

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DEMANDE D'APPROBATION DU PLAN D'APPROVISIONNEMENT
ET DE MODIFICATION DES CONDITIONS DE SERVICE
ET TARIF DE SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GAZ MÉTRO
À COMPTER DU 1er OCTOBRE 2013

DOSSIER : R-3837-2013 - Phase 2

RÉGISSEURS : Me MARC TURGEON, président
M. GILLES BOULIANNE
Mme FRANÇOISE GAGNON

AUDIENCE DU 26 SEPTEMBRE 2013

VOLUME 1

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel

COMPARUTIONS

Me SIMON TURMEL
Me AMÉLIE CARDINAL
procureurs de la Régie;

REQUÉRANTE :

Me VINCENT REGNAULT
procureur de Société en commandite Gaz Métro
(SCGM);

INTERVENANTS :

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

Me ANDRÉ TURMEL
procureur de Fédération canadienne de l'entreprise
indépendante (FCEI);

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

Me ÉRIC DAVID
procureur de Option consommateurs (OC);

Me FRANKLIN S. GERTLER
Me PASCALE BOUCHER MEUNIER
procureurs de Regroupement des organismes
environnementaux en énergie (ROÉÉ);

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

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

TABLE DES MATIERES

	PAGE
LISTE DES PIÈCES	4
PRÉLIMINAIRES	5
PRÉSENTATION DE SCGM	8
DAVE RHÉAUME	10
PATRICK CABANA	10
FRÉDÉRIC MOREL	10
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GUY SARAULT	56
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET	79
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	85
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GUY SARAULT	104
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	110
INTERROGÉS PAR Me SIMON TURMEL	110

R-3837-2013
26 septembre 2013

- 4 -

LISTE DES PIÈCES

	<u>PAGE</u>
B-0077 : (GM-2 Doc.13) Présentation PowerPoint	8

L'AN DEUX MILLE TREIZE, ce vingt-sixième (26e) jour du
mois de septembre :

PRÉLIMINAIRES

LA GREFFIÈRE :

Protocole d'ouverture. Audience d'information du
vingt-six (26) septembre deux mille treize (2013)
portant sur la lettre d'intention déposée par Gaz Métro
sous la cote B-0049, dossier R-3837-2013 -
Phase 2. Demande d'approbation du plan
d'approvisionnement et de modification des
conditions de service et tarif de Société en
commandite Gaz Métro à compter du premier (1er) octobre
deux mille treize (2013).

Les régisseurs désignés dans ce dossier sont maître
Marc Turgeon, président de la formation, de même
que monsieur Gilles Boulianne et madame Françoise
Gagnon.

Les procureurs de la Régie sont maître Amélie
Cardinal et maître Simon Turmel.

La requérante est Société en commandite Gaz Métro,
représentée par maître Vincent Regnault.

Les intervenants suivants participent à la présente
audience :

Association des consommateurs industriels de gaz,
représentée par maître Guy Sarault;

Fédération canadienne de l'entreprise indépendante,
représentée par maître André Turmel;

Groupe de recherche appliquée en macroécologie,
représenté par maître Geneviève Paquet;

Option consommateurs, représentée par maître Éric
David;

Regroupement des organismes environnementaux en
énergie, représenté par maître Franklin S. Gertler et
maître Pascale Boucher Meunier;

Stratégies énergétiques et Association québécoise de
lutte contre la pollution atmosphérique,
représentées par maître Dominique Neuman;

Union des consommateurs, représentée par maître
Hélène Sicard.

Y a-t-il d'autres personnes dans la salle qui
désirent présenter une demande ou faire des
représentations au sujet de ce dossier? Je
demanderais par ailleurs aux parties de bien
s'identifier à chacune de leurs interventions pour
les fins de l'enregistrement. Aussi auriez-vous
l'obligeance de vous assurer que votre cellulaire
est fermé durant la tenue de l'audience. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Bon début d'après-midi à tous les participants. Il m'importe de rappeler que l'audience en est une d'information et elle porte sur la lettre d'intention cotée B-0049 (cote Régie). Cela a pour conséquence qu'il n'est pas opportun à ce stade que les participants émettent des commentaires de fond sur le contenu du document, mais se servent de cette audience afin d'obtenir des clarifications quant à son contenu. Et comme l'indique la lettre d'intention, la question d'Energy East Project n'est pas à l'ordre du jour. Donc pas de demande là-dessus, ce n'est pas à l'ordre du jour.

Le temps disponible est limité et afin de permettre à tous les participants d'avoir accès au micro, je limiterai le premier tour au micro à vingt (20) minutes. Et s'il s'avère qu'il reste du temps, nous verrons à l'utiliser à ce moment-là. Donc, dans un premier temps, Gaz Métro, vous allez faire une présentation. Merci d'avoir accepté de la faire. Dans un deuxième temps, j'inviterai au micro les participants dans l'ordre suivant : l'ACIG, la FCEI, UC, le GRAME, SÉ/AQLPA. Enfin, la Régie aura des questions.

Il y aura une pause de quinze (15) minutes.

Je verrai le moment idéal pour prendre la pause. Il n'y en a jamais, mais on va le trouver. En plus des procureurs de la Régie, soit maître Turmel et maître Cardinal, l'équipe d'analystes est composée de Sylvie Durand et de Jean-Pierre Léveillé. À moins d'une question préliminaire, la Régie serait prête à débiter.

PRÉSENTATION DE SCGM

Me VINCENT REGNAULT :

Bon après-midi, Monsieur le Président, Monsieur et Madame les régisseurs. C'est donc un plaisir de revenir ici après quelques mois d'absence. On vous a lu, par contre, au courant des derniers mois. Simplement, en fait, très brièvement, il y a une présentation qui a été préparée par le panel qui va être présentée par monsieur Cabana. Pour les fins des notes sténographiques, la présentation va porter la cote GM-2 Doc.13, la cote B-0077 pour la Régie.

B-0077 : (GM-2 Doc.13) Présentation PowerPoint

Peut-être un petit détail ou une petite précision, parce que j'ai entendu, je vous ai entendu dire, et madame la greffière également, l'objet du dossier

est la lettre d'intention. Monsieur Cabana sera plus en mesure évidemment d'expliquer le contenu de cette lettre-là. Mais je pense que l'expression peut-être, qui serait plus exacte serait une entente de principe ou une lettre que reflète une entente de principe qui est intervenue entre les parties. Mais je vais laisser monsieur Cabana revenir là-dessus.

Et très très rapidement, je vais me permettre de vous présenter une nouvelle collègue qui s'est jointe à moi aux affaires juridiques qui aura l'occasion, que vous aurez l'occasion d'entendre au courant des prochaines semaines, des prochains mois. Il s'agit de maître Marie Lemay Lachance qui est juste derrière moi.

LE PRÉSIDENT :

Bienvenue.

Me VINCENT REGNAULT :

Sans plus tarder, je vais laisser madame la greffière assermenter les témoins et les laisser faire leur présentation.

L'an deux mille treize (2013), ce vingt-sixième (26e) jour du mois de septembre, ONT COMPARU :

DAVE RHÉAUME, économiste, ayant une place d'affaires au 1717, rue du Havre, Montréal (Québec);

PATRICK CABANA, vice-président Gaz Métro, ayant une place d'affaires au 1717, rue du Havre, Montréal (Québec);

FRÉDÉRIC MOREL, directeur Approvisionnements gaziers, Gaz Métro, ayant une place d'affaires au 1717, rue du Havre, Montréal (Québec);

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

13 h 15

LE PRÉSIDENT :

On va se donner quelques secondes pour voir si on retrouve le... l'image et la présentation. Ça nous rappellera des souvenirs de l'hiver dernier, mais on a conservé l'électricité et la cloche fonctionne. J'en profite pour vous présenter Yannick Masson, notre chef informatique, qui fait toujours un travail extraordinaire. Puis il n'est absolument pas coupable de quoi que ce soit mais

c'est son secteur, alors c'est lui qui est là
présentement.

Q. [1] Monsieur Cabana, est-ce qu'on pourrait peut-être commencer une courte introduction?

M. PATRICK CABANA :

R. Oui.

Q. [2] Puis je ne veux pas vous brusquer c'est parce qu'on a un après-midi pour regarder ensemble et tous poser nos questions sur cette... non pas une intention mais des principes, et vous allez me dire exactement ce que c'est.

R. D'accord.

Q. [3] Merci.

R. Si... je pense que ce qu'il serait important de faire cet après-midi, pour la compréhension d'un peu tout le monde, on est dans ces dossiers-là sur une base régulière et des fois on oublie à quel point c'est complexe. Et ce qu'on va essayer de faire c'est dépeindre, avant de parler de l'entente dans son détail, de dépeindre un peu l'environnement dans lequel on était avant la signature. Je pense que ça va permettre de remettre en perspective la... ce que ça nous amène comme valeur ajoutée, comme entente et quelles étaient les intentions.

J'ai très bien noté que vous aviez mentionné également, au début, de mettre de côté le Projet Energy East. Je pense que ce n'est pas dans l'intention d'aller dans le détail de ce que ça pourrait être mais j'ai quand même, dans l'intérieur, ici, certaines informations que je vais donner, je pense qui sont importantes parce c'est tous des projets qui sont interreliés. Alors, pour bien comprendre, je vais en glisser quelques mots à cet effet-là.

Alors, avant de débiter, parce qu'on... je voudrais... s'il vous plaît, faites preuve d'indulgence si jamais il y a des petites typos dans les documents. Notre réalité, ces jours-ci, on voulait répondre le plus rapidement possible pour être ici aujourd'hui, mais la réalité c'est qu'on est en voyage au travers le Canada, on voyage beaucoup actuellement pour présenter cette entente à différents intervenants et que le temps nous a manqué un petit peu pour réviser.

Ce qui est commun un petit peu à tout le monde, vous avez vu, il y a une entente de principe qui a été présentée. À l'intérieur de cette entente de principe là nous ne donnons pas des chiffres précis sur les impacts sur les tarifs pour

l'ensemble de la clientèle. Et dans la présentation, vous allez voir, la première chose que j'aimerais faire aujourd'hui c'est de vous dire : Je vais vous donner... on va tenter de vous donner certains chiffres aujourd'hui, ce sont des approximations. Ces chiffres-là ne sont pas finaux encore, il y a encore du travail à être effectué. On espère, au cours des prochaines semaines, être à même de donner plus définitivement des scénarios, mais ça va vous donner une bonne idée pour comprendre un peu les impacts des principes ici éventuellement sur les coûts pour l'ensemble des clients de TransCanada dans le futur.

Je débuterais en disant, je pense que ce qui risque de prendre un petit peu moins de temps c'est de dire que le marché gazier, dans les dernières années, a changé beaucoup. Puis je vais faire référence à ça beaucoup dans... Historiquement, c'était beaucoup plus simple, le gaz naturel était produit dans l'ouest, on s'approvisionnait, il y avait à peu près une seule source d'approvisionnement. Dans les dernières années beaucoup de bassins de production a émergé puis il y a une tangente vraiment importante partout en Amérique du Nord où les différentes

franchises cherchent à s'approvisionner plus près des marchés à desservir. C'est une réalité pour nous, c'est une réalité pour tout le monde. Je fais référence ici, vous vous rappelez, la décision, on avait eu des débats ici il y a moins d'une année et où la Régie avait statué, en bout de ligne... avait donné son aval pour qu'on puisse transférer nos approvisionnements à Dawn.

C'est très bien, c'est un gros morceau d'avoir la décision puis de se convaincre collectivement que c'est une bonne chose de se développer à Dawn. Ce qui est une autre chose c'est de matérialiser ces intentions-là. La réalité c'est que, vous saviez, il y avait des débats à l'Office national de l'énergie, à l'époque, également. Il y a une multitude de joueurs à l'heure actuelle qui sont... qui peuvent être impactés par les décisions qui sont prises. Et il y avait une réelle opportunité... pas... il y avait des opportunités pour bien des joueurs mais il y avait une réelle probabilité que certains perdent dans le marché de l'industrie... dans l'industrie du gaz et que certaines gagnent dans ça.

Je fais référence, par exemple, à TransCanada. TransCanada avait fait, quand même,

certaines représentations. C'est certain que, suite à la décision qui avait été émise par l'Office national de l'énergie, ils sentaient qu'ils étaient davantage à risque de perdre éventuellement au niveau des investissements qu'ils avaient.

Quand on parle des joueurs, les différents joueurs de l'industrie, comme les distributeurs gaziers, je peux dire que les trois distributeurs dans l'est du pays avaient la même stratégie de se déplacer vers Dawn. Il y avait quand même une course à savoir qui, le premier, va réussir à s'approvisionner à Dawn. Parce que ceux qui restent pris avec du « long haul » supportent le gros de la facture. Il y a quand même... malheureusement, je vous dirais, Gaz Métro est à l'extrémité. Quand on parle des possibilités pour Gaz Métro de s'approvisionner, c'est clair qu'en termes d'énergie, en termes de vigueur, on... on n'est pas gênés de se comparer à n'importe qui mais il y a quand même une réalité géographique qui fait en sorte que plus difficile éventuellement si les gens et le reste de l'industrie ne travaillent pas avec nous pour réussir à le faire.

Dans tout ce cadre-là, un des points essentiels qui est ressorti de la décision de

l'Office nationale de l'énergie, à l'époque, c'est un message qui avait été envoyé à TransCanada, très clairement, pour lui dire : « Il y a des surplus de capacité dans ton système et tu dois tout faire pour mettre... tout mettre en oeuvre pour réussir, éventuellement, à diminuer le fardeau sur les clients actuels. »

Alors, on avait déjà fait référence, au cours des audiences, à un projet à l'huile, éventuellement, à cette époque-là; on n'avait pas les détails. Mais c'est clair que l'Office, à l'époque, quand elle a rendu sa décision, disait : « Bien, on verrait d'un bon oeil, éventuellement, si on pouvait retransférer certaines infrastructures qui ne sont actuellement pas utilisées au niveau des clients en gaz et que ça pourrait diminuer le fardeau sur l'ensemble des clients. » Et elle avait mentionné : « Quand cette... vous allez avoir un projet très spécifique, relié à un transfert à l'huile, revenez nous voir. C'est un événement qui va faire en sorte qu'on va devoir reconsidérer l'ensemble des tarifs qui ont été émis de la décision, telle qu'elle a été émise, incluant les tarifs éventuellement.

Alors, on sait tous que dans les derniers mois, TransCanada est allé et a annoncé un projet éventuellement. À la base, comme projet énergétique, je crois que quand on regarde pour l'ensemble du Canada, ce que ça pourrait générer comme valeur ajoutée, je pense qu'à la base, c'est une bonne chose. C'est une bonne chose également pour les consommateurs de gaz, en ce sens que ça pourrait diminuer le fardeau au niveau des tarifs qu'on a à utiliser.

Vous allez voir et vous avez peut-être vu dans l'entente que c'est une chose qu'on a essayé de négocier avec TransCanada. TransCanada, la façon dont ils le proposent, le projet fait du sens en soi, mais la façon dont ils proposent de l'effectuer, un petit peu plus difficile à accepter du côté du gaz naturel. Et puis pour vous donner quelques indications - je pense qu'on va aller à la slide tout de suite - ici, vous voyez, ici, il y a une réalité au niveau du pipeline et du mainline de TransCanada.

Dans la section des Prairies, la première section, on parle de cinq lignes éventuelles. TransCanada se propose de transférer une ligne à l'huile. Pas trop de problèmes, il y a des

surcapacités. Deuxième section, par la suite, ce qu'on appelle le Northern Ontario Line, moins de lignes. Il y a trois lignes actuellement. Il y en a une où ils ont eu des problèmes d'un point de vue opérationnel qui n'est plus très efficace pour livrer du gaz à l'heure actuelle. Il y en reste deux pour livrer du gaz. Ils se proposent d'en transférer une à l'huile. Celle qu'ils se proposent de transférer est la ligne qui est la plus... la plus en état, c'est la dernière ligne. La meilleure des deux lignes va être transférée éventuellement à l'huile.

Et il y a dans le Triangle de l'Est, où selon toute probabilité, en tout cas, ce qu'on avait perçu de notre côté, on avait l'impression que TransCanada proposerait de bâtir complètement une nouvelle ligne à partir de North-Bay, pour faire en sorte que le Triangle de l'Est ne serait pas touché. On parle de deux lignes actuellement, dans le haut - je ne sais pas si tu peux les pointer - ici, entre North-Bay et la région d'Ottawa, il y a deux lignes à l'heure actuelle, qui en hiver, sont pleinement utilisées.

Alors, c'est des installations actuellement, pour répondre aux besoins de

l'Ontario et du Québec, en hiver, on a besoin d'utiliser toutes ces infrastructures-là. Où est-ce que ça m'amène, c'est que TransCanada n'a pas encore déposé de demande formelle à l'Office national de l'énergie, mais a débuté, quand il y avait un client comme Gaz Métro ou Enbridge qui demandait des capacités supplémentaires pour desservir son marché, TransCanada a commencé à imposer des clauses particulières dans ses contrats où elle disait: « Je t'octroie des capacités, mais elles ne sont pas renouvelables parce que j'entends, dans quelques temps, déposer une demande à l'Office national de l'énergie et je vais avoir besoin de ces infrastructures-là ».

Ce que ça a créé, entre autre pour nous et pour les distributeurs ontariens, c'est une insécurité très grande sur la capacité à être capable de desservir notre propre marché à court terme. Pour vous donner une indication, post premier (1er) novembre deux mille quinze (2015), Gaz Métro n'avait pas encore signé des contrats pour pouvoir approvisionner sa franchise, ses clients actuels et on met de côté les nouveaux clients qui sont à la recherche de capacités supplémentaires pour s'implanter au Québec. On

parle d'environ quinze pour cent (15 %) de la capacité qui nous manquait à court terme.

La seule réponse, puis on s'entend, on est très conscients que c'est notre mission première d'assurer la sécurité d'approvisionnement alors, on n'a pas ménagé nos efforts, que ce soit d'un point de vue médiatique ou d'un point de vue recours à l'Office ou peu importe, pour essayer de trouver une solution au problème. La réalité, c'est que TCPL n'est pas en manque de ressources non plus pour faire durer le plaisir pendant quelques années éventuellement.

Alors, je peux vous dire que dans les derniers mois, ceux qui sont à la table ici et ainsi que beaucoup de nos collègues, on a eu de la difficulté à dormir. Il fallait trouver une solution à la problématique. Vous avez tous entendu parler de certains clients qui voudraient s'implanter au Québec, je peux y faire référence, il y a un client comme IFFCO, éventuellement. Publiquement, c'est un client qui s'affiche puis qui est à la recherche puis qui essaie de sécuriser les capacités d'approvisionnement, qui aimerait bien s'implanter au Québec. On parle de volumes significatifs, on parle de volumes qui pourraient

généraliser des baisses tarifaires pour beaucoup de clients. Dans l'avenir, si ce client-là s'implantait au Québec, ça pourrait représenter peut-être quinze pour cent (15 %) de la consommation actuelle de gaz naturel.

Ce client-là, avec lequel on travaille depuis des années, le gouvernement du Québec également travaille, était sur le point, éventuellement de... nous mettait beaucoup de pression à chaque semaine pour dire: « Si vous n'êtes pas capable, en tant qu'industrie, de régler vos problèmes, TCPL, Gaz Métro, les distributeurs ontariens, si collectivement, vous n'êtes pas à même de trouver une solution, bien nous, on n'aura peut-être pas d'autres options que d'aller s'implanter ailleurs, à des endroits où les gens, c'est plus facile d'obtenir des capacités éventuellement ».

Alors, tout ça pour vous dépeindre l'environnement dans lequel on est. Pourquoi cet environnement-là, selon notre perception, est aussi difficile? Il y a beaucoup de réponses d'un point de vue réglementaire que nous n'avons pas à l'heure actuelle. C'est ce qui fait en sorte qu'il y a des litiges. Puis si je peux vous donner quelques

indices sur ces réponses que nous n'avons pas à l'heure actuelle, quand l'Office national de l'énergie a émis sa dernière décision, TransCanada, lui a dit clairement: « Vous n'avez pas d'obligation de desservir ». Mais nous, on a une obligation de desservir dans nos franchises. On se doit d'obtenir des capacités. Et TransCanada, selon sa perception, pouvait, avec ses capacités, faire ce qu'elle voulait, dans une certaine mesure. Et comme vous l'avez constaté, dans notre perception, ça mettait à risque, on dormait moins bien sur nos oreilles quant à notre capacité de pouvoir desservir nos clients.

13 h 36

L'Office national de l'énergie a clairement mentionné également, dans sa dernière décision que TransCanada avait le droit à une opportunité raisonnable de récupérer ses coûts. En même temps, il est clair, aussi, dans la mission de l'Office national de l'énergie et le mentionne très clairement :

Tous les pipelines régis par l'Office nationale de l'énergie doivent demeurer des « open access pipelines.

Ce qui veut dire que quelqu'un veut se connecter

éventuellement sur ces pipelines-là, ils doivent avoir le droit éventuellement de s'interconnecter à ces pipelines-là. La réalité à l'heure actuelle c'est qu'à partir du moment où le Québec, où l'Ontario ont décidé de s'approvisionner à un endroit différent que dans l'ouest, les pertes se seraient matérialisées du côté de TransCanada, auraient pu atteindre environ quatre cents millions de dollars (400 M\$) sur une base annuelle.

Quand on parle d'économie importante pour l'Ontario, pour le Québec, éventuellement, dans les années à venir, il faut comprendre qu'il y a quelqu'un d'autre, de l'autre côté, qui doit payer ces coûts-là. Si ce n'est pas les clients... d'autres clients qui paient ces coûts-là, c'est TCPL et ses actionnaires. C'est ce qui fait qu'il y a eu beaucoup de... d'énergie pour essayer de résoudre puis trouver un terrain d'entente éventuellement.

L'environnement, je l'ai mentionné, précèdent la signature de l'entente de principe, quand on mentionne que c'est une atmosphère hautement litigieuse, je peux vous donner quelques exemples de ça. Vous avez probablement entendu parler, Gaz Métro s'apprêtait et avait annoncé un

projet d'investissement en Ontario pour construire elle-même certaines infrastructures que TCPL se refusait à construire, avec Union. Nous avons une demande d'interconnexion sur une partie du réseau de TransCanada, à des endroits où ils avaient des excédents de capacités. Nous avons également, les trois distributeurs dans l'Est, déposé une plainte officielle à l'Office national de l'énergie pour abus de pouvoir de marché de la part de TransCanada. Quand TransCanada, par exemple, émettait certains... quand TransCanada se disait prête à nous desservir éventuellement, mais que les prix qu'elle nous offrait pour acquérir des capacités à court terme dans le triangle de l'Est étaient trois, quatre fois supérieurs au tarif qui était normalement imposé par son propre régulateur. Quand TransCanada... puis je vais vous imaginer ça d'une façon la plus simple que je peux.

TransCanada, son but était : « J'ai actuellement des clients captifs de mon réseau qui paient. Je ne veux pas les desservir, mais je ne veux pas qu'ils se servent eux-mêmes ou qu'ils construisent ou qu'ils abandonnent le pipeline. » Nous amenant dans une situation où, à toutes fins pratiques, les choix qu'on avait c'est soit de se battre, comme on

le fait, ou d'accepter les tarifs, qui auraient été, selon nous, hautement discriminatoires. Les tarifs qui étaient offerts par TransCanada, pour vous donner une idée, étaient beaucoup plus élevés pour Gaz Métro et sa clientèle que pour d'autres clients en Ontario ou d'autres clients du côté américain. Les tarifs qui étaient offerts par TransCanada étaient des tarifs qui étaient fonction du degré de captivité des différents clients à son « mainline ». Ce qui créait des problèmes majeurs pour nous, entre autres.

Alors, dans l'intérêt public, nous nous devions d'essayer de trouver une solution à court terme. Je vais utiliser certains termes, on avait beaucoup de clients industriels, incluant au Québec, ou des associations qui nous approchaient en disant : « On comprend ce qui se passe actuellement et la nature des enjeux, mais s'il vous plaît, trouvez une solution rapide parce qu'entre-temps, durant les deux, trois ans que vous pourriez prendre à vous battre devant des régulateurs, le marché souffre et, collectivement, on perd de la valeur comme industrie. Alors, il faut régler ça. » C'est ce qu'on a essayé de faire.

Je vais vous faire certains constats, parce

que c'est des constats qui s'appliquent également à nous. Il y a une tendance naturelle dans le marché à l'heure actuelle à identifier des opportunités sans vraiment déterminer qui paiera et comment seront partagés les coûts résultant de l'évolution du marché. Vous vous rappelez qu'à Gaz Métro on a fait la même chose, quand on est venus se présenter ici, on parlait d'économies potentielles. Les économies qui étaient présentées étaient des économies par rapport au tarif de TransCanada. On ne s'est pas nécessairement dit... on s'est dit, on paie une grosse partie de ces tarifs-là, mais qui va payer pour le quatre cents millions (400 M) auquel je faisais référence tantôt? Qui va payer pour ça? Ça, ça n'a jamais été adressé par aucun intervenant éventuellement.

Ce qu'on s'est entendus avec l'Ontario c'est qu'on devait... on se devait, dans l'intérêt public et avec TransCanada, de trouver une solution globale où l'ensemble des franchises vont partager, dans la même mesure, les opportunités mais vont partager ensemble également les coûts reliés à ça. Pour ne pas créer, le moins possible, des perdants et avec une clientèle éventuellement à desservir qui aurait à en payer le prix. Alors, c'est un peu

dans l'esprit dans lequel on a abordé l'entente de principe.

Ce qu'il est important de mentionner quand on parle d'environnement changeant, TransCanada, dans les années à venir, ils ont une pression à cet effet-là, les excédents de capacités sont appelés à disparaître. Alors, dans le passé, quand on... Puis incluant pour Gaz Métro, à partir du moment où on fait des projections et on veut être prudent, comme on se doit de le faire, on arrive avec des prévisions. On avait quand même en tête qu'il y avait des excédents de capacités sur le réseau de transport et que faire une demande, par la suite, à TransCanada, on pouvait quand même relativement, facilement, avoir des capacités de transport supplémentaires. C'est un environnement qui est appelé à disparaître, à très court terme. Vous allez voir, un des sous-jacents fondamental de l'entente c'est que TransCanada va émettre un... ce qu'on appelle un « open season » un appel d'intérêt pour l'ensemble de la clientèle. À partir du moment où les gens, les marchés ontariens, québécois et du côté américain vont se positionner sur certains chemins par rapport aux capacités de transport, ils vont bâtir, mais ils vont également se servir de

cette information-là pour déterminer quel est l'excédent de capacités sur le réseau. C'est une chose... par la suite, ces excédents de capacité là, bien, je faisais le lien tantôt avec le projet à l'huile, avec d'autres projets, ils vont tout faire pour que ces excédents de capacités-là soient réutilisés à d'autres endroits éventuellement.

Donc, quand on parle du gaz naturel dans le futur, notre capacité à accéder rapidement à de la capacité pour amener du gaz au Québec va être grandement limitée par rapport à ce qu'on avait dans le passé. Ce qu'on a obtenu c'est de dire, au moins, « ne base pas ton calcul d'excédent de capacité sur des anciens chiffres où l'environnement était complètement différent. Donne-nous la chance, au départ, de vraiment mesurer dans quelle perspective on a besoin pour s'assurer de la sécurité d'approvisionnement dans nos propres franchises, de contracter à certains endroits, pour être certains qu'on va être capables de continuer de se développer puis de servir notre clientèle ».

Constat important puis qu'on a réalisé beaucoup dans les discussions avec les distributeurs ontariens. Vous savez, Transcanada

mettait beaucoup l'emphase, quand ils étaient à l'Office national de l'énergie, sur le fait que, tant qu'ils avaient un client d'importance sur le réseau, indépendamment de la... des tarifs résultant de leurs coûts de service, normalement ils devraient être à même de passer ce coût de service-là puis de le faire, je vais utiliser, avaler par la clientèle qui reste. Alors, le concept de « last man standing », ce que ça a créé dans le marché, c'est que l'ensemble des joueurs se regarde, distributeurs inclus, en se disant je ne veux pas être le dernier qui va demeurer sur le réseau puis qui va avoir à supporter l'ensemble de ces coûts-là. Parce que mon marché, puis de la clientèle que j'ai à desservir, va avoir à supporter beaucoup de coûts éventuellement. Alors ça a créé cette espèce de dynamique où on se regarde ensemble puis on se dit, on a beau se dire on bouge ensemble, on va essayer de trouver une solution, mais tout le monde essaie de voir des plans B si jamais on ne réussit pas collectivement à se déplacer en même temps, qui va réussir éventuellement à se déplacer plus vite pour laisser la facture à d'autres. Alors, il faut être conscients de ça.

Et dans l'entente qu'on a conclue ensemble, c'est pas simplement une entente entre trois distributeurs et TCPL. C'est une entente collective entre trois distributeurs également qui avaient des inquiétudes à l'égard les uns des autres. Ou, par exemple, Gaz Métro ne pouvait pas, on se disait, c'est bien beau par exemple de s'entendre pour dire qu'on va payer pendant quinze (15) ans des tarifs puis on va utiliser le triangle de l'Est. Mais ce qui serait une situation d'horreur pour nous c'est qu'éventuellement, Union et Enbridge, qui sont à proximité de Dawn, bâtissent dans trois ans, quatre ans, investissent et puissent complètement « by-passer » le système puis que nous qui, ça pourrait nous coûter deux milliards (2 G\$) ou trois milliards (3 G\$) « by-passés », on reste pris avec des coûts exorbitants.

Alors, il y a une très grande valeur ajoutée dans cette entente-là au fait que les trois distributeurs qui représentent actuellement environ soixante à soixante-dix pour cent (60 %-70 %) du marché, de TCPL se commettre à utiliser les infrastructures dans l'Est pour être sûrs qu'il n'y en a pas un des joueurs, ou un marché ultimement, qui demeure avec des coûts exorbitants. Alors, on

va partager des opportunités, mais on va partager les coûts ensemble également.

Quelques précisions avant de passer sur l'entente dans le détail, sur la décision de l'Office national de l'énergie. Certains joueurs, puis on peut le comprendre, regardent les tarifs actuels de TCPL et se disent que cette réalité-là, c'est des tarifs qui ont été donnés et qui devraient être fixés pour une période de cinq ans. La réalité, pour vous donner quelques indications, quand Union et Gaz Métro ont déposé leurs demandes pour s'interconnecter aux pipelines de Transcanada, l'Office national de l'énergie a tout de suite émis des questionnements importants sur qui va être responsable de supporter les coûts, les pertes de revenus sur le « mainline » éventuellement. Parce que dans sa décision, ce qu'elle avait mentionné quand elle l'a émise, elle a dit : au moment où Transcanada va réaliser ou projeter avoir des pertes importantes qui vont atteindre un certain seuil critique dans les années à venir, elle se doit de revenir vers son régulateur pour qu'on ait une discussion sérieuse sur est-ce qu'on doit réajuster immédiatement à la hausse les tarifs ou, est-ce que Transcanada est dans une situation où le

risque fondamental se matérialise et devrait supporter une partie de ces coûts-là.

Alors, quand on regarde ça, qu'est-ce qui s'est passé depuis la décision? Transcanada, et je pense que l'Office a été clairvoyante dans la façon dont elle l'a fait, ce qu'elle a fait quand elle a émis la décision, c'est qu'elle a donné beaucoup de discrétion à Transcanada pour pouvoir charger des coûts qui étaient supérieurs à ce qu'elle chargeait dans le passé.

Des clients qui veulent, par exemple, avoir des services interruptibles sur le réseau de Transcanada, se sont retrouvés à payer des primes qui faisaient en sorte que, contracter ferme douze (12) mois ou contracter pour un mois, était exactement l'équivalent. L'Office a voulu donner des outils à Transcanada pour pouvoir s'assurer de récupérer son coût de service.

Dans tous les cas de figures, on a fait beaucoup de scénarios, puis on ne peut jamais dire, on ne peut jamais statuer d'emblée au départ sur quelle serait la décision d'un régulateur. Mais quand on analyse la décision telle que l'Office l'avait vue, selon toute probabilité, à court terme, dans un scénario où on pense qu'on avait

quand même des bons arguments, où Trans..., où les distributeurs dans l'Est auraient « by-passé » en partie Transcanada, on croit que les tarifs de Transcanada se seraient, de façon substantielle, auraient été ajustés à l'intérieur de quelques mois. L'Office était placée dans un dilemme. Son... le choix de l'Office aurait été de dire soit les clients du Québec et de l'Ontario, vous demeurez captifs des chemins « long haul » et vous ne pouvez pas faire quoi que ce soit pour vous approvisionner d'une autre, d'une quelconque façon ou, d'un autre côté, il y a un manque à gagner qui se doit d'être redistribué au travers l'ensemble des clients de Transcanada, incluant des clients ici.

Alors, c'est un point important. Quand on fait la comparaison sur les taux résultant de cette entente-là, c'est bien et je peux comprendre qu'il y a des gens actuellement qui ne sont pas dans le moindre détail vont avoir tendance à comparer aux taux qui sont là actuellement, mais la réalité est toute autre, dans le sens que, dans quelques mois, à partir du moment où le Québec aurait eu l'autorisation de se déplacer ou trouver un moyen de déplacer ses approvisionnement, l'ensemble des taux sur le « mainline » aura augmenté de façon

substantielle.

Alors, les buts recherchés dans l'élaboration de cette entente de principe, je pense qu'on avait à coeur quand on négociait, on s'est entendu sur ce qu'on essayait d'accomplir. Chaque client devrait avoir le droit de s'approvisionner et de choisir sa source d'approvisionnement. Quand un régulateur et un client pour une franchise décident ensemble, de façon commune, de dire voici la marche à suivre, on devrait avoir la latitude par la suite pour pouvoir obtenir, aller jusqu'au bout des décisions qui ont été prises.

(13 h 39)

Avoir la possibilité de sécuriser les capacités de transport à la desserte de nos clients. L'insécurité qu'il y a dans le marché à l'heure actuelle et qui existait se devait de disparaître à court terme. Et, très important, d'avoir accès aux mêmes services et opportunités tout en acceptant de partager les coûts de façon non discriminatoire.

La clientèle du Québec, je le prends comme exemple parce que c'était nous qui nous faisons offrir les tarifs les plus élevés, on ne pouvait

pas accepter que les tarifs qui seraient offerts seraient fonction du degré de captivité des clients éventuellement. Ça se devait d'être des clients... des services et des tarifs qui soient non discriminatoires et qui soient offerts sur la même base pour l'ensemble des clients.

Et, naturellement, faire en sorte... favoriser un environnement et un cadre qui contribuera à minimiser le plus possible les hausses de tarif de transport TCPL dans le futur. Ce qu'on ne voulait pas faire c'est retomber un peu dans ce qu'on avait parlé à l'époque, une spirale tarifaire du côté de TCPL puis relancer des débats.

Alors, le modèle préconisé, qui est l'entente - excusez-moi, ça a été une longue introduction avant d'arriver à l'entente, mais je pense que c'est important. Le modèle préconisé est, à toutes fins pratiques exactement le modèle qui avait été préconisé par les trois distributeurs à l'Office national de l'énergie à l'époque quand il y avait eu une audience. L'Office national nous avait dit, à l'époque : « Qu'est-ce que vous entrevoyez comme futur qui pourrait fonctionner au niveau du " mainline " ? Il y a des problématiques à l'heure actuelle puis on sait que le triangle de

l'Est est probablement la portion la plus viable de l'ensemble du système. » À ce moment-là, ce qu'on leur avait présenté, ce qu'on avait positionné c'est de dire : « Ça serait probablement une belle opportunité de commencer à penser à segmenter le système. » Puis segmenter ne veut pas dire que chacun serait indépendant, parce qu'on est très conscient que Les Prairies et le segment du centre, qu'on appelle le NOL, il n'y a pas beaucoup de clientèle. Puis on ne veut pas nécessairement laisser TransCanada seule avec ces problèmes-là, mais il faut se donner une saine pression pour réussir ensemble à comprendre davantage quels sont les coûts, éventuellement. Alors, c'est le modèle qui est mis de l'avant ici.

Et, grosso modo, ce qu'on s'est entendus avec TransCanada c'est pour dire, je vais le positionner comme ça, il y en a qui font le saut un petit peu de nos partenaires quand je le positionne comme ça, mais je pense que ça traduit bien l'essence. Les distributeurs dans l'Est vont acheter la liberté, passé deux mille vingt (2020), car ils n'auront plus à supporter le poids des infrastructures qui pourraient être moins utilisées dans Les Prairies que dans le Northern Ontario

Line. Actuellement, la façon dont le « mainline » est... les tarifs sont effectués, l'ensemble des clients supportent l'ensemble des coûts et des infrastructures. Alors, c'est bien, on ne dit pas que ce n'est pas bien, ce qu'on dit c'est qu'à un moment donné, pour être dans l'esprit également de ce que l'Office voulait faire, c'est de créer une saine pression puis, disons, un momentum, pour que TransCanada se casse le coco un petit peu pour essayer de trouver des solutions à ses problèmes de surcapacités. Alors, nous, ce qu'on dit c'est : « Bâti, donne-nous accès, bâti les infrastructures dont on a besoin dans l'Est pour s'approvisionner plus près de notre franchise, ça va être un coût de service, en utilisant exactement la même méthodologie que ce qui a toujours été utilisé, mais tu vas le faire dans trois segments distincts. Le triangle de l'Est va être un segment, le NOL va être un segment, Les Prairies va être un segment. »

On est très conscient qu'une fois que les calculs ont été effectués pour dire, quel est le coût de service pour desservir chacun de ces segments-là? Il y a un tarif qui résulte de ça. Nous, ce qu'on s'est dit, la masse critique,

quatre-vingts pour cent (80 %) des volumes sur le « mainline » sont dans le triangle de l'Est. Alors, on s'est dit, la première étape, à tout le moins, c'est d'accepter de payer pour notre propre coût de service.

Alors, les tarifs qui ont été offerts par l'Office national de l'énergie, premier ajustement à la hausse, c'est de dire, le coût de service pur dans le triangle de l'Est, qui est très viable - et qui, en passant, est inférieur au coût qu'on obtiendrait si on rebâtissait nous-mêmes des infrastructures aujourd'hui - on accepte de la payer d'emblée.

La deuxième étape à ça, étant donné qu'il y a un fardeau, et les gens dans les deux autres segments nous disent : « Pourquoi moi, passé deux mille vingt (2020), j'accepterais que les distributeurs dans l'Est - qui était là au moment où ces infrastructures-là ont été bâties - deviennent libres et n'aient plus à supporter le juste poids des pertes et des infrastructures dans l'ouest du pays? Pourquoi j'achèterais ça? » Et ce qui a été fait comme entente c'est de dire, durant les six premières années, les distributeurs dans l'Est vont supporter un poids plus important, relié

à l'excédent de capacités. Mais surpoids qui va être distribué sur une période de seize (16) années. Alors, on se dit, on est responsable... l'ouest canadien également, Les Prairies et le Northern Ontario Line vont être responsables de payer une surcharge également, reliées à la surcapacité. Mais une bonne partie de ça va être assumée par les distributeurs dans l'Est pour les six premières années. Passé les six premières années, tout excédent de capacité, avec les pertes que ça pourrait générer dans les deux segments, ne pourront jamais être ramenés dans les tarifs des distributeurs de l'Est, à moins, à moins que les distributeurs de l'Est décident de continuer de s'approvisionner sur les chemins longue distance. C'est normal, si, par exemple, un distributeur faisait le choix ou un client, de dire : « Moi, je vais continuer de me servir du... des trois segments, bien, je vais payer pour l'utilisation que je vais en faire éventuellement. »

Vous vous rendez compte que d'accepter de payer un surcoût... le coût de service et d'accepter un surcoût, ce que ça aurait pu créer c'est un fardeau élevé dans les premières années, c'est la raison pour laquelle on a négocié avec

TransCanada pour l'amortir sur une période de seize (16) ans. O.K.?

Élément important à mentionner. Avant d'avoir les autorisations, éventuellement de rencontrer tous les joueurs de la part de l'Office national de l'énergie, il y a un quand même un certain temps à être écoulé. Alors, les tarifs qui sont actuellement en vigueur, qui ont été proposés par l'Office nationale de l'énergie, demeureraient en vigueur jusqu'à la mise en application de cette nouvelle entente-là éventuellement, en date du premier (1^e) janvier deux mille quinze (2015), si possible.

(13 h 45)

Je vous ai parlé de l'appel de soumissions. L'engagement des parties, je vous en ai glissé un mot, mais c'est important, les trois... les trois distributeurs s'engagent à poursuivre l'utilisation, à ne pas « by-passer » le triangle de l'Est. Comme je vous mentionnais tantôt, Gaz-Métro et le Québec n'ont aucun avantage à ce que les distributeurs de l'Est investissent pour « by-passer », ils nous laissent tous seuls avec les coûts. Eux, également, de leur côté, se disent : « On n'a aucun avantage à ce que, je ne sais pas,

vous trouviez une solution magique pour dans trois ans, cinq ans ». Qui sait? Est-ce qu'il va y avoir de la production pour... gazière pour desservir notre franchise dans son entièreté d'ici deux ou trois ans? J'en doute, mais je peux vous dire, par exemple, que dans la tête des distributeurs ontariens, c'est une réalité puis c'est quelque chose qui leur tient à coeur tout de même, puis ils se disent : « Nous, même si le risque peut être évalué selon différentes perspectives comme n'étant pas un risque avec une haute probabilité ou non, c'est une chose qui est un »... à laquelle ils tenaient de façon importante. Autant nous, on se disait : « Géographiquement, vous êtes placés beaucoup plus près de Dawn pour investir et « by-passer ». Le « play », c'est comme ça que ça a fonctionné, c'est que d'un autre côté, ils disaient : « Oui, mais de votre côté, est-ce que le « shale gas », la production va se produire d'ici deux, trois ans puis va faire en sorte que vous allez « by-passer » complètement le système »? Alors, on s'est dit : « Collectivement, on demande à TransCanada de réinvestir, on va demeurer collectivement ensemble, au moins pour ces quinze (15) prochaines années-là. Gros point également

pour le Québec, vous savez, lors de la dernière décision, l'intégration des coûts de TQM avait été un point majeur à l'Office national de l'énergie où certains joueurs, certains intervenants, disaient : « La pression devient tellement forte sur les tarifs qu'à un moment donné, on considère que TQM, l'ensemble des coûts reliés à TQM, quatre-vingts millions (80 M) par année, devrait être assumé par la clientèle du Québec ».

L'Office national de l'énergie a statué que ce ne serait pas le cas dans leur dernière décision, mais je peux vous dire que c'était hautement... plus la pression augmente hautement contestée par différents joueurs dans l'industrie. On a voulu, en même temps, qu'on s'entendait pour dire : « On va continuer d'utiliser le segment de l'Est éventuellement », on a voulu enlever cette menace-là également, alors, on s'est entendu avec les distributeurs et TransCanada sur le fait que l'ensemble des joueurs et intervenants supporteraient l'intégration des coûts de TQM à être supportés par l'ensemble des distributeurs dans l'Est et qu'on minimiserait cette menace-là éventuellement, dans le futur, pour l'ensemble... pour nous tous.

Un des faits également qu'on a eus, les trois distributeurs vont conserver un minimum de tarif de chemin « long haul » pour les six prochaines années. Il est vrai que la Régie et l'intention de Gaz-Métro était de transférer cent pour cent (100 %) de son approvisionnement à Dawn. Comme je vous le mentionnais, il y a quand même une incapacité physique, on ne peut pas le faire seul, alors on a eu à négocier avec les distributeurs et avec TCPL dans quelle mesure est-ce qu'on pourrait obtenir ça. Parce que l'option, si on ne s'entendait pas sur les modalités, aurait été de bâtir nous-mêmes, puis bâtir, comme je vous mentionnais, à trois milliards (3 G) de coûts pour se transférer à Dawn, je ne suis plus nécessairement sûr que l'économie du transfert à Dawn aurait tenu alors, on s'est entendu collectivement pour maintenir, jusqu'à la fin de deux mille vingt (2020), un certain niveau de « long haul ». Pour réaliser, en même temps, que ce qu'on fait, en faisant ça, quand je parlais d'une surcharge sur les tarifs pour tout le monde, le fait que tout le monde conserve de façon équivalente, dans son portefeuille, un pourcentage de « long haul » fait en sorte qu'on partage les

coûts de façon équivalente. Actuellement, si on prend par exemple le portrait actuel, si TransCanada a cinquante pour cent (50 %) du « long haul » et que Union en a vingt (20) dans son portefeuille, on se rend compte qu'on supporte quand même une grande majorité disproportionnée des coûts, du coût de service de TransCanada. Alors, le but était vraiment de dire: « On va supporter de façon équitable les coûts éventuellement reliés au « long haul ».

Tarifification discrétionnaire, TCPL s'est vu octroyer par l'Office national de l'énergie beaucoup de discrétion au niveau de ses prix, sur la façon de charger et de mettre des primes sur le marché pour différents services. La réalité, c'est que depuis qu'ils se sont fait donner ces outils-là, TransCanada a réussi à ramener en contrat ferme, pour un point quatre BCF (1,4) de capacité, des gens qui normalement, utilisaient certains services seulement en pointe, certaines... à certaines périodes de l'année, maintenant ont eu à se commettre sur une longue période. Ça a généré beaucoup de revenus à notre bénéfice à tous parce que ça baisse les tarifs d'un peu tout le monde, alors si les gens, par exemple, quand on négociait,

si on était revenu à l'ancien monde puis qu'on avait essayé de convaincre l'Office national de l'énergie, ce qu'on doute qu'elle aurait accepté, ça aurait probablement ramené une dynamique qui aurait été difficile, où on aurait eu peut-être un potentiel pour revenir dans une spirale, ce qu'on ne veut pas faire.

Détournement de transport, ce qu'on appelle les droits de diversion, TransCanada a accepté, à l'intérieur d'un même segment, de revenir dans une approche où les distributeurs vont pouvoir faire de la diversion, s'il y a des excédents de capacité, éventuellement, pouvoir la remettre en marché puis c'est un outil qui était considéré comme essentiel. Ils ont accepté de le faire. Ont accepté d'offrir des nouveaux services, entres autres, quand on parle, il y a une réalité à l'heure actuelle, le gaz entreposé à Dawn, à l'heure actuelle, est probablement dans son taux historiquement le plus bas. Quand on parlait que TransCanada charge des sommes qui sont historiquement très élevées pour faire cheminer du gaz qui n'est pas sur une base annuelle sur son pipeline, ce n'est pas un incitatif pour des producteurs éventuellement à dire: « Je vais aller entreposer du gaz à Dawn »,

puis c'est clair que collectivement, on a un avantage à ce que ces entreposages-là, quand on... au sortir de l'été, soient le plus élevé possible, alors, ils ont accepté de créer un nouveau service qui va faire en sorte de favoriser les transferts et les flots gaziers pour pouvoir avoir un entreposage qui soit de nouveau plus sain que ce qu'on a vu dans la dernière année.

13 h 50

Il y a une initiative actuellement à l'Office national de l'énergie où l'Office se questionne sur les coûts d'abandon des pipelines, ça dure depuis plusieurs années, c'est quelque chose qui va être traité à part de l'entente. On ne sait pas encore la direction que va prendre l'Office national de l'énergie, il serait difficile de s'entendre au préalable sur ce que... sur l'issue éventuelle des consultations. Alors, ça a été vraiment mis à part de l'entente que vous avez devant vous.

Durée des contrats. Durée des contrats, avis de renouvellement qui passerait à deux ans. On parle de... TransCanada, il faut se rappeler que, dans leur première approche, avant d'offrir à l'ensemble de la clientèle le choix de

s'approvisionner à différents points, voulait forcer à dire : « Si tu es en " long haul " à l'heure actuelle tu vas te devoir de signer des contrats fermes immédiatement dix (10) ans éventuellement. » Puis on leur disait... on a déchiré notre chemise, quand on déposait des plaintes c'est un des éléments qu'on disait qui n'était pas acceptable. Alors, on a négocié avec eux pour leur dire : « Écoutez, un contrat quinze (15) ans, quand on bâtit des nouvelles installations c'est correct, c'est adéquat puis c'est... quand on regarde ce qui se passe dans le marché à l'heure actuelle, c'est tout à fait conforme. Mais pour un client qui est là, actuellement, puis qui a des capacités puis que tu ne recherches pas à desservir directement par l'installation de tes nouvelles infrastructures, bien, au minimum, ça va être un cinq ans, tu n'iras pas jusqu'à quinze (15) ans. »

TransCanada, il y a eu les négociations, le dernier taux qu'ils se sont fait octroyer de la part de l'Office national de l'énergie est un taux de rendement de onze point cinq pour cent (11.5 %). Alors, ont accepté de baisser à dix point un pour cent (10.1 %) puis à ajouter une contribution de

cent vingt millions (120 M) sur six ans, ce qui ramène leur taux effectif à environ neuf point trois pour cent (9.3 %). Un taux qui sera fixé pour toute la durée, ça fait qu'on parle d'une durée de... jusqu'en deux mille vingt (2020), c'est le taux qui serait fixé, à neuf point trois (9.3).

Mécanisme de partage des excédents des revenus et des manques à gagner. On a voulu quand même avoir un certain incitatif pour TransCanada pour générer le plus de valeurs possibles sur le système et dire, bien, il faut que ça soit le plus symétrique possible. Alors, TransCanada, dans aucun cas, même s'ils génèrent de la valeur ajoutée par rapport au scénario de base, qu'on va présenter, ne pourront dépasser le onze point cinq (11.5) qu'ils s'étaient fait octroyer à la base par le Régulateur, et ils ont un plafond de huit point sept pour cent (8.7 %).

Règlement des litiges. Je peux vous dire qu'il y a beaucoup de gens et beaucoup d'équipes qui ont été démobilisés le lendemain de la signature. Démobilisés dans le sens qu'ils travaillaient jour et nuit pour essayer de se préparer à la guerre. Je vais dire « la guerre » je pense que c'est le bon terme.

Alors, le lendemain de la signature de l'entente on a retiré notre plainte à l'Office national de l'énergie, on a retiré nos demandes éventuellement d'interconnexion parce que TransCanada a accepté de bâtir pour répondre à nos besoins. Et TransCanada, quand même, je ne sais pas si tout le monde est au courant ici, mais TransCanada avait déposé une poursuite de quatre point cinq milliards (4.5 G) envers Enbridge. Poursuite dont le but était d'empêcher Enbridge distribution de bâtir certaines installations en Ontario pour desservir le Québec, entre autres, pour éviter d'être « by-passé ». Alors, cette poursuite-là est tombée également du même coup.

Ça a été probablement un soulagement également pour les distributeurs en Ontario parce que la question n'a jamais eu à être élucidée, à savoir qui, si jamais la poursuite allait jusqu'au bout, qui aurait à supporter une poursuite comme celle-là. On peut comprendre que des clients de l'Ontario qui regardaient ça étaient hautement concernés.

Je l'ai mentionné d'emblée au départ, les points litigieux reliés au Projet énergie est, conversion, ont complètement été écartés à l'heure

actuelle. Ça ne veut pas dire que, dans tous les cas de figure, ces points-là vont devoir être... on va devoir en débattre à l'Office national de l'énergie qui va avoir à rendre une décision.

Les canaux de communication sont encore ouverts, si jamais, éventuellement, on considère qu'il y a quelque chose de plus... selon notre perspective, plus raisonnable sur la table, on pourra voir éventuellement s'il y a lieu de s'entendre. Mais, dans le cas actuel, disons que si ça ne bouge pas c'est probablement à l'Office national de l'énergie que ces discussions-là vont avoir lieu, vont se régler, le Régulateur aura à trancher éventuellement.

Quelques données financières. Vous avez ici la chance d'avoir probablement les derniers chiffres, qui nous ont été fournis dans les derniers jours, dernières heures. Quand on parle de l'impact sur les tarifs « short haul », courte distance, on parle d'une prime de cinquante-trois pour cent (53 %). Pour réaliser que, ce cinquante-trois pour cent (53 %) là, il y a un trente-six pour cent (36 %) qui est seulement relié au coût de services. Ce qui veut dire que, cinquante-trois pour cent (53 %), la majorité, comme je disais, est

pour donner le droit à TransCanada de récupérer son coût de services à l'intérieur du segment même.

La surcharge de dix-sept pour cent (17 %) est reliée au fait qu'il y a des surplus de capacités dans les deux autres segments. Quand on parle du tarif longue distance, jusqu'au triangle de l'est, on parle d'une prime de dix-huit pour cent (18 %) et on parle de onze pour cent (11 %) pour les clients des Prairies et du « northern Ontario line ». Comme je vous mentionnais d'emblée au départ, j'aime à vous le rementionner, c'est des chiffres à titre indicatif, c'est les meilleurs chiffres qu'on a à l'heure actuelle mais c'est appelé à boucher encore quant on va raffiner les chiffres.

Ce qu'il faut réaliser également c'est que TransCanada, quand ils vont envoyer leur « open season », leur appel d'intérêt, à court terme, avant de déposer une demande formelle à l'Office national de l'énergie, l'ensemble des tarifs résultant vont refléter les résultats de l'« open season ». Qui vont vraiment venir cristalliser quels vont être les volumes et quels vont être les chemins utilisés au cours des prochaines années.

À titre indicatif également c'est

important de mentionner que le différentiel entre le « short haul » et le « long haul », courte distance et longue distance, devrait se maintenir. Si on parle, par exemple, à l'heure actuelle, d'un différentiel de... d'un dollar ou un dollar et vingt, ce différentiel-là, même après ajustement, va se maintenir, au niveau des tarifs de TransCanada.

13 h 56

Idée de la finalisation de l'entente. Ce qu'on essaie... vous savez, il y a un processus de consultation et discussions au niveau des clients de TransCanada, le groupe de rencontre s'appelle le TTF. Alors, actuellement on fait la tournée de beaucoup d'intervenants pour leur expliquer les composantes du deal, un petit peu comme ce qu'on fait ici aujourd'hui avec vous. Au mois d'octobre, il va y avoir d'autres rencontres avec l'ensemble de la clientèle de TransCanada avec tous les joueurs pour leur expliquer les bienfaits de cette entente-là. Il va y avoir un vote normalement le six (6) novembre au TTF pour savoir est-ce qu'on a un règlement qui, qu'on peut présenter à l'Office national de façon unanime ou est-ce que ça va être une entente qui va être contestée. Alors à ce

moment-là normalement on va avoir, on va avoir une bonne idée des documents qui vont être plus avancés puis on prévoit déposer dans un, dans le cas, dans un cas comme dans l'autre, une demande à l'Office national de l'énergie au mois de novembre.

Il faut comprendre qu'il y a urgence. En toute transparence, il y a certains joueurs qui nous disent à l'heure actuelle, est-ce qu'on pourrait encore négocier? Est-ce qu'on pourrait changer certains termes de l'entente?

Je vous expliquais tantôt qu'il y a, on le sait je pense mieux que jamais ici, il y a des gens qui le réalisent un petit peu moins, qui sont à l'extérieur du Québec, qu'il y a... qu'il y avait urgence de s'entendre également et de déposer une entente. Quand on parle par exemple, et on ne le fait pas seulement pour ça mais il faut le prendre en considération, quand on parle du client tantôt auquel je faisais référence, puis on parle d'investissement peut-être de un milliard (1 G\$) au Québec, on a avantage à ce que ça ne dure pas pendant un an encore pour avoir une décision de l'Office national de l'énergie si on veut pouvoir avoir une chance, éventuellement, d'attirer des nouveaux clients au Québec.

Alors on s'entend tous, autant en Ontario qu'au Québec, pour dire il y a urgence d'avoir une décision la plus rapide possible de l'Office en bout de ligne.

Alors, si je résume rapidement, Gaz Métro s'engage à utiliser les infrastructures de TCPL jusqu'à la fin de deux mille trente (2030) au minimum, puis à conserver un minimum de transport longue distance jusqu'à la fin de deux mille vingt (2020). Ce qu'on obtient en contrepartie de ça, c'est on règle les incertitudes reliées à la capacité de s'approvisionner de sa franchise à court terme, on est à même de répondre aux besoins des nouveaux clients en termes de développement qui... on a la flexibilité de s'approvisionner à différents points en fonction de nos propres besoins, des décisions qu'on prend ici avec notre régulateurs. Les coûts de TQM continueront d'être partagés avec l'ensemble des clients du segment de l'est. On a la garantie que Gaz Métro ne demeurera pas le dernier client dans l'est du pays à supporter seul les coûts de TransCanada, ce qui n'est pas petit, et les tarifs résultant demeurent raisonnables et inférieurs aux alternatives qui consisteraient essentiellement à bâtir soit des

nouvelles infrastructures nous-mêmes au terme d'années de litiges et de longues périodes de construction. J'imagine que vous... on est tous conscients des risques qui viennent avec la construction éventuelle de nouveaux projets d'une ampleur comme celle-là.

Alors, je pense que ça fait le tour. LE

PRÉSIDENT :

Merci beaucoup Monsieur Cabana. Alors on va passer à la période des questions. Maître Sarreault, vous êtes mon premier élu. Maître Sarault, vous avez passé un bon été?

Me GUY SARAULT :

Oui, je vous remercie. LE

PRÉSIDENT :

Je suis très content de l'entendre, moi aussi. Alors vous avez entendu les instructions. On va commencer par un premier vingt (20) minutes. Je vais être assez sévère pour l'entente, que tout le monde, qu'on puisse tous poser les questions puis après ça, je verrai avec le temps qui restera dans la journée. J'en profite aussi Maître Sarault pour souhaiter la bienvenue à une de vos analystes que nous connaissons bien et en même temps aussi, je réitère ce que, je ne devrais pas le faire parce

que cela va de soi, que le professionnalisme de chacun fait en sorte que les murs de Chine sont élevés et qu'il n'y a pas de problèmes. Alors Maître Sarault, vous avez votre vingt (20) minutes. Merci.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GUY SARAULT :

Merci. Tout d'abord je voudrais vous remercier pour avoir quand même assez bien vulgarisé une entente et un environnement réglementaire qui est excessivement complexe et que j'ai moi-même suivi depuis que la décision RH-003-2011 a été rendue le vingt-sept (27) mars deux mille treize (2013). C'est... ça nous aide, mais c'est encore assez complexe et volumineux comme masse d'information.

Q. [4] La première chose que je voudrais vous demander, c'est que nous avons au dossier la pièce B-0049 qui est la lettre d'entente qui a été transmise à l'Ontario Energy Board le onze (11) septembre deux mille treize (2013). À part cette lettre-là, est-ce qu'il existe d'autres documents qui ne sont pas confidentiels? Donc, des documents accessibles qui peuvent nous permettre d'en savoir davantage sur l'entente, que ce soit des**** simulations, des calculs, des tableaux...

R. Malheureusement, il n'y en a pas. On aimerait ça,

on aurait aimé arriver au départ annoncer cette entente-là en même temps qu'avoir l'entente signée, les chiffres, mais ce n'est pas le cas là actuellement. C'est tout ça...

Q. [5] Mais il n'y a pas d'autres documents qui viennent expliciter ou compléter ce document-là...

R. Pas pour l'instant.

Q. [6] Parce que c'est quand même assez bref. Ça règle beaucoup de choses mais ça a seulement dix pages.

R. Oui, oui, on s'entend. Vous pouvez voir l'ampleur du défi qu'il y avait également et des discussions pour s'assurer que chacun des termes et des mots étaient les bons dans une entente comme ça.

Q. [7] O.K. J'ai numéroté votre présentation PowerPoint. Je vous annonce qu'en comptant la page couverture, la première, elle a vingt et une (21) pages. Mais c'est parce que...

R. Ça fait partie des typos que je n'ai pas eu le temps de corriger.

Q. [8] Non, non, non, c'est correct. C'est parce que, pour clarifier pour les fins de la transcription. Je vais vous dire que je vais aller immédiatement à la page 13. Alors, autres précisions sur l'entente. Alors vous dites, au

premier item :

Entente de droits fixes sur 6 ans,
deux mille quinze (2015) à deux mille
vingt (2020),

on parle évidemment du premier (1er) janvier deux mille
quinze (2015)...

avec réajustement au terme des trois
premières années

Q. [9] Pourriez-vous expliciter la nature du
réajustement qui est envisagé aux termes des trois
premières années?

R. Oui. Ce qui était assez clair pour nous, l'Office
national voyait d'un bon oeil qu'il y ait des
tarifs qui soient fixés sur une longue période pour
avoir plus de certitude au niveau du marché. La
difficulté à l'heure actuelle, c'est vraiment de
s'entendre sur quel est le scénario le plus
probable en termes de volumes qui vont être générés
suite à l'application d'un modèle comme celui-là.
Alors, vous comprendrez probablement
aisément que, du côté de TransCanada, à partir du
moment où on lui dit, durant une période de six
ans, on a à se positionner dès maintenant, on n'a
pas de boule de cristal, il aurait pu, je ne dis
pas que c'est le cas, il aurait pu y avoir une

tendance naturelle, être un peu plus conservateur au niveau des hypothèses à être utilisées. Et ce que ça aurait pu avoir comme impact, c'est des tarifs qui auraient résulté pendant une longue période qui soient trop élevés.

Ce qu'on essaie de faire du côté des représentants des clients éventuellement, c'est de dire, bien, on essaie d'avoir les hypothèses, puis on veut se baser sur les hypothèses des plus probables possibles et non pas les plus conservatrices. Alors, on s'est entendu ensemble pour dire, au bout de trois ans, c'est ce qu'on va faire quand on va soumettre les tarifs résultant de l'Office national de l'énergie.

On va se donner une chance au bout de trois ans si jamais dans toute la sagesse qu'on a essayé d'y mettre quand on a établi les hypothèses les plus probables, si on s'est trompé et que la réalité au bout de trois ans, c'est que les volumes sont plus élevés ou moins élevés que ce qu'on va avoir contemplé. Au bout de trois ans, on va réajuster les tarifs pour les années à venir pour être sûr de ne pas repousser dans le futur soit une baisse éventuelle des tarifs ou une hausse éventuelle des tarifs.

Q. [10] Et, ça, ces droits fixes là sur six ans...

R. Oui.

Q. [11] ... et la formule, conceptuellement la formule de réajustement après trois ans...

R. Oui.

Q. [12] ... j'imagine que ça va être explicité dans la requête que TransCanada va déposer début novembre?

R. Exactement.

Q. [13] Pour faire approuver l'entente?

R. Exactement.

Q. [14] Et, là, il va y avoir beaucoup plus de détails?

R. Beaucoup plus.

Q. [15] Au deuxième item, vous dites :

Les droits actuellement en vigueur le resteront jusqu'au trente et un (31) décembre deux mille quatorze (2014).

Alors, on parle évidemment ici des tarifs qui ont été approuvés par l'Office dans sa décision RH-003-2011 et qui sont entrés en vigueur le premier (1er) juillet deux mille treize (2013)?

R. Oui.

Q. [16] Correct?

R. Oui.

Q. [17] Eux vont rester en vigueur jusqu'au trente et

un (31) décembre deux mille quatorze (2014)?

R. Hum, hum.

Q. [18] Bon. Alors, on parle finalement du fameux un dollar quarante-deux (1,42 \$) à Dawn et du un dollar soixante-treize (1,73 \$) jusqu'à votre franchise?

R. Exactement.

Q. [19] C'est de ça qu'on parle?

R. Oui.

Q. [20] À la page 8 de l'entente B-0049, là... Avant, je vais vous poser une question préliminaire. On sait que l'entente n'a pas eu pour effet de régler la requête RH-001-2013 d'amendements tarifaires qui a été déposée par TransCanada au mois de juin, qui a fait l'objet d'audiences tout récemment...

R. Oui.

Q. [21] ... à l'Office nationale de l'énergie. Puis il y a toutes sortes d'amendements qui sont proposés là-dedans.

R. Oui.

Q. [22] On parle de renouvellement, de termes, tatati, tatata. Vous attendez-vous à ce que, potentiellement, la décision à être rendue par l'ONE sur RH-001-2013 puisse affecter les tarifs payables en vertu de la décision de mars deux mille

treize (2013)?

R. Je vais essayer de traduire peut-être de façon différente. L'entente qu'il y avait avec TransCanada, les audiences étaient déjà débutées sur les modifications tarifaires au moment où on s'apprêtait à signer l'entente ici.

Q. [23] Oui.

R. Alors, on s'est dit, on va laisser aller les choses...

Q. [24] Exact.

R. ... et il y a une décision qui va être rendue par l'Office national de l'énergie éventuellement.

Q. [25] Dans un mois?

R. Dans un mois. Avec une mise en application. En parallèle, indépendamment de la décision qui va être rendue par l'Office national de l'énergie, on s'est entendu ensemble sur qu'est-ce qu'on pense qui est raisonnable à l'intérieur d'une entente d'obtenir. Il faut savoir que l'ensemble des modifications tarifaires qui ont été demandées ne sont pas couvertes par l'entente qui est ici.

Q. [26] Exact.

R. Certains éléments sont couverts.

Q. [27] Il y en a qui sont couverts?

R. C'est ça. Certains ne le sont pas. Donc, la

décision à être rendue par l'Office national de l'énergie pourrait avoir un effet dans le futur à propos des éléments qui ne sont pas couverts. Les éléments qui sont couverts par l'entente, notre demande collective à l'Office national de l'énergie va être de superposer les modalités telles que dans l'entente ici à la décision qui va être émise éventuellement.

Q. [28] Vous anticipez la prochaine question que j'avais. C'est à la page 8, avant-dernier paragraphe de la lettre d'entente D-0049, on dit :

TransCanada will continue with its Tariffs and Services Modifications application (RH-001-2013) with the NEB, however, upon regulatory approval of the Settlement Agreement, will amend its tariff to effect the relevant terms and conditions of this settlement.

R. Oui.

Q. [29] Donc, la décision qui va être rendue par l'ONE sur la demande d'approbation de l'entente à être déposée par TransCanada au mois de novembre...

R. Oui.

Q. [30] ... va avoir préséance sur...

R. La décision à être rendue dans un mois.

Q. [31] ... les équivalents que l'on pourrait retrouver dans sa décision à être rendue dans un mois dans la RH-001-2013. On s'entend?

R. On s'entend.

Q. [32] O.K. Je veux que ce soit clair pour tout le monde.

R. Oui.

Q. [33] Ce n'est pas évident.

R. Non. Mais vous savez, juste pour donner un petit peu de perspective dans ça, ce qui est extrêmement compliqué pour arriver à s'entendre sur une entente comme celle-là, c'est qu'il y avait beaucoup de démarches, et de dossiers en cours.

Q. [34] Bien oui.

R. Alors, comment est-ce qu'on fait pour stopper sans savoir si on va réussir à s'entendre éventuellement? Très difficile. On a fait de notre mieux pour essayer d'arriver à une entente, et marier l'ensemble de ces considérations-là.

Q. [35] Mais j'ai bien compris.

R. Oui.

(14 H 09)

Q. [36] Alors, on a deux régimes, essentiellement, un qui va aller jusqu'au trente et un (31) décembre

deux mille quatorze (2014) et un autre qui va entrer en vigueur le premier (1^e) janvier deux^r mille quinze (2015).

R. Il y a une petite exception à ça. Vous savez, dans les droits de diversion, quand on regarde dans le détail ici, les droits de diversion, l'entente avec TransCanada, c'est que dès qu'il va y avoir approbation du « deal » dans l'ensemble, TransCanada va mettre tous les efforts pour les mettre en application avant le premier (1^e) janvier^r deux mille quinze (2015).

Q. [37] O.K.

R. Alors, pour les droits de diversion, qui était... un élément qui était requis de la part du marché, ils vont faire un... selon l'entente, un effort tout spécial, avec notre aide, à l'Office, pour les mettre en application plus rapidement.

Q. [38] O.K. Je reviens à votre présentation PowerPoint, page 14, page suivante - Autres précisions sur l'entente. Et on dit :

Les trois distributeurs vont conserver un volume minimal de « long haul » jusqu'à la fin de l'année deux mille vingt (2020).

R. Oui.

Q. [39] Et, à la page 3 de la lettre d'entente B-0049, il est précisé que ce volume minimal devra correspondre à treize pour cent (13 %) « of their system supply », n'est-ce pas?

R. Oui.

Q. [40] C'est ça la quantification.

R. Ce qui est actuellement en discussion, on regarde le modèle, vous savez, à la fin, il y a une clause particulière dans l'entente qui dit que, collectivement, ce qui est très important, on le comprend, c'est d'essayer de maintenir la hausse tarifaire la plus basse possible. On s'est fixé un objectif pour dire, on aimerait ça qu'elle soit maintenue en bas de cinquante pour cent (50 %). Alors, à la lumière des chiffres, quand on les regarde, on va statuer, collectivement, est-ce que ça treize (13), éventuellement, en toute transparence, est-ce que c'est quatorze (14), pour atteindre notre objectif, qu'on devait conserver? On va s'assurer, à toutes fins pratiques, que les trois distributeurs ont la même définition et la même...

Q. [41] O.K.

R. ... obligation.

Q. [42] Mon autre question est la suivante, c'est :

Sachant, suite à la décision de l'année dernière, que la quasi totalité de votre portefeuille de transport devait s'en aller à Dawn et sachant qu'avec l'entente, il y a un treize pour cent (13 %) qui va être encore en provenance d'Empress, on s'entend?

R. Oui.

Q. [43] Comment cette réalité va-t-elle se refléter dans votre tarif de transport, Gaz Métro, allez-vous faire un tarif comme « blindé »? Ce n'est pas du beau français, pardonnez-moi, mais un tarif amalgamé ou incorporant ces deux chiffres-là dans...

R. Je vais avoir besoin de mon coéquipier ici, qui a peut-être plus détaillé, au niveau de la façon dont c'est calculé.

Q. [44] Ou c'est encore en voie de...

M. FRÉDÉRIC MOREL :

R. Bien, c'est certain que ça va faire partie d'un dossier tarifaire. Le tarif que... comment Gaz Métro va refléter sa structure d'approvisionnement dans les tarifs à la clientèle? Bien, on va avoir le dossier tarifaire qui s'en vient, la phase 2, sur le plan d'appro très bientôt. C'est certain que là on va parler des impacts qui vont avoir lieu

dans deux ans. Je vous dirais qu'il y a encore de la réflexion à faire, oui, mais ça va être une approche tarifaire, on va s'assurer d'assurer l'équité à l'intérieur de nos clients.

Q. [45] C'est parce que même si ça prend effet le premier (1er) janvier deux mille quinze (2015), vous comprendrez que, pour mes clients, il y a des décisions contractuelles qui vont devoir être prises bien avant le premier (1er) janvier deux mille quinze (2015) pour les arrangements de transport, qui vont commencer à entrer en vigueur. Et ça c'est des considérations qui vont être très importantes pour eux.

R. Je comprends, mais ce qu'on facture à nos clients ce sont les tarifs approuvés par la Régie, donc...

Q. [46] Non, non, je comprends...

R. J'aurais beau vous donner une position aujourd'hui, si la Régie, dans un an, deux ans, change le tarif, vos clients vont payer une facture différente.

Q. [47] Non, non, on est très conscient de ça. Ce qu'on voudrait avoir, en autant que faire se peut, c'est une indication...

R. Oui.

Q. [48] ... de la direction que ça va prendre. C'est pour prendre des décisions tout aussi éclairées que

possibles au niveau contractuel, c'est ça...

M. PATRICK CABANA :

R. Mais on le comprend très bien. Je pense que c'est légitime de poser la question. On a beaucoup de questions auxquelles on ne peut pas nécessairement répondre d'emblée aujourd'hui, mais on va mettre tous les efforts pour y répondre le plus rapidement possible.

Q. [49] O.K.

M. FRÉDÉRIC MOREL :

R. Ce que je pourrais vous dire, Maître Sarrault, c'est que l'approche existante c'est, effectivement, de charger le même tarif à tout le monde. Donc, effectivement, la structure d'appro, mes clients en achat direct, qui me livrent à Empress aujourd'hui, bénéficient des achats à Dawn, que j'ai effectués, en ayant un tarif somme toute inférieur.

Q. [50] On s'en irait vers un tarif « blindé »?

R. C'est notre pratique existante...

Q. [51] Fort probablement.

R. ... telle qu'approuvée par la Régie.

Q. [52] C'est ce que je voulais savoir. Même chose, encore une fois parce qu'on veut savoir à quoi s'en tenir nous autres aussi, page 16 - Autres

précisions sur l'entente, - Durée des contrats et renouvellement. Vous avez des... maintenant des durées minimales et, pour les nouvelles constructions, on parle de... là ça commence à être... vous savez que les clients industriels, je ne sais pas si c'est un secret de polichinelle, ils n'ont jamais été très friands des contrats de quinze (15) ans ou des choses comme ça. Encore une fois, ces nouvelles conditions-là, comment allez-vous... avez-vous arrêté vos intentions quant au comment ça va être reflété dans vos propres tarifs de transports.

M. PATRICK CABANA :

R. Pas encore.

Q. [53] Est-ce qu'il y a une direction quelconque qui est...

R. Ça serait difficile de se positionner exactement sur ça. Comme on l'a mentionné tantôt, on essaie d'être le plus... de répondre le plus possible aux attentes de tout le monde, mais j'ai... on n'a pas la réponse sur ça encore. Je ne peux pas vous la donner immédiatement, ce matin.

Q. [54] O.K.

R. Ce qui est certain, ce qu'on essaie de toujours faire, c'est de toujours peser, de bien mesurer

pour que le fardeau éventuel de ces obligations-là soit équitablement réparti sur l'ensemble de la clientèle, pas privilégier une catégorie de clientèle au détriment des autres. Alors, ça va être des principes qui vont être maintenus.

Q. [55] O.K. Je m'en vais maintenant à la page 19 de la présentation PowerPoint.

R. Oui.

Q. [56] Vous donnez les dernières estimations pour les ajustements à la hausse, qui vont découler de l'entente, donc avec effet seulement à compter du premier (1^e) janvier deux mille quinze (2015)?^r

R. Oui.

Q. [57] Il y a une chose, j'ai de la difficulté à comprendre le dix-huit pour cent (18 %) de prime pour les tarifs longue distance « triangle », triangle.

R. Oui.

Q. [58] Et onze pour cent (11 %) de prime pour les tarifs des Prairies et du NOL.

R. Oui.

Q. [59] Qui sont également du longue distance.

R. Oui.

Q. [60] Est-ce que c'est cumulatif ce dix-huit (18 %) et le onze (11 %), c'est-à-dire est-ce qu'on doit

les additionner?

R. Non, c'est pas cumulatif.

Q. [61] Ou bien c'est dix-huit (18 %) au total?

R. Ce n'est pas cumulatif.

Q. [62] Au total c'est dix-huit (18 %) ?

R. Dix-huit (18 %), c'est ça.

Q. [63] O.K. On se comprend.

M. DAVE RHÉAUME :

R. Juste une précision, juste pour être sûr qu'il n'y ait pas un malentendu. En réalité, c'est... En réalité, c'est comme si c'était onze pour cent (11 %) chacun pour la surcharge. Sauf que, évidemment, les clients qui du transport longue distance dans le triangle doivent aussi payer, ils ont aussi une augmentation pour le triangle. C'est pour ça que ça a l'air d'être dix-huit (18 %) versus onze (11 %).

Me GUY SARAULT :

Q. [64] C'est comme sept qui vient s'ajouter.

R. Il y a comme un sept en réalité, exactement.

M. PATRICK CABANA :

R. Mais le dix-huit (18 %), ce n'est pas dix-huit (18 %) plus onze (11 %).

Me GUY SARAULT :

Q. [65] Mais le « aggregate » comme on dit en anglais,

c'est dix-huit (18 %) ?

R. C'est ça, oui.

Q. [66] Pour le tarif longue distance ?

R. C'est ça.

Q. [67] Vous ajoutez ensuite :

Notez que ces données représentent des estimations qui seront précisées au cours des semaines à venir.

Êtes-vous en mesure de nous préciser quand approximativement ?

R. Je peux vous dire qu'il y a une pression très intense entre les joueurs pour s'entendre le plus rapidement possible. Et on travaille jour et nuit, les fins de semaine incluses pour s'entendre sur les chiffres éventuels qui vont sortir. Mais je ne peux pas vous dire quand exactement.

Q. [68] Et lorsque les estimations seront précisées, est-ce qu'il y aurait moyen, on peut en faire un engagement si vous voulez, de produire des tableaux ou des simulations de certaines situations typiques fréquentes que l'on retrouve ?

R. Oui, je peux vous dire que l'intention, c'est, quand on parlait d'un vote éventuel au TTF...

Q. [69] Oui.

R. ... avant le vote éventuel, c'est clair que la

majorité des clients vont vouloir avoir l'impact sur les résultats. Alors, on s'entend tous. Le but est d'essayer le plus rapidement possible avant le vote de donner les données et de les rendre publiques.

Q. [70] Bien, est-ce que, à ce moment-là, est-ce qu'on pourrait en faire un engagement dans le cadre de la présente audience que les tableaux ou les simulations tarifaires qui vont être présentées au TTF, de les déposer, pour ce que ça vaut?

R. Oui. Bien, ce que je peux vous dire, moi, c'est que, de mon côté, puis j'ai à vérifier aussi avec TCPL, je ne sais pas jusqu'à quel point, c'est peut-être un avocat, je ne sais pas jusqu'à quel point au niveau du TTF quand ils diffusent les informations si c'est privé ou ça ne l'est pas. Je ne le sais pas. Dans tous les cas de figure... TTF est confidentiel. Donc, je pense qu'il n'y a pas eu de discussion à savoir quand est-ce exactement on pourrait les rendre publiques ces données-là. Mais à partir du moment où on a donné des chiffres ici...

Q. [71] Écoutez, moi, je pense que c'est de l'information qui est certainement très utile, encore une fois pour les clients à des fins de

décision contractuelle, qu'on va en tenir compte.
Est-ce qu'il y a moyen de tenter de convaincre vos amis
du TTF?

R. Je peux vous dire que c'est le cas, la volonté,
c'est le cas. Mais je ne peux pas parler ici au nom de
trois autres partenaires qui sont propres à
l'entente.

Q. [72] Je comprends.

R. Mais je peux vous dire que, actuellement, si on
donne des chiffres ici comme des pourcentages,
c'est assez aisé pour quelqu'un de calculer
éventuellement. Alors, je ne vois pas quelle serait la
problématique de fournir ces données-là. Avec, comme je
vous dis, avec l'avertissement où les
chiffres finaux avant dépôt à l'Office national de
l'énergie pourraient changer en fonction d'« open season
» de l'appel d'intérêt éventuel.

Q. [73] O.K.

LE PRÉSIDENT :

Maître Regnault.

Me VINCENT REGNAULT :

Juste ajouter simplement. De toute façon,
premièrement, il y a des audiences qui vont avoir
lieu au début du mois de novembre, qui vont
commencer au mois de novembre lorsqu'on aura

certainement l'occasion de reparler de tout ça.

Ensuite, les tarifs qui vont être établis sur TCPL sont évidemment la juridiction de l'ONÉ. Il y aura éventuellement une demande qui sera fournie à l'ONÉ. Donc, je pense qu'il faut tenir compte de tout ça. Les impact sur les tarifs vont être déposés dans le dossier de l'ONÉ, ne l'oublions pas. Et à ce moment-là, c'est certain que toutes les données deviendront publiques et les clients de maître Sarault pourront prendre leur décision en toute connaissance de cause.

Me GUY SARAULT :

Q. [74] Ça, vous parlez évidemment de la requête qui va être déposée début novembre par TCPL demandant l'approbation de l'entente. Et il y aura là-dedans des données chiffrées?

M. PATRICK CABANA :

R. C'est clair. Beaucoup de détails.

LE PRÉSIDENT :

Ça va, Maître Sarault? Me

GUY SARAULT :

Il m'en reste une.

LE PRÉSIDENT :

Non, mais ça vous va?

Me GUY SARAULT :

Oui, ça va m'aller, parce qu'on va le prendre quand ça va...

LE PRÉSIDENT :

De toute façon, on va tous être de retour ici au mois de novembre.

Me GUY SARAULT :

Exact.

LE PRÉSIDENT :

On pourra aussi dans une audience plus formelle. aujourd'hui, on est dans une audience d'information, on pourra voir qu'est-ce qu'il y a de neuf.

Me GUY SARAULT :

J'ai juste une dernière question.

Q. [75] Page 3 de la lettre d'entente, premier paragraphe. Et je cite :

This commitment does not preclude the LDCs accepting direct supply within their own franchise on a marginal basis (less than 5% of their needs/example : possible bio-methane projects promoted or supported by a government in the future).

C'est pour combien de temps cette restriction au

« home made supplies »?

R. C'est pour les quinze (15) prochaines années.

Q. [76] C'est pour les quinze (15) prochaines années.

Et est-ce que je dois comprendre...

R. C'est seize (16), c'est jusqu'en deux mille trente (2030).

Q. [77] Si jamais dans le scénario peu probable, mais selon quand même le scénario où le gouvernement du Québec devait aller de l'avant avec de la production de gaz de schiste, ça serait couvert par cette restriction-là?

(14 h 21)

R. Oui. Pour Gaz Métro. Ce qu'il faut comprendre, c'est que ça ne voudrait pas dire qu'il ne pourrait pas y avoir de gaz. Ça veut dire que la facture reliée à l'utilisation éventuellement, il faudrait la prendre en considération au moment de payer éventuellement pour le gaz qui serait produit ici au Québec.

Q. [78] O.K. Alors je n'ai pas d'autres questions pour l'instant. Ça va, merci. J'ai respecté mon vingt (20) minutes.

LE PRÉSIDENT :

Tout à fait Maître Sarault. Merci beaucoup. Je ne vois pas le FCEI, je ne vois pas Maître Sicard.

Oui, alors, Maître Paquet? Bonjour Maître Paquet. Me

GENEVIÈVE PAQUET :

Bonjour Monsieur le Président. LE

PRÉSIDENT :

Je ne serai pas discriminatoire. Votre été a bien été?

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Oui, merci beaucoup. LE

PRÉSIDENT :

Parfait. Alors, les règles sont claires. Vous avez vingt (20) minutes à partir de maintenant. On verra parce qu'il y a des joueurs qui avaient annoncé qui, ils n'y sont pas. Alors si jamais, dans un deuxième temps, on pourra voir pour vous accommoder. Alors on vous écoute. Merci.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

Q. [79] Je vous remercie. Bonjour aux membres du Panel. J'ai en fait quelques questions qui portent sur la résolution des différends entre les parties. Sans que vous n'ayez à prendre de document, là, en demande de renseignements, le GRAME avait une question précisément par rapport à leur récent appel d'offres, là, du vingt-huit (28) juin deux mille treize (2013) de CPL et puis pour lequel Gaz Métro, Union et Enbridge avaient déposé une plainte

collective.

Donc on demandait, le GRAME demandait, peut-être pour éclairer la Régie, de déposer les documents qui étaient relatifs à cette plainte. Et puis, en réponse, Gaz Métro nous indiquait que la plainte avait été retirée suite à une entente avec, entre TransCanada et les distributeurs et puis donc que les documents n'étaient plus pertinents.

Donc, ce qu'on voulait savoir c'est, à quelle date exactement, parce que la réponse du distributeur est datée du dix-neuf (19) septembre deux mille treize (2013), donc à quelle date la plainte collective à l'ONÉ a été retirée officiellement?

R. Mercredi le onze (11) septembre.

Q. [80] Merci. Est-ce, êtes-vous, êtes-vous au courant du fait que, si TransCanada a officiellement également retiré sa plainte à l'endroit d'Enbridge, la plainte ou le recours, là, de quatre milliards (4 G\$) dont vous faisiez état?

R. Ça c'est tout fait le lendemain, de façon concomitante. Oui.

Q. [81] Donc, c'est exact de dire que la condition de retirer les plaintes n'était pas conditionnelle, là, si on veut à l'approbation de l'entente par

l'Office national de l'énergie? C'était plutôt une condition, conditionnel à la signature de l'entente par les parties?

R. C'est, c'est, c'est l'essence aussi d'une entente comme celle-là c'est de dire écoutez, de s'entendre pour les prochains mois, collectivement aller présenter une entente et la vendre, c'est difficile si on maintient en-dessous de la gorge de chacun un couteau. Je prends une image. Alors on s'est dit, on va tout mettre ça de côté et de bonne foi, on va travailler ensemble pour le bien de notre industrie en mettant de côté toutes les armes. Alors c'est la façon dont ça a été fait.

Q. [82] Et puis dans l'éventualité où la plainte, où la plainte, où l'entente n'était pas approuvée par l'Office national de l'énergie, avez-vous une confirmation que les plaintes ne seront pas re-déposées?

R. Oui, l'entente c'est que normalement, on s'est donné également une seconde chance de bien agir dans l'intérêt de tous. Alors si jamais l'Office national de l'énergie n'approuvait pas l'entente telle que proposée, tout ce qui s'est passé avant ne pourrait pas nécessairement être ramené à la vie. Ça ne veut pas dire que, si par exemple

TransCanada n'agissait pas par la suite, après un refus éventuel de l'Office national de l'énergie, de façon telle que ça créerait éventuellement un autre malaise assez important pour déposer une nouvelle plainte, qu'on ne pourrait pas le faire, mais les histoires anciennes sont définitivement enterrées.

Q. [83] Mais cette... cette entente-là, donc est-ce que vous réfèrez à la page 8 du document confidentiel, en-dessous du titre - Litigation Issues?

R. Oui, le dernier paragraphe?

Q. [84] Oui, le dernier paragraphe. Donc,...

R. Oui.

Q. [85] ... c'est à ça. Mais si on considère que dans le fond cette entente-là doit quand même être approuvée, est-ce que cette condition-là tient quand même?

R. Oui.

Q. [86] Oui?

R. Oui. Elle tenait à la signature. Quand les quatre présidents ont apposé leur signature, on dépose les armes.

Q. [87] D'accord. Merci. Donc ça répond aux questions du GRAME. Je vous remercie.

LE PRÉSIDENT :

Merci Maître Paquet. Maître Neuman, avec ou sans ordinateur? Avec? O.K.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Pourquoi mon ordinateur vient de s'éteindre... LE

PRÉSIDENT :

Il est en vacances.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

... de façon inopinée. Donc peut-être qu'il n'était pas vraiment branché. Est-ce que je pourrais, parce que toutes mes questions étaient là, est-ce que je pourrais peut-être vous demander une pause et je vais voir si je peux résoudre le problème et récupérer mes questions.

LE PRÉSIDENT :

Cinq minutes ça vous va?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Je vais essayer de ne pas faire, au moins pour voir si je peux récupérer quelque chose sinon je vais faire ça de mémoire.

LE PRÉSIDENT :

On va prendre un premier cinq minutes et si vous avez besoin de plus longtemps, vous demanderez à Mme Lebuis de nous prévenir. Alors, on prend une pause de cinq minutes pour l'ordinateur de

maître Neuman.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

O.K. Merci.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

LE PRÉSIDENT :

Maître Neuman, est-ce que vous avez retrouvé votre équipement informatique?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Je l'ai ici, mais pour une première fois. LE

PRÉSIDENT :

Alors...

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Je vais vous poser les questions de mémoire. LE

PRÉSIDENT :

Quatorze heures trente-quatre (14 h 34), le vingtsix (26) septembre. Cela étant dit, Maître Neuman, je pense que j'ai eu comme information que la prise de courant ne fonctionnait pas?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

C'est ce que je crois, mais... LE

PRÉSIDENT :

Nous allons faire vérifier, je pense que beaucoup de monde nous entend?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

Et on va faire vérifier prise de courant plancher dans la salle d'audience. Maintenant vous allez faire ça... vingt minutes?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Absolument, oui.

LE PRÉSIDENT :

Parfait, merci. On vous écoute, Maître Neuman, merci.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

Q. [88] Alors, bonjour, bonjour Monsieur le Président, monsieur, madame les régisseurs. Bonjour messieurs, Dominique Neuman pour Stratégies Énergétiques et L'AQLPA. Ma première question, ce serait, juste pour m'assurer quant au nombre d'approbations réglementaires qui sont requises pour cette entente. Jusqu'à présent, ma compréhension c'est que ce nombre est de un. Si l'Office approuve cette entente, enfin, le texte qui résultera de cette entente et qui sera déposé en novembre, cela règle l'ensemble des éléments concernés par ce dossier, y compris l'aspect tarifaire qui a été mentionné également par Maître Sarault pour l'après

amendement.

M. PATRICK CABANA :

R. Mais c'est un petit peu plus complexe que ça, c'est vrai qu'il y a une autorisation pour cette entente-là, mais pour les constructions à y avoir en Ontario, les constructions à y avoir également sous la juridiction de l'Office national de l'énergie, il va avoir le dossier spécifique où ils vont devoir donner leur approbation sur chacun des projets éventuellement.

Q. [89] Donc, ce serait essentiellement une cause tarifaire...

R. Oui.

Q. [90] ... c'est ce que vous déposerez...

R. C'est ça.

Q. [91] ... par ce document en novembre?

R. Oui.

Q. [92] Je constate que... bien une des conditions essentielles de cette entente serait de reporter, si j'ai bien compris, les charges en surcoût qui résultent de... en fait qui résultent dans le triangle? Donc, ces charges de six ans, de les étaler sur seize (16) ans?

R. Exactement.

Q. [93] Est-ce que, selon votre expérience, c'est

parce que l'Office... l'Office n'est pas une étampe en caoutchouc, elle a une jurisprudence sur ces sujets, est-ce que c'est quelque chose qui vous apparaît raisonnable de demander à l'Office et avec une chance raisonnable de l'obtenir?

R. On croit que c'est le cas. L'Office, dans sa dernière décision, l'Office national de l'énergie avait rendu une décision où elle reportait certains coûts sur une base régulière, je crois que c'était quatre-vingt-quinze millions (95 M) par année à être éventuellement récupéré dans les années futures, alors c'est un concept avec lequel elle est familière.

Q. [94] O.K. J'attire votre attention à la page 3 de l'entente, au boulet qui se trouve au centre de la page. Le treize pour cent (13 %) dont on parle, que les distributeurs s'engagent à continuer d'acheter, c'est-à-dire, le transport... le transport que les distributeurs continueraient d'acheter en « long haul », dans le cas de Gaz Métro, ce serait treize pour cent (13 %) seulement de sa consommation EDA ou EDA plus NDA? Comment est-ce que vous le concevez?

R. Je pense qu'en date d'aujourd'hui, il serait probablement hasardeux d'essayer de voir avec

précision qu'est-ce que ce treize pour cent (13 %)-
là signifie. Comme je vous mentionnais puis quand
j'ai fait la présentation, il y a un objectif
commun d'essayer d'entendre, d'essayer d'obtenir,
de contenir la hausse tarifaire à cinquante pour
cent (50 %) et moins éventuellement. Alors, les
trois distributeurs, incluant TransCanada, nous
avons des réalités opérationnelles différentes. On
se doit de s'entendre sur qu'est-ce que représente
cette définition-là actuellement pour chacun
d'entre nous pour être certains qu'on a une
obligation qui est dans la même mesure, le partage
est équivalent d'un distributeur à l'autre, alors
l'intention pour certains, en toute transparence,
le treize pour cent (13 %), représente treize pour
cent (13 %) de l'ensemble des capacités de
transport que tu dois avoir pour ton gaz de réseau
incluant le transport pour tes clients industriels.
Pour d'autres, parties prenantes à l'entente,
disaient que ce n'était pas tout à fait ma
compréhension, c'est un petit treize pour cent
(13 %) différent, alors avant de m'aventurer pour
dire qu'est-ce que va être le résultat final, je
demanderai votre indulgence pour nous laisser
terminer nos discussions entre nous puis on va

pouvoir préciser cet élément-là.

Q. [95] En d'autres termes, vous êtes en négociation avec TCPL là-dessus?

R. C'est ça, l'entente de principes, comme on l'a mentionné, c'est une dizaine de pages, mais on dit tout le temps : « Le diable est dans les détails » et justement, il y a des détails à négocier.

Q. [96] D'accord, mais c'est du gaz de réseau, de toute façon, ça a été mentionné que c'est du gaz de réseau...

R. C'est...

Q. [97] ... pas le gaz...

R. ... comme je dis, pour certains partis, c'est l'intention, pour d'autres, ce n'est pas nécessairement l'intention. Où est-ce que ça va se terminer, l'esprit, l'esprit, je pense que c'est la façon la plus facile de répondre. L'esprit de l'entente était de faire en sorte que le poids relatif qui serait maintenu par les trois distributeurs serait équivalent. Alors, étant donné qu'on a des façons différentes de présenter nos chiffres, même auprès de notre régulateur, on veut s'entendre sur le fait qu'on va avoir le même fardeau éventuellement à maintenir en transport longue distance.

Q. [98] O.K. Je veux juste être sûr de bien comprendre, j'avais pris pour acquis, dans ce qui avait été peut-être écrit ou dit antérieurement que c'était du gaz de réseau, mais même cet élément-là n'est pas clair?

R. Non.

(14 h 44)

Q. [99] D'accord. Il est question du fait que dorénavant les distributeurs pourront s'approvisionner directement par Niagara/Chippawa Kirkwall.

R. Hum hum.

Q. [100] D'abord, est-ce que c'est une préoccupation ou est-ce que c'est un enjeu qui... qui intéresse Gaz Métro ou est-ce que c'était d'autres distributeurs qui étaient intéressés par cette option mais que Gaz Métro continuera de s'approvisionner à Dawn puisqu'il y a tout un processus qui a été fait devant la Régie justement pour cibler Dawn?

R. Oui, nous sommes toujours à l'écoute de quelles seraient les meilleures opportunités éventuellement pour l'ensemble de notre clientèle. Il faut regarder éventuellement ce qui serait disponible. La réalité est tout de même qu'à court terme, dans

l'appel d'intérêt de TransCanada, il va falloir se positionner. Ce qu'on ne voulait pas, dans l'entente, on voulait être certain de couvrir, dans l'entente, qu'au cours des prochaines années, parce qu'il va y avoir du développement également, on l'espère, dans les différentes franchises, c'est que l'ensemble de l'entente était pour couvrir l'ensemble des points de réception, éventuellement.

Q. [101] Donc, vous ne fermez pas la porte plus tard, et je veux être bien sûr de comprendre comment ça s'inscrit dans le processus devant la Régie...

R. Bien, c'est-à-dire que, si je donne un exemple concret, ça veut dire que, par exemple, dans cinq ans d'ici, quelqu'un arriverait, un nouveau client, espérons, un nouveau IFFCO de ce monde s'installe puis dit : « J'ai besoin de trente (30) BCF supplémentaires. » C'est certain que s'il y a des opportunités de marché, éventuellement, pour s'approvisionner à un endroit par rapport à l'autre, on va toujours être à l'écoute de ça puis on va avoir la discussion avec la Régie et les intervenants, à ce moment-là.

Q. [102] Et donc, si j'ai bien compris, ça vous amènerait à demander à la Régie de modifier l'approche ciblant Dawn, que vous avez déjà... qui

a déjà été approuvée par la Régie?

R. Ce qui pourrait être le cas.

Q. [103] Dans la preuve, et malheureusement je n'ai pas la référence, il a été mentionné qu'en attendant le désengorgement entre Maple... entre Parkway et Maple, qu'une option était d'utiliser le chemin qu'on appelle « around the horn ». Et, si j'ai bien compris, c'est un chemin qui part de Dawn, qui traverse le Michigan et le Minnesota et qui revient à... qui revient au Manitoba dans le « mainline » de TCPL. Est-ce que c'est... j'ai bien...

R. Non, je pense qu'on va essayer d'identifier avec la carte.

Q. [104] Oui, sur la carte.

R. Ce serait plus exact.

Q. [105] Parce que, dans la preuve, vous mentionnez Emerson. Donc, pour partir de Dawn à Emerson en contournant le Horn, je ne sais pas ce que c'est que Horn, c'est peut-être le Michigan, ça fait... Est-ce que cette option... qu'arrive-t-il de cette option?

R. Le but était pour TransCanada principalement puis je crois que, pour le bénéfice de l'ensemble de la clientèle, de dire s'il y a un chemin plus

économique que de bâtir de nouvelles infrastructures éventuellement, qui mettrait moins de pression sur l'ensemble des clients, on veut se réserver le droit, de façon globale, de pouvoir l'utiliser. S'il y a des installations qui existent encore, des capacités, on veut pouvoir les utiliser éventuellement.

Q. [106] Mais donc, cette option a été évoquée dans votre preuve, dans le rapport...

R. Oui.

Q. [107] ... de consultant que vous aviez joint à votre preuve principale.

R. Oui. C'est d'ailleurs la façon, dont actuellement, TransCanada utilise son système. Ils essaient tout le temps de se servir des installations le plus possible qu'ils ont dans le sol.

Q. [108] O.K. Et donc, Gaz Métro, est-ce qu'elle a déjà utilisé ou est-ce qu'elle utiliserait ou cesserait d'utiliser ce chemin « around the horn » si les infrastructures de désengorgement de Parkway et Maple sont construites selon l'entente?

M. FRÉDÉRIC MOREL :

R. Quand vous dites, est-ce que Gaz Métro utilise ou n'utilise pas, la réponse c'est qu'on ne le sait pas, le flot physique du gaz. Donc, TransCanada a

cette option-là parce qu'ils ont des contrats, en anglais, le « back haul » sur de pipeline de Great Lakes. Donc, normalement, ils contractaient sur Great Lakes pour amener du gaz de l'ouest canadien vers la région de Dawn. Ils ont la capacité contractuellement, à Great Lakes, de faire le chemin inverse. Donc, TransCanada a, contractuellement, la capacité de faire ce flot-là. Donc, pour nous, c'est transparent. Nous, notre contrat demeure un contrat Dawn vers notre franchise. Que, contractuellement, TransCanada le fait transiter, le ramène en Alberta et le ramène, ça c'est transparent pour nous. Nous, on donne du gaz à TransCanada à Dawn et il arrive chez nous. Donc, l'option, c'est plus TransCanada qui l'a que les... les utilisateurs individuellement.

Q. [109] J'arrive à ce qui est appelé « Diversion Rights », à la section 5. Excusez, à la page 5 de l'entente. J'aimerais... je ne comprends pas très bien. Qu'est-ce qui est utilisé actuellement et qu'est-ce qui, éventuellement, continuerait d'être utilisé ou cesserait d'être utilisé quant au « Diversion Rights »? Qu'est-ce qui est utilisé par Gaz Métro? On parle de contournement, « diversion », je comprends que c'est synonyme de

contournement, dont on a parlé dans... dont il est question dans les acétates?

- R. Ça, je vous dirais, ce n'est pas nécessairement ce qui est utilisé par Gaz Métro aujourd'hui, c'est ce qui est utilisé par le marché de façon globale. Donc, aujourd'hui quelqu'un qui a un contrat de transport, mettons, entre Empress et Emerson, on va utiliser les points qu'on a parlé tantôt, pourrait demander une diversion jusqu'à Dawn ou jusqu'à East Hereford, mettons, jusqu'à l'extrême... l'extrémité du système. Dans la demande que TransCanada fait présentement à l'Office, pour lesquels le dossier est clos, on attend le délibéré, je crois que les plaidoiries ont eu lieu, même, donc, c'est en délibéré par l'Office, TransCanada demande, justement, de venir restreindre ces droits-là de diversion à vraiment les points qu'ils auront déterminés, sont à l'intérieur du tronçon initial.
- R. Ce que fait cette entente-là, c'est que ça vient d'ajouter un peu plus de flexibilité à cette restriction que TransCanada a demandé à l'Office.
- Q. [110] O.K. donc, plus de flexibilité pour TCPL si je comprends bien.
- R. Plus de flexibilité pour les détenteurs de capacité.

Q. [111] Même si les droits de diversion sont réduits?

R. Les droits de diversion... Le demande de TransCanada voudrait réduire les droits de diversion par rapport à ce qu'ils sont aujourd'hui...

Q. [112] O.K. Je comprends.

R. ... donc si on présume une décision positive de l'Office à la demande de TransCanada qui est présentement en délibéré, ce qui est prévu dans l'entente viendrait redonner des droits aux utilisateurs.

Q. [113] O.K.

R. Donc, redonnerait de la flexibilité à, en tout cas, un certain degré de flexibilité, aux détenteurs de capacité.

Q. [114] Je comprends. Et je reviens à la page 3 de l'entente, au premier boulet, mais avant de vous parler du premier boulet, il y a un élément connexe que je voudrais vérifier avec vous. Donc, le premier boulet porte... parle de l'approvisionnement en franchise par un distributeur. Est-ce que l'entente comprend une restriction à ce que Gaz Métro s'approvisionne à Waddington et donc utilise le court tronçon de Waddington jusqu'à, jusqu'à EDA? Est-ce qu'il y a

une restriction dans l'entente à ce sujet? Et est-ce que, est-ce que TransCanada offre un service Waddington jusqu'à EDA?

M. PATRICK CABANA :

R. Je peux, je peux, je vais laisser Frédéric compléter ma réponse mais non, à l'intérieur de l'entente, il n'y a pas de restriction, il n'y a pas d'obligation pour un des distributeurs à s'approvisionner à un point par rapport à un autre. L'élément c'était de trouver une façon d'offrir l'ensemble des services de façon non discriminatoire à l'ensemble des joueurs éventuellement. À savoir s'il y a un, vraiment une offre particulière en ce moment avant l'entente de Waddington jusqu'ici? Tu peux compléter.

M. FRÉDÉRIC MOREL :

R. Oui, il y a des, il y a des gens qui détiennent la capacité entre Waddington et la franchise de Gaz Métro. TransCanada avait mis en vente cette capacité-là pendant un certain laps de temps et par la suite avait suspendu le, le, ce tronçon-là. Donc, il n'offrait plus ce tronçon-là à qui que ce soit qui en faisait la demande mais les détenteurs qui avaient déjà des contrats ont encore leurs contrats. Donc il y a encore quelques joueurs qui

ont cette capacité-là.

- Q. [115] Donc, donc ce tronçon reste, l'offre de services sur ce tronçon reste, reste non offerte?
- R. Bien, elle est, elle est non, présentement elle est non offerte à des nouveaux expéditeurs, ça ne signifie pas fois que TransCanada va le restreindre suite à l'entente mais présentement, il y a quand même des joueurs qui ont cette... qui détiennent cette capacité-là.
- Q. [116] O.K. Donc, j'arrive au premier boulet de la pa... de la page 3. Je vous ai posé tout à l'heure la question de savoir est-ce qu'on par... quand on parlait d'un pourcentage, est-ce qu'on parlait de EDA plus NDA, et en fait, je vous poserais même la question, il y a trois réseaux de Gaz Métro dans sa franchise. Il y a EDA, il y a NDA et il y a Sainte-Sophie qui est, qui est un réseau réglemen... qui, qui fait partie des activités réglementées. Je vois que cinq, cinq pour cent (5 %) des besoins ça correspondrait à peu près, vous me corrigerez là, je, à peu près à vingt-huit millions de mètres cubes (28 M(3)) à peu près là. C'est le genre de chiffres qu'on a calculés rapidement. Or, il y a déjà cette quantité sur le réseau de Sainte-Sophie en fait qui, selon

différents scénarios, il y a déjà cette quantité. Donc, est-ce que le cinq pour cent (5 %), est-ce que je comprends qu'il, qu'il porte, au moins qu'il n'inclut pas Sainte-Sophie? Peut-être qu'il va inclure EDA/NDA mais... d'accord.

R. Excusez, oui, ça n'inclut pas Sainte-Sophie.

Q. [117] Ça n'inclut pas Sainte-Sophie. Bien, une chance! Comment est-ce que vous voyez cette restriction parce que d'un côté, il y a, comme c'est mentionné juste... justement dans l'exemple, il y a des projets d'approvisionnement en franchise, en biométhane qui sont supportées par, ou même peut-être financées par le gouvernement du Québec, et que vous concluiez une entente avec TCPL vous empêchant de recevoir cet approvisionnement si, en fait si...

R. Je crois que la nuance est importante. L'entente ne nous empêche pas de le recevoir. L'entente est une, est une entente pour dire que dans tous les cas de figures, on va devoir supporter les coûts éventuellement reliés au transport. On demande à TransCanada d'investir de façon importante. Alors on lui dit, bien on va être là pour les seize (16) prochaines années pour payer aussi notre part des infrastructures que vous allez mettre. Ils vont les

amortir probablement sur quarante (40) ans. Alors ça veut dire que si au Québec, par exemple, il y avait des projets qui faisaient en sorte qu'un approvisionnement serait disponible, il faudrait juste tenir compte de cette facture-là qu'on aurait à payer pour payer notre portion des infrastructures qu'on a demandées puis sur lesquelles on s'est commis à utiliser pour les seize (16) prochaines années.

Q. [118] Donc, dit en d'autres termes, si vous dépassiez le cinq pour cent (5 %)...

R. Oui.

Q. [119] ... cela signifierait que pour cette part qui dépasse, vous paieriez le transport.

R. Oui, il faut payer le transport.

Q. [120] O.K.

LE PRÉSIDENT :

Maître Regnault?

Me VINCENT REGNAULT :

Petite précision à ce stade-ci. Le vingt-huit millions (28 M\$) qu'a évoqué Maître Neuman, je crois qu'il est calculé en fonction du gaz de réseau uniquement et il ne comprend pas, ce n'est pas la totalité des approvisionnements qui entrent en franchise, et monsieur Cabana vous a clairement

expliqué qu'à l'heure actuelle, il demeurait des choses à être négociées quant à la signification du cinq pour cent (5 %), le cinq pour cent (5 %) à quoi il s'appliquait, bon, est-ce que ça comprenait le gaz de réseau et le gaz, les achats directs, oui, non, une partie, et cetera. Donc, peut-être juste...

M. PATRICK CABANA :

R. Si je peux me permettre. Le treize pour cent (13 %) ou est-ce qu'on est en discussion sur le cinq pour cent (5 %), ce n'était pas nécessairement...

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Q. [121] O.K. Alors, sur le cinq pour cent (5 %), c'est réglé.

R. Le cinq pour cent (5 %), comme on dit, on n'a pas reçu l'entente encore finale, écrite.

Q. [122] Oui.

R. On est en composition. Puis comme on sait, quand on arrive, figure imagée, j'aime beaucoup les avocats, on est entouré, mais c'est des gens d'affaires qui ont négocié l'entente, et maintenant on a des avocats qui révisent chacun des mots et virgules. Alors, c'est un processus nécessaire, mais qui prend un petit peu de temps. Quand vous dites, est-ce que c'est terminé? Ce n'est pas terminé encore.

Q. [123] Une chance que vous réutilisez vos avocats puisqu'il n'y aurait plus rien à faire de tous les dossiers que vous êtes en train de régler.

R. J'ai dit, c'est nécessaire, mais c'est un petit peu plus long.

Q. [124] Pour être sûr de mieux comprendre. Pour le treize pour cent (13 %)...

R. Le cinq pour cent (5 %), c'est pour l'ensemble.

Q. [125] Oui.

R. C'est pour l'ensemble.

Q. [126] Pour l'ensemble, incluant réseau plus achat direct?

R. C'est ça. Cinq pour cent (5 %), c'est pour l'ensemble de ce qui va... Si on prend un chiffre rond, deux cents (200) bcf au Québec de consommation, c'est cinq pour cent (5 %) de ce montant-là.

LE PRÉSIDENT :

Maître Regnault.

Me VINCENT REGNAULT :

Vous allez m'excuser, je ne veux pas intervenir intempestivement, mais c'est simplement, au niveau du calcul, ce qu'on me dit, c'est que cinq pour cent (5 %) de cinq milliards (5 G) de mètres cubes distribués, ça donne deux cent quatre-vingts

millions (280 M). Et ce qu'on suspecte, c'est qu'il y a peut-être eu une petite erreur de calcul de la part de maître Neuman, mais je ne le sais pas, entre deux cent quatre-vingts millions (280 M) et vingt-huit millions (28 M) de mètres cubes.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Peut-être qu'on a oublié un zéro juste avant que mon ordinateur s'éteigne.

LE PRÉSIDENT :

Mais, Maître Neuman, enfin votre intérêt ou votre questionnement, c'est de savoir à quoi va s'appliquer le cinq pour cent (5 %) ? Je pense que c'est ça qu'on comprend?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

C'est ça.

LE PRÉSIDENT :

Et je pense que monsieur Cabana a bien, là-dessus a été d'une clarté très transparente. Maître Neuman, il vous reste environ deux, trois minutes. Mais j'ai encore un peu de temps. Mais ne vous éternisez pas cela étant dit, mais allez-y.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

J'avais terminé. C'était juste pour le cinq pour cent (5 %).

Q. [127] Donc, on sait que ça inclurait l'achat

direct. Et ce serait à la fois...

M. PATRICK CABANA :

R. C'est pour l'ensemble.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Alors ça complète mes questions. Je vous remercie beaucoup.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Neuman. Et vous voyez que c'est possible sans ordinateur. Maintenant, il nous reste un peu de temps avant qu'on prenne une pause pour qu'on puisse vopir l'équipe de la Régie. Est-ce que, Maître Sarault, vous aviez d'autre chose qui vous vient en tête? Allons-y! Maître Paquet, si vous avez quelque chose, préparez-vous, parce que je vais vous poser la question. C'est oui ou c'est non. Merci.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GUY SARAULT :

Merci, Monsieur le Président. Je vais vous confesser que je suis un petit peu confus sur le fameux treize pour cent (13 %).

LE PRÉSIDENT :

Allez-y!

Me GUY SARAULT :

Relisons à la page 3 le dernier « bullet » de la première moitié de la page de la lettre d'entente,

B-0049.

All LDCx will commit to maintain a minimum of 13% of their system supply transportation portfolio [...].

Q. [128] Quelle est votre interprétation du terme « system supply transportation portfolio »?

M. PATRICK CABANA :

R. Si je peux vous indiquer ce qui pourrait permettre d'identifier les différences entre les différents distributeurs. Tu pourras confirmer si c'est le cas. Ma compréhension, par exemple, quand on prend Union Gas, par exemple, Union Gas n'offrira pas à ses clients industriels de s'approvisionner au niveau de la molécule et de demander à leur distributeur : Est-ce que tu peux me fournir le service de transport? Pour eux, quand un client décide de ne pas être en gaz de réseau, l'industriel doit s'occuper et de la molécule et du transport. Ce qui n'est pas nécessairement le cas pour Gaz Métro.

Q. [129] O.K.

R. Alors, quand on essaie de prendre cette définition-là textuellement et de l'appliquer à Union et à Gaz Métro, ça donne des volumes où l'esprit de l'entente où on s'était dit, on doit supporter un

même poids relatif, O.K... même à des distinctions où on doit encore discuter ensemble pour être certain que l'esprit est reflété dans les chiffres finaux qui vont être reflétés dans l'entente. Alors, c'est vrai que quand vous lisez ça avec la réalité de Gaz Métro, ce que probablement vous lisez, et je crois qui est la bonne lecture, c'est de dire, c'est treize pour cent (13 %) du gaz de réseau. Sauf que...

Q. [130] Mais on parle de « transportation portfolio ». Alors, ça serait « system gas », comme ils l'appellent en anglais gaz de réseau?

R. Mais « not including their direct purchase ».

M. DAVE RHÉAUME :

R. Juste à regarder la phrase suivante. La phrase suivante dit :

The system supply transportation
portfolio [...]

donc les mêmes mots,

... is the overall capacities needed
to serve the franchise not including
their direct purchase customers.

Me GUY SARAULT :

Q. [131] Quand vous dites « their direct purchase customers », est-ce qu'on parle pour Gaz Métro de

clients, comme la plupart des membres de l'ACIG qui achètent directement la molécule chez un fournisseur de leur choix, ou si on parle plutôt de clients qui détiennent leur propre capacité de transport?

M. PATRICK CABANA :

R. Monsieur Sarault, avec tout le respect que je vous dois, comme je vous dis, il y a des discussions à l'heure actuelle. Pour Gaz Métro, ça peut vouloir dire quelque chose, mais l'esprit de l'entente, entre nous, on ne veut pas que les mots qui sont utilisés dans l'entente, puis on s'est entendu de bonne foi, les quatre partenaires, pour dire, c'est une entente de principe.

Par la suite, si on s'aperçoit que l'esprit n'est pas bien reflété dans les mots qui sont utilisés ici, on se donne encore la latitude de s'entendre ensemble. Alors, ici, quand on l'applique, ça pourrait très bien faire en sorte, c'est ce qu'on ne veut pas, puis qui n'arrivera pas, pourrait faire en sorte que Gaz Métro, par exemple, se ramasse à conserver treize pour cent (13 %) d'un volume incluant le transport pour les clients industriels et que l'Ontario, de l'autre côté, se ramasse en disant, moi, étant donné que je

ne fournis pas le client, mon volume va être différent.

Alors, je ne vous donnerai pas quel va être à la fin en bout de ligne le résultat final. C'est sujet à discussion. Il faut qu'on s'entende pour refléter l'esprit de l'entente qu'on a prise avec nos partenaires d'affaires mais au moment où on se parle, est-ce que...

Q. [132] C'est prématuré pour vous de me donner une indication de l'avenue qui...

R. Croyez-moi, croyez-moi, si ce n'était pas prématuré, vous auriez eu la réponse très, très rapidement.

Q. [133] O.K., ça va. On va dire: « Histoire à suivre ».

R. Merci.

Q. [134] Merci.

LE PRÉSIDENT :

Maître Paquet, est-ce que vous avez un supplément de questions? Merci Maître Paquet. Alors écoutez, on va prendre une pause de quinze (15) minutes, nous allons revenir, donc, avec les questions de la Régie et aussi possiblement de la Formation, alors bonne pause et on revient donc, à quinze heures quinze (15 h 15), merci.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

LE PRÉSIDENT :

Maître Neuman?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Avec votre permission, Monsieur le Président, j'en avait encore une qui fait l'objet... une dernière question qui fait l'objet de deux interprétations possibles.

LE PRÉSIDENT :

Maître Neuman, nous sommes dans une séance d'information et une séance d'information, c'est pour informer, alors posez votre question et nous allons tous être informés et par la suite, nous allons aller aux questions de la Régie. Cela étant dit, Maître Neuman, il y a eu un petit signal, tantôt, un bruit dans notre salle de réunion qui une amorce de notre alerte de feu et là, j'ai dit à mes collègues : « Maître Neuman a mis le feu avec son ordinateur »...

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Sans doute, sans doute. LE

PRÉSIDENT :

Cela étant dit, il y a eu juste une amorce, alors

vous pouvez poser votre question. Me

DOMINIQUE NEUMAN :

Je l'ai éteint à temps. LE

PRÉSIDENT :

Oui, parfait.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

Q. [135] À la page 3, le premier boulet sur le cinq pour cent (5 %), la limite de cinq pour cent (5 %), selon votre compréhension, elle est pour six ans ou pour seize (16) ans?

R. Excusez, jusqu'en deux mille trente (2030).

Q. [136] Jusqu'en deux mille trente (2030)?

R. Oui.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Ça répond à mes questions, merci. LE

PRÉSIDENT :

Merci, Maître Neuman. Maître Turmel, pour la Régie?

INTERROGÉS PAR Me SIMON TURMEL :

Q. [137] Alors bonjour Monsieur Morel, Monsieur Cabana et monsieur Rhéaume. Alors j'ai quelques questions qui, au cours de votre... vos réponses ont été amendées, alors vous m'excuserez si parfois il y a des redondances, mais ça peut être pour des précisions.

Alors, je vous inviterais à prendre la

première page de l'entente, je vais l'appeler l'entente, même si on sait que c'est une entente de principes, ça va être plus simple. Alors, la page 1, dans la section - High Level Principal, au troisième point, et là je vais résumer, j'ai fait de la traduction libre pour que ça fonctionne plus vite, mais je pense... vous me confirmerez si la traduction n'est pas complète, mais ce qu'on comprend, c'est que les parties qui sont les quatre signataires de l'entente, ont prévu que tous les coûts du réseau principal seront recouverts par TCPL, c'est le principe qu'on a saisi, je dirais le fondement de l'entente, c'est bien ça?

R. Oui. Oui. Bien quand on dit « tous les coûts », c'est, comme sujet, tout le rendement qui a été réajusté avec un mécanisme...

Q. [138] Et voilà.

R. ... quand même de partage...

Q. [139] Et voilà.

R. C'est ça.

Q. [140] Exact. Alors suite à cette première référence-là, je vous guiderais maintenant à la page 3, qui est le dernier point de la section - Commitments et là, on en a parlé tout à l'heure, on peut lire que tous les distributeurs s'engagent

à maintenir, jusqu'à la fin de deux mille vingt (2020), un minimum de treize pour cent (13 %) de leur portefeuille en transport sur le réseau principal...

R. Hum hum.

Q. [141] ... de TCPL?

R. Oui.

Q. [142] Alors, on a compris également, et vous me confirmerez ou vous me corrigerez, qu'il y a un manque à gagner sur le réseau principal, ça, c'était, je dirais, une des sources des... du litige?

R. La source principale.

Q. [143] La source principale, voilà. On comprend également que selon l'entente, TCPL est assurée de recouvrer tous ses coûts, c'est ce qu'on a parlé avant, sous réserve de... des manques à gagner, des surplus, et bon, de la clause qu'on a...

R. Ce qu'il faut... ce qu'il faut... une petite caveat à ça...

Q. [144] Oui.

R. ... l'entente où est-ce qu'on dit que les distributeurs de l'Est...

Q. [145] Oui.

R. ... vont permettre à Gaz Métro une plus grande

opportunité, je dirais, de récupérer leurs coûts, va jusqu'en deux mille vingt (2020). Passé l'année deux mille vingt (2020), les manques à gagner qui vont être générés dans les deux autres segments, ça ne nous concerne plus.

R. Vous avez raison, vous en aviez parlé à la présentation, d'ailleurs.

Q. [146] Oui, c'est ça.

R. Effectivement.

Q. [147] O.K. Alors, quand on parle de risques pour TransCanada, c'est sûr que passé deux mille vingt (2020), quand quatre-vingts pour cent (80 %) du marché sur le « mainline » devient libre par la suite, j'avais utilisé l'expression « acheter sa liberté », mais au bout de... à partir de deux mille vingt et un (2021), ils ne peuvent plus revenir vers nous. Les manques à gagner qui se chiffrent encore de façon importante dans les Prairies, dans le NOL, par la suite, il ne reste plus beaucoup de clients...

R. C'est ça.

Q. [148] ... alors, ils vont devoir être très imaginatifs pour trouver des façons éventuelles de continuer d'évoluer pour pouvoir récupérer.

R. Le triangle de l'Est est libéré des deux autres

segments, je dirais...

Q. [149] Oui.

R. ... des... pour les deux autres segments.

Q. [150] C'est ça.

R. C'est ça.

Q. [151] Vous avez dit que... vous avez parlé du treize pour cent (13 %) qui peut être un quatorze pour cent (14 %), mais vous êtes à l'étude...

R. Oui.

Q. [152] ... était de limiter la hausse tarifaire au plus, aux alentours de cinquante pour cent (50 %)...

R. Oui.

Q. [153] ... un maximum de cinquante pour cent (50 %) ?

R. Oui.

Q. [154] L'analyse que vous faite actuellement, est-ce qu'elle tient compte du coût de la fourniture, et non seulement...

R. Non, on parle du coût du transport.

Q. [155] Du coût du transport.

R. C'est ça. Ça tient compte...

Q. [156] Du transport.

R. C'est ça.

Q. [157] O.K. Je reviens au treize pour cent (13 %), l'obligation de réserver treize pour cent (13 %) en

transport ou quatorze (14) ou selon ce que vous arriverez en conclusion. Est-ce que Gaz Métro est tenue d'y faire transiter du gaz naturel? En d'autres termes, est-ce que Gaz Métro pourrait payer le transport et ne pas l'utiliser.

M. PATRICK CABANA :

R. Je pense que l'essence, ce n'est pas une question nécessairement qui a été soulevée jusqu'à présent, mais l'essence, c'est normalement qu'il y a du gaz qui va circuler dans... Je ne pense pas que TransCanada y verrait, entre nous, probablement d'inconvénient à ce qu'on paye sans utiliser le... les capacités parce que ça voudrait dire qu'on utiliserait des capacités à un autre endroit éventuellement.

Q. [158] Oui.

R. Je pense qu'en bout de ligne j'ai de la difficulté à voir un scénario où ça pourrait être avantageux pour nous éventuellement de payer sans utiliser la capacité.

Q. [159] O.K. Merci bien. Est-ce que ces réservations en transport - on ne l'a pas vue à l'entente, mais peut-être que c'est implicite et si vous ne le savez pas, ce n'est pas grave - est-ce que ces réservations en transport sont assorties, comme

c'est généralement le cas pour les contrats de transport, d'un droit de renouvellement au-delà de l'année deux mille vingt (2020)?

R. Ça va être le cas. Ça va être le cas.

Q. [160] Ça va être partie d'un droit de renouvellement.

R. Implicitement, dans le problème qu'on avait éventuellement, c'était de ne pas avoir... on parlait des quantités tantôt reliées au projet à l'huile, c'est de ne pas avoir de droit de renouvellement, puis ça nous mettait à risque au niveau de la franchise éventuellement. On ne veut pas... on ne veut pas répéter des choses comme celles-là.

Q. [161] Je comprends bien. Je vous amène à d'autres références, deux références. Alors, à la page 2 de l'entente, la section... toujours la même section « Commitments » au troisième point qui est le dernier boulet, bullets de la page :

Les parties ont prévu que les distributeurs pourront, au cours des seize (16) prochaines années, changer leur point d'approvisionnement, mais devront, dans tous les cas, continuer à utiliser le triangle de l'est de

l'Ontario.

Est-ce que je résume bien ce qui est indiqué?

R. Oui. L'essence?

Q. [162] Oui. L'essence de...

R. Je vais attendre les questions.

Q. [163] Oui. À la page 4 maintenant, là vous retenez celui-là, à la page 4, dans la section « Bridging contribution for supply flexibility ». Il est prévu, à la quatrième phrase du point C, en fait, au centre du point C. Vous l'avez? Ça commence par TransCanada.

R. Hum, hum.

Q. [164] Il est prévu que :

Les surcharges pour le triangle seront réparties sur une période de seize (16) ans afin de minimiser leurs impacts sur les tarifs.

R. Hum, hum.

Q. [165] O.K. D'éviter un choc tarifaire. On a les deux références et voici les questions. Peut-être pour vous c'est évident là, mais...

R. Non, ça va. Je comprends.

Q. [166] ... je dois les poser. Alors, y a-t-il, une relation entre, d'une part, l'amortissement sur une période de seize (16) ans de la surcharge

applicable au triangle de l'est de l'Ontario et, d'autre part, l'engagement par le Distributeur à utiliser ce triangle pour cette même période de seize (16) ans?

R. Vous voyez de façon très claire, oui, il y a une relation. Pour TransCanada, ce qu'il faut comprendre, c'est qu'à partir du moment où ils se disent « je suis garanti d'avoir des clients pour cette période-là » quand ils acceptent de reporter la récupération de certains coûts de façon importante, on parle de...

Q. [167] Sur seize (16) ans.

R. ... sur seize (16) ans. Il faut qu'il trouve, il faut qu'il soit assuré d'avoir certains clients au bout de ces... durant cette période-là pour le récupérer. Alors, c'est clair qu'il y a un lien direct.

Ça aurait été très difficile, je vous le confirme, de demander, par exemple, d'amortir sur une période de vingt-cinq (25) ans quand on s'est commis à utiliser le segment de l'est sur une période de seize (16) ans.

Q. [168] O.K. La prochaine question : est-ce que l'objectif de l'engagement, de ce dernier engagement qui est d'utiliser le triangle pour une

période de seize (16) ans, je vais vous en nommer deux, il y en a peut-être d'autres et vous me le complétez ou vous direz que les deux premiers ce n'est pas le bon objectif.

R. Ça va.

Q. [169] Alors, est-ce que l'objectif est d'assurer le paiement de la surcharge et/ou de s'assurer que les distributeurs n'utilisent pas un « by-pass » ou une voie de contournement ou bien est-ce que ce sont d'autres objectifs?

R. Bien, de façon, c'est... je vais y aller plus haulistique. On était dans une situation où on ne pouvait pas, à l'heure actuelle, selon TransCanada, moins précise, à moins de se battre pendant longtemps. On ne pouvait pas bâtir, on ne pouvait pas s'interconnecter sur leur système. Il ne voulait pas bâtir pour nous. Alors, j'appellerais ça une impasse. La seule façon de dénouer cette impasse-là, ça aurait été par la voie litigieuse qu'on avait débutée à bien des égards.

Alors, ici, l'entente de façon globale permet à TransCanada de dire « je vais réinvestir, je vais vous desservir parce que vous avez des obligations envers vos clients. On va trouver une façon ensemble d'avoir des coûts qui font du

sens ». Alors, c'est... c'est intrinsèque. C'est difficile de dire qu'un élément est relié à un point. Ces clauses-là, de s'entendre, par exemple, quand on dit à quelqu'un « tu veux investir », ils vont investir dans le futur. Quand ils veulent être certains qu'ils investissent, par exemple, qu'on va être là pendant un certain temps pour pouvoir récupérer les coûts, ne serait-ce que de l'investissement. Vous avez raison également quand vous faites le lien. Les distributeurs Ontario veulent être certains que Gaz Métro va être là pour les quinze (15) prochaines années pour supporter avec eux l'engagement et vice-versa.

On veut être certain, du côté du Québec, que l'Ontario ne trouvera pas une opportunité pour investir deux cent millions (200 M\$) et « by-passer » quatre-vingts pour cent (80 %) de leur volume pour se retrouver seul à payer le coût de service, alors que c'est vraiment...

Q. [170] Un ensemble.

R. Oui, c'est un ensemble.

Q. [171] Merci. On constate qu'on a un engagement jusqu'en deux mille trente (2030). Quelle est l'utilité, si on tient compte de la période, de la section à la page 3 - et là je n'ai pas pris la

note de la section, mais je vais y arriver - à la page 3 la durée des contrats vu qu'on est engagé jusqu'en deux mille trente (2030) à utiliser le triangle dans une section qui prévoit des droits de renouvellement ou des obligations reliées au délai...

R. Ce qu'il faut réaliser, c'est...

Q. [172] ... et la durée. Pardon.

R. Oui. L'engagement, l'engagement à l'heure actuelle, les trois distributeurs ont pris l'engagement de l'utiliser pendant une période de quinze (15) ans. Une bonne question que certains intervenants nous ont posée « si jamais, nous, on a de la capacité nous-même, est-ce que c'est un engagement » pour un distributeur industriel, par exemple, est-ce que ce serait un engagement également de l'utiliser, indépendamment du contrat qu'on va signer de l'utiliser pour quinze (15) ans? Ce n'est pas le cas.

Les trois distributeurs représentent à peu près soixante, soixante-dix pour cent (60 %-70 %) des volumes totaux dans le triangle. C'était suffisant à TransCanada qui, au départ, voulait demander du quinze (15) ans pour l'ensemble des clients.

Alors, on leur a dit « c'est une chose que les trois distributeurs s'engagent éventuellement à le faire. On négocie de bonne foi, mais on ne voudra pas que cet engagement-là s'applique aux autres clients, par exemple, industriels qui négocieraient directement ». Eux vont avoir à signer des contrats de quinze (15) ans ou avoir des cinq ans. Ça fait que c'est pour ça que c'est précisé dans le temps quand on parle de l'engagement. Ce sont les trois distributeurs qui ont pris cet engagement-là.

Probablement qu'il y a moins d'inquiétude dans la tête - et j'infère - mais il y a probablement moins d'inquiétude dans la tête de TransCanada qu'un client industriel va investir un milliard (1 G\$) pour « by-passer » son système.

Q. [173] Juste une minute. Je vous amènerais maintenant à la page 4, dans la section « Bridging Contribution for Supply Flexibility ». À la première phrase du point C, où est-ce qu'on était, en fait, tout à l'heure, alors il est indiqué que :

Les Tarifs pour le triangle de l'est de l'Ontario seront ajustés pour assurer le recouvrement des coûts et des manques à gagner avant le premier

(1er) juillet deux mille vingt et un
(2021) sur les segments...

les deux autres segments, en fait, celui des
Prairies et du NOL.

À la page 4, plus haut, dans la section « Tolling
Methodology », au premier point, on détermine la
moyenne des tarifs fixés pour deux mille quinze
(2015) à deux mille vingt (2020). Vous me suivez
toujours?

R. Oui.

Q. [174] Vous maîtrisez l'entente, hein, c'est ce que
je conçois.

R. On a travaillé jour et nuit pendant des mois.

Q. [175] Oui. Parce que je voyais que...

R. Oui.

Q. [176] ... vous me regardiez, non pas le document...

R. Oui.

Q. [177] ... mais j'ai saisi que vous saisissiez.

R. Oui.

Q. [178] À la page 1, au dernier point de la section
« Term of Settlement Proposal on Toles aspect », il
est écrit que les Compliance toles demeureront en
vigueur jusqu'au trente et un (31) décembre deux
mille quatorze (2014).

Alors, la question : comment sera calculée

la part des « shippers » du triangle de l'est de l'Ontario dans le déficit du revenu pour chacun des deux autres segments, soit celui des Prairies et du nord de l'Ontario.

R. Oui. Je vais essayer de le faire, c'est ce qui représente le plus grand défi sans avoir des chiffres précis à démontrer.

Q. [179] Hum, hum.

R. On calcule un coût de service pour chacun des segments, à la base, puis on se dit « voici le Revenu Requirement », les revenus qu'on devrait dégager pour couvrir les coûts dans chacun des segments. Le triangle de l'est, les tarifs sont ajustés à partir de ce qu'on appelle les « Compliance toles », c'est les toles imposés actuellement par l'Office national de l'énergie, ils sont ajustés à la hausse pour récupérer le coût de service du triangle de l'est.

Dans les deux autres segments, pour évaluer quel est le manque à gagner, il compare si on appliquait à toutes les livraisons à l'intérieur de ces deux segments-là le tarif imposé actuellement par l'Office national de l'Énergie, quel revenu serait généré dans ces deux segments-là.

Et on compare le revenu généré en

appliquant les tarifs de l'Office par rapport au coût... au revenu qu'on devrait générer pour, à l'intérieur de chaque segment, supporter et être autonome. Il y a un manque, il y a un différentiel. Est-ce que c'est OK jusqu'ici?

Alors, ce manque-là est réparti par la suite, on a trouvé ce qu'on appelle chez TransCanada, ils utilisent des « billing determinants ». Ce sont des unités de mesure qui tiennent compte de l'énergie et de la distance.

En fonction de cette unité de mesure-là, ils répartissent le manque à gagner des deux segments. Faut concevoir, comme je vous ai expliqué au départ, quatre-vingts pour cent (80 %) des volumes sont actuellement dans le triangle de l'est. Alors, la grande majorité de ces manques à gagner-là dans les deux autres segments reviennent et sont rechargés au triangle de l'est.

Q. [180] Ce que vous venez d'expliquer, est-ce que ça va être présenté lors de la requête que vous allez déposer en novembre auprès de...

R. Oui, c'est clair, ça va être très très détaillé.

Q. [181] Ça va être détaillé.

R. Très détaillé.

Q. [182] En lien avec la dernière référence - et je

vais vous... - l'avant-dernière référence, pardon, qui était à la page 4 de la section « Tolling Methodology », au premier point, où est-ce qu'on déterminait la moyenne des tarifs fixés pour deux mille quinze (2015), deux mille vingt (2020). La prochaine question, c'est : lorsque des hypothèses pour les calculs sont requises, celles présentées au dossier de l'Office national de l'Énergie ayant donné lieu au Compliance Toles, sont-elles utilisées pour les trois premières années ou s'agira-t-il d'une mise à jour? On a parlé des années ultérieures avec maître Sarault.

R. Je ne suis pas certain de comprendre la question.

Q. [183] Si je reviens à la référence où est-ce qu'on disait « Average fixe tole for the period of the settlement »...

R. Oui.

Q. [184] ... deux mille quinze (2015) à deux mille vingt (2020). Là on explique :

After the first three years, the billing determinants for the next three years will be reviewed and adjusted accordingly which adjustment will result in update tole for the next three years period.

Alors, on a présenté des hypothèses de calcul au sein de l'ONÉ qui ont donné lieu au « Compliance toles ». Est-ce que ces hypothèses seront utilisées pour les trois premières années ou s'agira-t-il d'une mise à jour?

R. Je dirais, je vais vous donner un ensemble... ça va probablement répondre à la question. Il y a certaines hypothèses qui ont été utilisées, il y a certaines méthodologies qui ont été utilisées également. Quand on parle de méthodologie, dans la dernière décision, ils avaient... l'Office a changé la méthode de répartition entre énergie et distance. Ils ont changé certaines méthodologies tarifaires. Ces modifications-là tarifaires que l'Office a autorisées la dernière fois vont tous être applicables à l'entente actuelle. Sauf que quand on parle d'hypothèses, l'Office national avait fait des hypothèses sur les volumes éventuels dans le futur.

Q. [185] Oui.

R. Ces hypothèses-là vont être revisitées, comme je le mentionnais, à la lumière de l'« open season » qui va avoir lieu à court terme.

Q. [186] Merci. À la page 5, dans la section « Discretion a repricing », au second point, on

saisit que TCPL va développer un nouveau service qu'elle appelle « Summer down storage » et il est précisé que le service sera non ferme. Alors, la question est simple, c'est : pourquoi ce service est-il non ferme?

R. Oui.

M. FRÉDÉRIC MOREL :

R. Écoutez, bien, le service ferme existe, il n'a pas besoin d'être développé là. Si quelqu'un veut contracter du Empress/Dawn, il peut le faire en service ferme. Le but de ce service-là, c'est que vous avez la discrétion qu'a TCPL présentement suite à la dernière décision d'Office fait en sorte que, pour ce segment-là présentement TCPL impose un plancher de près de quatre cents pour cent (400 %), la dernière fois que j'ai regardé, je crois, du tarif ferme justement.

Le but de ce service-là, c'est de, je vous dirais, un peu limiter cette discrétion-là à cent pour cent (100 %) pour la période d'été pour permettre effectivement au marché de remplir le stockage à Dawn et pour éviter d'avoir des impacts sur la disponibilité de l'approvisionnement à Dawn pour la période d'été, mais pour ce qui est de si quelqu'un veut un service ferme, ça ne l'exclut pas

du tout, c'est déjà existant.

Q. [187] O.K. Merci. Alors, j'aurai une dernière question qui est peut-être plus pratico pratique. Vous avez déposé le projet d'entente au dossier de la Régie. Il y aura, on a saisi, une entente - vous le souhaitez, les parties semblent le souhaiter - qui devrait...

M. PATRICK CABANA :

R. Définitivement, on est condamné à avoir une entente. Ça, je peux vous assurer de ça.

Q. [188] Bon.

R. Il va y en avoir une.

Q. [189] O.K. Et nous avons saisi, nous avons entendu que ce serait déposé à quelque part au mois de novembre.

R. Oui.

Q. [190] Il y a un dossier actuellement, ça a été déposé, le projet d'entente, dans le cadre du plan d'approvisionnement de Gaz Métro. Quel est l'impact pratique? Parce que là on a des dates d'audition, on a un projet d'entente et nous aurons une entente et des auditions à l'Office national de l'Énergie. Comment voyez-vous l'interaction entre la Régie, les interventions de la Régie, les interventions auprès de l'Office national de l'Énergie? Quel est

l'impact dans le dossier actuel de ce dépôt?

R. Tu pourras compléter. Pour nous, ce qui était très important, je pense, que ce soit pour nos clients, pour la Régie, on a été quand même assez visible dans les médias au cours des derniers mois.

Je pense qu'il y avait une conscience collective qu'il y avait un risque, un grand risque pour notre franchise dans les années à venir au niveau de la sécurité d'approvisionnement. C'était très important de venir démontrer qu'on faisait ce qu'il fallait actuellement pour venir enlever cette insécurité-là relativement à notre capacité à obtenir des capacités de transport éventuellement. Je pense que c'est un des premiers éléments.

Ce que ça change également, je vous mentionnais au début de la... quand je faisais ma présentation ce matin, que les temps où il y avait des excédents de capacité, notre façon de travailler pouvait être différente.

La façon de voir les choses était... puis on a focussé beaucoup - et je crois que c'était la bonne chose - à dire qu'est-ce qu'on peut faire pour sauver des coûts, toujours en ayant à l'esprit derrière nous qu'il y avait de la capacité disponible plus aisément si jamais on se trompait

au niveau de nos hypothèses, ce qui n'est plus la réalité des années à venir.

Alors, c'est important pour nous qu'on comprenne tous collectivement que, dans le futur, des capacités vont être plus difficiles à obtenir. Et quand on disait que TransCanada nous dit « si vous ne passez pas là, vous ne faites pas vos demandes, ça peut nous prendre jusqu'à trois ans par la suite pour vous obtenir des capacités supplémentaires, si c'est économique de bâtir ». On s'entend que si, par exemple, un client au Québec disait « moi, j'ai besoin de capacité supplémentaire », il n'y en a plus, mais que ce n'est pas économique de bâtir, on va se retrouver avec une problématique. C'est important que collectivement on soit conscient de ça.

Ce que ça change aussi comme comportement à même nos propres équipes. On a été pendant des années où on regardait les projections des trois prochaines années, puis on se disait « on va essayer de trouver collectivement où on doit tirer la ligne par rapport aux ententes puis aux demandes qu'on va faire à TransCanada ».

(15 h 50)

R. Je vais vous dire que, actuellement, avec le nouvel

environnement, Gaz Métro regarde et essaie de figurer, est-ce que la quatrième année, la cinquième année, qu'est-ce qui s'en vient? Parce que pour obtenir des capacités de transport, ce ne sera plus un an. On ne peut plus se tourner en se disant, TransCanada va être là dans tous les cas de figures. Alors, cet, cet état d'esprit-là, c'est important que tout le monde on le comprenne collectivement. Parce que c'est, vraiment chez nous, ça amène beaucoup de requestionnement sur qu'est-ce qu'on doit faire pour s'assurer de faire les bonnes choses pour notre clientèle dans ce nouveau cadre-là.

Q. [191] Et sur le volet calendrier, qui était la deuxième partie de la question,...

R. Oui.

Q. [192] ... la Régie aura une audition avec un projet mais sans conclusion de la part...

R. Bien, ce que je vous dirais, je pense que la Régie ça n'influence pas dans le sens que quand, quand la Régie avait rendu une décision pour dire il doit y avoir un déplacement, je pense que si j'ai réuss..., si je, un de mes souhaits, un de mes voeux pieux, c'est qu'on ait compris collectivement que les, c'était la bonne décision, ça demeure la

bonne décision parce que dans le futur, ceux qui vont demeurer avec du « long haul » n'auront plus autant de flexibilité éventuellement pour changer d'avis, et si collectivement au niveau du marché les gens se disent actuellement : qui va être le premier à obtenir du « short haul », c'est parce qu'il doit y avoir une bonne raison o.k.?

Il n'y a pas personne qui veut demeurer avec le gros de la facture. Alors, le plan d'approvisionnement, tel qu'il a été présenté, les décisions qui ont été rendues, demeurent bonnes, demeurent, c'est, c'est les mêmes. On a voulu donner un peu de visibilité sur ce qui s'en venait au niveau des tarifs mais l'option qu'on a de notre côté, c'est encore d'utiliser TransCanada. Ce n'est pas comme si on avait un autre joueur à côté qui nous disait une autre option puis on a besoin d'attendre de voir quels vont être les tarifs ultimes que l'ONÉ va décider.

Je pense que..., il n'y a pas de..., de ce côté-là, il n'y a pas de, c'est l'Office en bout de ligne qui va autoriser pour dire voici qu'est-ce que, dans l'intérêt public, quels sont les tarifs ultimes que les gens doivent utiliser puis, malheureusement pour nous, j'expliquais notre

situation de captivité, on est un peu pris avec les, les résultats ultimes qu'on va se faire offrir. Alors, on essaie de faire en sorte d'influencer le plus possible pour avoir les meilleures conditions.

Q. [193] Je vous remercie.

LE PRÉSIDENT :

Q. [194] Monsieur Cabana, juste pour continuer sur la dernière ligne de questions de Maître Turmel, j'imagine que, advenant le fait qu'il y a quelque chose que, qui se, qui survient entre maintenant et la pro..., notre prochain rendez-vous qui est au mois de novembre, j'imagine que, à ce moment-là, Maître Morel pourra nous préciser si effectivement il y a des enjeux ou des nouveaux enjeux qui s'ajoutent à la preuve qui est déjà déposée que nous allons entendre au mois de novembre?

R. Oui, le but c'est d'être le plus transparents possible et de donner l'information le plus rapidement possible à, à l'ensemble des intervenants et à notre régulateur. Alors, c'est le cas.

Q. [195] Parfait. Merci. Maître Regnault, avez-vous quelque chose à ajouter. Je vois que Maître ...
Oui, venez. Quelque chose à ajouter Maître Sarault?

Me GUY SARAULT :

Essentiellement c'est une question d'intendance dont j'ai déjà fait part à Maître Regnault plus tôt aujourd'hui.

Nous avons des difficultés au niveau du respect de l'échéance du trois (3) octobre pour le dépôt de notre preuve, la raison étant causée par plusieurs facteurs. Primo, Mme Lucie Gervais, notre analyste, va participer activement à la préparation de ce document-là qui va évidemment tenir compte de, des conditions de l'entente qui est intervenue entre les distributeurs et sur laquelle on aimerait faire des commentaires intelligents en autant que faire se peut, et consulter nos clients.

Cependant, elle doit être à Calgary les premier (1^e) et deux (2) octobre prochains^r justement pour des activités ayant trait au suivi de l'entente intervenue.

Alors, la, ce que nous voulons proposer ne changerait pas du tout la date d'audience qui demeurerait du six (6) novembre au treize (13), sauf erreur de ma part, mais ce que j'ai proposé à Gaz Métro, et j'ose espérer que ça ne cause pas de difficultés, ça serait de déplacer du trois (3) au neuf (9) octobre le dépôt de la preuve, de déplacer

du onze (11) au quinze (15) octobre le délai pour adresser des demandes de renseignements aux intervenants et de déplacer du vingt et un (21) octobre..., et de laisser au vingt et un (21) octobre plutôt, de demeurer au vingt et un (21) octobre pour les réponses aux demandes de renseignements qui nous auront été adressées et de maintenir l'audience au six (6) novembre.

Évidemment, on ne demande pas ça seulement pour l'ACIG mais en toute justice, pour tout le monde, de façon à ce que tout le monde soit traité sur le même pied. Alors, je ne sais pas si Maître Regnault...

LE PRÉSIDENT :

Maître Sarault, est-ce que vous avez, Maître Regnault, est-ce que vous avez un commentaire à nous faire?

Me VINCENT REGNAULT :

Donnes-moi juste un instant c'est parce qu'il y a une petite chose que je n'avais pas bien saisi ou sur laquelle on ne s'était pas tout à fait... entendus.

LE PRÉSIDENT :

Je vous en prie.

(15 H 55)

Me VINCENT REGNAULT :

Donc, allons-y de cette façon-là. Effectivement, ça va nous convenir.

LE PRÉSIDENT :

Écoutez, ce qu'on va faire, Maître Sarault et Maître Regnault, moi il faut que je regarde l'impact dans notre équipe et je ne peux pas vous donner une réponse maintenant. Je vais vous la faire connaître par écrit, possiblement au plus tard dans la journée de demain. Vous comprendrez qu'on va tout faire pour essayer de vous accommoder et de toute façon, même si vous aviez voulu changer les dates d'audience, il n'y a pas de date disponible avant le mois de janvier. Alors... non, bien moi si, si, si, on a besoin d'un plan d'appro Maître Regnault? On a besoin d'un plan d'appro.

Alors, écoutez, on a bien pris en note. Je vais rencontrer notre, nos équipes. Je vais voir ce que ça, ce que ça veut dire dans tous les dossiers de la Régie où nous sommes, puis on va vous donner une réponse écrite demain. Cela étant dit, ça vous va, ça va?

Me GUY SARAULT :

Oui, vous l'avez remercié. C'est parfait. Ça me

convient parfaitement.

LE PRÉSIDENT :

Merci, merci Maître Sarault. Maître Regnault, avez-vous quelque chose à ajouter?

Me VINCENT REGNAULT :

Non, merci.

LE PRÉSIDENT :

Écoutez, merci au Panel. Merci beaucoup. Ça a été très intéressant et effectivement transparent.

Alors, naturellement, vous êtes donc relevés de votre serment. Je remercie tous les participants ainsi que notre greffière et notre sténographe. On est dans nos temps ce qui est, mais il y avait des joueurs par contre qui ont peut-être écouté, mais qui n'étaient pas là. Alors je vous en remercie et donc, je vous invite pour notre prochain rendez-vous en novembre. Merci.

AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

SERMENT D'OFFICE :

Je soussigné, Claude Morin, sténographe officiel, certifie sous mon serment d'office, que les pages qui précèdent sont et contiennent la transcription exacte et fidèle des notes recueillies par moi au moyen du sténomasque, le tout conformément à la Loi.

ET J'AI SIGNE:

Sténographe officiel. 200569-7