur ces écarts-là. Mais pour une année donnée, parce que, bon, comme quand vous regardez une année donnée, vous n'avez plus le réalisé d'une année qui est compensé par le prévu de l'année suivante. Donc, là, vous pouvez effectivement avoir un effet de la normalisation. Et oui, si on pouvait introduire le vent, puis aller amoindrir cet écart-là tant mieux.

Q. [217] Bien, moi, je vous soumets que c'est l'objectif de toute l'amélioration de la méthode de normalisation, c'était évidemment pour tenir compte de cet impact du vent dans cette méthode. Une fois qu'on tient compte qu'on élimine, autant que faire se peut, cet impact du vent dans la méthode de normalisation, seriez-vous d'accord avec moi que les écarts constatés à chaque année peuvent être plus grands ou moins grands, qu'il n'y a pas

nécessairement, on ne peut pas intuitivement penser que les écarts vont s'amoindrir, je prends votre tableau à la page 4 de 9 de votre mémoire complémentaire.

R. Oui.

Q. [218] On ne peut pas dire, une fois qu'on tient compte de l'effet du vent, qui est l'objectif recherché, les écarts entre le prévu et le réel, ils pourraient être plus grands ou moins grands. Êtes-vous d'accord avec ça?

R. Pour une année donnée, toujours, c'est important de faire la distinction, oui, absolument.

Q. [219] Maintenant, à la fin du paragraphe de la page 2 qui disait, vous écriviez :

> [...] des prévisions de volumes supérieures aux volumes réels normalisés engendrent des coûts importants pour l'ensemble de la clientèle de Gaz Métro.

Vous parliez, par exemple, d'achats excédentaires d'outils de transport et d'équilibrage. Vous êtes d'accord avec moi que la phrase pourrait également se lire : puisque des prévisions de volumes inférieures aux volumes réels normalisés peuvent entraîner des coûts importants pour la clientèle de

Gaz Métro et, entre autres, des tarifs plus élevés qu'ils ne l'auraient été n'eut été de cette prévision de volumes inférieure aux réels?

R. Pouvez-vous répéter ça, s'il vous plaît?

Q. [220] Je fais juste renverser, parce que vous parlez beaucoup de volumes, d'écarts, qu'il y a des impacts importants sur la clientèle, parce que les volumes seraient supérieurs aux volumes réels normalisés.

R. Vous êtes à la page 2?

Q. [221] À la fin de la page 2, oui. Or, la question c'est tout simplement si vous remplacez votre phrase, est-ce qu'on peut également dire : puisque des prévisions de volumes, bien supérieures c'est une chose, mais inférieures ont également des impacts sur la clientèle?

R. Absolument, mais le fait est que l'on constate des écarts supérieurs, des écarts positifs.

15 h 00

Q. [222] Vous faites référence à votre page 4?

R. Bien, je fais référence au tableau. Par exemple, on voit que l'écart moyen avec la méthode actuelle, c'est soixante-treize millions de mètres cubes (73 M m3) et la méthode proposé, c'est soixante-quatorze millions de mètres cubes (74 M m3).

Q. [223] Non, mais année par année, d'ailleurs, il y a des années où ce sont des écarts négatifs là, c'est ça?

R. O.K. Je n'avais peut-être pas bien saisi votre question.

Q. [224] Non. Mais, c'est parce que vous me dites... vous me parlez tout simplement des volumes supérieurs ou volumes réels normalisés, mais il peut y avoir également les volumes inférieurs aux volumes réels, puis ça a tout autant de conséquences?

R. Pour une année, oui, spécifique, il pourrait.

Q. [225] O.K. Parce que vous voyez le titre à la page 3, à peu près au tiers de la page, vous dites, c'est votre constat : « la méthode retenue ne corrige pas l'inadéquation entre les volumes prévus et réalisés. »

Bon. Ça fait en sorte que les volumes prévus et le normal ou le réel c'est-à-dire sont peut-être différents, mais si on a réussi à tenir compte en commençant de l'impact vent, est-ce qu'on n'a pas atteint l'objectif qui était recherché, même s'il demeure inadéquation entre les volumes prévus et réels?

R. Si vous réussissez à capter l'impact du vent

correctement puis que ça règle... En fait, c'est difficile de dire si ça a réglé le problème ou pas parce que personnellement je regarde ce document-là et je ne vois rien qui me démontre que le problème est réglé.

Q. [226] Parce que vous voyez toujours des écarts entre le prévu puis de réel, c'est ça?

R. Bien, écoutez. Non. Mais, pour déterminer si le problème est réglé, ça prend un critère. Et ici dans ce document-là, autant je trouve que l'objectif des fois n'était pas tout à fait clair, je ne vois pas non plus de critère d'évaluation. Donc, le seul peut-être... le seul critère que je pourrais voir, c'est le R carré (R2) qui est un petit peu plus élevé. Mais, c'est très très marginal.

Puis, honnêtement, je ne suis pas sûr que le passage du R carré (R2) de point quatre-vingt-dix-neuf (.99) à point quatre-vingt-dix-neuf cinq (.995) représente une amélioration.

Q. [227] Mais, votre conclusion à la page 5 quand vous dites qu'on ne devrait pas... la Régie ne devrait pas tenter d'améliorer la formule dès cette année ou pour l'année tarifaire deux mille huit (2008), bon, parce que les écarts entre les volumes prévus

et réalisés... Là je suis à l'avant-dernier paragraphe de la page 5 de votre texte.

R. Hum, hum.

Q. [228] Puisque ça n'a pas corrigé les écarts, ça ne constitue pas une solution au problème, donc continuez à chercher puis on ne met pas ça en application, c'est ça? Vous, cette votre façon, c'est votre critère d'évaluation si la proposition de Gaz Métro vient réduire...

R. Bien, ça, c'est...

Q. [229] ... éliminer, ce qu'on s'est entendu au début qui était l'objectif, l'impact du vent sur les écarts.

R. C'est ça. Là évidemment, ce commentaire-là est fait par rapport à l'objectif qu'on avait compris qui était de diminuer les écarts de prévision.

Q. [230] Dûs au vent.

R. Les écarts... non, les écarts de prévision qui effectivement qui ne sont pas dûs au vent. C'est ce qu'on constate.

Et là par rapport à l'objectif de Gaz Métro qui est d'améliorer la méthode... d'inclure l'impact du vent, là est-ce qu'on a atteint cet objectif-là puis de mieux normaliser les volumes, puis mieux normaliser les revenus, en fait, qui est

un objectif tout à fait louable, je pense?.

Par rapport à cet objectif-là, j'ai beaucoup de difficultés à conclure qu'il y a une amélioration.

Q. [231] Bon. Alors, votre position à la Régie, pour conclure là-dessus, Monsieur le Président, c'est que la preuve de Gaz Métro, en ce qui vous concerne, vous dites « bon, il y a des R carré (R2), mais, moi, c'est... ça ne m'a pas convaincu personnellement. Et puisqu'il reste des écarts entre le prévu et le réel, ce n'est pas la réponse, donc continuons à chercher », c'est ça?

R. Donc, il faut distinguer les deux problèmes là. Donc, il y a un premier objectif qui est les écarts entre le prévu et le réel. Puis, là-dessus, on dit, oui, il faut continuer à chercher. Et puis, il y a l'autre objectif qui est d'améliorer la méthode de normalisation, puis on dit aussi, bien, peut-être, oui, que ce serait mieux de continuer à chercher plutôt que d'essayer d'introduire une nouvelle méthode immédiatement.

Q. [232] Je n'ai pas d'autres questions.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Allard. Est-ce qu'il y a des intervenants dans la salle qui voudraient

interroger le témoin? Personne. Pour la Régie, Maître Fortin.

INTERROGÉ PAR Me PIERRE R. FORTIN :

Q. [233] Bonjour, Monsieur Gosselin.

R. Bonjour.

Q. [234] J'ai une seule question à vous poser, ça concerne les commentaires que vous faites à la page 7 de la pièce C-4.17...

R. Qui s'intitule?

Q. [235] ... relative... Pardon?

R. Qui s'intitule?

Q. [236] « Complément...

R. O.K.

Q. [237] ... Complément au mémoire de la FCEI ». Alors, ça concerne l'inadéquation entre le modèle et la théorie dont vous traitez. Et ma question porte plus spécifiquement sur la problématique reliée à la non-disponibilité de données quotidiennes ou horaires.

R. Oui.

Q. [238] Dans le premier paragraphe de cette section, vous indiquez que des données de vent et de température mensuelles utilisées par Gaz Métro ne permettent pas de capter l'interaction entre les facteurs, entre le vent et la température. Et vous

indiquez que :

> ... une telle modélisation demanderait vraisemblablement d'avoir une correspondance temporelle plus précise entre la température et le vent. Par exemple, des données quotidiennes ou horaires seraient plus appropriées.

Je crois que vous étiez présent lors du témoignage de Messieurs Pouliot et Tremblay vendredi dernier lorsqu'ils ont témoigné sur la méthode de normalisation qui est proposée ici en incluant le facteur vent.

R. Oui.

Q. [239] Bon. En réponse à certaines questions du président de la Formation qui va décider de cette demande, les témoins laissaient entendre qu'à leur avis, malgré le biais qui pouvait résulter de données mensuelles, que la direction que pouvait permettre de tracer le modèle leur semblait être plus près de la réalité et que, le cas échéant, si j'ai bien compris leur témoignage, le cas échéant, s'ils avaient des données plus précises éventuellement avec des données horaires et quotidiennes, ils s'attendaient à ce que cela se traduise effectivement que le modèle qu'ils

proposent maintenant en intégrant le facteur vent est supérieur ou ça prouverait que c'est supérieur au modèle actuellement utilisé qui n'est fondé que sur la température.

Quelle est, à votre avis, l'importance relative dans votre évaluation de la proposition de Gaz Métro et votre recommandation que la Régie ne la retienne pas immédiatement? Quelle est l'importance relative du facteur du manque de données quotidiennes ou horaires dans votre évaluation? Et quels sont vos commentaires, si vous en avez, par rapport à l'expectative ou à l'évaluation qu'en font néanmoins les témoins de Gaz Métropolitain sur ce sujet spécifique?

R. Oui. Je pense que je suis essentiellement de leur avis sur ce point-là. Bien, en fait, si je me souviens bien ce que monsieur Tremblay disait, c'est qu'il disait « on n'a pas fait une étude approfondie là du biais que le fait d'avoir seulement... de ne pas avoir d'effet d'interaction à cause des données mensuelles dans le modèle introduit ».

Puis, il ne semblait pas trop... Puis là, je peux me tromper toujours, mais il ne semblait pas trop d'avoir d'idée trop définie sur le fait

que ça allait avoir un biais plutôt positif ou négatif.

(15 h 10)

Mon sentiment sur ça, c'est que je pense que ça devrait plutôt avoir un biais positif, parce que comme je le disais dans ma présentation, les courbes de température, en fait, si on regarde à la pièce, c'est le graphique numéro 7, je pense, qui se trouve à la page 30 de la preuve de Gaz Métro sur ce sujet-là, donc les courbes qui expriment la relation entre le vent et la consommation sont, tendent à être exponentielles. Donc ce n'est pas des, ce n'est pas une relation linéaire, pour une température donnée.

Et par conséquent, je m'attendrais, et comme je vous dis, là, c'est, je n'ai pas vérifié analytiquement ce que je vous dis là, mais je m'attendrais à ce que, un écart à la hausse sur la température, autrement dit, si par exemple on essaie de normaliser au mois de novembre et que donc les degrés-jours sont plus faibles qu'en moyenne le reste de l'hiver, je m'attendrais à ce que cet écart-là soit plus faible que si on est au mois de janvier et que là, on se trouve à être dans un mois où les degrés-jours sont en fait supérieurs

à ce que notre modèle va en moyenne utiliser pour faire l'estimation.

Donc je m'attendrais à ce que l'écart de la première situation que j'ai décrite soit plus faible que l'écart dans la deuxième situation et que, par conséquent, il y a probablement un léger, ils ne se balancent pas parfaitement puis qu'il y ait un léger biais positif au total. Mais je n'ai pas de certitude sur ça.

Q. [240] Mais peu importe que le biais soit positif ou négatif, et peut-être j'ai mal compris les témoignages de monsieur Pouliot et de monsieur Tremblay, là, enfin, pour fins de référence, ceux qui voudront s'y référer, c'est aux pages 297 et suivantes de la transcription du trente et un (31) août dernier, c'est qu'ils laissaient entendre que de mois en mois, on pourrait peut-être observer des écarts qui pourraient paraître surprenants mais que sur une base d'une année ou de deux années, il semble qu'il y ait un équilibre, et donc la question portait davantage sur la direction que ça prend, ce modèle-là.

Est-ce que c'est une, est-ce que c'est relativement fiable par rapport à la méthode actuellement utilisée, même si nous n'avons pas le

bénéfice du modèle 2 sur les effets croisés, qui nécessiterait d'avoir accès à des données quotidiennes ou horaires. C'était plus dans cette optique-là que je vous posais cette question-là.

R. Bien, c'est ça, puis ma réponse à ça serait, et comme je vous dis, je n'ai pas de certitude là-dessus, mais je pense que les écarts négatifs et positifs dont vous parlez, j'aurais tendance à penser que les écarts positifs devraient être un petit peu plus grands que les écarts négatifs. Ce qui fait qu'on viendrait peut-être à surestimer. Mais je vous dis ça sous toute réserve.

Me PIERRE R. FORTIN :

Parfait. Alors je vous remercie. Je n'ai pas d'autres questions, Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Fortin. Pour la formation de la Régie, Monsieur Boulianne?

INTERROGÉ PAR M. GILLES BOULIANNE :

Bonjour, monsieur.

R. Bonjour.

Q. [241] J'ai résumé, il y a déjà quelque temps, une partie de votre preuve lorsque vous parlez de la faiblesse ou des variables omises qui devraient être considérées dans la méthode de normalisation

qui a été proposée. Ce que vous disiez en conclusion, c'était que Gaz Métropolitain n'a pas pris en compte, et ça, c'est dans mes mots, les variations de prix du gaz naturel pour expliquer les écarts entre la prévision et la consommation, entre la prévision de consommation et la prévision, et la réelle, et la consommation réelle, donc impact du prix du gaz naturel, et c'est ce qui m'a suscité une question.

On essaie d'évaluer l'écart entre les consommations réelles puis les consommations prévues pour la clientèle du tarif D1. Et considérant, bon, c'est cette clientèle-là qui est visée, on ne parle pas des grands consommateurs, considérant, ce que j'en déduis, c'est que cette clientèle-là, en majeure partie, est aussi une clientèle captive, ils font du chauffage l'hiver, c'est ce qu'ils ont besoin, c'est la raison pour laquelle ils vont demander du, ils vont consommer du gaz naturel.

La question que je me pose, c'est : relation prix et consommation de gaz naturel, est-ce que ça tient toujours dans un contexte, je parle vraiment de façon annuelle, dans un contexte où la clientèle est relativement captive?

R. Bien, je vous dirais, je ne sais pas jusqu'à quel point la clientèle, ça dépend un peu peut-être aussi de quelle clientèle on regarde; ici, il est question des petits-moyens débits. Probablement, effectivement, que les petits débits, le résidentiel est captif. Par contre, il n'est pas certain que tout un pan de cette clientèle-là ne puisse pas substituer le gaz avec le mazout de façon relativement flexible.

Et d'ailleurs, madame Brochu parlait, je pense mardi passé, de comment ils essayaient d'aller chercher les consommateurs quand le prix du mazout changeait; donc elle, elle faisait référence là, pour ne pas mal la citer, elle faisait référence à l'industriel, mais si c'est vrai dans l'industriel, j'aurais tendance à croire que ce n'est pas impossible aussi que ça se passe dans les petits et moyens débits, surtout dans les moyens débits.

M. GILLES BOULIANNE :

Merci, Monsieur Gosselin. Je n'ai pas d'autres questions.

INTERROGÉ PAR LE PRÉSIDENT :

Richard Carrier, pour la formation de la Régie.

Q. [242] J'aurais une première question qui, vous avez

déjà été interrogé à ce sujet par maître Allard; à la page 4 pour, ici je suis dans le développement résidentiel...

R. Oui.

Q. [243] ... lorsque vous parlez de l'inclusion des coûts de transport et d'équilibrage...

R. Hum-hum.

Q. [244] ... dans le calcul de la rentabilité, vous avez dit, si on veut évaluer correctement la rentabilité, on doit tenir compte de tous les effets induits. Maître Allard vous a questionné un peu sur la relation entre chacun des autres tarifs, s'il est établi correctement, est-ce qu'il n'y aurait peut-être pas de biais. Quelle est votre compréhension de l'effet induit sur le transport, l'équilibrage et la fourniture, est-ce que vous voyez là un problème concret que vous pouvez identifier versus une appréhension, parce que le...

R. Bien, l'exemple que je donnais sur la géothermie, je pense, est un problème très concret. Parce que Gaz Métro arrive avec une proposition où il dit : « On va aller fournir des gens exclusivement à la pointe. » Et là, fournir des gens en pointe, ça implique nécessairement d'aller chercher des capacités au niveau d'équilibrage et du transport,

et ça coûte très cher.

Et ça, ce n'est pas moi qui le dis, je pourrais vous référer au transcript de madame Lyne Mercier, mardi dernier je pense, qui textuellement, elle le dit elle-même : « Aller chercher de la capacité, ça coûte très cher. »

Donc, oui, il y a des cas concrets, je pense, où ça vient vraiment jouer et dans le résidentiel en particulier, et évidemment on n'a pas fait une analyse exhaustive de ça, mais dans le résidentiel, c'est aussi une clientèle qui nécessite beaucoup d'équilibrage. Et comme on veut faire un développement de plus en plus prononcé dans ce secteur-là, et Gaz Métro veut aller jusqu'à dix-sept, dix-huit pour cent (17 - 18 %) de taux de pénétration dans la nouvelle construction, avec, ça risque de nous amener à des dix mille (10 000) branchements par année, si ça a un impact, effectivement, sur la rentabilité et l'équilibrage puis qu'on ne le considère pas dans le calcul, on risque d'avoir des mauvaises surprises, je pense.

Q. [245] Maintenant, je vous amènerais à la page 7 de votre mémoire. Là, vous faites allusion au fait que l'analyse devrait inclure l'ensemble des coûts associés aux compteurs et branchements...

R. Hum-hum.

Q. [246] ... incluant notamment le rendement et les taxes. J'ai pris connaissance également de la réponse de Gaz Métropolitain à la pièce Gaz Métro-2, Document 7.53, à laquelle vous avez référé tout à l'heure. Et j'aimerais bien comprendre ici votre point, est-ce que votre point est que les frais fixes devraient inclure ces deux éléments-là, et le problème se limite à ça, versus le problème, vous le voyez plus que l'analyse de rentabilité elle-même est faussée du fait que les frais fixes ne couvrent pas entièrement les coûts qui peuvent être associés aux frais fixes?

R. Non, je ne pense pas que ça a de l'impact sur l'analyse de rentabilité. C'est vraiment de dire que ces éléments-là devraient être inclus. Et puis ça me ramène un peu à la notion de risque dont on avait parlé tantôt. Il y a un risque qui est inhérent à ces investissements-là et une façon de le réduire, c'est d'aller chercher le maximum de coûts fixes, ou de revenus fixes chez les clients.

La façon dont je le conçois, c'est qu'on branche des gens, on leur installe un branchement, un compteur, et puis on installe aussi en même temps une conduite principale, qui dessert toute

une série de gens. Alors la conduite principale, elle, sert à plusieurs personnes mais le branchement et le compteur, lui, ne sert exclusivement qu'à un client.

Et ce qui pourrait sembler difficile à justifier, à la limite, on peut concevoir que, bon, un client se branche et on ne lui demande pas de participer à défrayer la conduite principale; même si ce n'est pas la situation qu'on espère, à la limite, on pourrait lui dire : « Bon, bien, O.K., paie ton branchement, paie ton compteur, puis on s'occupe de la conduite principale. »

Par contre, si on branche quelqu'un avec un compteur puis que les volumes consommés par cette personne-là, ou les revenus, disons, générés par cette personne-là n'arrivent même pas à couvrir le branchement et le compteur de cette personne-là, là, on est dans une situation où carrément les autres clients viennent subventionner cette personne-là de façon directe. Cette personne-là, si elle avait été pas là, en fait, ça serait revenu moins coûteux pour les autres clients.

Donc une façon d'aller chercher cette portion de coût-là et donc de réduire le risque serait, à notre avis, de s'assurer que l'ensemble

de ce coût-là associé au branchement et au compteur soit inclus dans la partie fixe. Mais comme je le disais tantôt, c'est sûr qu'il y a d'autres considérations, puis dans une réponse, Gaz Métro dirait que ça ferait doubler la partie fixe. Donc je pense que dans le premier palier, c'était quarante-six sous par jour (46 ¢/j), ça ferait passer, ça double effectivement à quatre-vingt-douze sous par jour (92 ¢/j), ça fait un changement assez drastique, j'en conviens, donc il y a peut-être moyen de trouver un juste milieu ou de faire les choses graduellement.

Mais le point qu'on voulait faire aussi là, c'est de dire : pourquoi est-ce que Gaz Métro choisit spécifiquement de ne pas inclure ces deux éléments-là plutôt qu'un autre? Puis ça semble plutôt arbitraire.

Q. [247] Je vous ramènerais maintenant à la page 3 du même mémoire, le dernier paragraphe, où vous énoncez votre accord de principe avec le fait qu'il faut assurer la rentabilité à court et à long terme du marché résidentiel. Et je vous poserais la question : n'est-il pas normal, dans différents secteurs de l'économie, que lorsque vous faites un investissement, à court terme, vous allez devoir

assumer un peu, entre guillemets, une « perte » mais qui est un investissement...

R. Oui.

Q. [248] ... en vue d'une rentabilité éventuelle que l'entreprise va choisir d'aller chercher, elle est en concurrence avec d'autres, et n'est-ce pas une loi de la nature que, dans un investissement le moindrement substantiel, il y a un effet à court terme qui est négatif mais pour aller chercher une base pour le futur, soit d'expansion, soit de stabilité, et si vous recommandez d'éliminer les impacts à court terme, est-ce que c'est...

R. Je pense que vous avez raison. Maintenant, il faudrait que je retourne à la définition de la rentabilité, mais je pense que la rentabilité ne se définit pas dans le temps, ce n'est pas la rentabilité en cinq ans, ou dix ans, ou quinze ans, c'est la rentabilité, point final.

Donc peut-être ici de parler de court et de long terme, effectivement, c'est, disons qu'à court et long terme, peut-être qu'il faut s'assurer que les investissements n'ont pas un impact trop grand sur les clients.

Q. [249] Maintenant, dans le second mémoire sur la normalisation pour l'effet du vent sur les revenus,

à la page 4, le tableau 1, lorsque vous montrez que, vous faites une comparaison des écarts de prévision, méthode actuelle versus méthode proposée, vous avez déjà été questionné là-dessus par maître Allard, est-ce que le fait d'arriver à peu près, pour la moyenne 2000-2006, à une moyenne qui est équilibrée, est-ce que ce n'est pas un effet du hasard plutôt qu'un effet systématique d'une telle formule?

R. Vous voulez dire le soixante-treize (73) versus le soixante-quatorze (74)?

Q. [250] Oui.

R. Si vous prenez, en fait, si vous prenez des, par exemple, si vous aviez pris quatre-vingt-dix-neuf (99) à deux mille six (2006), vous ne seriez pas, je pense, vous ne seriez pas arrivé aussi près, je l'avais fait, et la raison pourquoi on ne l'avait pas inclus, c'est parce que vous avez le volume réel normalisé qui n'était pas disponible dans la méthode proposée.

Donc il y a une composante de hasard et je vous ramènerais, si vous le voulez bien, à l'équation 3, qui est à la page suivante; l'élément hasard vient essentiellement des éléments réels mil neuf cent quatre-vingt-dix-neuf (1999) et réels

deux mille six (2006). Donc si ça se trouve que la plage de temps que vous considérez fait en sorte que la dernière année avait des volumes très élevés et la première année tout au début avait des volumes très faibles, versus l'opposé, là, vous allez, ça se peut là que, effectivement, vous ne trouviez pas nécessairement la même chose, parce que vos deux méthodes ne donnent pas les mêmes bornes, dans le fond.

Vous avez une méthode où vous avez des bornes, quatre-vingt-dix-neuf (99) et deux mille six (2006), qui vont être d'une certaine façon et une autre méthode qui va avoir des bornes d'une autre façon, donc là, ça va venir jouer. Par contre, si vous isolez, dans l'équation 3, si vous isolez le terme qui se trouve à être la somme des autres facteurs, et que vous transférez les revenus réels de l'autre côté, bien là, vous neutralisez pour ça.

Et je n'ai pas fait l'exercice mais je pense que, à ce moment-là, ce n'est plus, il n'y a plus d'élément de hasard sur le fait que vous tombez sur les mêmes chiffres, là, c'est...

LE PRÉSIDENT :

Je vous remercie, ça complète les questions de la

formation. Maître Plante, avez-vous des questions en réinterrogatoire?

Me PIERRE PLANTE :

Non, je vous remercie.

LE PRÉSIDENT :

La Régie vous remercie et vous êtes libéré pour le présent témoignage.

R. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Il reste peut-être juste des questions d'intendance avant de passer à la journée des plaidoiries. Il y a eu des engagements déposés, je crois, Maître Allard?

Me JOCELYN B. ALLARD :

Oui, effectivement, pendant que nous avions du plaisir à discuter de tous ces sujets intéressants, il y a d'autres personnes au bureau qui ont finalisé les trois derniers engagements, et ça a été transmis par courriel en cours d'après-midi.

LE PRÉSIDENT :

La Régie va prendre une pause quand même de quinze minutes, juste pour faire le tour à la fois des dernières réponses aux engagements ainsi que de ce qui a été fait, et par la suite, on pourra finaliser l'audience pour aujourd'hui.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Parfait.

PAUSE

15 h 45

LE PRÉSIDENT :

Alors, reprise de l'audience. La Régie n'aura pas d'autres questions sur les réponses aux engagements qui ont été déposées. Est-ce que pour Gaz Métro il y aura une contre-preuve ou pas de contre-preuve?

Me JOCELYN B. ALLARD :

On se demandait à qui on pourrait faire peur, mais non, il n'y a pas de contre-preuve, merci. Je parlais de nos témoins évidemment, pour les surprendre!

LE PRÉSIDENT :

Donc, sur ça la preuve au présent dossier serait close sous réserve peut-être d'un complément de réponses à l'engagement numéro 2 par l'Association des consommateurs industriels.

Autre question, donc la journée des plaidoiries est prévue pour vendredi huit heures trente (8 h 30). La Régie a une seule journée pour entendre l'ensemble des plaidoiries.

Actuellement, les temps annoncé nous occupe à peu près jusqu'à dix-sept heures (17 h), donc la

Régie va tenter d'être vigilante et de demander à chacun de s'en tenir aux temps annoncés. Il y a évidemment un sujet d'importance qui est le taux de rendement. Autres que celui-là pour l'ensemble des autres intervenants, mais un peu moins de sujets, donc on devrait être capable d'administrer l'ensemble des plaidoiries vendredi.

En termes d'indications pour les plaidoiries, d'une part, il y a aussi TransCanada Energy, monsieur Éric Nadeau qui a demandé de pouvoir transmettre sa plaidoirie par écrit, est-ce que vous pourriez vous approcher du micro.

M. ÉRIC NADEAU :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

Donc, pour TransCanada Energy vous plaidez par écrit et vous seriez prêt à le faire si on demandait que ce soit au plus tard vendredi douze heures (12 h), déposé?

M. ÉRIC NADEAU :

Oui, absolument, on est prêt pour vendredi midi (12 h), oui.

LE PRÉSIDENT :

Est-ce que, Maître Allard, ça vous convient?

M. ÉRIC NADEAU :

Juste ajouter que c'est assez bref aussi, alors ce n'est pas...

Me JOCELYN B. ALLARD :

Évidemment, si c'est très bref, à midi (12 h) ça va aller, on aura le temps de lire et de répliquer. Si ce n'est pas très bref, bien, évidemment, ça aurait été apprécié que ce soit au début de la journée ou la veille, si c'est prêt le jeudi soir, on pourra le recevoir, puis ça nous permettra de lire.

LE PRÉSIDENT :

Selon les règles ça devrait être une fois que vous avez terminé votre propre plaidoirie.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Vous avez raison, c'est pour ça que je dis si c'est bref, mais en même temps c'est parce que c'est plus long de lire en même temps qu'on va écouter les autres plaidoiries, je comprends que la journée est déjà bien chargée. Puis je ne veux pas demander à ce qu'il vienne le lire non plus, parce que ce n'est pas l'objectif, alors.

LE PRÉSIDENT :

Donc, il semble y avoir assentiment et au besoin on réservera vos droits de pouvoir commenter par écrit si jamais il y avait une difficulté. Donc, la régie

accepte.

Maintenant, en termes de thèmes pour la plaidoirie. Sur des questions de droit maître Lassonde a déjà identifié un objet qui était la question de traitement discriminatoire possible à l'égard des faibles revenus versus l'ensemble des clients ou les questions y reliées. Il a également fait référence à une jurisprudence de la Régie de Nouvelle-Écosse sur le sujet. Donc, c'est un thème sur lequel la Régie est intéressée à vous entendre.

Il y a d'autres termes également qui portent sur des questions de traitement discriminatoire ou des questions de discrimination indue ou non indue. Au-delà des questions d'opportunité eu égard et ça porte ici principalement sur la proposition le développement du marché résidentiel.

Donc, au-delà des questions de pures opportunités sur le plan économique ou tarifaire, revenus-dépenses et autres effets sur les tarifs, les questions de la discrimination qui pourraient être traitées, la Régie pourrait être intéressée à vous entendre sur notamment en termes d'imposer des conditions particulières à une catégorie de clientèle qui est la clientèle résidentielle et ne

pas imposer les mêmes conditions aux autres catégories de clients, qui sont soit des autres paliers du tarif D-1 ou encore des tarifs applicables aux autres catégories de clients CII ou autres.

Donc, en regard des caractéristiques de consommation et des coûts de raccordement de ces différentes catégories de clients-là, est-ce que les mesures proposées sont discriminatoires ou pas, c'est des questions sur lesquelles la Régie serait intéressée à vous entendre.

Également, il y a eu à quelques reprises des questions ici à des mesures de proposées, des mesures spécifiques pour atteindre la rentabilité cible des plans de développement résidentiel.

Dans le passé il y avait également des rentabilités cibles, mais sans mesures spécifiques. Donc, dans la mesure où maintenant il y aurait des conditions d'imposées, soit une contribution obligatoire à une cohorte en particulier, les clients résidentiels, est-ce qu'il n'y pas une question également de discrimination à l'égard des futurs clients versus l'ensemble des clients existants qui comprennent toutes les catégories d'usagers actuels. Donc, une autre question où

l'aspect de discrimination peut être abordée.

Et enfin, un dernier point qui a également été abordé, certains ont vu la contribution de trois cent dollars (300 $) comme étant une pure mesure d'ordre non tarifaire; d'autres disent au contraire que c'est plutôt une mesure d'ordre tarifaire. La Régie est également intéressée à être éclairée sur comment sur le plan légal la chose est interprétée par chacun de vous ou ceux intéressés à en traiter. Puis je crois que ça complète sensiblement les points, je vérifie. Donc, ça serait essentiellement les points, évidemment que c'est sans limiter votre droit d'aborder toute autre question d'ordre légal en regard des intérêts que vous défendez, mais c'est ces points-là en surplus.

Sur ce la Régie n'aura pas d'autre intervention, ici, oui?

Me GENEVIÈVE PILON :

Excusez-moi. L'UMQ également avait demandé la permission de plaider par écrit, ils vous avaient transmis une lettre à cet effet-là par maître Steve Cadrin.

LE PRÉSIDENT :

La demande est toujours maintenue?

Me GENEVIÈVE PILON :

Oui, s'il vous plaît.

LE PRÉSIDENT :

Donc, est-ce que vous êtes prête à rencontrer les

mêmes conditions.

Me JOCELYN B. ALLARD :

On va l'avoir vendredi, c'est ça?

Me GENEVIÈVE PILON :

Oui, absolument.

LE PRÉSIDENT :

Les mêmes conditions...

Me GENEVIÈVE PILON :

Les mêmes conditions que pour...

LE PRÉSIDENT :

... au plus tard douze heures (12 h) et si possible

avant, que ce soit déposé par écrit.

Me GENEVIÈVE PILON :

C'est ça. Parfait, merci.

LE PRÉSIDENT :

S'il y avait des difficultés, encore une fois, les

droits de Gaz Métro seraient préservés.

Donc, sur ça il me reste à vous remercier

pour cette audience qui a duré plus longtemps que

prévu. Évidemment, le sujet, le débat sur le taux

de rendement a eu une ampleur très importante. Il y

a eu également un débat plus important que prévu sur l'ensemble des propositions relatives au développement du marché résidentiel. Plus un sujet qui s'est ajouté concernant l'effet du vent sur les revenus, tout ce qu'on appelle la normalisation.

Donc, ça a été plus long que prévu, évidemment, la Régie pourra en tenir compte, on pourra l'indiquer un peu plus tard à la fin des plaidoiries comment on pourra en tenir compte pour l'adjudication des frais d'intervenants, mais la Régie vous remercie pour le très bon déroulement de cette audience; à tous égards, je crois qu'on a pu faire le tour des sujets, aller à fond et avoir l'ensemble de l'éclairage requis. Et sur ça, donc, la Régie vous donne rendez-vous vendredi matin huit heures trente (8 h 30).

FIN DE L'AUDIENCE

SERMENT

Je, soussigné, JEAN LAROSE, sténographe officiel, déclare sous mon serment d'office que les pages qui précèdent sont et contiennent la transcription exacte et fidèle des témoignages et plaidoiries en l'instance, le tout pris par moi au moyen de la sténotypie, le tout conformément à la loi;

Et j'ai signé :

Jean Larose

Sténographe officiel