

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

GAZ MÉTRO - 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 3

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

AUDIENCE DU 18 MARS 2014

VOLUME 1

CLAUDE MORIN  
Sténographe officiel

COMPARUTIONS

Me AMÉLIE CARDINAL  
procureure de la Régie;

DEMANDERESSE :

Me VINCENT REGNAULT  
Me HUGO SIGOUIN-PLASSE  
procureurs de Société en commandite Gaz Métro (Gaz  
Métro);

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 du Groupe de recherche appliquée en  
macroécologie (GRAME)

Me ÉRIC DAVID  
procureur de Option consommateurs (OC);

Me PASCALE BOUCHER MEUNIER  
procureure 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 PIERRE GRENIER  
procureur de TransCanada Energy Ltd (TCE);

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

Me JEAN-PHILIPPE GUAY  
procureur de Union des municipalités du Québec  
(UMQ).

TABLE DES MATIERES

	PAGE
LISTE DES ENGAGEMENTS	5
LISTE DES PIÈCES	6
PRÉLIMINAIRES	7
PREUVE DE GM - PANEL 1 : PRINCIPAUX ENJEUX ET DÉFIS DU PRÉSENT DOSSIER	16
SOPHIE BROCHU	16
INTERROGÉE PAR Me VINCENT REGNAULT	16
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL	38
INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :	44
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD :	65
INTERROGÉE PAR M. GILLES BOULIANNE :	70
INTERROGÉE PAR LE PRÉSIDENT	77
ÉCHANGE	81
PREUVE DE GM - PANEL 2 : DÉRIVÉS FINANCIERS	87
RUBEN MORENO	88
HÉLÈNE ST-PIERRE	88
JEAN-SÉBASTIEN BOYER	88
ISABELLE LEMAY	88
INTERROGÉS PAR Me VINCENT REGNAULT :	88
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	128
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GUY SARAULT	210

R-3837-2013  
18 mars 2014

- 4 -

INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL	218
INTERROGÉS PAR M. GILLES BOULIANNE	246
ÉCHANGE	248

LISTE DES ENGAGEMENTS

	<u>PAGE</u>
E-1 (GM) :	Expliquer pourquoi, pour les années 2015 à 2018, les chiffres ne sont pas identiques dans les colonnes 1 et 4 des tableaux pour la VaR 95 % (demandé par la Régie)
	222
E-2 (GM) :	Reprendre la réponse à la question 4.1 de la pièce Gaz Métro 19, document 9 aux pages 5 à 9 avec les mêmes hypothèses que celles formulées dans la réponse en prenant toutefois la période de simulation des prix réels à AECO entre le premier (1er) juin deux mille huit (2008) et le trente (30) juin deux mille douze (2012) ainsi que la période d'observation des factures simulées de juillet deux mille dix (2010) à juin deux mille douze (2012) (Demandé par la Régie)
	240
E-3 (GM) :	Déposer les balises applicables pour l'année 2015 dans le présent dossier, et dire quels seraient les avantages de procéder ainsi (demandé par la Régie).
	245

R-3837-2013  
18 mars 2014

- 6 -

LISTE DES PIÈCES

	<u>PAGE</u>
B-0399 :      Présentation de M. Moreno	95
B-0400 :      Présentation (Gaz Métro-6, document 5)	95

1 L'AN DEUX MILLE QUATORZE (2014), ce dix-huitième  
2 (18e) jour du mois de mars :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du dix-huit (18)  
8 mars deux mille quatorze (2014), dossier R-3837-  
9 2013, Phase 3. Demande d'approbation du plan  
10 d'approvisionnement et de modification des  
11 Conditions de service et Tarif de Société en  
12 commandite Gaz Métro à compter du premier (1er)  
13 octobre deux mille treize (2013).

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

18 La procureure de la Régie est maître Amélie  
19 Cardinal.

20 La requérante est Société en commandite Gaz  
21 Métro, représentée par maître Vincent Regnault et  
22 maître Hugo Sigouin-Plasse.

23 Les intervenants sont :

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

1 Fédération canadienne de l'entreprise indépendante,  
2 représentée par maître André Turmel;  
3 Groupe de recherche appliquée en macroécologie,  
4 représenté par maître Geneviève Paquet;  
5 Option consommateurs, représentée par maître Éric  
6 David;  
7 Regroupement des organismes environnementaux en  
8 énergie, représenté par maître Pascale Boucher  
9 Meunier;  
10 Stratégies énergétiques et Association québécoise  
11 de lutte contre la pollution atmosphérique,  
12 représentées par maître Dominique Neuman;  
13 TransCanada Energy Ltd., représentée par maître  
14 Pierre Grenier;  
15 Union des consommateurs, représentée par maître  
16 Hélène Sicard;  
17 Union des municipalités du Québec, représentée par  
18 maître Jean-Philippe Guay.  
19 Y a-t-il d'autres personnes dans la salle qui  
20 désirent présenter une demande ou faire des  
21 représentations au sujet de ce dossier. Je  
22 demanderais par ailleurs aux parties de bien  
23 s'identifier à chacune de leurs interventions pour  
24 les fins de l'enregistrement. Aussi auriez-vous  
25 l'obligeance de vous assurer que votre cellulaire



1 est fermé durant la tenue de l'audience. Merci.

2 LE PRÉSIDENT :

3 Bon début de journée à tous les participants.

4 L'audience débutant ce matin porte sur la Phase 3  
5 du dossier tarifaire. Il s'agit du dernier droit  
6 pour terminer ce dossier qui, encore cette année, a  
7 connu de nombreux jours d'audiences, de nombreux  
8 sujets traités, ainsi que de nombreuses décisions  
9 rendues. La Régie tient à préciser à nouveau  
10 qu'elle a pris connaissance de la preuve déposée et  
11 vous demande, lors de vos présentations, d'insister  
12 sur ces particularités et vos recommandations.

13 Nous vous demandons particulièrement pour  
14 la semaine prochaine d'être prêts à devancer le  
15 temps de calendrier au besoin pour pouvoir  
16 maximiser, utiliser le mieux possible le temps de  
17 chaque journée. Au niveau de la planification de  
18 l'audience, l'horaire est selon les heures  
19 habituelles, c'est-à-dire de neuf heures (9 h) à  
20 autour quinze heures (15 h).

21 Gaz Métro dans sa correspondance du dix-  
22 sept (17) mars deux mille quatorze (2014), pièce  
23 B-0393, a informé la Régie des changements. Ainsi,  
24 le panel 5 est scindé et il procédera à la suite  
25 l'un de l'autre.

1                   Gaz Métro, dans sa correspondance du vingt-  
2 six (26) février dernier, pièce B-0381, au dernier  
3 paragraphe indiquait la possibilité pour l'UMQ de  
4 déposer une preuve confidentielle en ce qui a trait  
5 aux documents confidentiels de la pièce B-0336.

6                   La Régie a aussi pris note de l'engagement  
7 de confidentialité déposé par l'UMQ, pièce UMQ-022.  
8 Ce sujet sera abordé dans le cadre du panel 5 en  
9 après-midi mercredi. Maître Guay, auriez-vous  
10 l'obligeance de nous faire savoir au plus tard  
11 demain matin si vous comptez vous référer à la  
12 pièce confidentielle afin que nous puissions mettre  
13 en place la procédure appropriée. Merci.

14                   J'ai compris, la Régie a aussi compris,  
15 Maître Regnault, que vous voudriez, semblerait-il,  
16 nous parler d'un changement d'horaire. Alors, je  
17 vais vous inviter à prendre la parole dans quelques  
18 secondes pour le faire. Cela étant dit, pour cette  
19 audience, madame Monique Rouleau agit à titre de  
20 chargée de projet et maître Amélie Cardinal comme  
21 procureure. Elles seront accompagnées tout au long  
22 par une équipe d'analystes, et madame Lebus est  
23 notre greffière.

24                   À moins d'une autre question préliminaire,  
25 la Régie est prête à vous entendre, Maître

1 Regnault.

2 Me VINCENT REGNAULT :

3 L'épaisseur de mon cartable de procès témoigne de  
4 la durée des audiences du dossier 3837. Bon matin,  
5 Monsieur le Président, Madame la Régisseuse,  
6 Monsieur le Régisseur. Quelques points d'intendance  
7 rapide ce matin avant de céder la parole à madame  
8 Brochu. Donc, vous l'avez mentionné très  
9 correctement il y a quelques instants, au sujet du  
10 déroulement de la journée d'aujourd'hui et de  
11 demain. Pour faire une longue histoire courte, il y  
12 a eu des problèmes à l'aéroport de Washington d'où  
13 provenait notre expert Ruben Moreno dans le dossier  
14 sur le sujet des dérivés financiers. Ce qui m'a  
15 amené à communiquer avec la Régie hier en milieu  
16 d'après-midi, fin d'après-midi pour suggérer une  
17 inversion du panel sur l'entreposage et du panel  
18 sur les dérivés financiers, ne sachant pas à ce  
19 moment-là si monsieur Moreno pourrait... à quelle  
20 heure monsieur Moreno arriverait.

21           Finalement, monsieur Moreno est arrivé en  
22 début de soirée. Il est ici ce matin. Donc, si la  
23 Régie souhaitait l'entendre immédiatement après  
24 madame Brochu, Gaz Métro évidemment n'a pas  
25 d'objection. Ceci dit, moi, j'ai quand même

1           organisé les panels, la présence des gens pour que  
2           monsieur Stephens de la firme Sussex présente ou  
3           fasse sa présentation immédiatement après la  
4           présentation de madame Brochu.

5                        Ce qui ferait en sorte que, moi, ce que je  
6           propose à la Régie ce matin, c'est que monsieur  
7           Stephens soit entendu tout de suite après madame  
8           Brochu, qu'il puisse être libéré par la suite. Je  
9           pense que le sujet de l'entreposage va être un  
10          sujet moins long que celui des dérivés financiers.  
11          Donc, monsieur Stephens pourrait être libéré  
12          immédiatement après. Mais ceci dit, outre une  
13          question purement pratique, je n'ai pas de  
14          préférence si la Régie souhaite fonctionner comme  
15          elle l'avait originalement proposé.

16          (9 h 10)

17                        Donc, ça, c'est la première chose au niveau  
18          des remarques préliminaires. Au sujet de la lettre  
19          d'hier que nous vous avons transmise, bon, vous  
20          avez mentionné très correctement également que le  
21          panel numéro 5 serait scindé. Madame Trudeau sera  
22          donc présente pour répondre aux questions relatives  
23          à la campagne de positionnement.

24                        Monsieur Cabana, il se fera un plaisir,  
25          lui, de répondre à toute question qu'il pourrait y

1 avoir au niveau de l'entente qui est intervenue  
2 avec TransCanada au courant de l'automne deux mille  
3 treize (2013), répondre à des questions sur Energy  
4 East, répondre à des questions sur le déplacement  
5 vers Dawn, évidemment sur les technologies de  
6 l'information. Et quant à monsieur Dubois, bien, il  
7 sera présent pour répondre aux questions relatives  
8 au secteur exploitation.

9 Dernier petit sujet d'intendance. Bon. Vous  
10 avez parlé de l'horaire la semaine prochaine.  
11 Évidemment si les gens, que les gens soient prêts à  
12 devancer leur présentation, et tout ça. Je vous dis  
13 essentiellement la même chose que je vous dis, je  
14 pense, à chaque début d'audience quand on parle de  
15 l'organisation, si, on va avoir huit ou neuf jours  
16 d'audience qui s'en viennent, la préparation de  
17 l'argumentation est un travail que je veux  
18 exhaustif et qui est généralement très exigeant en  
19 termes de temps. Alors, si on est capable d'avoir  
20 au moins une journée de battement entre la fin de  
21 la preuve et le début de l'argumentation, je pense  
22 qu'on va être d'autant plus capable de vous  
23 remettre un travail de qualité qui va faciliter  
24 votre travail.

25 Je sais qu'on a des journées d'audience qui

1           sont réservées dans la journée du... dans la  
2           semaine du trente et un (31) mars. Peut-être que  
3           c'est une possibilité, si ça convient à tous, que,  
4           justement, on prenne le temps nécessaire pour faire  
5           nos argumentations et les faire le trente et un  
6           (31) mars, quitte à déborder sur le premier (1er)  
7           avril.

8                         Donc, ça complète les quelques remarques  
9           préliminaires que j'avais à faire. Je vous laisse  
10          décider au sujet de la présentation, l'ordre des  
11          panels Sussex et les produits dérivés... les  
12          dérivés financiers. Pardon.

13          LE PRÉSIDENT :

14          Merci, Maître. Je vais vous dire que je pense que  
15          nous allons procéder comme l'horaire initial était  
16          prévu. En fait, je vais vous dire la raison. C'est  
17          que, comme ça n'avait pas été annoncé, je sais que  
18          vous nous l'aviez annoncé de façon... mais ça  
19          n'avait pas été publicisé, et je sais que,  
20          possiblement, les gens dans la salle s'apprêtaient  
21          à suivre l'ordre, et nous-mêmes, je pense, et  
22          certains de nos collègues qui avaient déjà quitté  
23          quand j'ai fait le tour. Alors, si vous voulez  
24          bien, on va procéder avec l'horaire qui est là.

25                         Si jamais vous aviez, avant de procéder au

1 panel des dérivés financiers, besoin de temps, plus  
2 de temps avec l'expert pour... on pourrait prendre  
3 une plus longue pause, je n'ai aucun problème avec  
4 ça, pour essayer d'accommoder tout le monde, Maître  
5 Regnault.

6 Sur la question de l'horaire pour la  
7 semaine prochaine et les journées qui sont... je  
8 vais discuter, je vais revoir l'horaire, je vous  
9 dirais, avec madame Rouleau et mes collègues vers  
10 le milieu, jeudi, vendredi, et on va essayer de  
11 vous donner les instructions les plus claires en ce  
12 sens pour voir, pour essayer d'accommoder tout le  
13 monde et faire en sorte qu'on puisse respecter le  
14 temps qui est imparti, puis en même temps vous  
15 donner le temps que vous de... si possible, que  
16 vous demandez.

17 Est-ce qu'il y avait une autre question que  
18 vous aviez soulever? Je ne crois pas. Je pense que  
19 ça fait le tour. Alors, on est prêt, si vous voulez  
20 bien, à commencer avec le panel 1 et madame Brochu  
21 avec un grand plaisir.

22

23

24

25

1 PREUVE DE GM - PANEL 1 : PRINCIPAUX ENJEUX ET DÉFIS  
2 DU PRÉSENT DOSSIER

3

4 L'an deux mille quatorze (2014), ce dix-huitième  
5 (18ième) jour du mois de mars, A COMPARU :

6

7 SOPHIE BROCHU, économiste, dirigeante Gaz Métro,  
8 ayant une place d'affaires au 1717, rue du Havre,  
9 Montréal (Québec);

10

11 LAQUELLE, après avoir fait une affirmation  
12 solennelle, dépose et dit :

13

14 INTERROGÉE PAR Me VINCENT REGNAULT :

15 Q. [1] Bon matin, Madame Brochu.

16 R. Bon matin.

17 Q. [2] Très rapidement avant de vous laisser la  
18 parole. Une simple formalité eu égard à votre  
19 curriculum vitae qui a été déposé comme pièce Gaz  
20 Métro-2, Document 21, à la page 2. Vous en avez  
21 pris connaissance?

22 R. Oui.

23 Q. [3] Avez-vous des corrections à y apporter?

24 R. Non.

25 Q. [4] Alors, je vais déposer le curriculum vitae de



1 madame Brochu au dossier de la Régie, puis je vais  
2 lui laisser la parole sans plus tarder.

3 R. Merci beaucoup. Bon matin, Monsieur le Président,  
4 Madame, Monsieur les Régisseurs. Bon matin à tous.  
5 Je vous remercie beaucoup du temps, des quelques  
6 minutes que vous m'accordez ce matin pour partager  
7 avec vous un peu l'environnement dans lequel Gaz  
8 Métro et ses clients évoluent, pour partager avec  
9 vous les opportunités qui se présentent à nous,  
10 mais aussi les défis que nous sommes collectivement  
11 appelés à relever.

12 Je pense que ce serait une caractérisation  
13 correcte de dire que l'environnement dans lequel on  
14 évolue aujourd'hui souffle à la fois le chaud et le  
15 froid. On va commencer par le chaud. En raison,  
16 comme vous le savez de l'abondance de gaz naturel  
17 en Amérique du Nord, les prix du gaz naturel sont  
18 devenus très concurrentiels et nos clients évoluent  
19 dans un environnement concurrentiel qui leur est  
20 favorable.

21 Depuis maintenant au moins cinq ans, le gaz  
22 naturel est devenu la forme d'énergie la plus  
23 concurrentielle et ce, sur tous les segments de  
24 marché. C'est évidemment une très bonne nouvelle  
25 pour nos clients et c'est particulièrement vrai

1 pour nos grands clients, les grands consommateurs,  
2 qu'ils soient du secteur commercial, institutionnel  
3 ou industriel, pour qui le prix du gaz naturel lui-  
4 même représente une portion importante de leurs  
5 coûts d'opération.

6 Cet environnement a conduit plusieurs de  
7 nos clients existants à accroître leur  
8 consommation, induit également des comportements de  
9 clients qui souhaitent se raccorder au réseau  
10 gazier, donc de se convertir du mazout au gaz  
11 naturel, et aussi suscite l'implantation de  
12 nouvelles entreprises. La position concurrentielle  
13 soutient également le développement de toute une  
14 nouvelle panoplie d'usage pour le gaz naturel, des  
15 usages auxquels on ne pensait même pas il y a  
16 quelques années.

17 Alors, on pense ici, par exemple, à  
18 l'utilisation du gaz, sous forme gazeuse ou  
19 liquide, comme carburant. On pense aussi aux  
20 possibilités de liquéfaction du gaz naturel qui  
21 permet son transport notamment par camion et qui  
22 nous permet aujourd'hui de rêver de raccorder... de  
23 rêver, en fait, de raccorder des clients qui sont  
24 situés loin du réseau gazier.

25 (9 h 16)

1                   La compétitivité soutient également  
2 l'utilisation du gaz naturel accru dans des  
3 procédés industriels eux-mêmes. Le meilleur exemple  
4 c'est sans doute celui de IFFCO qui va devenir le  
5 plus important client de Gaz Métro, le plus  
6 important consommateur de gaz naturel du Québec.  
7 Bien, IFFCO, en fait, utilise le gaz naturel dans  
8 son procédé lui-même. Ils ont besoin du gaz naturel  
9 pour manufacturer les engrais.

10                   L'effervescence commerciale que nous  
11 observons illustre tangiblement l'attrait du gaz  
12 naturel. Par ailleurs, il nous amène à devoir  
13 réfléchir tous ensemble. Puis quand je dis tous  
14 ensemble, c'est Gaz Métro, la Régie et nos  
15 intervenants, à l'augmentation des capacités du  
16 réseau de transmission et de distribution gazière,  
17 parce que dans plusieurs régions on est arrivé à  
18 des niveaux de saturation qui sont élevés. Et en  
19 fait, on se retrouve à devoir se mettre dans la  
20 posture mentale du milieu des années quatre-vingts  
21 (80), quand il y a eu les grands développements  
22 puis les grandes implantations des réseaux gaziers  
23 et de distribution, pour permettre la desserte à  
24 court, moyen et à long terme de la clientèle  
25 gazière québécoise, et la desserte, au fond, de

1 l'économie du Québec.

2 Jetons maintenant un regard sur les grands  
3 défis qui sont devant nous. Certains de ces défis  
4 sont de nature sociale. Certains autres sont de  
5 nature géopolitique ou physique. Il y a des enjeux  
6 qui prennent racine au Québec et il y en a d'autres  
7 qui prennent racine à l'extérieur de notre  
8 territoire. On va passer en revue ces grands défis.

9 Je ne surprendrai personne en vous disant  
10 qu'au plan perceptuel au Québec, le gaz naturel  
11 fait... est confronté, appelons ça à des vents de  
12 face. Ce n'est pas étranger à toute la rhétorique  
13 qui a entouré le dossier des gaz de schiste. Le  
14 dossier de la production des gaz de schiste au  
15 Québec a frappé et continue de frapper l'équité de  
16 marque du gaz naturel. Gaz Métro, comme entreprise,  
17 s'en est bien sortie, parce qu'elle s'est présentée  
18 en toute légitimité et en toute candeur comme un  
19 arbitre raisonnable, entre la préoccupation très  
20 légitime des citoyens et les objectifs des  
21 producteurs. Malgré tout, le gaz naturel  
22 aujourd'hui souffre d'un déficit d'amour, un  
23 déficit d'appréciation de la population québécoise  
24 en général. Cet état de fait est exacerbé par les  
25 préoccupations des gouvernements et de la

1 population quant à l'importance de réduire notre  
2 empreinte environnementale. Des préoccupations,  
3 comme vous le savez, que nous on partage comme  
4 organisation et auxquelles on cherche à trouver des  
5 solutions bien tangibles.

6 On comprend que, et ce n'est pas négatif ce  
7 que je dis ici, là, j'explique la nature humaine,  
8 on comprend que pour des politiciens, il est  
9 extrêmement tentant de couper court à des  
10 raisonnements qui sont globaux. Et qu'on dise, par  
11 exemple, que pour réduire les émissions de gaz à  
12 effet de serre, il faut réduire l'utilisation des  
13 hydrocarbures de manière générique, sans expliquer,  
14 sans faire les nuances qui s'imposent, parce que  
15 comme on le sait, tous les hydrocarbures n'ont pas  
16 été créés égaux. Alors, on met tous les  
17 hydrocarbures, gaz naturel et pétrole dans le même  
18 bateau, sans faire de distinction sur le fait que  
19 le gaz naturel est beaucoup moins émissif, et en  
20 gaz à effet de serre et en polluants  
21 atmosphériques.

22 En fait, un Martien qui serait tombé sur  
23 Terre il y a quelques semaines aurait l'impression  
24 qu'au Québec il y a deux formes d'énergie : qu'il y  
25 a l'électricité, qu'il faut consommer beaucoup

1 beaucoup, puis il faut l'utiliser de plus en plus,  
2 et il y a le pétrole, dont il faut absolument se  
3 soucier de la production. Le Martien retiendrait de  
4 l'électricité et du pétrole, n'aurait jamais  
5 entendu parler du gaz naturel ou à peu près au  
6 cours des derniers mois. Sans doute que nos  
7 politiciens, nos dirigeants sont stigmatisés par  
8 tout l'épisode du gaz de schiste. Ils hésitent même  
9 à prononcer le mot gaz naturel. Ça roule dans la  
10 bouche. Et en fait, du coup, le gaz naturel se  
11 retrouve marginalisé, et parfois complètement  
12 oublié.

13 Si vous avez eu le plaisir comme moi de  
14 lire le document de consultation que madame la  
15 ministre de l'Énergie avait soumis pour la  
16 réflexion de la collectivité québécoise au départ  
17 de la Commission itinérante sur l'énergie au  
18 Québec, vous aurez constaté avec surprise que la  
19 position qu'occupait le gaz naturel dans ce  
20 document était pour le moins exsangue.

21 Alors, on a eu d'autres choix, nous, chez  
22 Gaz Métro, de prendre sur nous de recadrer le  
23 débat. D'abord, d'expliquer qu'à notre avis, ce  
24 document de consultation était biaisé, que  
25 l'initiative était bien mal barrée, pour reprendre

1 une expression de chez nous. Et on a pris sur nous  
2 de mobiliser tous les gens au Québec, que ce soit  
3 des clients, que ce soit des commissaires  
4 industriels, des gens de la Côte-Nord, des gens de  
5 Thetford, tous ceux qui sont intéressés, qui  
6 utilisent du gaz naturel ou qui veulent le gaz  
7 naturel, pour aller s'exprimer devant la Commission  
8 et repositionner un peu le gaz naturel dans  
9 l'imaginaire collectif des québécois.

10 Cette mobilisation, elle a porté fruit.  
11 Elle a porté fruit, parce que si vous avez eu  
12 l'occasion par la suite de relire le document  
13 récemment rendu public, on ne sait pas trop dans  
14 quelle méthode, mais le document a été rendu  
15 public, et pour tout vous dire, nous on a été assez  
16 satisfaits de la place qu'occupe le gaz naturel  
17 dans les conclusions du rapport. Ce sont des  
18 conclusions qui sont nuancées, qui ne sont pas tous  
19 azimuts gaz naturel, mais qui expliquent bien que  
20 le gaz naturel joue et doit continuer de jouer un  
21 rôle important au Québec, que ce soit pour ces  
22 usages traditionnels, pour la chauffe de l'eau et  
23 de l'espace, mais aussi dans les usages nouveaux  
24 auxquels nous pensons collectivement, comme  
25 l'utilisation du gaz naturel comme carburant dans

1 le transport lourd de marchandises, pour réduire  
2 les émissions de gaz à effet de serre et améliorer  
3 l'économique de livraison, mais aussi la  
4 complémentarité du gaz naturel et du biométhane, un  
5 dossier dont on a parlé dans le passé, puisqu'il  
6 s'agit là d'une façon de valoriser ensemble une  
7 énergie traditionnelle et une énergie nouvelle pour  
8 le mieux-être de la collectivité québécoise.

9 (9 h 23)

10 Tout ça c'est bien beau, là, mais ce n'est  
11 pas suffisant. Ce n'est pas suffisant, parce que  
12 les grandes commissions qui sont lancées par le  
13 gouvernement du Québec, c'est une affaire de gens  
14 avertis. C'est du monde, en général, qui savent de  
15 quoi ils parlent. Ce sont des gens comme vous et  
16 nous, qui connaissent l'énergie, qui connaissent la  
17 nature des grands dossiers. Même ces gens-là n'ont  
18 pas de prise sur la pensée de la population en  
19 général, ou très peu.

20 Et le fait est que nous, contrairement à  
21 Hydro-Québec qui dessert, je ne sais pas, moi, huit  
22 millions (8 M) de Québécois, nous on... J'allais  
23 dire on ne dessert, mais je ne veux pas dire ça. On  
24 dessert deux cent mille (200 000) clients. Ils sont  
25 super importants. Leur satisfaction est



1           fondamentale pour nous, mais ce n'est pas assez.  
2           Nous, il faut qu'on parle et qu'on convainque huit  
3           millions (8 M) de Québécois que le gaz naturel, ce  
4           n'est pas l'énergie d'hier, c'est l'énergie de  
5           demain.

6                        Au fond, ce dont je vous parle, c'est de la  
7           licence sociale d'opération. Et une licence sociale  
8           d'opération, ça se donne par toute une société. Ça  
9           va au-delà du droit exclusif de distribution, qui  
10          est un droit légal. La licence sociale d'opération,  
11          comme vous le savez, puis Stéphanie pourra vous en  
12          parler avec beaucoup plus d'acuité que moi, mais  
13          moi je suis convaincue d'une chose, c'est que la  
14          société doit donner, à quelque part, la permission  
15          à Gaz Métro de faire ce qu'elle fait. C'est l'appui  
16          de toute une population dont on a besoin. Et une  
17          licence sociale d'opération, ce n'est jamais gagné.  
18          Il faut qu'on parle à tout le monde, c'est un  
19          travail de tous les jours. C'est quelque chose qui  
20          prend de longues années à construire, et qui se  
21          perd en une minute. Alors on doit chouchouter  
22          l'imaginaire collectif des Québécois pour leur  
23          expliquer quels sont les mérites du gaz naturel. Et  
24          c'est d'autant plus important que, depuis quelques  
25          années déjà, tous partis confondus, les

1           gouvernements ont tendance à regarder de quel bord  
2           le vent souffle dans la population avant d'établir  
3           leurs grandes orientations.

4                       Permettez-moi maintenant d'élever un peu  
5           l'hélicoptère pour discuter avec vous des grands  
6           enjeux qui se passent plus largement en Amérique du  
7           Nord.

8                       En l'espace de quelques années, comme vous  
9           le savez, les Américains ont développé des  
10          capacités très importantes de production, de  
11          capacités de production de gaz naturel et de  
12          pétrole. Ils sont devenus à peu près autarciques en  
13          gaz naturel, ils sont devenus le plus important  
14          producteur de pétrole dans le monde, et tout à  
15          coup, l'Amérique du Nord se découvre une  
16          géopolitique de l'énergie, quelque chose qui  
17          n'existait pas il y a seulement cinq ou dix (10)  
18          ans.

19                      En fait, je discutais avec mes anciens  
20          profs d'université à l'Université Laval - il y a un  
21          de mes collègues qui était ici - et on se disait  
22          qu'à l'époque, au milieu des années quatre-vingts  
23          (80), les cours d'économie d'énergie focusaient sur  
24          l'importance de la sécurité des approvisionnements.  
25          C'est encore extrêmement important aujourd'hui,

1           mais tout à coup, les cours vont focuser aussi sur  
2           la sécurité d'accès au marché.

3                        Pour toutes les raisons qu'on connaît,  
4           aujourd'hui, le pétrole puis le gaz naturel  
5           refoulent dans l'ouest canadien, et tout à coup les  
6           producteurs cherchent des nouveaux débouchés pour  
7           leurs ressources. Alors c'est ce qui sous-tend les  
8           projets d'exportation de gaz naturel liquide et de  
9           pétrole, pour rejoindre les marchés, notamment,  
10          asiatiques, c'est ce qui sous-tend les projets de  
11          construction des grandes infrastructures de  
12          transport de pétrole pour rejoindre soit la côte  
13          est, soit la côte ouest, et éventuellement les  
14          grands marchés d'exportation.

15                       Un de ces grands projets-là, c'est le  
16          projet Énergie Est. Le projet Énergie Est, proposé  
17          par TCPL, comme vous le savez, vise à convertir une  
18          partie des installations de TCPL qui, aujourd'hui,  
19          sont destinées au transport de gaz naturel, donc de  
20          les convertir au transport de pétrole brut. Pour  
21          une grande portion de ce projet-là, les  
22          infrastructures contemplées sont essentiellement  
23          des infrastructures qui sont aujourd'hui sous-  
24          utilisées. Par exemple dans les prairies. Donc, il  
25          n'y a aucun enjeu associé à la conversion de ces

1 installations-là, parce qu'elles ne sont pas  
2 utilisées par le gaz naturel, donc pas d'enjeu.

3 Mais il y a une partie de ce projet-là qui  
4 consiste à convertir aussi le tronçon, un tronçon  
5 important de ce qu'on appelle, dans le triangle,  
6 qui est entre North Bay et Ottawa. Or, ce tronçon-  
7 là, il est pleinement utilisé par trois millions  
8 (3 M) et quelques de consommateurs de gaz naturel,  
9 qu'ils soient du Québec ou de l'Ontario. Et c'est  
10 là que Gaz Métro a fait preuve de proaction avec  
11 ses collègues de l'Ontario, que sont Union et  
12 Enbridge, et on a fait preuve de proaction parce  
13 qu'on a voulu, nous-mêmes, s'assurer que le  
14 développement de ce projet-là, dès le départ,  
15 n'allait jamais frapper les consommateurs et  
16 l'économie du Québec et de l'Ontario.

17 C'est bien beau de vouloir exporter puis de  
18 valoriser les ressources pétrolières de l'ouest  
19 canadien, on n'est pas contre, philosophiquement,  
20 pourvu que les projets soient bien développés et  
21 pour... et certainement pas, il ne faut  
22 certainement pas pénaliser les consommateurs de gaz  
23 du Québec et de l'Ontario.

24 Il y a deux grands principes qui nous  
25 guident dans cette discussion-là, que nous avons.

1 D'abord, préserver les économies de livraison du  
2 gaz naturel. Il y a des économies de livraison  
3 associées à l'utilisation du système de TCPL dans  
4 le triangle de l'Ontario, alors on a voulu  
5 préserver ça. Puis l'autre affaire qu'on a voulu  
6 préserver, qui est tout à fait fondamentale, c'est  
7 la capacité de livraison. Aujourd'hui, dans le  
8 triangle de l'Ontario, il y a une capacité latente,  
9 et sur la ligne entre North Bay et Ottawa, il y a  
10 une capacité de transport de gaz naturel, là.

11 Alors si le projet consiste à remplacer  
12 cette capacité-là, c'est-à-dire à convertir la  
13 capacité existante pour l'accorder au pétrole,  
14 bien, il faut qu'il y ait quelqu'un, quelque part,  
15 qui va construire la même capacité - pas moins de  
16 capacité - la même capacité, pour qu'on puisse  
17 rester dans la même situation que nous étions,  
18 n'eût été de la mise en place de ce projet-là.

19 (9 h 29)

20 Concept super facile à discuter, mais je  
21 peux vous dire que ce sont des négociations d'une  
22 complexité absolument inouïe. D'abord entre les  
23 trois distributeurs de l'Ontario et du Québec. Il  
24 faut qu'on s'entende entre nous sur comment on va  
25 faire ça. Ensuite, il faut négocier avec TCPL, ce

1 qui n'est pas évident, puis en même temps, TCPL,  
2 elle, doit négocier avec les producteurs dans  
3 l'ouest, des producteurs qui, parfois, sont des  
4 producteurs de pétrole, tantôt des producteurs de  
5 gaz naturel, puis il y en a dans leur gang qui sont  
6 et producteurs de pétrole, et producteurs de gaz  
7 naturel. Bref, c'est une auberge espagnole, c'est  
8 un dossier d'une grande complexité, qui bénéficie  
9 de l'appui, comme on le sait, du gouvernement  
10 fédéral sur le fond, et je vais vous dire, n'eût  
11 été de la, je dirais de la persévérance et de la  
12 ténacité des trois petits distributeurs de gaz et  
13 de l'Ontario comparativement à ces machines  
14 financières extraordinairement importantes, on  
15 serait, je pense, dans le trouble.

16 Mais aujourd'hui, bien qu'il reste encore  
17 des fils à attacher, j'ai bon espoir qu'on va  
18 arriver à une entente qui va faire du sens pour  
19 tout le monde et qui va préserver l'économie et  
20 les capacités de livraison de gaz naturel au Québec  
21 et en Ontario. Évidemment, on va vous tenir au fait  
22 au fur et à mesure de l'avancement du dossier et du  
23 dénouement de ce dernier en temps opportun.

24 Le dossier d'Énergie Est a remis en lumière  
25 toute l'importance, on le savait, il a remis encore

1 en lumière, est venu illustrer encore davantage  
2 toute l'importance d'avoir accès aux capacités de  
3 transport pour servir nos clients et nos marchés.  
4 Puis toute cette discussion-là, pour ajouter au  
5 plaisir, s'est déroulée pendant l'hiver deux mille  
6 treize, deux mille quatorze (2013-2014) qui, comme  
7 vous le savez, a mis au jour les limites des  
8 systèmes d'approvisionnement optimisés à outrance.

9 Le Québec est un pays nordique. On le voit  
10 cet hiver. Et quand on cherche à modéliser de  
11 manière fine, fine, fine, la journée de fine  
12 pointe, l'hiver extrême, on fait un exercice qui, à  
13 la limite, est périlleux.

14 Comme vous le savez, on a proposé il y a  
15 quelque temps une nouvelle méthodologie pour  
16 déterminer le type et l'ampleur des outils  
17 d'approvisionnement qu'on a besoin pour  
18 approvisionner notre clientèle. Mais je peux vous  
19 dire une chose. C'est que n'eût été des outils  
20 additionnels qu'on a contractés dans la foulée de  
21 cette nouvelle méthodologie-là, l'hiver extrêmement  
22 rude qu'on a connu, et qu'on continue de connaître  
23 ce matin, là, cet hiver-là, il aurait été  
24 désastreux. Tous les outils que nous avons à notre  
25 disposition ont été utilisés. Bref, tous les outils

1            additionnels que nous avons contractés dans la  
2            foulée de la nouvelle méthodologie ont été  
3            nécessaires.

4            Et malgré le fait que nous ayons disposé de  
5            ces outils, l'hiver, qui n'en finit plus de finir,  
6            a été un des plus difficiles des dernières années  
7            en matière d'approvisionnement gazier. Pas juste  
8            pour Gaz Métro. Pour le Canada, et pour une grande  
9            partie des États-Unis. Il a fait froid, le froid a  
10           été généralisé sur une bonne partie de l'Amérique  
11           du Nord, le froid a été prolongé, puis tout ça,  
12           encore une fois, sur une toile de fond où il y a  
13           une pression, qu'on comprend, là, mais  
14           réglementaire, pour s'assurer que les distributeurs  
15           n'ont pas trop d'outils par rapport au besoin,  
16           parce qu'il ne faut pas que, à la fin de la  
17           journée, ça coûte trop cher.

18           Ce que je veux vous laisser comme message,  
19           c'est qu'il y a une limite, là. Puis, t'sais, de  
20           manière technique, parfois on se parle de notre  
21           gâteau de mariage des approvisionnements, hein,  
22           t'sais, qui... Bien, à force de vouloir le gâteau  
23           parfait, là, avec tous les petits étages, puis tout  
24           ciselé, là, puis les deux mariés sur le dessus,  
25           bien le gâteau, là, il finit par coûter cher. Et



1           cet hiver, il est très certain qu'en raison du fait  
2           qu'on était exposé à acquérir des capacités spots,  
3           parce qu'on avait moins de capacité d'entreposage,  
4           bien l'hiver, il coûte cher.

5                        Je vous soumets respectueusement que -  
6           c'est une image que j'ai déjà utilisée, je pense,  
7           avec vous - notre boulot, c'est de faire voler un  
8           747. Puis il faut qu'on soit certain, quand on  
9           décolle notre avion, au début de l'hiver, qu'on va  
10          avoir assez de carburant pour se rendre à n'importe  
11          quelle destination, beau temps mauvais temps, puis  
12          surtout si le mauvais temps perdure. Le fait de  
13          faire atterrir notre 747, au bout de l'hiver, avec  
14          un demi-litre de carburant dans la soute, là, ça ne  
15          saurait faire de nous des héros. Et ça ne devrait  
16          jamais être l'objectif poursuivi.

17                       Pour continuer de promouvoir l'utilisation  
18          du gaz naturel, pour promouvoir la sécurité des  
19          approvisionnements puis pour défendre les intérêts  
20          de notre clientèle, Gaz Métro a besoin, comme vous  
21          le savez, d'un ajustement à la hausse de ses  
22          dépenses d'exploitation pour deux mille quatorze  
23          (2014). Il y a toute une panoplie de gens, des  
24          experts de Gaz Métro, ou des responsables des  
25          équipes, qui vont venir vous parler tout à l'heure.

1 Je vous encourage vivement à leur poser toutes les  
2 questions. On pense avoir déposé un dossier qui est  
3 très détaillé, on a voulu être complètement  
4 transparent. Maintenant, s'il y a encore des  
5 informations qui sont nécessaires dans votre  
6 esprit, il ne faut pas hésiter à leur poser les  
7 questions. Ce sont les experts.

8           Cela dit, depuis la fin du mécanisme  
9 incitatif, comme vous le savez, nous sommes  
10 collectivement en mode de réglementation qu'on  
11 appelle en coût de service. Un coût de service qui,  
12 par définition, engendre une certaine lourdeur  
13 réglementaire des délais. Des délais, puis une  
14 complexité qui ne sont pas au bénéfice de personne.

15           C'était, comme je le disais l'année  
16 dernière, je pense, un passage obligé. Ou sortir  
17 d'un mécanisme incitatif, qu'on puisse vous parler  
18 de notre réalité opérationnelle, que vous puissiez  
19 approfondir dans le détail la réalité de  
20 l'exploitation de Gaz Métro, et ça a été une bonne  
21 chose. Malgré tout, aujourd'hui, force est de  
22 reconnaître, là, que tout ça commence à être lourd,  
23 alors dans un geste qu'on a voulu proactif, et je  
24 tiens à être très claire sur le fait qu'on ne  
25 cherche pas à éviter quelque regard réglementaire

1 que ce soit de la part de nos intervenants, là, ce  
2 n'est pas pour se sauver de quoi que ce soit, mais  
3 dans le fond, ce qu'on a voulu, c'est être proactif  
4 et vous proposez d'alléger significativement le  
5 fardeau réglementaire des années deux mille quinze  
6 (2015) à deux mille dix-sept (2017) en fixant la  
7 croissance de nos dépenses d'exploitation au niveau  
8 du taux d'inflation. Vous noterez que cette  
9 proposition est largement inférieure à la moyenne  
10 historique annuelle des cinq pour cent (5 %) que  
11 nous avons observés au cours des dix (10) dernières  
12 années, alors c'est un geste que l'on a discuté  
13 longuement chez nous, évidemment, parce qu'il y a  
14 plusieurs implications à ça et, au-delà de ça, pour  
15 réduire encore plus avant le fardeau réglementaire,  
16 et malgré le fait que en gelant, si vous voulez, en  
17 fixant, c'est-à-dire les dépenses d'exploitation au  
18 niveau de l'inflation, on prend un risque  
19 additionnel. Nous avons également proposé, pour  
20 l'année prochaine, de maintenir le taux de  
21 rendement existant.

22 (9 h 35)

23 Bon, bref, tous ces morceaux-là devraient  
24 faire en sorte de soulager le fardeau réglementaire  
25 et devrait nous permettre d'économiser, pour cette

1           année, le un point trois million (1,3 M) qui était  
2           au budget d'exploitation pour la défense du taux de  
3           rendement. Encore une fois, on espère que cette  
4           pro-action va être perçue positivement par les  
5           intervenants et par la Régie et on vous soumet que,  
6           dans ce contexte-là, il y aurait un mérite certain  
7           à ce que la répartition des trop-perçus et des  
8           manques à gagner soit revue de manière à  
9           reconnaître le modus operandi que nous vous  
10          proposons aujourd'hui.

11                        En terminant, je réitère mon invitation à  
12          poser toutes les questions aux gens qui vont  
13          suivre, qui sont ici, qui se sont préparés, ils  
14          vont être heureux d'apporter des éclairages  
15          additionnels. Je réitère que, à deux exceptions  
16          près dont mes collègues vont vous parler, les  
17          budgets qu'on vous a présentés sont des budgets qui  
18          sont nécessaires pour que Gaz Métro fasse son  
19          boulot et, là, je vais me permettre un commentaire  
20          éditorial très personnel : vous savez, quand on  
21          vous propose, quand on fait nos analyses et qu'on  
22          vous propose, à notre avis, par exemple, les  
23          capacités d'entreposage qu'on croit nécessaires  
24          pour approvisionner nos clients, les capacités de  
25          transport qu'on croit nécessaires pour

1           approvisionner nos clients, ou les dépenses  
2           d'exploitation qu'on croit nécessaires pour faire  
3           le boulot qu'on a à faire, on ne se dit jamais « On  
4           va en mettre un petit plus parce que la Régie va  
5           nous couper. ». Ce n'est pas ça qu'on se dit. On  
6           arrive vraiment avec ce qu'on croit être essentiel  
7           puis ça, pour moi, c'est important de vous le dire  
8           parce que on n'a pas une posture mentale de dire  
9           « On va en mettre un petit peu plus parce qu'on va  
10          se faire couper. ». On vous soumet ça parce qu'on  
11          croit fondamentalement que c'est nécessaire et on  
12          le fait parce qu'on est bien de le faire et  
13          d'opérer comme ça avec notre organisme de  
14          réglementation et avec nos intervenants. Sur ce, je  
15          vous remercie d'avoir pris le temps de m'écouter  
16          puis je remercie tout le monde d'être ici.

17          LE PRÉSIDENT :

18          J'imagine, Maître Regnault, que madame Brochu est  
19          prête...

20          Me VINCENT REGNAULT :

21          À répondre aux questions? Tout à fait.

22          LE PRÉSIDENT :

23          ... à répondre aux questions.

24          Me VINCENT REGNAULT :

25          Absolument.

1 LE PRÉSIDENT :

2 Parfait. Merci. Maître Sarault?

3 Me GUY SARAULT :

4 Non.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Non? Merci, Maître Sarault. Maître Turmel pour la

7 FCEI. Bon début d'audience Maître Turmel.

8 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

9 Q. [5] Bonjour, Monsieur le Président, bonjour aux  
10 membres du banc. André Turmel pour la FCEI. Alors  
11 bonjour Madame Brochu.

12 R. Bonjour Monsieur.

13 Q. [6] Je profite de votre passage ce matin. C'est  
14 intéressant de vous entendre, la vision que vous  
15 exprimez à l'égard des défis actuels et futurs de  
16 Gaz Métro. J'ai deux questions en effet, la  
17 première relative aux défis de Gaz Métro dont vous  
18 avez traité ce matin et vous êtes très bonne dans  
19 les analogies, je vous dirais, ça fait bien  
20 comprendre le message en général. Quand vous parlez  
21 des défis, notamment causés par l'histoire du gaz  
22 de schiste et autres, ma question c'est : est-ce  
23 que de manière générale vous croyez que le cadre  
24 réglementaire actuel et, là, je vous parle, je ne  
25 vous demande pas, ce n'est pas juridique c'est, de

1 manière générale, le cadre réglementaire actuel, la  
2 Loi sur la Régie, les décisions que l'on connaît,  
3 est-il suffisant, ce cadre-là, pour vous permettre  
4 ou permettre au gaz naturel de rencontrer les défis  
5 auxquels vous avez fait allusion.

6 R. Vous savez, c'est une bonne question et elle a,  
7 comme vous dites, ce n'est pas une question  
8 toujours légale et c'est une question qui a  
9 beaucoup de philosophie là-dedans parce qu'il n'y a  
10 pas de doute aujourd'hui que le rôle que le gaz  
11 naturel est appelé à jouer au cours des prochaines  
12 années, il va toujours y avoir le rôle traditionnel  
13 qu'on lui connaît, mais on a besoin comme  
14 organisation, mais comme société aussi, de  
15 permettre au gaz naturel de répondre à des usages  
16 différents. À quelque part, il va falloir,  
17 probablement, que le cadre légal évolue et que le  
18 cadre réglementaire suive un peu la cadence.

19 Maintenant un cadre légal, ça ne se change  
20 pas souvent : un, c'est compliqué; deux, ça prend  
21 du monde en place pendant un petit bout de temps;  
22 trois, quand on ouvre une loi évidemment tout le  
23 monde, sa mère puis son chien veut changer un autre  
24 bout à quelque part, ce qui fait que ça devient  
25 extraordinairement difficile de bouger un cadre

1           légal. Cela dit, à l'intérieur du cadre légal  
2           actuel, je suis personnellement d'avis, et Gaz  
3           Métro est aussi personnellement d'avis, qu'il y a  
4           un exercice de jugement qui peut être porté par la  
5           Régie et les régisseurs pour voir comment on peut  
6           travailler collectivement à soutenir l'évolution,  
7           la modernisation du rôle de Gaz Métro et son  
8           interaction avec les marchés et j'aime à penser que  
9           lorsque Gaz Métro et la très grande majorité, voire  
10          l'unanimité de ces intervenants trouvent un confort  
11          à avancer dans une nouvelle direction de manière  
12          très prudente, qu'il est dans les possibilités de  
13          la Régie d'exercer un certain jugement. Moi, dans  
14          ma tête, je ne suis pas politicienne, je ne suis  
15          pas réglementaire, je ne suis pas avocate mais je  
16          perçois la possibilité et les marges de manoeuvre  
17          de la Régie entre le trait noir et le trait blanc.  
18          (9 h 43)

19                        On peut, sur l'autoroute, choisir de rouler  
20          à gauche « full speed » ou on peut choisir de  
21          rouler à droite de manière très, très lente. On  
22          peut choisir d'être un peu entre les deux et c'est  
23          là qu'on veut être nous, Gaz Métro, et on pense que  
24          c'est notre responsabilité comme distributeur  
25          réglementé de tirer un peu sur le système parce que



1 nous, là, on est tirés par le marché. Prenez par  
2 exemple le dossier du carburant, le dossier du  
3 biométhane. Les gens viennent nous voir puis ils  
4 disent : Gaz Métro, qu'est-ce que tu peux faire  
5 pour nous?

6 Alors, nous, on est un service public. On  
7 est là pour servir la société. Les gens nous  
8 interpellent et à l'intérieur du cadre qui est le  
9 nôtre, le cadre réglementaire, le cadre légal, on  
10 se casse le jaune pour essayer de trouver une façon  
11 de faire évoluer ça. Alors c'est normal, on se fait  
12 tirer et c'est normal qu'on... qu'on soit un peu  
13 les gens de proaction par rapport à l'évolution de  
14 notre métier et de l'utilisation de notre produit.

15 Et je vous dirais que quand on fait une  
16 revue de réglementation à travers le monde -  
17 l'Allemagne étant probablement l'exemple le plus  
18 exacerbé de ça - quand on empêche un distributeur  
19 réglementé, puis qu'on le garde dans son « straight  
20 jacket », puis qu'on est pur et qu'on laisse tout  
21 le train de la nouveauté passer, bien on se  
22 retrouve où les clients existants et les plus  
23 captifs du service réglementé vont être frappés par  
24 des augmentations de tarifs parce que les gens vont  
25 quitter vers autre chose. Puis quand les gens vont

1 être partis, ça ne sera plus le temps de les  
2 ramener.

3 Donc la philosophie qui nous anime, nous,  
4 c'est de trouver la façon de servir la société et  
5 de proposer à nos intervenants et à la Régie un  
6 modus operandi qui va faire en sorte que plus de  
7 gens vont vouloir utiliser le service de  
8 distribution de Gaz Métro pour permettre des tarifs  
9 les plus concurrentiels possible et ce qui va, à  
10 notre avis, servir au mieux la société québécoise.

11 Q. [7] Je vous remercie pour cette réponse. Deuxième  
12 et dernière question. En fin de présentation vous  
13 avez fait, si j'ai bien compris, parlé de... fait  
14 allusion aux années deux mille quinze - deux mille  
15 dix-sept (2015-2017) où Gaz Métro entend proposer à  
16 la Régie une approche, je dirais, à croissance  
17 limitée à l'inflation, si j'ai compris.

18 R. Croissance des dépenses d'exploitation.

19 Q. [8] O.K. À l'égard de... Mais ça, donc, quand vous  
20 nous parlez de ça vous nous présentez la vision,  
21 mais c'était pour le dossier tarifaire qui vient  
22 d'être déposé il y a quelques jours. C'est exact?  
23 Juste pour bien comprendre.

24 R. Oui.

25 Q. [9] O.K. C'est ça. Et ma question c'est : quel est

1 le lien entre... bien je comprends que vous parlez  
2 de la vision en général, mais y a-t-il un lien à  
3 faire entre le présent dossier actuellement, qu'on  
4 va étudier dans les deux prochaines semaines, et ce  
5 que vous nous avez annoncé à venir, là? Quel lien  
6 vous faites, s'il y en a un?

7 R. Bien écoutez, les gens pourront vous répondre à ça  
8 de manière détaillée.

9 Q. [10] Oui.

10 R. Mais c'est clair que, comme je vous disais, ce  
11 qu'on vous présente dans le dossier deux mille  
12 quatorze (2014), à l'exception des deux items dont  
13 on va vous parler ce matin, nous ce qu'on dit c'est  
14 que ça prend ça pour opérer. Si on a ça, après ça  
15 on est capable de travailler avec une augmentation  
16 des dépenses d'exploitation à l'inflation. C'est le  
17 risque qu'on est prêt à prendre, puis il y a un  
18 risque associé à ça, puis je peux vous dire qu'on  
19 en a débattu à l'interne avant. Mais l'idée c'était  
20 de dire : est-ce qu'on peut souffler un peu?  
21 Alléger le processus réglementaire, donner un peu  
22 de visibilité aussi à l'évolution du processus.  
23 Alors, oui. Donc il y a un lien à faire entre les  
24 deux. Parce qu'on a besoin de partir d'une base,  
25 puis la base fondamentale qu'on vous soumet en deux

1 mille quatorze (2014), à notre avis, est la base  
2 qu'on a de besoin pour travailler dans le modus  
3 operandi qu'on vous soumet.

4 Q. [11] Je vous remercie.

5 R. Ça me fait plaisir.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Merci, Maître Turmel. Maître Paquet? Maître Paquet  
8 pour le GRAME.

9 INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

10 Bonjour, Monsieur le Président, madame et messieurs  
11 les Régisseurs. Geneviève Paquet pour le GRAME.

12 Q. [12] Bonjour, Madame Brochu.

13 R. Bonjour, Madame Paquet.

14 Q. [13] On avait déposé en preuve certains extraits,  
15 là, du rapport de la Commission sur les enjeux  
16 énergétiques. J'ai une copie pour vous. Ça avait  
17 déjà été déposé, donc je n'ai pas de copie  
18 supplémentaire.

19 R. Merci beaucoup.

20 Q. [14] Peut-être une pour monsieur le sténographe.

21 LE PRÉSIDENT :

22 Il y a toujours un traitement particulier pour le  
23 sténographe. Je saurai maintenant où me  
24 positionner! Allez-y, Maître Paquet.

25

1 Me GENEVIÈVE PAQUET :

2 Q. [15] Donc, Madame Brochu, vous avez fait référence,  
3 là, à ce rapport-là dans votre présentation. Moi  
4 j'aimerais avoir peut-être vos impressions, là, par  
5 rapport à certaines recommandations qu'on retrouve  
6 en fait à la page 150 du document. On avait déposé  
7 ce document-là sous la cote C-GRAME-0032.

8 R. Oui.

9 Q. [16] Ce sont seulement certains extraits, là, du  
10 rapport.

11 R. Hum, hum.

12 Q. [17] Donc, bien premièrement concernant la  
13 recommandation numéro 21 voulant :

14 Que le gouvernement du Québec fasse  
15 des représentations auprès de  
16 l'autorité responsable de  
17 l'approbation du projet d'oléoduc de  
18 TransCanada pour que [ça] inclut le  
19 coût de construction [d'un] gazoduc de  
20 remplacement [...].

21 R. Oui.

22 Q. [18] Quelles seraient vos impressions par rapport à  
23 cette recommandation?

24 R. Ah, bien je suis très d'accord, je suis très  
25 impressionnée de l'impression. En fait, c'est une

1 très bonne recommandation. C'est un secret de  
2 polichinelle que Gaz Métro a travaillé avec les  
3 autorités gouvernementales du Québec et avec tous  
4 ses alliés pour mettre une pression saine sur le  
5 Transporteur, pour qu'il comprenne toute  
6 l'importance que nous accordons, comme marché,  
7 comme société, comme économie, à la capacité de  
8 transport, puis à l'économie de livraison. Donc  
9 on était, évidemment, tout à fait heureux de revoir  
10 ça dans les recommandations.

11 Puis il faut savoir qu'il y a des clients  
12 qui sont... qui sont très inquiets de ça. Les gens  
13 du parc industriel de Bécancour, par exemple, sont  
14 inquiets de dire : écoute aujourd'hui il y a des  
15 capacités, est-ce que les capacités vont être les  
16 mêmes? Combien ça va coûter? La capacité  
17 d'approvisionnement, là, on l'a... on en a  
18 tellement eu qu'on l'a pris pour acquise. Et c'est  
19 le fondamental, c'est le fondamental de notre  
20 « business ». Alors on était tout à fait d'accord  
21 avec ça. Ça s'inscrit dans l'action qu'on a posée.

22 Q. [19] Maintenant, concernant la recommandation  
23 numéro 22 voulant que :

24 Le gouvernement du Québec fasse les  
25 représentations requises auprès du

1                                   gouvernement fédéral en appui à la  
2                                   construction d'un gazoduc reliant la  
3                                   Côte-Nord au réseau principal [...];  
4           On sait que le projet avait été reporté, là, en  
5           mars deux mille treize (2013).

6   R. Oui.

7           (9 h 49)

8           Me GENEVIÈVE PAQUET :

9   Q. [20] Donc est-ce que... est-ce que le fait d'avoir  
10           des recommandations comme ça pourrait pousser Gaz  
11           Métro à aller de l'avant plus rapidement avec ce  
12           projet?

13           Mme SOPHIE BROCHU :

14   R. Bien c'est-à-dire que Gaz Métro n'a pas besoin  
15           d'être poussé ou pas poussé. Dans le fond, ce sont  
16           des forces externes à notre volonté pure qui vont  
17           faire en sorte que ce projet va voir le jour plus  
18           ou moins rapidement. Comme vous le savez, quand on  
19           a initié ce projet-là au départ, on était dans une  
20           conjuncture mondiale du prix des métaux et des  
21           commodités qui était différente. Plusieurs client  
22           s'étaient montrés intéressés à contracter à long  
23           terme pour le gazoduc.

24                           On a fait un certain nombre d'études plus  
25           avancées d'ingénierie, se préparer pour

1 l'environnement, des études commerciales. Et on  
2 sait aujourd'hui que s'il devait y avoir, par  
3 exemple, une nouvelle grande implantation sur la  
4 Côte-Nord on aurait probablement, avec les volumes  
5 existants, une... une base qui commencerait à se  
6 rapprocher sérieusement de la viabilité d'un  
7 gazoduc. Évidemment avec des contributions  
8 gouvernementales, je pense qu'il n'y a personne qui  
9 pense qu'un projet comme ça peut voir le jour sans  
10 des apports gouvernementaux, comme il y en a eu  
11 d'ailleurs dans les années quatre-vingt ('80) quand  
12 ça été le temps de construire TQM ou la montée  
13 jusqu'au Lac-Saint-Jean, ce sont des gouvernements.

14 Maintenant, nous-mêmes on n'amènerait  
15 jamais un gouvernement à investir des sommes dans  
16 un projet qui, à notre avis, ne serait jamais  
17 viable. Donc on travaille... D'abord, Gaz Métro a  
18 la franchise de distribution dans ce coin-là du  
19 monde. On a l'obligation de faire tout ce qu'on  
20 peut, de faire les études, puis de rester là pour  
21 tenter d'être prêt au moment où le marché va être  
22 capable de signer des contrats de long terme pour  
23 un gazoduc.

24 Les discussions que vous avons eues à  
25 date, à la volonté du gouvernement du Québec s'en



1           étaient tenues à des discussions avec le  
2           gouvernement du Québec. On verra, au fil des  
3           prochains mois, des prochaines années et des  
4           prochaines circonstances et de l'évolution du  
5           marché des métaux jusqu'à quel point il sera  
6           intéressant, nécessaire, utile d'avoir ces  
7           discussions-là avec le gouvernement fédéral.

8                       Je pense ici que ce qui est le plus  
9           important c'est que la Commission a attendu... a  
10          entendu, dis-je, les commissaires industriels, les  
11          grandes industries de Côte-Nord dire : on souffre,  
12          on souffre au plan environnemental et on souffre au  
13          plan économique parce qu'on n'a pas accès au gaz  
14          naturel.

15                      Puis comme... comme le dit l'adage, on est  
16          un peu dans la poule et l'oeuf. Les gens ne  
17          s'installent pas parce qu'il n'y a pas de gaz, puis  
18          on n'amène pas le gaz parce qu'il n'y a pas  
19          suffisamment d'installations. Maintenant, il y a  
20          des alignements de planètes qui peuvent favoriser  
21          ça. Et le fait que l'on cherche, justement, nous, à  
22          desservir par gaz naturel liquide par camion  
23          certains clients industriels en avance pour pré-  
24          développer ce marché-là nous garde et nous laisse  
25          en contact avec le milieu qui ne cesse de demander

1 l'énergie gazière.

2 Q. [21] Concernant la recommandation numéro 21...

3 22.1, excusez-moi, voulant :

4 Que le gouvernement du Québec incite  
5 Gaz Métro et les consommateurs  
6 industriels d'énergie de la Côte-Nord  
7 à explorer la possibilité que ces  
8 derniers absorbent en partie le coût  
9 de construction d'un gazoduc, dans une  
10 proportion où le prix du gaz naturel  
11 qui serait rendu disponible sur la  
12 Côte-Nord demeurerait toujours moins  
13 cher [...].

14 R. Vous êtes où, là? Excusez-moi, Madame.

15 Q. [22] Toujours dans la section des recommandations à  
16 la page 150.

17 R. Oui, le 22 quoi?

18 Q. [23] Juste sous la recommandation 22.

19 R. O.K. Bien sur 22.1, pardon, O.K.

20 Q. [24] 22.1, oui. Est-ce que c'est... est-ce que  
21 c'est également, là, la vision de Gaz Métro?

22 R. Bien là on est... Bien en fait on est dans un... on  
23 est... Vraiment ici on est dans... dans une... dans  
24 la définition de ce qui pourrait être  
25 éventuellement une méthodologie tarifaire. L'idée

1 là-dedans c'est que... la philosophie c'est de dire  
2 : aujourd'hui, tous les clients du Québec qui sont  
3 desservis par le réseau ont accès au réseau sur un  
4 mode tarifaire donné. Si des argents publics  
5 devaient être consentis, si des argents du  
6 Distributeur réglementé devaient être consentis  
7 pour extensionner le réseau, est-ce qu'il y aurait  
8 lieu, est-ce que ce serait logique de demander aux  
9 clients industriels de la région qui vont  
10 bénéficier de l'arrivée de cette énergie-là, de  
11 contribuer aussi par ce qu'on pourrait appeler une  
12 espèce de surcharge. Un peu comme une taxe  
13 municipale de secteur, t'sais quand il y a un  
14 nouveau secteur tout le monde paye des taxes  
15 municipales, puis pendant les dix premières années  
16 pour payer l'asphalte puis le nouveau secteur il va  
17 y avoir une taxe spéciale. Je pense que la  
18 philosophie était ici.

19 À franchement parler, aujourd'hui on  
20 discuterait un peu du sexe des anges parce qu'on  
21 est dans une... dans une... On est en amont de  
22 cette discussion-là, mais pour avoir entendu parler  
23 les clients de ce coin-là du monde, je pense que  
24 tout le monde serait prêt à mettre l'épaule à la  
25 roue pour qu'un projet comme ça puisse voir le

1 jour.

2 Q. [25] Je vous remercie. Maintenant, ma dernière  
3 question ça porte sur la recommandation 23. Et puis  
4 le rapport se sert en fait, recommande :

5 Que le gouvernement du Québec  
6 encourage la fin de l'usage du charbon  
7 et du mazout lourd et son remplacement  
8 par le gaz naturel dans les  
9 applications industrielles [seulement]  
10 [...].

11 Est-ce que ça déçoit Gaz Métro le fait que le  
12 rapport de la Commission, là, mise sur le  
13 remplacement du mazout lourd par du gaz naturel  
14 seulement dans le secteur industriel, en excluant  
15 un peu, là, les autres secteurs résidentiels?

16 R. Bien en fait, voyez-vous votre question... votre  
17 question est intéressante, puis elle touche un peu  
18 ce que j'évoquais d'entrée de jeu sur l'équité de  
19 marque du gaz naturel. Une fois qu'on dit ça, il  
20 n'y a pas de doute que dans une... dans une  
21 mouvance où on va chercher à réduire les émissions  
22 de gaz à effet de serre, chaque énergie va chercher  
23 à se déployer. La société va chercher à déployer  
24 chacune des formes d'énergie en fonction de ses  
25 avantages comparés.

1                    Quand on est dans un secteur de plus  
2                    petit... de plus petit usage, certains dans la  
3                    société prônent l'utilisation d'une autre forme  
4                    d'énergie que l'énergie gazière. Le fait est que  
5                    dans le marché présentement les gens se tournent  
6                    souvent vers l'énergie gazière pour ses mérites qui  
7                    sont les siens et ses mérites d'application, ses  
8                    mérites économiques.

9                    (11: 19)

10                   Il y a un endroit qui fait l'unanimité pour  
11                   autant que ça se peut, là, en tout cas, un très,  
12                   très large consensus, c'est dans le secteur  
13                   industriel où là, c'est clair dans la tête de tout  
14                   le monde que l'électricité, aussi extraordinaire  
15                   soit-elle, ne peut pas toujours faire la job -  
16                   faire le boulot, pardon - et qu'on doive se tourner  
17                   vers une énergie qui n'est pas l'électricité.

18                   Et ce que la Commission dit, c'est qu'il  
19                   est clair que dans ces cas-là, c'est le gaz naturel  
20                   qu'on doit préférer au mazout. Et c'est tout le  
21                   discours sur la question de la Côte-Nord.

22                   Alors, est-ce qu'on est déçu? Non, puis  
23                   savez-vous quoi? On n'est pas en religion, nous  
24                   autres, là, hein. On distribue du gaz naturel, on  
25                   ne veut pas que tout le monde se convertisse au gaz

1 naturel, puis qu'ils se mettent à genoux en avant  
2 du gaz naturel. Nous, on cherche à amener notre  
3 produit, puis le valoriser là où c'est le plus  
4 utile.

5 Les gens ont découvert, hein, et il n'y a  
6 pas si longtemps, les gens ne savaient pas qu'on  
7 consommait du charbon au Québec, là. Puis moi, j'ai  
8 parlé à des politiciens qui tombaient en bas de  
9 leur chaise. Oui, il se consomme du charbon au  
10 Québec.

11 Bien, du charbon, c'est... il y a du  
12 charbon, il y a des produits de toutes sortes, de  
13 toutes sortes d'origines, par exemple dans les  
14 cimenteries. Et quand le gaz naturel devient  
15 compétitif, tout à coup, on peut se mettre à rêver  
16 à déplacer des formes d'énergie qu'on ne pensait  
17 même pas déplacer hier.

18 Alors, est-ce qu'on est content de ça? Oui.  
19 Est-ce que la Commission dit : « On ne devrait pas  
20 utiliser le gaz naturel dans d'autres  
21 utilisations? » Non. Dans d'autres applications, la  
22 réponse, c'est non, mais moi, je me réjouis de  
23 pouvoir travailler sur des consensus sociaux qui  
24 sont des consensus importants, puis d'ailleurs, qui  
25 sont à la base de ce que l'on cherche à faire,

1           notamment dans le gaz naturel liquide.

2                       Et c'est justement, si vous me permettez...

3           C'est le fun, ça, à matin. C'est justement parce  
4           qu'il y a des hésitations quant à l'attrait  
5           environnemental du gaz naturel dans les usages plus  
6           petits que sont le commerce et le résidentiel qu'on  
7           croit, nous, nécessaire de pouvoir un jour dire -  
8           d'ailleurs, on est là : « Il y a du gaz naturel  
9           vert renouvelable québécois dans le gaz naturel que  
10          vous consommez au Québec parce qu'à partir de ce  
11          moment-là, on va légitimer l'utilisation du gaz  
12          naturel et on va le rendre attrayant. »

13                       Il y a plein de gens qui nous demandent où  
14          est-ce qu'on s'en va avec ce dossier-là, est-ce  
15          qu'un jour, ils vont pouvoir le faire? Bien, moi,  
16          j'ai bon espoir qu'on va trouver un modèle qui va  
17          faire l'affaire de tous là-dedans.

18          Me GENEVIÈVE PAQUET :

19          Q. [26] Très bien, je vous remercie pour vos réponses.

20          R. Ça me fait plaisir.

21          LE PRÉSIDENT :

22          Merci, Maître Paquet. Maître Boucher-Meunier?

23          Merci, Maître. Maître Newman pour Stratégies  
24          énergétiques et AQLPA. Maître Newman, je constate  
25          qu'il n'y a pas d'ordinateur.

1 Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 Je l'ai laissé.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Parfait. Vous allez bien?

5 Me DOMINIQUE NEUMAN :

6 Ça va très bien.

7 LE PRÉSIDENT :

8 Parfait.

9 Me DOMINIQUE NEUMAN :

10 Bonjour, Monsieur le Président, Madame, Messieurs

11 les régisseurs. Bonjour, Madame.

12 R. Monsieur.

13 Me DOMINIQUE NEUMAN :

14 Dominique Neuman pour Stratégies énergétiques et

15 l'AQLPA.

16 Q. [27] Je voudrais élaborer un petit peu sur la  
17 dernière question que la procureure vous a posée  
18 concernant les moyens de rendre plus attrayant le  
19 gaz naturel. Vous avez parlé de bâtir ou de  
20 maintenir son équité de marque, vous avez parlé de  
21 licence sociale d'opération. Qu'est-ce que Gaz  
22 Métro pourrait faire, éventuellement avec la  
23 collaboration de la Régie, mais qu'est-ce que Gaz  
24 Métro pourrait faire de plus que ce qu'elle fait  
25 actuellement pour rendre le gaz naturel davantage



1 attrayant auprès des différents types de clientèle,  
2 pour améliorer son image de marque?

3 R. L'image de marque du gaz naturel?

4 Q. [28] Oui, au Québec auprès des différentes  
5 clientèles, et je pense particulièrement aux  
6 clientèles de plus petits clients, puisque c'est,  
7 je pense, là, qu'il y a un enjeu.

8 R. Oui. En fait, et là, ça retouche un peu la  
9 discussion qu'on avait tout à l'heure sur la  
10 manière de faire évoluer le métier du Distributeur  
11 gazier, de faire évoluer la nature du produit et  
12 des services que nous offrons.

13 Je ne veux pas avoir l'air démagogique, là,  
14 mais je reviens sur le dossier du biométhane. Le  
15 biométhane, là, ça ne chamboulera pas les  
16 approvisionnements gaziers de Gaz Métro, on  
17 s'entend, là, mais il n'y a pas de doute qu'au fur  
18 et à mesure que cette filière-là va se développer  
19 au Québec, il y a avantage à valoriser la  
20 complémentarité de ces deux énergies-là, d'ailleurs  
21 qui sont éminemment compatibles, puis à la limite,  
22 complètement interchangeables.

23 Je vous donne un exemple. Il y a des  
24 transporteurs, comme vous le savez, qui ont choisi  
25 le gaz naturel liquide pour remplacer le diesel.

1 Mais ces transporteurs-là, là, ils savent que non  
2 seulement aujourd'hui, ils font une économie  
3 importante de carburant, mais qu'ils économisent...  
4 ils réduisent leurs émissions de gaz à effet de  
5 serre de vingt-cinq pour cent (25 %), mais ils  
6 savent que peut-être un jour, ils pourront utiliser  
7 du biométhane. Ils pourront l'utiliser en propre ou  
8 ils pourront l'utiliser par voie de déplacement si  
9 on est en mesure d'injecter le biométhane à  
10 l'intérieur du réseau de Gaz Métro.

11 Et moi, je trouverais extraordinairement,  
12 extraordinairement triste que des sites de  
13 biométhanisation se développent au Québec avec  
14 l'aide du gouvernement du Québec et que ce  
15 biométhane-là s'en aille aux États-Unis parce que  
16 Gaz Métro, le Distributeur, n'aurait pas l'occasion  
17 de l'acheter et que ce soit des Américains qui  
18 tirent les bénéfices des crédits de carbone. Ça, on  
19 aurait manqué notre coup toute la gang.

20 Alors, ça, c'est un exemple. Le jour où on  
21 peut dire : « Il y a un petit peu de biométhane  
22 dans le gaz naturel que vous consommez »... Puis si  
23 jamais on est capable de développer ce marché-là à  
24 plus grande échelle - parce qu'il faut le partir en  
25 quelque part, il ne faut pas... il faut enlever des

1 niveaux de complexité pour partir ça, là - mais un  
2 jour, il y aura peut-être des clients qui voudront  
3 faire affaire directement avec des sites pour  
4 acheter directement cette énergie-là.

5 Mais il faut qu'on parte en quelque part et  
6 c'est pour ça qu'on va... qu'on va... qu'on  
7 réfléchit, nous, à la possibilité à la fois de  
8 satisfaire l'oeil de la Régie, l'oeil  
9 réglementaire, et notre clientèle, de  
10 dire : « Comment on peut s'impliquer dans ce  
11 métier-là? » Ça, c'est une chose que l'on peut  
12 faire.

13 L'autre chose qu'on peut faire, puis qu'on  
14 a faite, c'est de faire travailler le gaz naturel  
15 avec des programmes d'efficacité énergétique, avec  
16 d'autres formes d'énergie. Et j'étais... J'avais le  
17 plaisir d'être reçue par la Chambre de commerce de  
18 Trois-Rivières récemment, puis j'exprimais  
19 l'importance, pour nous, de l'efficacité  
20 énergétique et de faire travailler ensemble les  
21 énergies renouvelables puis les énergies  
22 traditionnelles.

23 10 h 01

24 Et je ne le savais pas, mais la personne  
25 qui m'a remerciée, c'est quelqu'un qui était en

1 affaires, puis il a dit : « Bien, moi, je peux vous  
2 dire que j'ai chez moi un mur solaire qui  
3 préchauffe l'air avant d'être... l'arrivée au  
4 bâtiment, et comme ça j'ai réussi à réduire la  
5 consommation de gaz naturel et j'ai trouvé chez Gaz  
6 Métro des gens ouverts, parce qu'ils ont été à même  
7 de m'aider à réduire ma consommation de gaz  
8 naturel. »

9 C'est un drôle de métier, hein. Parce que  
10 notre job, nous autres, c'est de s'assurer qu'il y  
11 ait le plus de gens possible qui consomment du gaz  
12 naturel. Puis une fois qu'ils sont raccordés, c'est  
13 de les aider à consommer le moins possible. C'est  
14 un drôle de métier, mais on y croit, puis on est  
15 très fier de ça.

16 Q. [29] Vous avez donné deux exemples, le biométhane  
17 et l'efficacité énergétique. Sur le biométhane,  
18 justement, bon, vous êtes au courant des limites du  
19 cadre réglementaire actuel, de certaines décisions  
20 de l'année dernière de la Régie de l'énergie, mais  
21 aussi, bon, du rapport de la Commission sur les  
22 enjeux énergétiques où nous avons fait certaines  
23 recommandations sur le même sujet, là, qui se  
24 retrouve un petit peu en filigrane dans ce rapport.  
25 Dans le cadre réglementaire actuel...

1 R. Oui.

2 Q. [30] ... qu'est-ce que la Régie pourrait faire de  
3 plus...

4 R. Bien, on va revenir...

5 Q. [31] ... sur le thème, sur la question du  
6 biométhane pour favoriser cette progression, et  
7 également qu'il y ait un effet chez les  
8 consommateurs, l'image également du gaz naturel au  
9 Québec?

10 R. Bien, d'abord, nous, on est retourné à notre table  
11 à dessin, là, suite à la dernière décision, puis on  
12 l'a expliqué à tout le monde, on a pris acte de la  
13 décision de la Régie et on est à s'affairer à  
14 trouver un modèle d'affaires qui va répondre aux  
15 préoccupations de la Régie, on l'espère, permettre  
16 la valorisation de cette filière-là. Et il faut  
17 savoir que, en attendant, la vie continue.  
18 « meanwhile, back at the farm » comme ils disent.  
19 La vie continue.

20 Et il y a des sites d'enfouissement qui  
21 valorisent aujourd'hui leur biométhane qu'ils  
22 injectent dans TQM, ils l'injectent de facto dans  
23 notre réseau. Ça fait que du biométhane, là, il y  
24 en a dans le réseau de Gaz Métro. Puis ces gens-là  
25 se sont fait des stations-service, puis on leur

1 relivre du gaz naturel, puis ils sont capables de  
2 dire que, in fine, c'est le gaz naturel qu'ils ont  
3 produit dans leur site d'enfouissement qui est là.

4 Ça fait qu'on peut jouer à l'autruche puis  
5 dire non, non, non, mais ça arrive, t'sais, que...  
6 Puis c'est une bonne affaire que ça arrive. Alors,  
7 il faut juste trouver la façon de faire en sorte  
8 que ça arrive de manière encore plus ordonnée, plus  
9 répandue, puis avec plus de bonheur. Mais ça, c'est  
10 notre boulot, puis c'est notre responsabilité de  
11 revenir à la Régie en fonction de cette réalité-là.

12 Q. [32] Vous avez donné l'exemple de l'Allemagne, ou  
13 si j'ai bien compris, ce que vous dites, c'est que  
14 le fait que le cadre réglementaire empêchait le  
15 distributeur gazier de progresser...

16 R. Ce n'est pas tellement... Si vous me permettez...

17 Q. [33] O.K. Oui, si vous pouvez élaborer davantage  
18 sur ce à quoi vous faites référence en Allemagne.

19 R. Bien, en fait, si vous regardez... Puis retirons-  
20 nous de l'Allemagne, puis je vais prendre une  
21 analogie du côté électrique. Ça fait que, comme ça,  
22 tout le monde va se sentir bien. O.K. Du côté  
23 électrique, aujourd'hui, il y a des distributeurs  
24 réglementés, puis je sais, on le vit au Vermont,  
25 comme vous le savez, on est le plus grand

1 distributeur d'électricité au Vermont, alors vous  
2 avez une philosophie, vous dites, le rôle du  
3 distributeur, c'est d'avoir des lignes de  
4 transmission, des lignes de distribution, des  
5 clients. Et, ça, c'est le modèle traditionnel.

6 La mouvance énergétique va faire en sorte  
7 qu'il va y avoir demain matin ou après-demain des  
8 équipements de génération électrique chez les  
9 clients eux-mêmes. C'est ce qu'on appelle le  
10 « distributor generation capacity ». Et, là, se  
11 pose la question : Qui devrait faire cet  
12 investissement-là? Et il y a certaines juridictions  
13 qui disent : Non, non, non, le distributeur  
14 réglementé, il faut qu'il fasse juste des fils,  
15 puis tout ça. Puis tout ce qui est nouveau, il faut  
16 que ça arrive ailleurs.

17 Bien, ce modèle-là a été poussé à l'extrême  
18 dans certains pays du monde. Puis le distributeur  
19 s'est retrouvé, comme on dit en français,  
20 « strippé » de plusieurs de ses clients, plusieurs  
21 de ses capacités, plusieurs de ses moyens  
22 financiers. Puis aujourd'hui, tout le monde est  
23 obligé de reculer par en arrière pour permettre au  
24 distributeur de jouer le rôle qui est à jouer,  
25 parce que, à la fin de la journée, il y a des

1 clients qui vont toujours rester avec le  
2 distributeur. Puis le prix de service de ce  
3 distributeur-là va être très élevé.

4 Alors, il n'y a pas... D'abord, chaque  
5 marché, chaque réglementation a son historique,  
6 chaque cadre légal est différent. Je pense que ce  
7 qu'il faut qu'on fasse collectivement, c'est qu'on  
8 se mette dans la posture mentale de dire : Qu'est-  
9 ce qui est bon pour la clientèle de Gaz Métro?  
10 Qu'est-ce qui est bon aussi pour l'économie du  
11 Québec? Qu'est-ce qui est bon pour les clients  
12 d'aujourd'hui, mais aussi les clients de demain?

13 Et, moi, je refuse de traiter Gaz Métro  
14 comme un club privé. Au dernier qui est rentré, il  
15 ferme la porte puis il dit : Après moi, il n'y a  
16 plus personne qui vient. Ça, je pense que ce n'est  
17 pas la façon de faire d'un service public. Alors,  
18 il ne faut pas faire rentrer n'importe qui,  
19 n'importe comment à n'importe quel coût. Mais c'est  
20 un service public qui doit bénéficier au plus grand  
21 nombre pour autant que ce soit logique.

22 Et le cadre réglementaire, encore une fois,  
23 je pense que la Régie nous a donné des indications.  
24 On va chercher à s'y conformer. Mais je pense aussi  
25 que notre organisme de réglementation a une marge



1 de manoeuvre qui permet une certaine interprétation  
2 des possibilités. Et on va soumettre en tout  
3 respect, puis avec beaucoup d'espoir les  
4 interprétations que nous jugeons appropriées.

5 (10 h 09)

6 Me DOMINIQUE NEUMAN :

7 Q. [34] Je vous remercie beaucoup.

8 R. Merci, Monsieur.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Merci, Maître Neuman. Maître Sicard, pour l'Union  
11 des consommateurs.

12 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD :

13 Bonjour, Hélène Sicard pour l'Union des  
14 consommateurs. Alors bonjour tout le monde, on va  
15 souhaiter le printemps, on va se le souhaiter  
16 bientôt et que ce froid cesse de perdurer.

17 Q. [35] Bonjour, Madame Brochu.

18 Mme SOPHIE BROCHU :

19 R. Bonjour, Madame.

20 Q. [36] Merci pour votre présentation. Deux petites  
21 questions. La première : est-ce que vous avez... je  
22 vois que... est-ce que vous avez un calendrier?  
23 Parce que vous nous demandez, puis vous nous l'avez  
24 exposé, là, de fixer finalement avec une inflation  
25 les coûts d'exploitation, mais à travers tout ça il

1 y avait un dossier qui était en préparation, il y a  
2 eu des décisions rendues par la Régie pour un  
3 mécanisme incitatif. Personnellement, ma cliente  
4 aimerait qu'on y retourne. Avez-vous un calendrier  
5 de dépôt de ce dossier-là en tête, dans le  
6 contexte, là, où vous nous dites deux mille  
7 quatorze - deux mille dix-sept (2014-2017) on  
8 aimerait fixer les frais d'exploitation. Qu'est-ce  
9 qui arrive avec ce dossier-là?

10 R. Je vais vous demander de poser cette question-là  
11 sur le banc spécifique parce qu'il y a une question  
12 de calendrier puis de chevauchement, là. Il n'y a  
13 pas de doute qu'on va suivre aussi le rythme de  
14 l'organisme de réglementation quant au moment où on  
15 va réinitier le mécanisme incitatif. Si mon  
16 souvenir est bon, il y a des petites conditions  
17 précédentes à ça, notamment tarifaires. Alors il y  
18 a des dossiers à mener avant qu'on puisse arriver  
19 en mode mécanisme incitatif. Le calendrier exact  
20 m'échappe, je vous prie de m'excuser, mais mes  
21 collègues vont pouvoir vous répondre de manière  
22 détaillée.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Maître Sicard, le dossier de la vision tarifaire  
25 doit être répondu.

1 Me HÉLÈNE SICARD :

2 Oui, oui, je le sais, mais on essaie de...

3 LE PRÉSIDENT :

4 Alors il y a déjà un... il y a déjà un calendrier  
5 de connu dans ce dossier-là, je pense, la  
6 procédurale en faisant part. Maître Regnault, là-  
7 dessus?

8 Me VINCENT REGNAULT :

9 Si vous me permettez très, très rapidement, en fait  
10 dans le dossier tarifaire deux mille quinze (2015)  
11 qui a été déposé vendredi dernier dans la pièce Gaz  
12 Métro 3, Document 1, on fait au tout début de la  
13 pièce une rapide mise en contexte et on expose  
14 l'échéancier auquel on souhaite s'astreindre pour  
15 en arriver à un mécanisme incitatif qui va être en  
16 vigueur pour la cause tarifaire deux mille dix-huit  
17 (2018).

18 Me HÉLÈNE SICARD :

19 Q. [37] Il est toujours en... Bien alors c'est une  
20 réponse, je vous remercie. Et vous nous avez  
21 également parlé ce matin, là, de finalement non pas  
22 d'élargir, mais d'avoir une vision globale de la  
23 part de la Régie sur le développement et l'avenir  
24 de Gaz Métro et des approvisionnements. Le  
25 gouvernement a fait des modifications à la Loi sur

1 la Régie de l'énergie dans un contexte bien  
2 particulier et de besoins qu'elle voyait pour  
3 Hydro-Québec au cours de la dernière année. Est-ce  
4 que Gaz Métro fait des pressions auprès du  
5 gouvernement pour voir peut-être partie de  
6 législation? Est-ce qu'il y a des propositions qui  
7 ont été faites de modifications à la législation?

8 R. C'est-à-dire, savez-vous quoi, d'abord on ne fait  
9 jamais des « pressions », là. On... on n'est pas en  
10 mode pression.

11 Q. [38] O.K.

12 R. Mais c'est important parce que ce libellé-là me...  
13 m'interpelle, puis je ne vous blâme pas de ça, là,  
14 mais pour tout vous dire, vous savez quand on a  
15 développé le dossier du biométhane, on s'est posés  
16 la question : est-ce qu'on devrait aller  
17 directement à une modification légale ou on s'en va  
18 à la Régie? Puis j'ai pris sur moi, avec mes  
19 équipes, de dire : on va aller, on va aller à la  
20 Régie parce qu'à mon avis, la Régie avait la marge  
21 de manoeuvre nécessaire pour décider dans ce  
22 dossier-là. La Régie a évoqué ce qu'elle considère  
23 être ses limites en termes de marge de manoeuvre.  
24 On en prend acte, et on va travailler.

25 Maintenant, l'exemple que j'utilise souvent

1 c'est celui de la confédération, t'sais. Quand la  
2 Confédération a été créée, ils ont dit : ça c'est  
3 de juridiction provinciale, ça c'est de juridiction  
4 fédérale. Puis tout ce qui n'existe pas aujourd'hui  
5 sera de juridiction fédérale. C'est pour ça que la  
6 télécommunication est au fédéral. Mais du  
7 biométhane, puis l'utilisation du gaz naturel  
8 liquide dans le carburant, ce sont toutes des  
9 choses qui n'existaient pas au moment où la loi a  
10 été pensée.

11 Alors en temps opportun - puis ces temps-là  
12 sont assez délicats à trouver, compte tenu des  
13 échéanciers électoraux, puis de tout ce qui vient,  
14 puis d'une mouvance - on verra ensemble, en fait,  
15 quelle est... quelle est la nature des  
16 modifications légales qui vont être requises pour  
17 permettre éventuellement à Gaz Métro d'aller encore  
18 plus loin, puis plus vite.

19 Mais je pense vraiment qu'on a entre nous  
20 les marges de manoeuvre nécessaires pour commencer  
21 à avancer et faire en sorte qu'on ne perde pas un  
22 modus operandi tellement important pour garder le  
23 Québec sur la carte de la modernité de  
24 l'utilisation de gaz naturel.

25 Q. [39] Je vous remercie.

- 1 R. Au plaisir.
- 2 LE PRÉSIDENT :
- 3 Merci, Maître Sicard. Maître Guay?
- 4 Me JEAN-PHILIPPE GUAY :
- 5 Pas de questions, merci.
- 6 LE PRÉSIDENT :
- 7 Parfait, merci. Maître Cardinal, est-ce que vous
- 8 avez des questions?
- 9 Me AMÉLIE CARDINAL :
- 10 Non, je n'ai pas de questions, merci.
- 11 LE PRÉSIDENT :
- 12 Merci.
- 13 INTERROGÉE PAR M. GILLES BOULIANNE :
- 14 Q. [40] Bonjour, Madame Brochu.
- 15 R. Bonjour.
- 16 Q. [41] Ça me fait plaisir de vous revoir.
- 17 R. Vous avez un gros écran devant vous.
- 18 Q. [42] Oui, je pose... Je vais me plaindre de ça, là.
- 19 Des chaises. Une première question, on n'en a pas
- 20 parlé beaucoup, mais on a travaillé beaucoup chez
- 21 Gaz Métropolitain. Les intervenants ils...
- 22 R. Gaz Métro, Monsieur Boulianne.
- 23 Q. [43] Oui, je le sais.
- 24 R. Chez nous, ça coûte dix piastres (10 \$), ça!
- 25 Q. [44] Oui, je le sais.

1 R. Mais c'est pour les bonnes oeuvres, en tout cas on  
2 vous laisser ça à votre convenance.

3 Q. [45] Ça fait vingt-quatre (24) ans que je suis Gaz  
4 Métro, puis ça fait depuis un bon bout de temps  
5 qu'on me dit : Gaz métrop... Gaz Métro. Je vais  
6 essayer, je l'ai déjà écrit en gros dans une  
7 audience d'ailleurs. Essentiellement, là, on a  
8 travaillé beaucoup sur l'entente, là, des  
9 distributeurs gaziers ontariens avec Gaz Métro et  
10 TCPL. Où est-ce qu'on en est rendu avec ce projet  
11 d'entente-là?

12 (10 h 14)

13 R. Très bonne question. Écoutez, on en est rendu où  
14 TCPL a déposé à l'Office national de l'énergie  
15 l'entente en question pour, on l'espère, obtenir  
16 l'aval de l'organisme de réglementation fédéral.

17 Sur le coup, on s'y attendait, il y a un  
18 groupe de clients américains qui se sont opposés  
19 avec véhémence à la chose, parce que, in fine, ce  
20 sont probablement ceux qui ont le plus à perdre de  
21 devoir manifester leur intérêt à long terme à  
22 l'égard du système. Ce sont des gens qui,  
23 philosophiquement, veulent rester le plus à court  
24 terme possible.

25 Et il y a eu un échange entre l'Office

1 national de l'énergie et les différents  
2 intervenants quant à l'interprétation de ce que  
3 proposait le groupe américain. On a dû de part et  
4 d'autre déposer nos réactions par rapport à  
5 l'entente. Alors, ça a été vrai pour les trois  
6 distributeurs, mais pour les producteurs dans  
7 l'Ouest, et tout. L'Office national de l'énergie  
8 s'est saisi de tout ça. Et nous sommes présentement  
9 en attente d'un signal de leur part quant à la  
10 prochaine étape.

11 L'Office national est bien saisi du fait  
12 que, bien, ça presse, là, et a noté aussi au  
13 passage l'appui très grand que la Régie de  
14 l'Ontario a donné à ce projet-là, il faut savoir  
15 que, ici, on n'avait pas d'autorisation  
16 réglementaire à obtenir de notre organisme  
17 provincial à cet égard-là, mais en Ontario,  
18 l'Ontario devait accepter, dans le cadre de  
19 l'entente, que des installations soient mises en  
20 place par les distributeurs de gaz naturel sur  
21 certaines interconnexions avec le système de TCPL  
22 pour donner vie à l'entente.

23 Et donc l'Office de l'Ontario a dû, elle,  
24 se satisfaire du fait que les projets qui étaient  
25 tablés avaient du mérite et que l'entente elle-



1 même avait du mérite. Et la Régie de l'Ontario  
2 s'est exprimée favorablement à l'égard de  
3 l'entente, le gouvernement de l'Ontario aussi, le  
4 gouvernement du Québec aussi. Ça fait que ça fait  
5 beaucoup de monde qui s'entend, là. Et d'ailleurs  
6 c'était ça notre job, c'était de s'assurer qu'on  
7 crée une plate-forme où il va y avoir le plus de  
8 gens qui s'entendent possible pour soumettre à  
9 l'Office national de l'énergie ce qui nous apparaît  
10 être un compromis optimisé.

11 Q. [46] Merci. Une autre question. Ça concerne plus ce  
12 que j'ai lu justement récemment dans les journaux  
13 relativement à la hausse de prix que le prix du gaz  
14 naturel en Ontario, les articles de journaux hier  
15 ou avant-hier relativement à Enbridge.

16 Bon. Je pense qu'on sait que deux mille  
17 quatorze (2014), je l'ai lu un peu dans vos  
18 dernières preuves qu'on a eues d'ailleurs hier  
19 soir, la hausse des prix deux mille quatorze  
20 (2014).

21 Je vous ai entendue tantôt sur une  
22 restriction relative à vos outils  
23 d'approvisionnement et que ça vous avait coûté cher  
24 chez Gaz Métro pour l'achat de transport, là, à  
25 court terme. Est-ce qu'on doit s'attendre que,

1           prochainement, au cours des prochains jours qu'au  
2           Québec on va connaître une hausse de prix ou on a  
3           connu une hausse de prix de quarante pour cent  
4           (40 %) de la facture pour nos consommateurs?

5       R. Bien, le banc qui me suit va pouvoir en fait le...  
6           monsieur Cabana va pouvoir vous donner plus de  
7           détails in fine là-dessus. Mais c'est certain que  
8           ça a coûté cher. Puis ça n'a pas coûté cher juste  
9           au Québec, ça a coûté cher partout. Puis les gens  
10          vont pouvoir vous dire, d'abord, il a fait chaud  
11          chez nous comme il a fait chaud chez tous les  
12          distributeurs. Les distributeurs se sont parlés  
13          plusieurs fois par jour pendant plusieurs jours  
14          pour dire : Qu'est-ce qui se passe actuellement?

15                 Les gens, même s'ils étaient prêts à payer  
16           quatre-vingt-dix (90), cent piastres (100 \$), cent  
17           cinquante piastres (150 \$) du gigajoule, certaines  
18           journées, ne trouvaient pas de gaz naturel. Il faut  
19           comprendre que, dans l'Ouest canadien présentement,  
20           le gaz naturel est très utilisé pour la production  
21           de pétrole lui-même. Alors, les capacités de  
22           transport ferme ont manqué. Le prix du spot a  
23           monté. Les Américains qui utilisent le gaz naturel  
24           pour produire de l'électricité étaient prêts à  
25           l'acheter à n'importe quel prix.

1                   Il y a des hôpitaux qui nous ont appelés  
2                   pour nous dire : On ne trouve pas de gaz pour  
3                   rentrer à Empress. Nous-mêmes, des journées, on  
4                   s'est arraché les cheveux pour réussir à trouver,  
5                   parce qu'on est entré collectivement dans l'hiver  
6                   avec des capacités d'entreposage qui n'avaient pas  
7                   de commune mesure avec ce qu'il y avait avant.

8                   Ça fait que ça revient. Puis là-dedans, je  
9                   veux bien qu'on se comprenne, là, je ne blâme pas,  
10                  je ne blâme pas personne, puis c'est correct qu'on  
11                  cherche à minimiser les coûts. Mais, moi, je pense  
12                  qu'on est arrivé au bout, là. On est arrivé au bout  
13                  de la camisole. Puis si on détricote, on va se  
14                  retrouver la bédaine à l'air, puis, ça, on ne veut  
15                  pas ça.

16                  Mais c'est certain que, quant à moi,  
17                  l'hiver qu'on a connu est susceptible de se  
18                  répéter. Puis on est un pays nordique. Puis je vais  
19                  vous dire franchement, moi, quand je regarde nos  
20                  équipes d'approvisionnement puis interagir avec le  
21                  personnel technique, puis qu'on essaie de trouver  
22                  la journée fine de pointe puis de temps de  
23                  petajoule par jour à la virgule près, tu dis, bien,  
24                  mon Dieu Seigneur, il doit y avoir des limites à  
25                  cette modélisation-là. Bien, cette année, on a...

1 La réponse c'est oui, ça va coûter plus cher. Les  
2 gens vont pouvoir vous en parler. Hiver très  
3 difficile pour tout le monde. Pour tout le monde.

4 Puis quand on appelait, on appelait TCPL,  
5 puis je leur disais : « Écoutez, qu'est-ce qui se  
6 passe? » Il faut savoir aussi que TCPL avait des  
7 marges de manoeuvre supplémentaires pour l'hiver  
8 courant. Puis ils pouvaient fixer le prix de leurs  
9 services discrétionnaires à ce qu'ils voulaient. Ça  
10 fait qu'il y a eu des journées où les prix du  
11 transport ont été de cent (100) fois, cent  
12 cinquante (150) fois, deux cents (200) fois le prix  
13 du transport nominé. Ils ont extrait la valeur.

14 Alors, les systèmes d'approvisionnement  
15 ferme ont un coût, mais ils ont aussi une grande  
16 valeur. C'est celui de la certitude. Et l'idée, ce  
17 n'est pas d'être juste certain, mais c'est certain  
18 de ne pas être juste peanut un jour, acheter à la  
19 dernière minute parce que peut-être que ça va  
20 coûter moins cher tantôt. Mais, oui, il faut  
21 s'attendre à des augmentations de prix.

22 Q. [47] Merci, Madame Brochu. Moi, je n'ai pas  
23 d'autres questions.

24 (10 h 20)

25

1 INTERROGÉE PAR LE PRÉSIDENT :

2 Q. [48] Bonjour, Madame Brochu.

3 R. Bonjour monsieur.

4 Q. [49] Dans la suite de mon collègue Boulianne, si on  
5 regarde dans l'hiver qu'on vient de connaître qui  
6 est effectivement un hiver très froid, le coût de  
7 l'approvisionnement à Dawn notamment, j'imagine que  
8 ces réflexions-là de l'hiver, des coûts élevés,  
9 j'imagine qu'on va avoir, ça va être pris en compte  
10 j'imagine dans le prochain dossier tarifaire où il  
11 y aura, j'imagine, une... de la part de vos gens  
12 d'appro, là, ils vont vraiment prendre en compte  
13 cet hiver et les coûts pour pouvoir proposer une  
14 preuve qui va en tenir compte de façon bien  
15 spécifique. Parce que je pense qu'on est tous un  
16 peu... on regarde tous les prix, puis on est tous  
17 un peu inquiets, alors j'imagine qu'on va tous...  
18 dans le prochain dossier tarifaire la prochaine  
19 équipe va pouvoir regarder ça avec vous, j'imagine?  
20 Me SOPHIE BROCHU :

21 R. Oui, absolument. Absolument. D'ailleurs on le fait  
22 déjà et ils vont pouvoir vous en parler, mais dans  
23 le prochain dossier tarifaire c'est certain. Il y a  
24 une chose, il y a une chose qui demeure très  
25 claire, là, c'est que tout le déplacement, puis la

1           nécessité de se déplacer à Dawn, ça, ça demeure.  
2           Ça, il n'y a pas de doute. Ce qui... ce qui après  
3           ça se pose comme question c'est : combien de  
4           capacité d'entreposage, combien on achète à  
5           l'avance? Quelles sont l'ampleur des capacités de  
6           transport ferme? Mais sur le déplacement même à  
7           Dawn, c'est certain.

8                        Et quand on regarde la vitesse à laquelle  
9           se développe la production de sables bitumineux  
10          dans l'Ouest et l'importance de la consommation de  
11          gaz naturel dans cette partie-là du monde, et qu'on  
12          juxtapose les projets d'exportation de GNL qui vont  
13          être approuvés par le gouvernement canadien pour  
14          exporter du gaz naturel, bon tous ces projets-là ne  
15          verront pas le jour, mais il n'y a pas de doute,  
16          là, que de s'approvisionner à Dawn plus près de  
17          chez nous pour bénéficier de l'ensemble de la  
18          conjuncture des approvisionnements, ça va être...  
19          ça demeure... ça demeure l'orientation à  
20          privilégier.

21        Q. [50] Vous serez aussi d'accord avec moi que le  
22          déplacement que la Régie de toute façon a agréé  
23          avec, je pense, assez de clarté, amène aussi... le  
24          déplacement à Dawn n'enlève pas, par contre, le  
25          souci d'avoir plusieurs points où on peut se...

1 R. Absolument.

2 Q. [51] Parce que c'est... je pense... c'est une  
3 richesse, je pense, pour un distributeur de pouvoir  
4 s'approvisionner à plus qu'un point. Je pense que  
5 qu'on est d'accord vous et moi.

6 R. On est tout à fait d'accord. On est tout à fait  
7 d'accord là-dessus.

8 Q. [52] Parfait. Maintenant sur un point que vous avez  
9 abordé et qui sera dans le dossier tarifaire qui  
10 est dans... qui sera dans le dossier tarifaire qui  
11 a été déposé cette semaine par Gaz Métro - auquel  
12 je n'ai pas accès parce que je suis dans celui-ci -  
13 je vais vous avouer que comme président de la  
14 formation des deux derniers, de celui-ci et de  
15 3809, j'entends avec beaucoup de... de plaisir en  
16 fait le souci d'allégement. Je pense que maître  
17 Regnault en faisait mention tantôt en ouverture  
18 avec beaucoup d'humour sur le cartable, je pense  
19 que la Régie et les intervenants et je pense  
20 l'ensemble des gens chez Gaz Métro qu'on a connus,  
21 on sait que le gaz depuis quelques années ça va  
22 vite.

23 R. Oui.

24 Q. [53] On a connu donc des saisons réglementaires  
25 très rapides et avec beaucoup, beaucoup, beaucoup

1 de preuves et beaucoup de... Je vous dirais que de  
2 toute façon la Régie est toujours là pour répondre  
3 présent quand c'est le temps de faire notre « job »  
4 de réglementaire, il n'y a aucun problème. Mais de  
5 regarder, je pense, l'allégement, je pense que la  
6 prochaine équipe qui va ouvrir ce cartable-là, à un  
7 moment donné je pense qu'ils vont trouver... ils  
8 vont trouver quelque chose de très intéressant à  
9 regarder.

10 R. C'est heureux.

11 Q. [54] Alors donc je voulais juste vous... juste le  
12 saluer parce que comme président de celui-ci, je  
13 constate la chose. Cela étant dit, je pense que ça  
14 fait le tour pour nous et je vous remercie d'avoir  
15 pris le temps de venir nous visiter.

16 R. Merci d'avoir pris le temps de... de m'entendre,  
17 merci à tous.

18 Q. [55] Et il y a beaucoup de réflexions sur ce que  
19 vous avez dit je pense qu'on va continuer à...  
20 Parce que c'est ça les notes sténo... grâce à notre  
21 sténographe, les notes sténo, c'est l'fun de relire  
22 ça, puis de pouvoir voir tous les points où on peut  
23 partir d'une phrase, partir et aller voir comment  
24 on peut faire les choses autrement. Alors bonne fin  
25 de journée.



1 R. Je vous remercie beaucoup. Bonne continuation.  
2 Q. [56] Merci. Alors nous allons libérer madame Brochu  
3 pour qu'elle puisse continuer d'autres activités.  
4 Nous allons prendre une pause, Maître Regnault.  
5 Quinze (15) minutes. Ça nous donne... bien  
6 regardez, on va essayer de... mettons qu'il est et  
7 vingt-cinq (25), ça nous amène à moins vingt (20).  
8 Ça va? Avec le panel sur les dérivés financiers.  
9 Parfait, merci.

10 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

11 REPRISE DE L'AUDIENCE

12

13 (10 h 46)

14 ÉCHANGE

15 LE PRÉSIDENT :

16 Maître Regnault, avant qu'on commence, j'aimerais  
17 juste vous demander si c'est possible pour vous,  
18 dans ma feuille, juste savoir à quel titre  
19 précisément vous demandez qu'on se prononce sur  
20 l'expertise tant de monsieur Moreno que de monsieur  
21 Dupuis, le titre exact. Vous avez lié la demande au  
22 rapport. Mais généralement on donne un titre. Ça  
23 peut être en droit, en législation, en  
24 réglementation, en transport, en distribution.

25

1 Me VINCENT REGNAULT :

2 Sans problème. Écoutez, je vais vous trouver le bon  
3 titre au moment où on procédera à cette  
4 qualification-là. Je n'ai aucun problème.

5 LE PRÉSIDENT :

6 J'aurais dû vous le dire avant la pause. Je suis  
7 désolé. Ça m'a parti de la tête. Mais c'est parce  
8 que, généralement, on déclare quelqu'un qui est  
9 expert sur quelque chose et non pas par essence  
10 même. Il n'est pas né expert. Il est expert sur  
11 quelque chose. En tout cas, c'est comme ça  
12 habituellement qu'on procède à la Régie. Si vous  
13 pouvez juste s'il vous plaît me revenir là-dessus.

14 Me VINCENT REGNAULT :

15 Sans aucun problème. Bien, en fait, je saisis la  
16 balle au bond, parce que, avant de commencer avec  
17 le panel, j'aurais voulu peut-être évacuer la  
18 question de la demande de qualification d'expertise  
19 de monsieur, d'expert de monsieur Dupuis. J'ai hier  
20 donc expédié et transmis une correspondance à la  
21 Régie de l'énergie afin de justifier plus amplement  
22 la demande qui a été faite de qualification  
23 d'expert de monsieur Dupuis, dont le curriculum  
24 vitae apparaît à la pièce Gaz Métro-2, Document 17,  
25 le quatrième document, en liasse dans cette pièce-

1 là.

2           Essentiellement, ce qui était expliqué dans  
3 la correspondance d'hier, c'est que monsieur Dupuis  
4 avait évidemment élaboré la méthodologie qui avait  
5 conduit à l'exécution de l'étude. Il avait  
6 également participé ou fait lui-même l'analyse des  
7 résultats et tiré les constats ou les conclusions  
8 qui ont été... que l'on constate dans le document  
9 en question. Et je vous soumettais bien humblement  
10 que ce type de travail-là n'était pas l'apanage  
11 d'un témoin ordinaire, mais devait être fait par  
12 des témoins ou par une personne qui avait une  
13 expertise particulière, en l'occurrence celle de  
14 monsieur Dupuis. Et en conséquence de demander à la  
15 Régie de déclarer monsieur Dupuis comme témoin  
16 expert aux fins du rapport, de la préparation du  
17 rapport qu'il vous a soumis.

18           Quant au titre qu'on pourrait lui donner  
19 comme expert, je pense qu'on pourrait dire que  
20 monsieur Dupuis est un expert en... sondage. Je ne  
21 sais pas si vous voulez... en recherche, marketing.  
22 Je pense que ça pourrait bien résumer le champ  
23 d'expertise de monsieur Dupuis.

24 LE PRÉSIDENT :

25 Écoutez, on va... Je pense que vous m'avez un peu

1 ramené à l'ordre, et je vous en remercie, Maître  
2 Regnault, effectivement, on n'a jamais... la Régie  
3 dans un historique récent, je veux dire, je ne  
4 remonterai pas jusque dans les années quatre-vingt  
5 (80), reconnu ce type d'expertise. Alors donc,  
6 c'est pour ça que c'était important pour moi savoir  
7 de quoi on parle, c'est quoi l'expertise précise.

8 Alors, je vous dirai, on est dans un... je  
9 vais vous dire qu'on est dans une forme de voir-  
10 dire. Je vais vous laisser questionner vous-même  
11 pour illustrer vos prétentions que j'ai vues dans  
12 la lettre. Bien, vous avez eu une lettre le vingt-  
13 six (26), je pense, vingt-six (26) février. Et il y  
14 a un suivi dans la lettre d'hier.

15 Me VINCENT REGNAULT :

16 Oui.

17 LE PRÉSIDENT :

18 D'hier après-midi. Que nous avons bien pris en  
19 compte. Alors, je vais moi-même aussi poser des  
20 questions à monsieur Dupuis. Puis après ça... Sur  
21 son expertise.

22 Me VINCENT REGNAULT :

23 D'accord. En fait, je ne veux pas vous interrompre,  
24 Monsieur le Président, mais monsieur Dupuis n'est  
25 pas présent ici aujourd'hui, dans la mesure où sa

1 présence n'a pas été requise par la Régie dans la  
2 correspondance que nous avons reçue, de mémoire, le  
3 vingt-six (26) ou le vingt-huit (28) février.

4 LE PRÉSIDENT :

5 C'est que, pour nous, puis il faudrait que je  
6 retourne, qu'on me retrouve cette pièce, mais pour  
7 nous, ça allait de soi qu'on ne peut pas parler...  
8 À partir de l'instant où nous avons remis en  
9 question... On a eu un doute. On vous a donné un  
10 doute sur la notion de l'expert de monsieur Dupuis.

11 Me VINCENT REGNAULT :

12 Hum, hum.

13 LE PRÉSIDENT :

14 Pour reconnaître monsieur Dupuis, il faut qu'il  
15 soit là. Je ne peux pas le reconnaître autrement.  
16 Il faut que je puisse pouvoir lui poser des  
17 questions, que la formation veut bien lui poser.  
18 Sinon je n'arrive pas. Je veux dire... On n'a peut-  
19 être pas été clair. Je vais retourner à la lettre.  
20 On peut prendre une pause pour que j'aïlle la  
21 consulter. Mais, pour moi, c'est bien clair. Si  
22 j'ai un doute sur l'expertise de la personne, c'est  
23 la personne que je dois questionner.

24 Me VINCENT REGNAULT :

25 D'accord. Écoutez, il y a de toute évidence eu un

1 malentendu, quelles que soient les paroles qui ont  
2 été employées. Ce qu'on peut certainement faire,  
3 c'est, à l'heure du dîner, je ne veux pas retarder  
4 inutilement la présentation du panel, ce qu'on  
5 pourrait faire, c'est à l'heure du dîner, il y a  
6 peut-être même quelqu'un qui m'entend qui va tenter  
7 de communiquer avec lui dans les prochaines  
8 minutes, mais on peut donc voir si monsieur Dupuis  
9 serait disponible pour être questionné par vous,  
10 Monsieur le Président. Pour moi, ça ne cause pas  
11 d'enjeu.

12 Mais à proprement parler, ce que je disais  
13 à la Régie, c'était pour éviter évidemment de  
14 déplacer les gens inutilement, j'invitais les  
15 participants ainsi que la Régie à nous laisser  
16 savoir si la présence de monsieur Dupuis notamment  
17 était nécessaire et également celle de monsieur  
18 Stevens. Et ce qui a été répondu c'est que la  
19 présence de monsieur Stevens était requise et qu'on  
20 voulait une... des explications additionnelles à  
21 l'égard de la demande de reconnaissance pour  
22 monsieur Dupuis. Et on en a déduit de toute  
23 évidence à tort, là, que sa présence n'était pas  
24 nécessaire.

25 (10 h 53)

1 LE PRÉSIDENT :

2 Je ne crois pas que nécessairement, Maître  
3 Regnault, je vais faire amende honorable, je ne  
4 crois pas nécessairement que c'était à tort. Peut-  
5 être que c'était pas assez clair. Et donc je suis  
6 prêt, je me ra... vu que... je vous écoute et je me  
7 remémore la... la correspondance, là, que nous  
8 avons autorisée.

9 Alors écoutez, il y a sûrement des gens qui  
10 nous écoutent et avant de bouger, là, attendez. On  
11 va commencer, on va faire le panel, je vais  
12 reparler avec mes collègues et je vais vous donner  
13 des instructions là-dessus.

14 Me VINCENT REGNAULT :

15 Parfait.

16 LE PRÉSIDENT :

17 Merci.

18 Me VINCENT REGNAULT :

19 Merci. Donc, Madame la Greffière, je vous  
20 demanderais si possible d'assermenter les témoins.

21

22 PREUVE DE GM - PANEL 2 : DÉRIVÉS FINANCIERS

23

24 L'an deux mille quatorze (2014), ce dix-huitième  
25 (18<sup>e</sup>) jour du mois de mars, ONT COMPARU :

1 RUBEN MORENO, économiste pour Concentric Energy  
2 Advisors Inc., assistant vice-président, ayant une  
3 place d'affaires au 1130, Connecticut Avenue NW,  
4 suite 850, Washington, DC,

5

6 HÉLÈNE ST-PIERRE, trésorière chez Gaz Métro, ayant  
7 une place d'affaires au 1717, du Havre, Montréal,

8

9 JEAN-SÉBASTIEN BOYER, conseiller senior, gestion  
10 des risques chez Gaz Métro, ayant une place  
11 d'affaires 1717, rue du Havre, Montréal,

12

13 ISABELLE LEMAY, chef de service, affaires  
14 réglementaires hors Québec et projets spéciaux chez  
15 Gaz Métro, ayant une place d'affaires au 1717, du  
16 Havre, Montréal,

17

18 INTERROGÉS PAR Me VINCENT REGNAULT :

19 Merci, Madame la Greffière. Alors, Monsieur le  
20 Président, je vais simplement procéder en deux  
21 temps à l'adoption des curriculum vitae. Je vais y  
22 aller dans un premier temps avec les témoins de Gaz  
23 Métro pour ensuite passer à monsieur Moreno et  
24 demander sa qualification d'expert avant l'adoption  
25 de la preuve et laisser le panel aller avec leurs



1 présentations respectives.

2 Q. [57] Donc dans un premier temps, Mister Moreno,  
3 good morning. Madame St-Pierre, Monsieur Boyer,  
4 Madame Lemay.

5 Madame St-Pierre, votre curriculum vitae a  
6 été transmis comme pièce Gaz Métro 2, Document 21 à  
7 la page 28, monsieur Boyer à la page 7 et madame  
8 Lemay à la page 18. Vous en avez pris connaissance  
9 respectivement?

10 Mme HÉLÈNE ST-PIERRE :

11 R. Oui.

12 M. JEAN-SÉBASTIEN BOYER :

13 R. Oui.

14 Mme ISABELLE LEMAY :

15 R. Oui.

16 Q. [58] Avez-vous des corrections à y apporter?

17 Mme HÉLÈNE ST-PIERRE :

18 R. Non.

19 M. JEAN-SÉBASTIEN BOYER :

20 R. Non.

21 Mme ISABELLE LEMAY :

22 R. Non.

23 (10 h 55)

24 Q. [59] Bon, je vais sans toute autre formalité  
25 produire les CV au dossier de la Régie. Mister

1           Moreno, good morning again. Your resume was filed  
2           as Exhibit Gaz Métro 2, document 17, at page 17.  
3           Since it was filed in last October, I was wondering  
4           if there's any addition you would like to make to  
5           your resume?

6           A. There is. And it relates to recent work that has  
7           occurred since that document was filed. First of  
8           all, in the context of Docket M04972, before the  
9           Nova Scotia Utility and Review Board, where I was  
10          qualified as risk management expert, as a follow-up  
11          to that work, Nova Scotia Power has requested  
12          assistance in developing a risk-management strategy  
13          very similar to that scope of work associated with  
14          the one... with Gaz Métro.

15                        Second, I started work on behalf of a pulp  
16          and paper manufacturer in the north-east of the  
17          U.S. to try to manage risk associated with natural  
18          gas and electricity.

19                        And last, we were ordered a contract by the  
20          Port Authority of New York and New Jersey for all  
21          energy consulting needs that they may have. I think  
22          those three entries are relevant to try to explain  
23          the different perspectives that I take as an energy  
24          risk management expert, either on behalf of  
25          producers of energy, consumers of energy or

1 authorities, government authorities that are  
2 affected by energy issues.

3 Q. [60] And would you briefly summarize for the... My  
4 mike was not open and I was told by somebody in the  
5 audience that if it was possible to speak near the  
6 mike and loud enough for everybody to hear you. So,  
7 just for the benefit of the board members, would  
8 you briefly summarize your academic background and  
9 experiences, professional experiences which are  
10 relevant for your present testimony?

11 A. Correct. I'm an economist, I have a masters in  
12 economics with a field in finance. I have a masters  
13 in business administration with a field in finance.  
14 And I have a bachelor's degree in business. I've  
15 been practicing energy risk management for the past  
16 fourteen (14), fifteen (15) years now. And I have  
17 managed the exposure of approximately forty  
18 thousand megawatts (40 000 MW) of either low-  
19 generation or load-serving needs or generation  
20 itself. I have worked with customers that either  
21 produce energy, consume energy or regulate energy.  
22 And as I'm briefed on my additions to the resume  
23 that was filed, recently I've been qualified as a  
24 risk management expert in Canada, supporting the  
25 Docket number M04972, in November twenty thirteen

1 (2013), on behalf of the Nova Scotia Power  
2 Incorporated. And I've been retained recently by  
3 the Port Authority of New York, New Jersey, as it  
4 relates to all energy-related needs. And I'm  
5 working with a pulp and paper manufacturer in the  
6 northeastern part of the U.S., helping them address  
7 issues of energy. I'm repeating this just to make  
8 sure that the volume is adequate at this point.

9 Q. [61] Thank you very much, Mr. Moreno. Ceci étant  
10 dit, Monsieur le Président, vous avez eu l'occasion  
11 d'entendre monsieur Moreno résumer rapidement son  
12 curriculum vitae. J'ai cru comprendre que vous  
13 aviez certaines questions, peut-être, pour monsieur  
14 Moreno. Mais ultimement, ce que je demanderais à la  
15 Régie, c'est de reconnaître la qualification  
16 d'expert de monsieur Moreno dans le domaine de la  
17 gestion des risques en énergie, en particulier à  
18 l'égard des programmes de dérivés financiers qui  
19 constituent le coeur de son témoignage aujourd'hui.

20 LE PRÉSIDENT :

21 La Régie reconnaît donc monsieur Moreno comme  
22 expert dans le domaine des risques en énergie  
23 reliés aux dérivés financiers. Votre phrase au  
24 complet était?

25

1 Me VINCENT REGNAULT :

2 En fait, c'était le domaine plus large, c'est celui  
3 de la gestion des risques en énergie.

4 LE PRÉSIDENT :

5 Oui, ça je l'ai dit.

6 Me VINCENT REGNAULT :

7 Et plus précisément, le coeur de son témoignage va  
8 être à l'égard des programmes de dérivés  
9 financiers.

10 LE PRÉSIDENT :

11 Sur les dérivés? Parfait, c'est noté, Monsieur le  
12 sténographe? Merci. Donc, c'est reconnu.

13 Me VINCENT REGNAULT :

14 Merci, Monsieur le Président. Alors, si on passe  
15 rapidement à l'adoption de la preuve qui concerne  
16 ce panel, au niveau des pièces principales, vous en  
17 avez trois, soit les Gaz Métro 2, document 1, la  
18 cote Régie B-91; Gaz Métro 2, document 2, B-92; Gaz  
19 Métro 2, document 3, B-93. De même que les réponses  
20 aux diverses demandes de renseignements, plus  
21 particulièrement la Gaz Métro 19, document 2, pièce  
22 B-324, qui constitue les réponses de Gaz Métro à la  
23 demande de renseignements numéro 11 de la Régie,  
24 les questions-réponses 1 à 9. Également, la pièce  
25 Gaz Métro 19, document 3, qui porte la cote Régie

1 B-371, qui sont les réponses de Gaz Métro à la  
2 demande de renseignements de l'ACIG, la question-  
3 réponse 5, qui concerne les préavis d'entrée et de  
4 sortie, parce qu'on a parlé beaucoup de dérivés  
5 financiers dans la présentation du panel, mais il y  
6 a également la question des préavis d'entrée et de  
7 sortie qui va être traitée dans ce même panel.

8 (11 h 01)

9 Aussi, la pièce Gaz Métro-19, document 4,  
10 cote Régie B-0327, réponse de Gaz Métro à la  
11 demande de renseignements de la FCEI, les questions  
12 et réponses 3 et 4, la pièce Gaz Métro-19, document  
13 9, ou la cote B-0334, qui sont les réponses de Gaz  
14 Métro à la demande de renseignements d'Union des  
15 Consommateurs, Gaz Métro-19, document 10, B-0336,  
16 qui sont les réponses de Gaz Métro à la demande de  
17 renseignements de l'UMQ, la question-réponse 2, et  
18 enfin, dernière réponse aux demandes de  
19 renseignements, la pièce Gaz Métro-19, document 11,  
20 pièce B-0370, une demande de renseignements de la  
21 Régie, l'ensemble de la pièce concerne ce panel-ci.

22 Enfin, deux documents, deux présentations  
23 qui vont être utilisées par les témoins ce matin.  
24 Dans un premier temps, la présentation de monsieur  
25 Moreno, la pièce c'est Gaz Métro-6, document 4, qui

1 va porter la cote Régie, Madame la Greffière?

2 LA GREFFIÈRE :

3 399.

4 Me VINCENT REGNAULT :

5 B-0399, et la présentation du panel des gens de Gaz  
6 Métro, la pièce Gaz Métro-6, document 5, qui va  
7 porter la cote B-0400.

8

9

10 B-0399 : Présentation de M. Moreno

11

12 B-0400 : Présentation (Gaz Métro-6, document 5)

13

14 Donc ça complète l'ensemble des pièces qui  
15 concernent ce panel. Est-ce que cette preuve a été  
16 préparée par vous, ou sous votre responsabilité?

17 Mr. Moreno?

18 Mr. RUBEN MORENO:

19 A. Can you repeat the question, please?

20 Q. [62] Yes, yes. For sure. Is this evidence was  
21 prepared by you, or under your supervision?

22 A. It was prepared by me, yes.

23 Q. [63] Madame St-Pierre?

24 MME HÉLÈNE ST-PIERRE :

25 R. Maître Regnault, je voudrais simplement faire une

1 précision. Vous avez mentionné que c'était les  
2 pièces Gaz Métro-2, documents 1, 2 et 3? C'est Gaz  
3 Métro-6.

4 Q. [64] Gaz Métro-6. Excusez-moi.

5 R. Documents 1, 2 et 3.

6 Q. [65] Vous avez bien raison. On a été tellement dans  
7 la pièce, dans la Gaz Métro-2 au courant des  
8 derniers mois, que c'est mon esprit qui a bifurqué  
9 sans que je le veuille. Alors la Gaz... Les pièces  
10 principales sont évidemment, vous avez raison  
11 Madame St-Pierre, Gaz Métro-6, documents 1, 2 et 3,  
12 et les cotes Régie que j'ai données étaient les  
13 bonnes.

14 R. Oui. La réponse est oui.

15 Q. [66] Merci Madame St-Pierre. Monsieur Boyer?

16 M. JEAN-SÉBASTIEN BOYER :

17 R. Oui.

18 Q. [67] Madame Lemay?

19 MME ISABELLE LEMAY :

20 R. Oui.

21 Q. [68] Merci. Est-ce que vous avez des corrections à  
22 y apporter? Do you have any correction to bring to  
23 your evidence?

24 Mr. RUBEN MORENO:

25 A. I do. And it refers to my... Can you help me



1 identify my original evidence number?

2 Q. [69] It's Gaz Métro-6, document 2.

3 A. Okay.

4 Q. [70] Gaz Métro-6, document 1, sorry.

5 A. Okay. With respect to that document, page 54, line  
6 25, instead of being seventy-five percent (75%), it  
7 should be seventy percent (70%). Seven, zero. Next  
8 entry?

9 Q. [71] Just don't go too fast, because people are...  
10 I guess people are trying to follow you.

11 A. So let me repeat the first one.

12 Q. [72] Yes.

13 A. Page 54, line 25, the entry reads seventy-five  
14 percent (75%), and it should read seventy percent  
15 (70%). Seven, zero. The next entry refers to  
16 page... same document, refers to page 58, line 9,  
17 the entry reads sixty cents (60¢), and it should  
18 read forty cents (40¢).

19 Me ISABELLE LEMAY :

20 Q. [73] It's the opposite.

21 A. I'm sorry?

22 Q. [74] It reads forty (40), it should read sixty.

23 A. Right. I apologize. Thank you. It should read... It  
24 reads forty cents (40¢), and it should read sixty  
25 cents (60¢). Next entry. Page 68, line 14, it reads

1 two point zero eight (2.08), and it should read one  
2 point six eight (1.68). In the same line, line 14,  
3 of the same page, at the end of that line, it reads  
4 one twelfth (1/12) of twenty-five percent (25%). It  
5 should read one twelfth (1/12) of twenty percent  
6 (20%). And last, on that same page, line 15, at the  
7 beginning of the line, instead of what it reads  
8 today, two point zero eight (2.08), it should read  
9 one point six seven (1.67), to be consistent with  
10 the edit on line 14. That is the extent of the  
11 corrections.

12 Me VINCENT REGNAULT:

13 Q. [75] Thank you, Mr. Moreno. And... Simplement pour  
14 votre information, là, on a souhaité faire ces  
15 quelques corrections ce matin, je pense que c'était  
16 nécessaire de les faire, là, pour s'assurer que  
17 tous avons les bonnes informations. Il y aura une  
18 pièce déposée qui sera modifiée, révisée, qui sera  
19 déposée au dossier de la Régie plus tard  
20 aujourd'hui, là, ou demain, pour la postérité.

21 Madame St-Pierre, est-ce que vous avez des  
22 corrections à apporter, vous, dans la piè... dans  
23 les pièces qui découlent de Gaz Métro?

24 (11 h 08)

25

1 Mme HÉLÈNE ST-PIERRE :

2 R. J'ai une seule correction dans le document Gaz  
3 Métro-6, Document 2, à la page 30 dans le tableau  
4 3. Le tableau consiste en quatre colonnes. Or, le  
5 changement est à la colonne, à la deuxième colonne  
6 intitulée « date du début de l'application du volet  
7 systématique ». Or, présentement, les dates que  
8 vous voyez vont d'octobre deux mille douze (2012) à  
9 septembre deux mille treize (2013). On aurait dû  
10 lire novembre deux mille douze (2012) à octobre  
11 deux mille treize (2013). Le reste de l'information  
12 dans le tableau est tout à fait exact. Donc, les  
13 colonnes 1, 3 et 4 ne changeront pas.

14 Q. [76] Merci, Madame St-Pierre. Et Madame Lemay, je  
15 crois qu'il y a malheureusement une petite erreur  
16 qui s'est glissée au niveau de la présentation que  
17 nous avons distribuée. Allez-y!

18 Mme ISABELLE LEMAY :

19 R. Donc, à la pièce B-0400 (Gaz Métro-6, Document 5),  
20 à la page 21 au niveau des conditions proposées  
21 pour le préavis de sortie, il est écrit :

22 Le préavis écrit de six mois à  
23 l'avance ou préavis moindre s'il est  
24 là opérationnellement possible pour le  
25 distributeur de lui fournir.

1 Il faudrait rayer « s'il est opérationnellement  
2 possible pour le distributeur de lui fournir » . Ça  
3 n'a pas lieu d'être là. Le changement sera apporté  
4 au courant de la journée.

5 Q. [77] Merci, Madame Lemay. Alors, est-ce que vous  
6 adoptez donc l'ensemble de cette preuve comme  
7 constituant votre preuve écrite entière aux fins de  
8 la présente audience?

9 Mme HÉLÈNE ST-PIERRE :

10 R. Oui.

11 Mr. RUBEN MORENO :

12 R. Yes.

13 M. JEAN-SÉBASTIEN BOYER :

14 R. Oui.

15 Mme ISABELLE LEMAY :

16 R. Oui.

17 Q. [78] Parfait. Donc, je vais produire les documents  
18 au dossier de la Régie. Et je vais laisser monsieur  
19 Moreno et madame St-Pierre faire leur présentation.  
20 Ils seront évidemment disponibles par la suite pour  
21 répondre aux questions des intervenants ou de la  
22 Régie. Merci.

23 (11 h 09)

24 Mr RUBEN MORENO :

25 A. Thank you much, Mr. President and members. Today I

1 have a few slides that upon the Board that  
2 hopefully try to summarize the results of the  
3 mandate for the analysis of the financial  
4 derivatives program at Gaz Métro. Given the work  
5 that we've done over the past few months, I believe  
6 that Gaz Métro has complied with the request  
7 labelled D-2012-158 to review the programs. I have  
8 reviewed the program, I've recommended the changes  
9 and I worked with the staff at Gaz Métro to  
10 highlight the way to implement these changes should  
11 those enhancements to the program be approved.

12 The enhancements to the program are  
13 centered in three basic principles of risk  
14 management. The first one is associated with the  
15 awareness of risk, the second one is associated  
16 with the measurement of risk and the third one is  
17 associated with the decision-making based on that  
18 risk exposure. These three elements - awareness,  
19 measurement and decision-making - will be a  
20 repeated theme throughout even my presentation or  
21 are a repeated theme throughout my evidence in IR  
22 responses.

23 I appreciate the opportunity of working on  
24 behalf of Gaz Métro's customers and do want to  
25 thank Gaz Métro's staff for their availability,

1 openness and frankness discussing these issues with  
2 them. I believe that you have a very constructive  
3 relationship as it relates to finding better  
4 solutions for your customers.

5 So today I'm going to highlight some of the  
6 items that were in your original request,  
7 particularly as it relates to the costs, benefits,  
8 advantages, disadvantages, guidelines for a  
9 reformulated or enhanced program - I use those two  
10 words interchangeably. How is it that, in my  
11 opinion, the migrations are being handled and how  
12 is it that financial derivatives in the energy  
13 sector work?

14 In summary, and looking at the numbers from  
15 two thousand and eleven (2011) to two thousand and  
16 twelve (2012), the program has generated  
17 accumulated loss of approximately two hundred and  
18 fifty-one million dollars (\$251 M), million  
19 Canadian dollars, when compared to the strategy of  
20 not hedging. If you were to parse that in a shorter  
21 time frame, from two thousand and nine (2009) and  
22 two thousand and twelve (2012), the results are  
23 four hundred and nine million Canadian dollars  
24 (CAD \$409 M) of opportunity cost and, in this case,  
25 I am defining "opportunity cost" as the difference

1 between the hedged price versus the option of not  
2 hedging. So even though the volatility that the  
3 hedge price between the two thousand and one (2001)  
4 and two thousand and twelve (2012) has been reduced  
5 given the hedges in place, the reality is that this  
6 so-called "opportunity cost" has overwhelmed that  
7 benefit of reduction and volatility.

8 The program as it currently stands does  
9 diminish the spikes in prices but again, they have  
10 come at a cost associated with the opportunity  
11 cost. One element that I do enjoy seeing in these  
12 kinds of programs, especially for Gaz Métro, is the  
13 fact that Gaz Métro does not benefit from the  
14 trading activity associated with the program, the  
15 hedges gains or the hedges losses do not impact  
16 their economics and the individuals supporting the  
17 program as it currently stands, in my opinion, are  
18 very capable, but the cons or the minuses to this  
19 program is that it's not based on the three  
20 principles that I highlighted of awareness, risk  
21 measurement and decision-making based on risk.

22 Furthermore, even though it is not explicit  
23 that the metric performance is opportunity cost, it  
24 is clear that opportunity cost is a dominant metric  
25 performance of the contract but, in my opinion,

1 this is not an adequate metric for a risk  
2 management program and I will touch on why in a few  
3 minutes. Last, I believe that the current hedging  
4 program is largely based as a function of time and  
5 without true relevance in terms of what risk are  
6 relevant in the market place.

7 As a summary statement, I do not recommend  
8 terminating the program. I believe, and I will show  
9 updated numbers, that risk in the market,  
10 volatility are still there, are very much relevant  
11 and it is prudent to have a program to manage that.  
12 We have the opportunity to engage some of the  
13 interveners and, in the conversations we had with  
14 the interveners, my impression is that none of them  
15 argued for the outright termination of the program  
16 and there are mechanisms that are established such  
17 as a purchased gas adjustment clause in lieu of a  
18 financial hedging program that might be  
19 entertained. But my opinion is that those programs  
20 still do not provide protection to the customers  
21 and I would be happy to address some of my thoughts  
22 around that.

23 (11:15)

24 In summary, the enhancement of the program  
25 are simple. First of all, it goes back to the three



1 principles : center it on awareness, measurement  
2 and decision-making based on risk. Furthermore,  
3 make decisions as a balance between the risk of  
4 prices increasing and the risk of prices  
5 decreasing. And third, shorten the hedge horizon  
6 that you currently have to only account for twenty-  
7 four (24) months.

8 The current program is largely described as  
9 systematic, you are currently hedging as a function  
10 of time meaning to say for instance as the next  
11 month rolls in, you hedge a certain amount. That's  
12 what I call a systematic. And we are leaving a very  
13 small portion of that kind of a program in place,  
14 but we are recommending the largest portion of the  
15 program to be executed by this balance between the  
16 upside and the downside risk exposure.

17 Let me give you an idea of why I say that  
18 market volatility and prices continue to be of  
19 great concern. What you see in front of you is a  
20 graph of recent prices for in the bottom, Henry Hub  
21 which represents the commodity. On the top right,  
22 it is the transportation to Boston commonly known  
23 as Algon City Gates. And on the left hand, top  
24 upper left hand, is prices at the Dawn point. All  
25 of these are spot or next delivery prices.

1                   What you see in the bottom part for the  
2 commodity itself is a period of relative stability  
3 anywhere between two thousand and nine (2009) and  
4 two thousand and twelve (2012) where prices were,  
5 for the lack of a better word - dead and volatility  
6 was very, very dormant. But obviously, you see a  
7 period of... that precedes that of extreme  
8 volatility and a very precipitous drop in the  
9 latter part of two thousand and eight (2008) that  
10 associates quite closely with the opportunity cost  
11 as reported in that kind of program.

12                   But the two are also of great interest. Let  
13 me address the first one to the right and that is  
14 Boston. And let me concentrate on the line that is  
15 red, and that represents the prices as of most  
16 recent. And as you can see, the prices have been  
17 dramatic. The units that we see there, eighty  
18 dollars (\$80), these are not per megawatthours,  
19 these are per MMBTU. And I do make the distinction  
20 because in these magnitudes, it is easy to forget  
21 then the label.

22                   But the question becomes : what were prices  
23 like a year before around this time of year to  
24 compare if things are different? And that's what  
25 you see in the black line. Around this time of

1 year, what were prices like?

2 The same is true for the grey line meaning  
3 to say, « Around two years ago, around the same  
4 time of year, what were prices like? » And last but  
5 not least, the green or pale green that you see on  
6 the screen relates to three years ago. What you can  
7 see is that progressively, the market volatility  
8 has changed dramatically. From three years ago,  
9 that was practically again, for the lack of a  
10 better word, dead, we are seeing an increased  
11 volatility and price level to very dramatic levels.

12 Last but not least, let me touch on the  
13 left hand upper one. This is not an issue that has  
14 only been affecting the Northeastern part of the  
15 U.S. or Atlantic Canada. As you can see, this is  
16 Dawn prices, spot prices, same kind of mechanics in  
17 the graph. You see what prices are today in red,  
18 what prices around this same time of year were a  
19 year ago, then two years and three years ago.

20 And what you can see is that we are moving  
21 from an environment of very low volatilities to an  
22 environment of extreme volatilities, the same that  
23 you see in the Dawn, you see, if I work the chart,  
24 Chicago. And again, you're talking about price  
25 spike in the Dawn area that have reached thirty

1 dollars (\$30), Canadian dollars, a gigajoule.

2 How is it that utilities, as surveyed by  
3 the American Gaz Association, reacted to these  
4 kinds of changes, dramatic decreases, dramatic  
5 increases in volatility? And this slide provides to  
6 a summary according to the survey that, on a yearly  
7 basis, the American Gaz Association conducts, of  
8 how what percentage of the respondents have some  
9 form of a hedging program.

10 (11 h 20)

11 What you see on the gold line is the actual  
12 percentage and what you see in the band is the  
13 range of prices, and in the middle of that band is  
14 actual prices at settlement. So, as you can see,  
15 notwithstanding the fact that we've seen a very  
16 dramatic change in prices in this time frame, two  
17 thousand and one (2001) to two thousand thirteen  
18 (2013). The percentage of utilities, according to  
19 the ATA survey, that remain with some form of a  
20 hedging program remains quite high.

21 Now, let me try to summarize what  
22 recommendations specific for the management of  
23 financial derivatives. And this goes back to a very  
24 intuitive risk that, as a hedger, I face, because I  
25 do conduct hedging on behalf of customers as well,

1 and it is the decision that today, let's assume  
2 that I'm looking at the winter of twenty fourteen-  
3 twenty fifteen (2014-2015), I can hedge to avoid  
4 the risk of prices increasing, and that is denoted  
5 by that little red ball that is today, and there is  
6 the risk that prices will increase to the levels  
7 that we've seen in the current wintertime. But  
8 there's also the possibility that by hedging at  
9 these prices, prices may decrease. As a hedger, on  
10 an ongoing basis, that doesn't know how the spot  
11 market will settle, I am facing that choice. Hedge  
12 to avoid upside, but as soon as I've hedged, I've  
13 created the possibility of being wrong.

14 The comment that I made related to  
15 opportunity cost being an insufficient metric goes  
16 to the heart of this evaluation. As I am making the  
17 decision today on what the future will hold, I have  
18 no idea what the opportunity cost will be. If I  
19 knew that the price at settlement would be higher  
20 or lower, I would hedge everything to avoid that,  
21 or I would hedge nothing. That is the heart of the  
22 idea of why opportunity cost, well, it is a good  
23 evaluation exposed of a program and how it should  
24 be improved. It is not a good metric on the  
25 performance itself, because as I'm making the

1 decisions, it is an unknown.

2 So, the summary of the strategy is this  
3 two-sided risk exposure. And the fact that as a  
4 hedger and Gaz Métro, on behalf of its customer, is  
5 a hedger, I am constantly facing this two-sided  
6 risk exposure. It is not just about opportunity  
7 cost, it is a balance between the upside and the  
8 downside, as I'm... because those two exposures are  
9 relevant. Hedging, in my perspective, is therefore  
10 not just a choice of risk, but a balance of risk.  
11 The elements of the program that are recommending  
12 are consistent with best practices, and by this I  
13 mean the awareness, the measurement and this  
14 decision-making based on risk. That's where the  
15 best practice relies. And the way to measure a risk  
16 is also consistent with best practices, according  
17 to the committee of chief risk officers. I believe  
18 I've touched on these elements, so...

19 Now, as a summary, we are keeping to  
20 protocols, and I am now on page 11. We are keeping  
21 what I call either programmatic or systematic  
22 hedges, which is very similar to the program that  
23 you currently have, but reduce it to a twenty  
24 percent (20%) of total means. And I am recommending  
25 to enhance the program to a fifty percent (50%)

1 incremental to that twenty percent (20%), based on  
2 this idea of balance between upside and downside  
3 exposure. I am also recommending that the metrics  
4 be centered on this effective comparison of risk  
5 going up and risk going down, and to fully document  
6 the way that you're making decisions.

7 In my evidence I talk about risk, and in my  
8 principles I talk about making decisions based on  
9 risk. And that entails that risk may be tolerable  
10 or not tolerable. And I just want to touch on what  
11 tolerance means in terms of a hedge strategy. I  
12 face clients that, in the first engagement they  
13 tell me, "I have zero tolerance." But the reality  
14 is that if you have zero tolerance, either you will  
15 not hedge, and therefore accept the possibility  
16 that prices will go down. On the contrary, if you  
17 have zero tolerance to being wrong, you will also  
18 not hedge, and therefore still have the upside risk  
19 exposure. If you play through the different  
20 combinations of having broad tolerance, little  
21 tolerance or no tolerance, very quickly you come to  
22 the real decision that some form and level of  
23 tolerance is needed in order to execute the hedging  
24 strategy.

25 (11 h 25)

1                   Because not having a hedging strategy with  
2 a tolerance implicitly throws you on the other side  
3 of the risk exposure.

4                   In terms of finally expected results,  
5 again, the current elements of the program, I  
6 believe, address, pinpoint the request that you  
7 said in your... in your request. It dynamically  
8 measures the risks, it dynamically assesses what is  
9 the chance of prices going up, going down, it  
10 compares it against the tolerance, and it  
11 algebraically determines how much needs to be  
12 hedged. This is an easy auditable process.

13                   In terms of future performance, and  
14 considering that, obviously, prices may go up and  
15 may go down as we move forward, just recall, on  
16 this figure, that is part of my evidence, and try  
17 to say what could it have performed, looking back,  
18 and how could it have performed, how could it  
19 perform looking forward? But the design of the  
20 strategy is tailored so that the opportunity cost,  
21 which today is one of the prominent issues at  
22 heart, remains somewhere below ten percent (10%) of  
23 cost of not hedging.

24                   So, some final thoughts. I believe, again,  
25 that Gaz Métro has complied. Prices may move up,



1 may move down. If you recall, when the... when the  
2 request for the Régie was established, back in  
3 twenty twelve (2012), it was the consensus. We had  
4 a lot of gas, and volatility was dead. The reality,  
5 especially as we've seen in this wintertime, is  
6 very, very different.

7 Having a program that manages the exposure  
8 of price run-ups and price run-downs, I believe, is  
9 in the best interest of Gaz Métro. And I believe  
10 that the review of the elements, and the work that  
11 we've done, assisting Gaz Métro staff to implement  
12 this strategy, makes me comfortable that they can  
13 carry it along. That is the extent of my initial  
14 remarks.

15 Q. [79] Simplement faire une petite précision, pour le  
16 bénéfice du panel. Le graphique que vous voyez à la  
17 page 15 de la présentation de monsieur Moreno,  
18 monsieur Moreno a indiqué qu'il était tiré de sa  
19 preuve. La référence précise, c'est la Gaz Métro-  
20 19, document 11, la pièce B-0370. Il s'agit du  
21 tableau de la figure 7. Du tableau 7.

22 A. I...

23 LE PRÉSIDENT :

24 Merci, Maître Regnault.

25 A. I agree, and thank you.

1 (11 h 29)

2 Mme HÉLÈNE ST-PIERRE :

3 R. Monsieur le Président, Madame, Messieurs les  
4 Régisseurs, Mesdames, Messieurs, bonjour. Je  
5 reconnais d'entrée de jeu que le sujet que nous  
6 traitons aujourd'hui n'est pas d'une très grande  
7 simplicité. Alors on va tenter, à défaut de le  
8 simplifier, on va tenter de le clarifier.

9 Notre présentation aujourd'hui fait suite à  
10 la décision D-2012-158 rendue le vingt-trois (23)  
11 novembre deux mille douze (2012), par laquelle la  
12 Régie suspendait le programme de dérivés  
13 financiers. Comme l'a mentionné monsieur Moreno, on  
14 se rappellera que cette décision a été rendue dans  
15 un contexte de prix du gaz naturel fortement à la  
16 baisse depuis deux mille dix (2010), comme le  
17 montre le graphique, avec des perspectives de prix  
18 tout aussi basses et stables.

19 Comme c'est souvent le cas, les marchés  
20 sont remplis de surprises et les prix du gaz  
21 naturel ne font pas exception à la règle. À cet  
22 égard, j'aimerais porter à votre attention  
23 l'évolution des prix spot à AECO, Dawn et NIMEX  
24 depuis octobre deux mille douze (2012), comme l'a  
25 fait monsieur Moreno. Les vagues de froid intenses

1 en Amérique du Nord depuis le début de l'année se  
2 sont traduites par des hausses de prix importantes  
3 sur les marchés.

4 Le tarif mensuel de la fourniture de Gaz  
5 Métro a augmenté de quarante-six pour cent (46 %)   
6 depuis décembre dernier, pour atteindre aujourd'hui  
7 quatre dollars quatre-vingt-seize le gigajoule  
8 (4,96 \$/GJ). Une partie de cette hausse aurait pu  
9 être atténuée par un programme de dérivés. D'aucuns  
10 me diront que cette situation est temporaire. À ça  
11 je répondrai : un, que personne ne le sait; et  
12 deux, voilà justement une situation qu'un programme  
13 de dérivés financiers vise à protéger.

14 Conformément aux trois demandes spécifiques  
15 formulées dans la décision de novembre deux mille  
16 douze (2012), Gaz Métro a retenu les services de  
17 Extract recherche marketing pour réaliser un  
18 sondage auprès de sa clientèle résidentielle et  
19 commerciale afin de mieux apprécier les besoins de  
20 celle-ci en matière de protection contre la flambée  
21 de prix.

22 Elle a également identifié et évalué  
23 différentes alternatives par lesquelles il serait  
24 possible d'offrir une stabilité de prix à la  
25 clientèle. Finalement, elle a retenu les services

1 d'un expert, soit monsieur Ruben Moreno de la firme  
2 Concentric, pour évaluer le programme de dérivés  
3 financiers et pour formuler une proposition.

4 En premier lieu, parlons du sondage auprès  
5 de la clientèle. Celui-ci nous a permis de  
6 confirmer l'intérêt de la clientèle pour une  
7 protection contre les hausses possibles de prix et  
8 ce, même si la très grande majorité d'entre eux  
9 croit que le prix du gaz naturel restera stable ou  
10 augmentera peu au cours des trois prochaines  
11 années. Par surcroît, soixante-treize pour cent  
12 (73 %) d'entre eux choisiraient un niveau de  
13 protection supérieur à celui offert par le  
14 programme en place au cours des dernières années.

15 Permettez-moi de vous préciser que ces  
16 résultats tiennent compte des vingt-cinq (25)  
17 entrevues supplémentaires effectuées pour tenir  
18 compte des commentaires formulés relativement à la  
19 taille de l'échantillon de clients résidentiels  
20 lors de la rencontre technique du dix-sept (17)  
21 juin.

22 Quant aux alternatives à un programme de  
23 dérivés financiers, nous vous présentons ici un  
24 tableau sommaire de toutes les alternatives que  
25 nous avons identifiées et analysées. Je n'ai pas

1 l'intention de toutes les commenter en détail,  
2 puisque cette analyse se trouve intégralement dans  
3 notre preuve. Par contre, vous pouvez clairement  
4 voir que certaines, comme le mode paiements égaux  
5 et l'entreposage, n'offrent une stabilité que sur  
6 une période d'un an. D'autres n'offrent aucune  
7 protection contre les hausses de prix. C'est le cas  
8 notamment du mode de paiements égaux et des  
9 modifications de la formule de calcul du prix  
10 mensuel de la fourniture.

11 Enfin, certaines autres, tel le programme à  
12 prix fixe et les contrats d'approvisionnement à  
13 prix fixe et pré-payés, présentent un risque élevé  
14 de perte d'opportunité. Je réitère donc notre  
15 conclusion à l'effet qu'aucune de ces alternatives  
16 ne remplace un programme de dérivés financiers.

17 Finalement, le programme proposé par Gaz  
18 Métro. Ce programme est en tous points conforme aux  
19 recommandations de l'expert, lesquelles sont  
20 fondées sur les meilleures pratiques en matière de  
21 gestion de risques. De plus, il répond aux  
22 préoccupations de la Régie et des intervenants  
23 quant aux risques de pertes d'opportunités puisque  
24 toutes les transactions du volet dynamique seraient  
25 justifiées par les résultats des analyses de

1 risques, autant de hausses de prix que de pertes  
2 d'opportunités.

3 Quand à son implantation, nous estimons  
4 qu'à la suite d'une décision favorable, une période  
5 de six à huit semaines serait nécessaire pour  
6 mettre en place le programme de dérivés financiers,  
7 tel que présenté. Par contre, nous tenons à vous  
8 souligner le fait que des changements profonds à la  
9 législation entourant le marché des dérivés au  
10 Canada, aux États-Unis et en Europe vont  
11 éventuellement exiger la mise en place de nouvelles  
12 ententes contractuelles avec les contreparties avec  
13 lesquelles nous transigeons ces instruments.

14 Comme la réglementation soutenant ces  
15 nouvelles lois n'a pas encore été publiée, il est  
16 difficile d'évaluer l'ampleur des modifications  
17 apportées à nos ententes actuelles et surtout le  
18 délai à les implanter. Soyez par contre assurés que  
19 nous suivons assidûment tous les développements  
20 touchant ce domaine et agirons le plus rapidement  
21 possible lorsque les balises et les réglementations  
22 seront connues.

23 (11 h 34)

24 Pour votre information, nous vous donnons  
25 ici un exemple d'échéancier d'implantation advenant

1 une décision favorable rendue en juin prochain.  
2 Sujet au caveat énoncé quant à la documentation,  
3 nous pourrions commencer à transiger en septembre  
4 deux mille quatorze (2014) pour couvrir, selon le  
5 volet systématique, un douzième de vingt pour cent  
6 (20 %), soit un virgule soixante-sept pour cent  
7 (1,67 %), des volumes prévus pour chacun des mois  
8 d'octobre deux mille quinze (2015) à septembre deux  
9 mille seize (2016) inclusivement, tout en tenant  
10 compte évidemment des dérivés déjà contractés avant  
11 la suspension du programme.

12 De façon à assurer une exécution optimale  
13 de ces transactions, nous avons fixé à deux mille  
14 cinq cents gigajoules/jour (2500 (GJ/j) le volume  
15 minimal à couvrir et avons arrondi aux deux mille  
16 cinq cents gigajoules/jour (2500 GJ/j) près chacune  
17 des transactions. Alors, vous voyez dans le tableau  
18 ici à la page 12 que, dans les transactions qui  
19 étaient en place avant la suspension du programme,  
20 il ne reste que des transactions d'octobre deux  
21 mille quinze (2015). À partir de novembre deux  
22 mille quinze (2015), il n'y a plus de transactions  
23 qui ont été négociées selon l'ancien programme.

24 Pour terminer, j'aimerais vous réitérer que  
25 les niveaux et la stabilité qu'ont connus le prix

1 du gaz naturel au cours des dernières années ne  
2 sont aucunement garants de l'avenir. Une  
3 perspective de stabilité n'est pas une protection  
4 contre les flambées de prix. À preuve, les  
5 graphiques sur l'évolution récente des prix spots  
6 que je vous ai montrée en début de présentation.

7 Comme nous vous l'avons mentionné lors de  
8 la dernière audience sur le sujet, je vous réitère  
9 que nous croyons toujours qu'un tel programme est  
10 souhaitable pour assurer à nos clients une  
11 protection contre les flambées de prix, et ceci est  
12 corroboré par l'expert. Le sondage auprès de la  
13 clientèle a confirmé leur désir de protection. Les  
14 représentants des intervenants ont manifesté un  
15 intérêt face à un programme de dérivés financiers  
16 mieux adaptés à leurs préoccupations. Et sur la  
17 base de notre analyse, il n'existe aucune  
18 alternative valable permettant de réduire le risque  
19 de hausse de prix et de minimiser les pertes  
20 d'opportunité, comme le ferait le programme  
21 proposé.

22 Vous savez, nous faisons cette proposition  
23 de programme pour l'unique bénéfice des clients  
24 puisque Gaz Métro n'en tire aucun avantage  
25 financier. Le seul intérêt de Gaz Métro dans la



1 mise en place de ce programme de dérivés financiers  
2 est de combler un besoin de sa clientèle en service  
3 de fournitures. Par contre, si la Régie ou les  
4 intervenants représentant ces mêmes clients n'en  
5 voient pas le bénéfice, eh bien, nous passerons  
6 tout simplement à autre chose.

7 Avant de passer aux contre-interrogatoires,  
8 on aimerait couvrir deux éléments qui, de notre  
9 avis, méritent des précisions. Pour commencer, je  
10 vais prendre quelques minutes pour aborder la  
11 question du taux de change. Un sujet qu'on n'avait  
12 malheureusement pas couvert dans notre preuve, mais  
13 qui, à juste titre, a fait l'objet de questions de  
14 la part de la Régie. Par la suite, ma collègue  
15 Isabelle va apporter un complément d'information  
16 sur les modalités d'entrée et de sortie du service  
17 de fournitures.

18 En ce qui concerne le taux de change, nous  
19 pensons qu'il est important de nous assurer que  
20 notre recommandation est bien comprise. Ce que nous  
21 recommandons, c'est que, pour les contrats  
22 d'approvisionnement gazier, indice en dollars US,  
23 nous recommandons de couvrir le prix de la molécule  
24 par un contrat d'échange à prix fixe, soit un SWAP,  
25 selon les modalités du programme proposé. Et,

1 deuxièmement, de couvrir le risque de change de ce  
2 prix protégé par un contrat à terme sur la devise.  
3 Pour la portion qui est non fixée du contrat  
4 d'approvisionnement, il n'y aurait pas évidemment  
5 de couverture pour le risque de change.

6 On vous a préparé un petit exemple, et  
7 j'espère, est tout simple, pour illustrer comment  
8 tout ça va fonctionner. Alors, on a comme hypothèse  
9 au départ, c'est vraiment des prix qu'on a pris un  
10 peu au hasard, mais pour vraiment illustrer  
11 l'exemple. On prend le prix du gaz pour le contrat  
12 d'échange à quatre dollars US par MMBtu. Et à ce  
13 moment-là, un taux de change pour le contrat à  
14 terme de un dollar dix canadien par dollar US. À la  
15 date de facturation, c'est-à-dire au moment où on  
16 reçoit la facture du fournisseur, le prix du gaz  
17 aurait augmenté à cinq dollars US par MMBtu. Et le  
18 taux de change serait maintenant de un dollar vingt  
19 canadien par dollar US.

20 Alors, qu'est-ce que ça donne? Scénario 1,  
21 aucune protection. Aucune protection. Alors, on  
22 reçoit la facture. Il est facturé à cinq dollars US  
23 converti au taux de change de un dollar vingt  
24 canadien, ça coûte six dollars. Je pense que celui-  
25 là est facile à comprendre.

1                   Deuxième scénario, on ne protège que le  
2                   volet molécule. Alors, on protège la molécule avec  
3                   un contrat à quatre dollars. La molécule est  
4                   facturée à cinq dollars. C'est le même six dollars  
5                   qu'on avait tout à l'heure. Par contre, comme on a  
6                   pris un contrat de change, la contrepartie avec  
7                   laquelle on a signé le contrat va nous payer un  
8                   dollar. Le marché est à cinq dollars. Notre contrat  
9                   est à quatre dollars. Donc, la contrepartie va nous  
10                  payer un dollar US. Ce dollar-là va être converti  
11                  au taux courant de un dollar vingt. Donc, le prix  
12                  total est six dollars moins un dollar vingt, soit  
13                  quatre dollars quatre-vingts. Autrement dit, le  
14                  quatre dollars quatre-vingts, c'est le quatre  
15                  dollars US du contrat pour la molécule au taux  
16                  courant de un dollar vingt.

17                  (11 h 40)

18                  Troisième scénario, qui est celui qu'on  
19                  préconise, on protège et la molécule et le taux de  
20                  change. Dans ce cas-ci, les deux premiers éléments  
21                  sont identiques au scénario 2, c'est-à-dire que le  
22                  prix de marché est à six dollars (6 \$), on reçoit  
23                  un dollar (1 \$) de la contrepartie, mais en plus on  
24                  a un contrat de change. Le contrat de change, la  
25                  différence entre le un dollar dix (1,10 \$) et un

1 dollar vingt (1,20 \$), on a un contrat à un dollar  
2 dix (1,10 \$), le marché est à un dollar vingt  
3 (1,20 \$), la contrepartie nous paye dix sous (10),  
4 fois le quatre dollars (4 \$), ça donne quarante  
5 sous (0,40). Économie de quarante sous (0,40) qui  
6 fait un prix net de quatre dollars quarante  
7 (4,40 \$), soit le quatre dollars US (4 \$US) au taux  
8 de conversion de 1 dollar dix (1,10 \$).

9           Donc c'est qu'on... on recommande pour les  
10 achats qui sont faits à indice dollars US  
11 seulement. Je veux bien que ce soit clair, on ne  
12 fera pas de contrat de change pour les achats qui  
13 sont faits indice en dollars canadiens. Voilà, je  
14 passe la parole à Isabelle.

15 Mme ISABELLE LEMAY :

16 R. Alors on fait un bref retour ici sur notre  
17 proposition et on apporte quelques précisions à la  
18 lumière des questions qu'on a reçues. Donc les  
19 modalités ont été présentées à la pièce B-0093,  
20 soit Gaz Métro 6, Document 3, qui est un suivi de  
21 la décision D-2012-175.

22           Donc les conditions actuelles, en ce moment  
23 on a un préavis d'entrée qui est un préavis écrit  
24 de six mois ou un préavis moindre, à ce moment-là  
25 le client est sujet aux frais de migration. Un

1 préavis de sortie de six mois écrit qui est  
2 obligatoire, aucune alternative là. Et le calcul  
3 des frais de migration se fait sur l'effet prévu  
4 des dérivés financiers pour les douze (12)  
5 prochains mois divisé par le volume annuel d'achat  
6 en gaz de réseau. Ce calcul-là, ce prix-là est  
7 multiplié par le six douzième du volume historique  
8 normalisé du client.

9           Alors comment ça s'opérationnalise? Donc  
10 s'il y a un... soit qu'il y a un respect du six  
11 mois de préavis ou une facturation des frais, car  
12 le retour en gaz de réseau se fait dès le premier  
13 (1er) du mois suivant. Il n'y a pas de... de  
14 modulation de la date. C'est soit dans six mois ou  
15 dès le début du mois suivant. Conséquemment, la  
16 durée du préavis n'est pas un élément... c'est pas  
17 un facteur dans la détermination des frais. Donc  
18 les clients ont deux options : une migration dans  
19 six mois ou une migration dès le début du mois  
20 suivant.

21           Maintenant, pour ce qui est de la  
22 proposition... Donc le préavis d'entrée demeure la  
23 même chose. Au niveau de la sortie, on a ajouté un  
24 peu de flexibilité en permettant un préavis moindre  
25 - et c'est là où la phrase doit être raturée - et

1 dans ce cas c'est les frais de migration qui  
2 s'appliquent. Le calcul, quant à lui, a été révisé  
3 donc on considère l'ensemble des dérivés financiers  
4 plus les l'écart de coût, divisé par le volume  
5 annuel du gaz de réseau, qu'on multiplie par le  
6 volume annuel projeté du client. Donc le calcul du  
7 coût, lui, est sur une période de douze (12) mois  
8 et on reflète ça sur une période de douze (12) mois  
9 également.

10 L'opérationnalisation va se faire de manière  
11 similaire à ce qui se fait aujourd'hui, mais  
12 dans... soit à l'entrée ou à la sortie et encore  
13 là, je répète qu'il n'y aura pas de... il n'y a pas  
14 de modulation. C'est soit dans six mois ou dès  
15 maintenant.

16 Puis en conclusion, on a constaté lorsqu'on  
17 a fait l'analyse que les conditions de migration de  
18 Gaz Métro étaient plus exigeantes que chez les  
19 autres distributeurs, mais de l'avis de notre  
20 expert monsieur Moreno, elles étaient adéquates.  
21 Donc on avait ça en tête.

22 La Régie nous avait cependant ordonné de  
23 revoir les modalités pour protéger plus  
24 adéquatement les clients captifs du réseau et c'est  
25 sur ça qu'on s'est penchés. Selon nous, le préavis

1 écrit de six mois propose un compromis raisonnable  
2 à la révision de la méthode de prix de migration,  
3 puisqu'un client conserve le droit de nous... de  
4 nous donner son avis dans six mois et d'attendre  
5 avant de... avant de migrer. Et ça permet également  
6 d'éviter l'opportunisme.

7 Donc les deux modifications vont offrir  
8 plus de flexibilité aux clients qui souhaiteraient  
9 quitter le service de fourniture de Gaz Métro -  
10 aujourd'hui, ils ne peuvent pas le faire - mais ça  
11 va offrir une protection accrue de la clientèle  
12 captive. Par l'intégration de l'écart de coût qui  
13 n'était pas là au départ. Donc un meilleur reflet  
14 des coûts et une protection accrue de la clientèle  
15 captive par l'utilisation du volume annuel projeté,  
16 puisque les frais sont sur... sont amortis sur une  
17 période de douze (12) mois. Et c'est ce qu'on  
18 reflète dans les frais de migration. Nous sommes  
19 maintenant disponibles pour vos questions.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Merci. Maître Turmel, pour la FCEI. Pas de  
22 questions? Maître Paquet? Maître Neuman, est-ce que  
23 vous avez des questions? O.K. Je n'avais pas ça sur  
24 ma feuille de contrôle, mais c'est pas grave.

25 (11 h 46)

1 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 Bonjour, Monsieur le Président, Madame et Monsieur  
3 les régisseurs. Dominique Neuman pour Stratégies  
4 énergétiques. Bonjour, messieurs, dames. Ce sera  
5 assez bref.

6 Q. [80] Ma question est pour madame St-Pierre. Vous  
7 mentionnez à l'acétate 13, la première conclusion  
8 que vous vous basez sur une perspective de  
9 stabilité quant à l'évolution des coûts.

10 LE PRÉSIDENT :

11 Maître Neuman, est-ce que vous voulez qu'on affiche  
12 la diapositive?

13 Me DOMINIQUE NEUMAN :

14 Bien, oui, ça peut être utile.

15 LE PRÉSIDENT :

16 Ça pourrait être utile.

17 Me DOMINIQUE NEUMAN :

18 Pour les gens dans la salle, oui.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Merci, Madame St-Pierre.

21 Me DOMINIQUE NEUMAN :

22 Q. [81] Donc, la première phrase de votre conclusion,  
23 vous vous basez sur une perspective de stabilité  
24 quant à l'évolution des prix. Et j'ai remarqué  
25 également, ce n'est pas la peine de sortir le



1 document, que vous faites, vous élaborez au même  
2 effet à la pièce Gaz Métro-6, Document 2, qui est  
3 le B-0092 page 9, qui est votre rapport. Je  
4 m'interroge un petit peu sur cette assomption d'une  
5 perspective de stabilité des prix puisque, déjà, en  
6 Phase 2 du présent dossier, dans le plan  
7 d'approvisionnement de Gaz Métro pour deux mille  
8 quatorze, deux mille seize (2014-2016), et là je  
9 vous donne une référence qui... mais ce n'est pas  
10 la peine de la sortir, puisque je vais lire la  
11 phrase en question, c'était dans la pièce Gaz  
12 Métro-2, Document 1, version révisée B-0054, page  
13 23 au premier paragraphe, donc il était mentionné :

14 À moyen terme, soit pour les deux  
15 prochaines années...

16 et deux prochaines années, le document est daté du  
17 sept (7) juin deux mille treize (2013),

18 ... la croissance de la production  
19 devrait tout de même être plus  
20 limitée. C'est ce que prévoit l'EIA  
21 dans le « Short Term Energy Outlook »  
22 publié en avril 2013. Quant aux prix  
23 du gaz, ils devraient augmenter  
24 modestement au cours des prochaines  
25 années, compte tenu de l'abondance de

1 la ressource pouvant être développée à  
2 un coût relativement faible. C'est ce  
3 qu'en témoigne le marché financier qui  
4 affichait, en date du 24 avril...

5 on comprend que c'est deux mille treize (2013),  
6 ... des prix à AECO, de 4,10 \$/GJ pour  
7 la période de novembre 2016 à octobre  
8 2018.

9 Et on sait que, par la suite, au dernier hiver, il  
10 y a eu des prix beaucoup plus importants qui ont  
11 été constatés sur le marché, comme le montraient  
12 d'ailleurs les graphiques qui ont été projetés à  
13 l'écran il y a quelques minutes. Compte tenu de ce  
14 qu'on connaît maintenant, est-ce que vous êtes  
15 toujours d'avis que la perspective d'évolution des  
16 prix est une perspective de stabilité ou est-ce  
17 qu'il ne faudrait pas au moins prendre pour acquis,  
18 comme c'était dans le plan d'approvisionnement deux  
19 mille treize (2013) qu'il y aurait au moins une  
20 croissance modeste et peut-être même une croissance  
21 plus élevée si on voit la tendance de ce qui se  
22 passe depuis ce temps-là? Donc, c'est un peu ce que  
23 je vous demande un peu, c'est un peu une mise à  
24 jour de l'assomption de perspective de stabilité.

25 Mme HÉLÈNE ST-PIERRE :

1 R. En fait, mon commentaire n'était pas du tout dans  
2 un but de faire une perspective et de faire des  
3 projections de prix. Le but de mon affirmation  
4 était de dire, les clients dans le sondage voient  
5 les prix qui ne vont pas bouger beaucoup. Les prix  
6 sont stables et bas. Alors, mon affirmation était  
7 plutôt une mise en garde de faire attention que,  
8 dans un contexte qu'on pense un peu douillet, bien,  
9 la tempête elle nous guette. C'était juste ça. Je  
10 ne faisais pas du tout de projections quant aux  
11 prix de marché. Ce n'est pas mon domaine  
12 d'expertise. De toute façon, ce n'est pas avec ça  
13 que je gagne ma vie, là.

14 Q. [82] O.K. Alors, c'était ma seule question. Je vous  
15 remercie bien.

16 LE PRÉSIDENT :

17 Merci, Maître Neuman. Maître Sicard, vous aviez  
18 annoncé trente (30) minutes. Allons-y!

19 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD :

20 Rebonjour. Monsieur le Président, vous m'avez  
21 regardée, vous avez annoncé trente (30) minutes.  
22 Oui, j'ai annoncé trente (30) minutes et oui, je  
23 vais prendre les trente (30) minutes fort  
24 probablement. Est-ce que vous voulez que j'essaie  
25 de me scinder à un moment donné à une heure

1 particulière ou j'avance et vous allez me faire  
2 signe si je déborde trop, ou si je devrais  
3 planifier autrement?

4 LE PRÉSIDENT :

5 Sur ma feuille de route, c'est indiqué qu'on vous  
6 passe avant le dîner. Vous savez, moi, je n'ai pas  
7 beaucoup de marge de manoeuvre. Je suis très  
8 encadré ici.

9 Me HÉLÈNE SICARD :

10 Oui, je vois.

11 LE PRÉSIDENT :

12 Mais écoutez, allez-y, à moins que le panel soit  
13 fatigué, on peut continuer jusque... On va vous  
14 prendre puis, après ça, nous, on va prendre le  
15 dîner, puis on va revenir avec les questions de la  
16 Régie. Ça vous va?

17 (11 h 53)

18 Me HÉLÈNE SICARD :

19 Q. [83] Bonjour. Good day, Monsieur Moreno. I'm going  
20 to try to be...

21 Dans un premier temps, j'ai envoyé à mon  
22 confrère et j'ai déposé à la Régie, mais j'ai  
23 quelques copies supplémentaires, trois documents  
24 que je vais utiliser. Nous avons, et je signale à  
25 la Régie que j'ai, par courtoisie je ne dépose que

1 des extraits de deux des pièces qui est l'étude de  
2 l'IRIS et une pièce du dossier R-3662. Par contre,  
3 j'ai envoyé copie complète par courriel de ces deux  
4 pièces à mon confrère, qui ne pense pas que j'avais  
5 juste extrait quelque chose. Oui, j'ai extrait  
6 quelque chose, mais que ses témoins aient  
7 l'opportunité de les voir au complet, mais de  
8 savoir à quelles pages je faisais référence.

9 Alors, je remets quand même, au cas où,  
10 pour les gens dans la salle, des copies  
11 supplémentaires. Les copies papier ont été remises  
12 à la Régie ce matin, mais si... Et j'ai déposé  
13 également une copie de la British Columbia  
14 Utilities Commission. Alors, je les remets tout de  
15 suite. Ces pièces sont déjà cotées sur le site,  
16 alors je ne les recote pas, mais ce sont C-UC-54,  
17 55 et 56.

18 Alors, si nous prenons la pièce 3662, qui  
19 est la pièce C-UC-55, qui est l'extrait de R-3662,  
20 j'aimerais savoir de la part de Gaz Métro si elle a  
21 informé monsieur Moreno que soixante-sept pour cent  
22 (67 %) des utilisateurs résidentiels sont des  
23 utilisateurs qui ne paient pas leur facture de gaz  
24 directement, mais ce sont des locataires. Donc, ils  
25 paient pour le gaz, mais ils paient leur

1 propriétaire, ils ne... ce ne sont pas des payeurs  
2 directs à Gaz Métro.

3 M. RUBEN MORENO :

4 A. I believe the question was directed to Gaz Métro  
5 informing me?

6 Q. [84] Yes.

7 A. They did inform me of that.

8 Q. [85] Okay. So, you were aware of the fact that  
9 sixty-seven percent (67%) of the users of gas,  
10 within the residential clients, are not people that  
11 pay directly to Gaz Métro?

12 A. I don't recall exactly sixty-seven percent (67%). I  
13 recall that it was a large percentage.

14 Q. [86] Large percentage. Okay. Now, were you... Then  
15 I'm going to ask you directly, were you then  
16 informed that those users of gas do not, as a rule,  
17 benefit from decrease in prices, because the person  
18 that bills them the rent, if he has a reduction in  
19 his bill, does not pass it on to the tenant  
20 automatically?

21 A. Can you restate the question, because...

22 Q. [87] Okay.

23 A. Please restate the question.

24 Q. [88] You can find it in the IRIS report, and I'm  
25 going to translate for you, if you go at the bottom

1 of page 22, and I'm going to slowly read it in  
2 French, so the translator can translate it exactly  
3 for you.

4 Le régime actuel, en permettant une  
5 hausse des loyers lorsque les coûts  
6 sont à la hausse, mais en ne  
7 permettant pas de baisse des loyers  
8 lorsque ses coûts sont à la baisse,  
9 défavorise les locataires et permet  
10 aux propriétaires de conserver des  
11 hausses de loyer obtenues dans le  
12 passé, qui ne seraient plus  
13 justifiées.

14 Tell me when... Okay? So, are you... were you aware  
15 of that fact?

16 A. I'm aware of the statement by IRIS.

17 Q. [89] Okay.

18 A. That doesn't necessarily mean do I agree or don't I  
19 agree with long-term adjustments in the rents as a  
20 function of the cost that they cover on fuel.

21 Q. [90] Where there's an adjustment when the fuel cost  
22 goes up, but there is not necessarily an adjustment  
23 when the fuel cost goes down?

24 A. Correct.

25 Q. [91] Okay. And those people who are affected by

1 that fact are sixty-seven percent (67%) roughly of  
2 the residential consumers. I would like to know  
3 from you how do you... have you taken that into  
4 consideration when you wrote your report, in your  
5 recommendations?

6 (11 h 59)

7 A. The answer is yes, and that's... the reason for my  
8 clarification goes to my yes. I understand that the  
9 landlord may not pass along the benefits of a  
10 decrease in prices as they occur. I am not entirely  
11 sure how is it that in the long run, that nets out  
12 to the customer, to the landlord or not, as it  
13 affects, as it is affected by the field prices. By  
14 that I mean that energy, as a whole, in the longer  
15 run, has it seen more periods of increasing prices  
16 or decreases in prices? And is that landlord  
17 absorbing the decreases in prices, so that when the  
18 increases in prices, he nets out? That is the  
19 portion that I don't know...

20 Q. [92] Sorry, I didn't understand your last word.

21 He...

22 A. Evens out. Equals.

23 Q. [93] Okay.

24 A. Meaning to say...

25 Q. [94] So you're saying that the landlords even out.



1 A. No. I'm saying that I... I don't know what that  
2 behaviour is. I believe that the statement in the  
3 IRIS is that contemporaneously, as the prices go  
4 down, will the rents go down?

5 Q. [95] No.

6 A. And I agree, based on that, and based on the  
7 contractual terms of... between the landlord and  
8 the tenant, that they don't. But the question  
9 remains, is that, on the longer term, not just  
10 contemporaneously, still true? That, I don't know.

11 Q. [96] You have not verified that. Have you asked the  
12 consumer groups you've discussed to, what the  
13 reality is?

14 A. The specific question of the long run, I have not  
15 asked. I understand the terms of the study, and I  
16 understand them to be contemporaneous adjustments  
17 of fuel prices to the rent.

18 Q. [97] Okay. But taking into consideration the two  
19 documents I've given you, the analysis by Gaz Métro  
20 of its percentage of residential consumers that do  
21 not pay directly their bill, and the statement in  
22 the IRIS report, would you agree that those users,  
23 that are not clients but that use gas, and  
24 indirectly pay for it, are about two thirds of  
25 residential consumers of Gaz Métro, and I'm gonna

1 say it in French here, et les pertes d'opportunité  
2 relatives aux baisses de prix ont moins  
3 d'importance pour eux que pour les clients directs  
4 de Gaz Métro.

5 A. Can... Can you state this in the form of a  
6 question, please?

7 Q. [98] Okay. I'll reiterate it in French, because  
8 the... En prenant en considération les deux  
9 documents que je viens de vous poser, seriez-vous  
10 d'accord pour dire que pour les utilisateurs, for  
11 those tenants, qui représentent deux tiers des  
12 clients résidentiels de Gaz Métro, les pertes  
13 d'opportunité relatives aux baisses de prix ont  
14 beaucoup moins d'importance qu'elles n'en ont pour  
15 les clients directs?

16 A. I wholeheartedly agree with your statement on a  
17 contemporaneous basis. Meaning to say that if  
18 prices decrease this month, will the tenant see  
19 that decrease, or will the landlord pass that  
20 decrease to him? But at the same time, picture the  
21 economics of the landlord. And I'm not trying to  
22 defend anyone here.

23 As I am establishing the rent in advance  
24 of, I am taking into consideration some idea of  
25 what those fluctuations and prices of fuel are

1 going to be. So I am taking a risk. How is it that  
2 over time, will I adjust so that I am not hurt, as  
3 a landlord, to the changes in the field? That's  
4 what I mean by the longer run.

5 I agree wholeheartedly, contemporaneously,  
6 there is no impact.

7 Q. [99] Okay. And then I'm gonna ask, if, in the  
8 system, when rent increases are sent every, about  
9 March, because as a rule, in Quebec, July first  
10 (1st) is the renewal of leases. So, between  
11 December and the end of March, landlords will send  
12 their notice of increase in rent. I have yet to  
13 hear of notices of decrease in rent. And tenants  
14 get the notices of increase, very rarely do  
15 landlords decrease because the cost of fuel and  
16 their demand. You can take my word for that. It's  
17 very rare. It would be exceptional that a landlord  
18 does that. They carry on and they may not increase  
19 for fuel but they will carry on and increase  
20 another thing and tenants are stuck with those  
21 increases on the long term, not only on the short  
22 term do they not benefit from the increase, they do  
23 not, from a decrease in prices but on the long run,  
24 they don't benefit from a decrease either I believe  
25 so...

1 A. And you know the numbers better than I do and I  
2 believe you, I think that's reasonable to assume  
3 but the critical question here becomes: are those  
4 lack of decreases...

5 Q. [100] Uh, huh.

6 A. ... purely associated with fuels or not? What are  
7 those, and I'm not familiar with those contracts,  
8 I'm not familiar with those terms but the critical  
9 portion here is as I, a landlord, am looking for  
10 the rates, as you say, they are being set in  
11 March...

12 Q. [101] Uh, huh.

13 A. ... and I'm looking at the expectations of what  
14 fuel is going to be, and other items are going to  
15 be, what is the rent that I will look for so that I  
16 am not exposed on the aggregate, not necessarily  
17 just on the fuel perspective, and that is where my  
18 lack of understanding and expertise goes, I'm not  
19 a...

20 Q. [102] Okay.

21 A. I'm not an expert.

22 Q. [103] But I don't want to talk about the, I want to  
23 talk about fuel with you, I want to talk about gas.  
24 I don't want us to look at the other... I want to  
25 talk about what happens to the gas prices and how

1 are they transferred to residential consumers  
2 considering the variety of types of residential  
3 users and consumers of gas that we have in Quebec.

4 A. Uh, huh.

5 Q. [104] My next question : do you agree that  
6 residential consumers would have their most  
7 "consommation" in winter because they use it for  
8 heating. You have to speak.

9 A. I'm sorry, yes, the usage, the seasonality in this  
10 part of the world is winter based.

11 Q. [105] Okay. And would you agree with me that the  
12 higher prices, and this is what I see in the  
13 graphics that were in your proof and what you  
14 produced this morning, are in the winter months?

15 A. That is correct.

16 Q. [106] Now, would you say that there is a higher  
17 volatility historically in prices in the winter  
18 months than in the summer months?

19 A. As it relates to basis, which is the  
20 transportation, yes, as it relates to commodity,  
21 not entirely so.

22 Q. [107] Okay.

23 A. There is a hump in volatility in the summer months  
24 as well.

25 Q. [108] For the commodity?

1 A. For the commodity, for the molecule itself versus  
2 the transportation that, in this part of the world,  
3 is winter based.

4 Q. [109] But there would be more volatility in  
5 transport in winter?

6 A. That's what we've seen over the past three years,  
7 so yes.

8 Q. [110] Okay. Now I'm going to ask you: what you are  
9 proposing, is it for both the commodity and the  
10 transport?

11 A. That is correct, it is for both, analysed  
12 separately.

13 (12 H 08)

14 Q. [111] Okay. Maintenant ma question s'adresse à Gaz  
15 Métro. Par rapport à votre sondage réalisé par  
16 Extract, pouvez-vous me dire si ces utilisateurs  
17 non-clients, donc les locataires, ont été sondés  
18 également?

19 Mme HÉLÈNE ST-PIERRE :

20 R. Je vais vous répondre au meilleur de ma  
21 connaissance. Je pense qu'ils n'ont pas fait  
22 nécessairement la distinction quand ils ont  
23 interviewés des non-clients, à savoir si c'était  
24 des utilisateurs ou non. Je ne peux pas vous donner  
25 cette précision-là.

1 Q. [112] Ils ont donc interrogé des non-clients, mais  
2 vous ne savez pas si ces non-clients étaient des  
3 consommateurs de gaz?

4 R. Moi, je n'ai pas cette information-là. Mais je ne  
5 sais pas si mes collègues l'ont.

6 Q. [113] Pouvez-vous l'obtenir l'information?

7 M. JEAN-SÉBASTIEN BOYER :

8 R. En fait, si je peux me permettre une petite  
9 précision. Il y a un volet du sondage qui visait  
10 des personnes qui ne sont pas actuellement clients  
11 de Gaz Métro pour connaître leur, voir s'il y avait  
12 une différence entre leur appréciation du gaz  
13 naturel et les services de Gaz Métro par rapport à  
14 l'appréciation qui était mesurée chez les clients  
15 de Gaz Métro.

16 Ça n'a jamais été discuté s'il y avait une  
17 recherche à savoir si ces clients-là étaient  
18 usagers de gaz ou non. On présume qu'ils n'étaient  
19 pas usagers de gaz. Mais on n'a pas le design du  
20 sondage. Il n'était pas fait en fonction de ce  
21 critère. On suppose que ce n'était pas le cas. Mais  
22 il faudrait demander à monsieur Christian Dupuis  
23 cette information.

24 Q. [114] Au moment où vous avez donné ce mandat à  
25 Extract et à monsieur Dupuis de faire le sondage,

1           lui avez-vous précisé à monsieur Dupuis que  
2           soixante-sept pour cent (67 %) de vos clients, de  
3           votre clientèle résidentielle était une clientèle  
4           non-client, mais un utilisateur?

5           Mme HÉLÈNE ST-PIERRE :

6           R. Je n'ai pas connaissance qu'on lui a précisé ça.  
7           Vous savez, nous, le programme malheureusement...

8           Q. [115] Oui, oui.

9           R. ... c'est pour les clients. Alors, autant monsieur  
10          Moreno que monsieur Dupuis ont fait leur étude en  
11          fonction d'un programme pour les clients. Je suis  
12          très sensible aux gens que vous représentez, je  
13          suis très sensible aux locataires, mais il y a  
14          quand même une limite à ce que Gaz Métro peut faire  
15          pour s'assurer que cette baisse-là soit transférée  
16          aux locataires. Ce n'est pas le rôle de Gaz Métro.  
17          Je ne pense pas que c'est le rôle de la Régie de  
18          l'énergie non plus. J'ai un peu de difficulté à  
19          voir où on s'en va avec...

20          Q. [116] Clarifions les choses! Je ne cherche pas. Il  
21          y a eu des décisions de la Régie. Vous n'êtes pas  
22          la Régie du logement et je ne suis pas ici pour ça,  
23          et je ne suis pas... je ne tiens pas à vous donner  
24          ce rôle. On a eu une discussion déjà dans un autre  
25          dossier. C'est clair. Par contre, c'est une



1 clientèle qui existe. Et elle doit être desservie,  
2 selon nous, de la meilleure façon possible. Et je  
3 pense que quand on va chercher des outils  
4 financiers, il faut aussi voir c'est quoi les  
5 conséquences et quelle clientèle veut quoi par  
6 rapport aux outils. Entre autres, on vous soumettra  
7 sûrement, après discussion et toutes ces questions  
8 avec mon analyste qu'une protection contre  
9 l'augmentation, une flambée des prix, peut être  
10 très importante. Par contre, une protection contre  
11 une diminution des prix, c'est... elle a beaucoup  
12 moins d'impact pour la clientèle qu'on représente.  
13 Alors, on y reviendra. Mais c'est la ligne. Alors,  
14 je veux justement faire ces clarifications pour  
15 pouvoir en arriver à tirer la bonne conclusion.  
16 C'est un nouveau sujet pour tout le monde. Et on  
17 essaie d'y voir clair. Alors, c'est dans ce sens  
18 que ces questions sont posées. Ces gens sont  
19 consommateurs de gaz. Si ça peut vous éclairer.

20 M. JEAN-SÉBASTIEN BOYER :

21 R. Juste une petite précision pour être sûr que je  
22 comprends bien ce que vous dites. C'est que, vous,  
23 les clients que vous représentez, vous postulez que  
24 ce qui les intéresse, c'est vraiment la protection  
25 contre les hausses de prix.

1 Q. [117] Oui.

2 R. Mais que de permettre un programme qui bénéficie de  
3 baisse de prix, vous, vous pensez que ce n'est pas  
4 une priorité pour... c'est moins important pour les  
5 clients...

6 Q. [118] Quand j'aurai terminé mes questions avec vous  
7 et que j'aurai vu toute l'image, mais c'est  
8 l'intuition que nous avons à l'heure actuelle à  
9 cette étape-ci du dossier. Je vous amène maintenant  
10 à la pièce B-0334, qui sont les réponses à la DDR 2  
11 d'UC, page 2, question 1.2.

12 LE PRÉSIDENT :

13 C'est possible de redonner la cote?

14 Me HÉLÈNE SICARD :

15 B-0334. Il y en a des pièces dans ce dossier! 19,  
16 Document 9, me dit-on, pour être...

17 Q. [119] Alors je vous lis la question. Nous vous  
18 demandions :

19 Veuillez indiquer quel est l'horizon  
20 temporel (la durée) des flambées de  
21 prix pour lesquelles un programme de  
22 dérivés financiers peut efficacement  
23 protéger la clientèle.

24 Vous répondez :

25 La durée maximale de flambée d'un

1 programme de dérivés financiers peut  
2 protéger dépend de l'horizon du  
3 programme, soit combien de temps à  
4 l'avance les dérivés sont contractés.  
5 Par exemple, pour se protéger de  
6 flambées qui dureraient une année, il  
7 faudrait que le programme contracte  
8 ses dérivés au moins 12 mois à  
9 l'avance. Dans le cas du programme  
10 proposé par Gaz Métro, 20 % des  
11 approvisionnements en gaz naturel des  
12 clients en service de fourniture  
13 seraient protégés 12 mois à l'avance.

14 (12 h 14)

15 Pourtant, et là je vous réfère à GM-6, Document 2  
16 page 15, aux lignes 18 et suivantes vous écrivez :

17 Lors des entrevues des représentants  
18 des clients en service de fourniture  
19 réalisées par l'Expert, il en est  
20 ressorti que ceux-ci sont  
21 principalement préoccupés par les  
22 risques catastrophiques, c'est-à-dire  
23 les flambées de prix du gaz naturel  
24 qui auraient un impact important sur  
25 leur facture. En conformité avec les

1                   recommandations de l'Expert et les  
2                   préoccupations des représentants des  
3                   intervenants, Gaz Métro propose donc  
4                   que l'objectif principal du Programme  
5                   soit la réduction de l'exposition au  
6                   risque catastrophique.

7           Ma question : vingt pour cent (20 %) de protection  
8           pour une flambée de prix qui dure un an ça nous  
9           appert être peu, y aurait-il un moyen d'augmenter  
10          ce niveau de protection de façon raisonnable? Et  
11          moi je vais vous souligner, entre autres pour les  
12          mois d'hiver, et comment cela se ferait-il?

13          Mme HÉLÈNE ST-PIERRE :

14          R. Vous vous rappellerez que j'ai dit dans mon exposé  
15          que ce que nous proposons est strictement basé sur  
16          les recommandations de l'expert. Je me permettrais  
17          de transférer la question à monsieur Moreno.

18          Q. [120] Aucun problème.

19          R. C'est bon.

20          Q. [121] Aucun problème.

21          (12 h 15)

22          M. RUBEN MORENO :

23          A. The program is designed to look at both the risk of  
24          price increase and the risk of price decrease. I  
25          understand that the customers that you represent

1 are mostly interested in that price increase risk.

2 LE PRÉSIDENT :

3 Messieurs, Maître Sarault et Maître... s'il vous  
4 pla t. Merci.

5 Me HÉLÈNE SICARD :

6 Q. [122] Sorry, it's just that people were talking. Go  
7 ahead.

8 M. RUBEN MORENO :

9 A. Oh, sorry, I missed that, because I... I was in my  
10 little bubble here.

11 Q. [123] You were in your bubble, okay.

12 A. So, what I was saying is that, the enhancements of  
13 the programs are designed to look at both upside  
14 and downside exposure. I understand and I empathize  
15 that your customers are mostly interested in  
16 protection of upside risk, and particularly as it  
17 relates to the wintertime, and particularly as it  
18 relates to the transportation.

19 But as I explained in my three principles  
20 of risk awareness measurement and decision-making,  
21 we don't really have a choice of only recognizing  
22 one risk and allowing for the other risk not to  
23 exist. If I hedge to protect, let's say for  
24 instance today, I am looking at December twenty  
25 fourteen (2014) as a risk that I want to mitigate,

1 and I want to be hedging it. We're coming off of a  
2 very dramatic winter, and prices for that December  
3 fourteen (14) are quite expensive.

4 There's two possibilities, that even though  
5 they're expensive in December twenty fourteen  
6 (2014), they could get even more expensive. Or  
7 alternatively, that things will ease up, more  
8 benign weather comes about, and we see that those  
9 prices, that today we see as fair for December  
10 fourteen (14), may collapse. So, the point here is,  
11 I don't have a way today to choose between just  
12 protecting one side of the exposure. Not  
13 withstanding that, what the current program does is  
14 estimates the risk, both of that price increase  
15 from current levels or price decrease from current  
16 levels, and balances the two choices. It says: I  
17 will protect upside because there is a risk, in as  
18 much as... not incurring too much downside  
19 exposure. Your question states, is there a way to  
20 try to manage through that.

21 Q. [124] Protect more for the upside exposure.

22 A. And it does, because if you recall in the...  
23 there's a parameter in the strategy that is called  
24 the... how did they translate?

25 Q. [125] Balancing...

1 A. Balancing factor, they translated. And that  
2 balancing factor is that element that balances that  
3 upside risk with the downside risk. And right now,  
4 that balancing factor is sixty percent (60%). If it  
5 were fifty percent (50%), it would mean that it  
6 would be equally concerned from upside than from  
7 downside exposure. If it were a hundred percent  
8 (100%), it would say that I'm only interested in  
9 upside exposure regardless of what the opportunity  
10 cost may be. That is the primary reason why that  
11 balancing factor is sixty percent (60%), because we  
12 believe that not only because the distribution has  
13 certain statistical properties, but also because  
14 upside exposure is quite dramatic, and that's the  
15 way that that is incorporated in the current  
16 strategy.

17 Q. [126] I'll have another question for you again,  
18 from what you just said. You're saying that right  
19 now we're looking at getting leverage for the  
20 winter twenty fourteen (2014), then twenty fifteen  
21 (2015). Correct me if I'm wrong, but I understood  
22 from your recommendation that you recommend to go  
23 and get the product, dérivés financiers, a year or  
24 two in advance, and no more. You're not going far  
25 into the future to get it?

1 A. We always have a moving twenty-four (24) months  
2 hedge horizon.

3 Q. [127] Okay. Now, I understand that this winter,  
4 December two hundred and thirteen (2013) and  
5 January two fourteen (2014), Gaz Métro benefited  
6 from d eriv es financiers, acquired three and four  
7 years ago, and it made a difference...

8 A. And again...

9 Q. [128] ... on their purchases this winter, so  
10 explain to me, how can we get the best advantage  
11 and the best deal on a very short-term basis versus  
12 on the longer term, for security of acquisition?  
13 Why stop... Isn't it... If I'm going to purchase a  
14 security, because this is what a dérivé financier  
15 is, am I not better to look forward in the future  
16 instead of just next year?

17 A. There is... There are several...

18 Q. [129] And, my point of view still being increases.  
19 Because I think things tend to go up, and rarely go  
20 down. And if they go down, it's only for a short  
21 period, not... Eventually they go back up again.  
22 We're in...

23 A. So you mentioned several things. First of all, you  
24 said that Gaz Métro benefited from. And my  
25 understanding of the program is that Gaz Métro does



1 not benefit from. They transfer the benefits to.

2 Q. [130] Well, the prices of gas, then, benefited for  
3 Gaz Métro.

4 A. And I made that distinction because...

5 Q. [131] Yes. Okay.

6 A. ... there is utilities that do share a small  
7 percentage if they do right. But that creates  
8 additional problems. And that's why I wanted to  
9 make that point.

10 Q. [132] Okay.

11 A. The second one is, if you see the winter of twenty  
12 thirteen, twenty fourteen (2013-2014), specifically  
13 if you were to see, hypothetically, see that you  
14 were... today was not twenty fourteen (2014), but  
15 was twenty twelve (2012). And we were looking at  
16 that twenty thirteen (2013)...

17 Q. [133] Hum hum.

18 A. ... and twenty fourteen (2014) time frame.  
19 Honestly, nobody knew that it was gonna be this  
20 bad. Otherwise the prices would have reflected it.  
21 And by the same token, had I hedged, on the monthly  
22 contract, in advance, for that twenty thirteen,  
23 twenty fourteen (2013-2014) winter that we're  
24 experiencing, the prices of the hedged products  
25 that are sold months in advance didn't change as

1 dramatically as the spot prices.

2 So when you say shorter-term base exposure,  
3 this is where the whole first principle comes in of  
4 awareness. Where is the risk coming from? And as  
5 we're looking at it within the current program, on  
6 the forward markets, meaning to say the ability to  
7 buy today for December twenty fourteen (2014), that  
8 is the forward market, the risk is there. And we  
9 are measuring both upside and downside to avoid an  
10 unpleasant circumstance. But the reality is that  
11 the shorter-term exposure that can be hedged within  
12 twelve (12) month products is different.

13 Now, couldn't we benefit just to hedge not  
14 only two years up, two years up, five years out?  
15 The answer is yes, but the answer is obviously also  
16 no. We will benefit because we will have certainty  
17 of price. But at the same time, we will not know if  
18 the price that we're hedging, say three years out  
19 or four years out, turns out to be competitive, or  
20 if the prices drop.

21 I've done an analysis, trying to measure  
22 the volatility, in terms of the number of days  
23 before expiration of the contract, to see when is  
24 it that volatility truly picks up, and what it  
25 shows is that up to, up to twenty-four (24) months

1 before the expiration of the contract, that's when  
2 volatility picks up. If you hedge, say, twenty-five  
3 (25), thirty-six (36), seventy-two (72) months  
4 before the expiration of the contract, the  
5 comparative volatility between that seventy-two  
6 (72) months before the expiration or that fifty-six  
7 (56) months before the... or that twenty-fifth  
8 month before the expiration of the contract, is not  
9 much different.

10 So the benefit, incremental benefit to a  
11 reduction of risk, if I hedge longer than the  
12 recommended hedge horizon, is not great. And it  
13 does come at a cost. It comes at a cost, not felt  
14 by the current customers, because you're leveraging  
15 the financial capabilities of Gaz Métro. To have a  
16 contract, a forward contract or a future contract.  
17 A derivative product, as you call it. To have that  
18 fixed implies that Gaz Métro needs to provide some  
19 assurance to the other counterpart that at the time  
20 that product expires, they will pay the difference  
21 if they turn out to be wrong in the hedge. Or they  
22 will receive the difference if they turn out to be  
23 right. They need to post what people call some form  
24 of collateral, or use their credit. You are  
25 currently not feeling that cost, because you're

1           leveraging, positively so, the financial strength  
2           of Gaz Métro. But having long-term hedges does cost  
3           money.

4                        So, in sum, why not longer? For two  
5           reasons. We don't know if prices are gonna be poor  
6           for a longer term, and also because volatility  
7           doesn't really pick up before twenty-four (24)  
8           months, before the expiration of the contract. And  
9           the second one is that if you have longer-term  
10          hedges, they do cost money.

11        Q. [134] The longer-term hedges... I... Okay. If I'm  
12        gonna contract, in twenty-four (24)... in twenty-  
13        four (24) months, or the delay for... or for next  
14        year, twelve (12) months, the risk is the same.  
15        Whether I try... Don't you agree? Whether I try to  
16        foresee what's gonna happen next winter, whether I  
17        try to foresee what is going to happen in the  
18        prices two winters from now, isn't the risk the  
19        same?

20        A. No, it's not the same because the risk is measured  
21        based on the prices for this winter.

22        Q. [135] Yes.

23        A. And the prices for next winter as people in the  
24        marketplace are willing to take off that risk away  
25        from you. The exact estimate of the risk for twenty



1                   entre les contrats d'échange à prix  
2                   fixe et les colliers sans frais  
3                   demeurerait à la discrétion de Gaz  
4                   Métro.  
5                   Cependant, le choix d'un outil dans le  
6                   volet systématique aurait des  
7                   conséquence dans l'application du  
8                   volet dynamique. Le choix d'utiliser  
9                   des contrats à prix fixe conférerait  
10                  une protection plus forte à la  
11                  clientèle, mais augmenterait davantage  
12                  le risque de pertes d'opportunité,  
13                  résultant potentiellement en un nombre  
14                  réduit de transactions dans le volet  
15                  dynamique (toutes choses étant égales  
16                  par ailleurs).

17                  Ma question : pourquoi ne pas utiliser uniquement  
18                  des contrats à prix fixe pour le volet  
19                  systématique? Est-ce que si on faisait ça, ça  
20                  n'augmenterait pas la protection des clients en cas  
21                  de flambée de prix, qui est l'objectif premier du  
22                  programme?

23                  A. First of all, and no criticism to the translators,  
24                  the first section of your statement had  
25                  difficulties in the translation so... But I do

1 understand your question...

2 Q. [140] Okay.

3 A. ... and let me try to reiterate it.

4 Q. [141] Okay.

5 A. For the systematic portion of the program, why not  
6 just use fixed price instrument instead of collars,  
7 is that the question?

8 Q. [142] Yes. Yes, basically that's the question.

9 A. In general the recommendation of the choice of  
10 instrument that we've made is that there will be a  
11 discretion by Gaz Métro...

12 Q. [143] Uh, huh.

13 A. ... on which to use, not only as it relates to the  
14 defensive and... hum... but also as it relates to  
15 the systematic protocols. The reason why it makes  
16 sense to have some level of discretion is that the  
17 cost of the particular instrument, or the risk  
18 associated with a particular instrument, may be  
19 different. As I said, my principles are awareness  
20 of risk, measurement of risk and decision-making  
21 based on risk and let me be very generic, if I try  
22 to buy a fixed price position for systematic hedges  
23 out into the future, a fixed price position creates  
24 hard protection against upside exposure, a hundred  
25 percent (100%) upside exposure. Let's assume that

1 we were to hedge a hundred percent (100%) just  
2 theoretically but, at the same time, it creates  
3 full downside exposure.

4 If hedging those systematic hedges turns  
5 out to be at prices that are too expensive, then it  
6 creates that downside exposure that we've seen over  
7 two thousand and nine (2009), two thousand and  
8 twelve (2012). Alternatively, Gaz Métro should  
9 evaluate, at the time the decision is made, if the  
10 risk for that longer term hedge to the downside is  
11 too great to include just the fixed price position.  
12 They should have the leverage instead to create a  
13 collar that has more flexibility as it relates to  
14 not committing you too much to the downside  
15 exposure but this evaluation of upside and downside  
16 risk is once again at the heart of the program. As  
17 we evolve, we will see if the risk to the downside  
18 for a systematic hedge is too large for a fixed  
19 position to be placed then a collar makes more  
20 sense hence my recommendation to leave that  
21 flexibility to them as a function of what we see in  
22 the marketplace, particularly as it relates to  
23 volatility.

24 Q. [144] Okay.

25



1 LE PRÉSIDENT :  
2 Maître Sicard...  
3 Me HÉLÈNE SICARD :  
4 Oui.  
5 LE PRÉSIDENT :  
6 ... vous avez déjà...  
7 Me HÉLÈNE SICARD :  
8 Débordé.  
9 LE PRÉSIDENT :  
10 Oui.  
11 Me HÉLÈNE SICARD :  
12 Puis je vais continuer de déborder, je vous  
13 présente mes excuses. J'espère que vous me le  
14 permettez.  
15 LE PRÉSIDENT :  
16 Est-ce que c'est un temps pour arrêter ou vous  
17 voulez poser la question qui vous laisse enchaîner?  
18 Me HÉLÈNE SICARD :  
19 Il y a une question qui s'enchaîne indirectement,  
20 là, de compréhension et on pourrait arrêter tout de  
21 suite après, oui. Si vous le permettez.  
22 LE PRÉSIDENT :  
23 Oui, allez-y.  
24 (12 h 33)  
25

1 Me HÉLÈNE SICARD :

2 Q. [145] Alors, je vais vous référer et faire encore  
3 confiance à la traduction. Faites-moi signe si...  
4 if the translation just seems to be confused.

5 En réponse à la question 3... à la question  
6 3.2 aux pages 3 et 4 - je suis au deuxième  
7 paragraphe de la réponse - Gaz Métro nous dit que  
8 selon vos recommandations, premièrement, le marché  
9 des options étant moins liquide que celui des  
10 contrats d'échanges à prix fixe, il arrive parfois  
11 que les prix offerts pour les colliers sans frais  
12 soient sporadiquement plus élevés que ce que les  
13 autres informations du marché suggèrent.

14 Pouvez-vous me concilier cette affirmation  
15 qui est faite par Gaz Métro en réponse à la  
16 question avec ce que vous venez de nous dire? Parce  
17 que je comprenais de votre réponse précédente que  
18 finalement, de contracter par collier, c'était  
19 moins onéreux...

20 M. RUBEN MORENO :

21 And once again, the translation suffered a bit, so  
22 can I ask Jean-Sébastien to translate the question?

23 Q. [146] No problem.

24 M. RUBEN MORENO :

25 Please speak up we're in agreement.

1 M. JEAN-SÉBASTIEN BOYER :

2 She wants to know, in the answer that you provided  
3 for question 3.2, when you mentioned that at times,  
4 market for collars in the financial market suffered  
5 lacks of liquidity and sometimes, when you ask  
6 counter-parties for pricing in collars, we receive  
7 not favourable price as we proceed them...

8 So, the flexibility to have a choice  
9 between collars and swap, we think that's one of  
10 the reason to keep that choice because, sometimes  
11 if we have the obligation to trade on collars,  
12 sometimes, some trading base, for whatever reason,  
13 banks are not really into trading some options  
14 because of lack of liquidity in the market.

15 R. Do you agree with the translation? Is it...

16 Q. [147] Well, he went way above what's written here.  
17 He kind of partially answered my question, but  
18 then, I'm going to follow up with another.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Est-ce que vous voulez peut-être préciser votre  
21 question à ce moment-ci?

22 Me HÉLÈNE SICARD :

23 Savez-vous ce que je vais faire, Monsieur le  
24 Président?

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Vous allez prendre le dîner, hum, hum.

3 Me HÉLÈNE SICARD :

4 Je vais prendre le dîner...

5 LE PRÉSIDENT :

6 Hum, hum.

7 Me HÉLÈNE SICARD :

8 ... plutôt que de faire l'aller-retour et souhaiter  
9 bon appétit à tout le monde. Et permettez-moi de  
10 revenir et dites-moi à quelle heure.

11 LE PRÉSIDENT :

12 Parfait. Merci, Maître Sicard. Maître Regnault,  
13 est-ce que vous avez besoin des... combien de temps  
14 pour dîner? Une heure quinze, est-ce que ça vous  
15 irait?

16 Me VINCENT REGNAULT :

17 Nous, on va se plier à ce que la Régie nous  
18 propose. Une heure, une heure quinze, on n'a pas de  
19 problème.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Oui?

22 Me VINCENT REGNAULT :

23 En fait, moi, j'avais simplement une question pour  
24 vous en termes de planification de l'après-midi.

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Oui, je vous vois arriver.

3 Me VINCENT REGNAULT :

4 J'ai monsieur Stephens, évidemment, qui était  
5 présent ce matin. Là, je lui ai dit de retourner à  
6 son hôtel, de même que les représentants de Gaz  
7 Métro en leur disant que je les appellerais sur  
8 l'heure du lunch pour leur dire si leur présence ou  
9 non serait requise cet après-midi.

10 Alors, je ne sais pas pour combien de temps  
11 en a encore ma consœur, je ne sais pas, maître  
12 Cardinal, si elle a une... pour combien de temps  
13 elle en a environ, également la formation peut-  
14 être.

15 LE PRÉSIDENT :

16 Mais... Oui?

17 Me AMÉLIE CARDINAL :

18 Moi, en fait, j'ai mettons trente (30) minutes de  
19 questions, tout dépendant de la longueur des  
20 réponses, mais c'est raisonnable de dire trente  
21 (30) minutes.

22 LE PRÉSIDENT :

23 Nous ne comptons pas, Maître Regnault, commencer  
24 le panel 3 aujourd'hui de toute façon, parce que  
25 nous... pour les raisons qui sont les nôtres.

1 Me VINCENT REGNAULT :

2 Parfait.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Cela étant dit et pour ce qui est de monsieur

5 Dupuis...

6 Me VINCENT REGNAULT :

7 Oui.

8 LE PRÉSIDENT :

9 ... qui est possiblement en train de nous écouter,  
10 je vais vous revenir après la... Je ne crois pas  
11 qu'on va avoir besoin de faire déplacer monsieur  
12 Dupuis. J'aurais peut-être une question. Si j'ai...  
13 Effectivement, si j'ai une question, je vais voir  
14 avec mon équipe, possiblement, on ira par  
15 engagement.

16 Me VINCENT REGNAULT :

17 Parfait.

18 LE PRÉSIDENT :

19 Ça vous va?

20 Me VINCENT REGNAULT :

21 Oui, absolument.

22 LE PRÉSIDENT :

23 Alors donc, on va... je vais vous revenir en  
24 revenant de dîner avant de céder la parole à maître  
25 Sicard pour continuer son contre-interrogatoire et

1 je vous dirai la position de la formation  
2 concernant le statut d'expert de monsieur Dupuis.  
3 Et après ça, on enchaînera. Ça vous va? Donc, une  
4 heure et quart? Vous avez une question, Maître  
5 Sicard?

6 Me HÉLÈNE SICARD :

7 En fait, c'est que mon client se questionnait sur  
8 le statut, justement, d'expert de monsieur Dupuis  
9 et nous aurions peut-être eu des questions pour lui  
10 dans le contexte de ce qui est demandé.

11 LE PRÉSIDENT :

12 Est-ce que c'est possible, à ce niveau-ci, de  
13 demander à monsieur Dupuis s'il peut être parmi  
14 nous cet après-midi?

15 Me VINCENT REGNAULT :

16 Je vais le faire avec plaisir. La seule chose que  
17 je soulignerais, c'est...

18 LE PRÉSIDENT :

19 Vous auriez aimé le savoir d'avance?

20 Me VINCENT REGNAULT :

21 Bien, je... Puis c'est parce qu'il y a un règlement  
22 de la... sur la procédure de la Régie qui indique  
23 les délais à respecter pour contester ou pour  
24 indiquer qu'on souhaite poser des questions à un  
25 expert sur sa qualification. Alors, attendez-moi

1           juste un instant, on...

2           Me HÉLÈNE SICARD :

3           Je vais plaider coupable ici. Moi, je n'ai vu que  
4           très dernièrement la demande de qualification de  
5           monsieur Dupuis passée dans le dossier ici.

6           LE PRÉSIDENT :

7           Oui. Maître Regnault, est-ce que vous avez une  
8           information supplémentaire?

9           Me VINCENT REGNAULT :

10          Et je... Même si ce n'est pas mon rôle, mais je  
11          donne une absolution inconditionnelle à ma consœur  
12          qui vient de plaider coupable. Ce qu'on me dit,  
13          c'est que monsieur Dupuis, là, est dans  
14          l'impossibilité complète d'être ici cet après-midi.  
15          Par contre, il pourrait se rendre disponible demain  
16          matin si besoin est.

17          LE PRÉSIDENT :

18          Parfait. On fera le point sur cette question-là cet  
19          après-midi, mais je pense qu'effectivement, la  
20          demande de maître Sicard que nous allons disposer,  
21          je prends ça sous réserve de disposer. Je vais  
22          parler avec la formation et mon équipe. Et nous  
23          revenons maintenant une heure et quart plus tard.

24                        Si on reprenait à... Aidez-moi quelqu'un.

25          Je reviens à deux heures (2 h). Deux heures (2 h)?



1 Bien, une heure et quart, ce serait deux heures  
2 (2 h)? Oui, bien, disons deux heures (2 h) pour  
3 être sûr que je comprenne. Qu'est-ce que vous en  
4 pensez, Maître Sarault? Merci, bon appétit.

5

6 PAUSE

7

8 (14 h 03)

9 LE PRÉSIDENT :

10 Avez-vous une question pour moi?

11 Me GUY SARAULT :

12 Oui.

13 LE PRÉSIDENT :

14 Avec plaisir, avec plaisir, Maître Sarault.

15 Me GUY SARAULT :

16 Les années modernes étant ce qu'elles sont et les  
17 téléphones intelligents, j'ai reçu un courriel tout  
18 récemment de quelqu'un qui nous a écouté sur le  
19 système audio de la Régie et qui me demande de  
20 poser une question de clarification au banc, alors  
21 j'aimerais avoir l'opportunité de le faire plus  
22 tard, s'il vous plaît.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Oui, après maître Sicard.

25

1 Me GUY SARAULT :

2 Merci.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Merci. Avant de vous céder la parole, Maître  
5 Sicard, ce que je vais faire avec plaisir, juste  
6 nous rappeler qu'il y a un système d'interprétation  
7 et interpréter est un art, est une... Qui ne re...  
8 Donc  a dépend aussi beaucoup de... leur qualité  
9 dépend beaucoup de nous-mêmes, c'est-à-dire prendre  
10 le temps de bien... prendre le temps de bien dire  
11 les choses et de les dire plus... le plus  
12 clairement possible et que  a va aider tout le  
13 monde, je pense, pour le système d'interprétation.

14 Maintenant, Maître Sicard, avant de vous...  
15 que vous puissiez continuer votre contre-  
16 interrogatoire, qu'en est-il de... concernant  
17 monsieur Dupuis? Je sais que vous aviez eu des...  
18 quand j'ai quitté à une... vous étiez en train de  
19 discuter avec l'avocat du Distributeur.

20 Me HÉLÈNE SICARD :

21 En fait, c'est que UC a un problème à ce qu'on  
22 reconnaisse comme expert quelqu'un et une  
23 entreprise qui fait un sondage. On comprend qu'il a  
24 fait une interprétation des données qu'il reçoit,  
25 mais on est dans un domaine très spécifique, qui

1 est le domaine énergétique et avant de reconnaître  
2 un sondage qui se prononce sur une position prise  
3 en matière énergétique, quand même avec certaines  
4 questions, et si on demandait tout simplement est-  
5 ce que les gens sont au courant ou pas au courant,  
6 c'est une chose, mais quand on demande aux gens  
7 quelle est leur position par rapport à une solution  
8 ou une autre, je trouve ça difficile de reconnaître  
9 comme expert.

10 Je ne veux pas sortir du dossier, là, qu'il  
11 y a un... qu'il y a un sondage qui a été fait. On  
12 en avait eu dans le dossier LAD, à l'époque, des  
13 sondages qui avaient été déposés. Un sondage  
14 demeure un sondage, je ne pense pas qu'un sondage  
15 est une expertise en soi. Puis en faisant qualifier  
16 monsieur d'expert, quelque part son rapport et ses  
17 conclusions par rapport au sondage deviennent une  
18 expertise. Et on a une très grosse réserve par  
19 rapport à ça. Pour nous, c'est pas une expertise  
20 ça. C'est des résultats interprétés par un analyste  
21 d'un sondage.

22 LE PRÉSIDENT :

23 Est-ce que vous souhaitez la présence de monsieur  
24 Dupuis demain matin pour faire un voir-dire?

25

1 Me HÉLÈNE SICARD :

2 Si mon confrère maintient sa demande de  
3 reconnaissance de statut d'expert et donc  
4 d'expertise par rapport au sondage et l'analyse qui  
5 en est faite qui est déposée, bien oui, j'ai pas...  
6 j'ai pas le choix, là. À moins que... à moins que  
7 la Régie soit prête à décider maintenant.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Maître Regnault.

10 Me VINCENT REGNAULT :

11 Je pense que, avec respect pour maître Sicard, je  
12 pense qu'on confond peut-être deux choses ici. Il y  
13 a une question de qualification de l'expert, puis  
14 ensuite il y a une question de son contenu. On peut  
15 ne pas être d'accord avec le contenu et les  
16 conclusions qu'en tire... que tire un expert, sans  
17 remettre en cause la qualité d'expert de monsieur  
18 Dupuis. Je pense que monsieur Dupuis est  
19 définitivement un expert dans le sondage des gens,  
20 dans la mesure d'une perception, dans l'évaluation  
21 ou les conclusions qu'on doit tirer de cette  
22 mesure-là.

23 Si ma consœur souhaite remettre en cause  
24 le travail même de l'Extract, là on est je pense  
25 dans un... à un autre niveau. On n'est plus au

1 niveau de la contestation. Je pense que tout le  
2 monde reconnaît le fait que monsieur Moreno est un  
3 expert en matière de dérivés financiers, de la même  
4 façon que ça serait... pour monsieur Dupuis. Mais  
5 on peut ne pas être d'accord avec certaines des  
6 conclusions auxquelles arrive monsieur Moreno, mais  
7 ça ne fait pas en sorte qu'il est moins ou plus  
8 expert. Il n'en demeure pas moins un expert.

9           Alors là, si ma consœur veut... veut  
10 remettre en cause le... le contenu du rapport, bien  
11 là on rentre dans une autre dimension, là. On  
12 rentre dans un débat qui est peut-être un peu  
13 plus... qui est un peu plus... qui risque d'être un  
14 peu plus exhaustif, c'est-à-dire : est-ce qu'il  
15 aurait dû poser telle question plutôt que telle  
16 autre question? Est-ce qu'il aurait dû... bon. Puis  
17 peut-être que maître Sicard pourrait préciser sa  
18 pensée à cet égard-là. Puis je me permettrais  
19 simplement de souligner que monsieur Dupuis a été à  
20 l'emploi - il y a déjà quelques années - mais a été  
21 à l'emploi de Gaz Métro, alors ce n'est pas une  
22 personne qui est déconnectée du monde du gaz, là.  
23 Il a une connaissance, il a acquis une connaissance  
24 personnelle au fil de ses expériences qui, je  
25 pense, lui donne un bon aperçu du monde dans

1           lequel... du monde qu'il a sondé.

2           (14 h 09)

3           LE PRÉSIDENT :

4           Voulez-vous ajouter, Maître Sicard?

5           Me HÉLÈNE SICARD :

6           Ça demeure un sondage. Monsieur Moreno... et c'est  
7           vraiment à ce niveau-là que nous avons... comment  
8           un sondage et les conclusions qu'on en tire,  
9           comment peut-on dire que ça, c'est un rapport  
10          d'expert? Monsieur Moreno vient, il a une longue  
11          expérience dans un domaine de la finance  
12          particulier au gaz, il répond aux critères que la  
13          Régie a déjà établis pour la qualification  
14          d'expert. Les questions lui ont été posées. De  
15          quelle façon est-ce qu'un sondage peut répondre?  
16          Écoutez, je... ça me dépasse qu'un sondage,  
17          personnellement, là puisse...

18          LE PRÉSIDENT :

19          Mais... Oui?

20          Me VINCENT REGNAULT :

21          Si vous me permettez, Monsieur le Président,  
22          j'essaye de bien comprendre l'inconfort d'UC, puis  
23          j'ai un peu de difficulté. La Régie a demandé à Gaz  
24          Métro de sonder sa clientèle pour savoir qu'est-ce  
25          que sa clientèle souhaitait avoir. Gaz Métro, pour

1 répondre à cette demande-là de la Régie, a mandaté  
2 la firme Extract qui a effectué un sondage pour en  
3 arriver, pour donner à Gaz Métro une vision ou un  
4 portrait d'ensemble ou pour donner à Gaz Métro ce  
5 qu'elle percevait être les besoins de la clientèle  
6 qui avait été sondée. Et cette perception-là des  
7 besoins qui a été donnée par Extract a permis à Gaz  
8 Métro de poursuivre son travail et d'en arriver à  
9 une recommandation à la Régie en fonction,  
10 justement, de ces besoins-là.

11 Je ne pense pas qu'on puisse... je ne pense  
12 pas qu'on puisse remettre en cause le fait que ce  
13 travail-là de sonder les gens, d'évaluer les  
14 perceptions, c'est un travail qui ne peut pas être  
15 fait par une personne ordinaire, par un témoin  
16 ordinaire. Je me verrais très mal me mettre à  
17 rédiger, à élaborer une méthodologie pour aller  
18 sonder les gens, puis ensuite parler aux gens, de  
19 compiler des résultats et de tirer des conclusions.  
20 Je pense que c'est indéniable que le travail qu'a  
21 fait monsieur Dupuis, c'est un travail qui ne peut  
22 pas être fait par un témoin ordinaire et qui doit  
23 donc être fait, par voie de conséquence, par un  
24 expert.

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Ce que je comprends, Maître Regnault, à ce stade-  
3 ci, c'est que je ne pense pas que maître Sicard  
4 remette nécessairement la question de la personne  
5 comme telle. L'expertise de la personne à mener une  
6 enquête. C'est le résultat de l'enquête qui ne  
7 correspond pas nécessairement aux preuves d'expert  
8 que généralement la Régie reconnaît. Je pense que  
9 c'est de cette nature-là et je vous dirai avec la  
10 plus grande franchise, c'était aussi le but de la  
11 correspondance de la Régie il y a quelques jours.

12 Alors de deux choses l'une. Si vous voulez  
13 qu'on... si vous voulez vraiment donner toutes les  
14 chances à votre proposition, on va faire venir  
15 monsieur Dupuis, on va faire un voir-dire. Les gens  
16 qui voudront questionner. Moi je vous dis tout de  
17 suite : j'ai ouvert mon jeu, je veux dire pour moi  
18 de reconnaître que cette personne-là,  
19 effectivement, est un expert dans ce qu'il fait,  
20 donc un expert, je pense que madame St-Pierre nous  
21 avait dit en recherche marketing et moi je mettais  
22 entre parenthèses sondage, pour bien le préciser.  
23 Mais pour ce qui est du sondage, pour moi, c'est un  
24 sondage. Ça a la force d'un sondage, c'est un  
25 sondage. Ça a été fait par un expert, mais c'est un



1 sondage. Ce n'est pas un... ce n'est pas un rapport  
2 d'expertise sur les sondages, c'est un sondage.  
3 C'est ça la nuance que je pourrais faire.

4 Mais si vous souhaitez aller plus  
5 précisément ou plus largement, hein, je fais les  
6 deux, bien là à ce moment-là il va falloir que  
7 peut-être que monsieur Dupuis soit parmi nous, puis  
8 qu'on passe à autre chose pour cet après-midi.  
9 Alors si vous voulez, on peut continuer puis on  
10 peut reprendre ça après que maître Sicard ait  
11 terminé sa ligne de questions.

12 Me VINCENT REGNAULT :

13 Je... écoutez, si vous me dites que la Régie est  
14 prête à reconnaître monsieur Dupuis comme étant un  
15 expert en recherche marketing, je pense que c'est  
16 le but qui est recherché. Si maître Sicard n'est  
17 pas d'accord avec les conclusions auxquelles il  
18 arrive, elle le remettra en cause de la façon  
19 qu'elle le souhaite.

20 Moi ce que je veux simplement, ce que j'ai  
21 besoin, là, dans ma preuve, là, vous avez demandé à  
22 Gaz Métro de sonder sa clientèle. Ça a été fait et  
23 vous avez la preuve au dossier que ça a été fait  
24 avec les constats qui en découlent. Et Gaz Métro a  
25 pris une décision en fonction de cette... de ce

1 sondage-là ou de cette preuve-là. Si UC souhaite  
2 remettre en cause le fait non, la clientèle qu'elle  
3 représente n'a pas... n'a pas cette opinion-là,  
4 c'est son droit le plus strict, qu'elle le fasse  
5 avec les moyens de preuve appropriés.

6 Mais moi je ne demande pas à ce que... à ce  
7 que... à ce qui est contenu dans le rapport  
8 monsieur Dupuis ce soit pris comme la parole de  
9 l'Évangile, là. C'est simplement, je pense que  
10 c'est le ré... le produit d'une réflexion qui peut  
11 par la suite être mise en cause... remise en cause,  
12 ça je ne nie pas cette... ce droit-là à UC. Fait  
13 que si vous êtes prêt à le reconnaître comme expert  
14 en recherche marketing, allons-y. Puis je pense que  
15 le débat va être réglé. Des fois j'ai l'impression  
16 qu'on a une discussion ici, qu'on ne s'écoute pas  
17 mutuellement, Maître Sicard, mais moi je pense  
18 qu'on a la même... la même intention.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Maître Sicard.

21 (14 h 15)

22 Me HÉLÈNE SICARD :

23 Mon problème est le suivant. Quel est le but de  
24 reconnaître monsieur Dupuis... monsieur Dupras,  
25 comme expert... Dupuis, comme expert en marketing,

1 et tatata, si ce qu'il dépose n'est pas un rapport  
2 d'expert? On le reconnaît, on reconnaît les gens  
3 comme expert quand ce qui est déposé est un rapport  
4 d'expert. Et, moi, ce que je vous dis que ce qui  
5 est déposé n'est pas de la nature d'un rapport  
6 d'expert. C'est un sondage.

7 Monsieur peut avoir toutes sortes de  
8 qualifications. Mais ce qu'il vous soumet, c'est  
9 finalement subjectif. Un rapport d'expert, c'est  
10 objectif. C'est des données, c'est des conclusions,  
11 c'est des motifs de conclusion. C'est ce que  
12 monsieur Moreno nous présente. Vous avez devant la  
13 Régie, et même moi je l'ai demandé, des gens qui  
14 ont une très grande expertise, une connaissance qui  
15 est bien au-delà de celle de la personne moyenne,  
16 ne sont pas reconnus comme experts nécessairement  
17 par la Régie.

18 Alors, face à tout ce contexte, et le  
19 document qui est déposé, et ce document, on  
20 s'objecte à ce que ce soit considéré comme un  
21 rapport d'expert, il n'y a pas de nécessité de  
22 reconnaître que cette personne-là est un expert.  
23 Elle a des qualifications. Parfait. Mais...

24 LE PRÉSIDENT :

25 Sur la question, sur la question qui nous préoccupe

1 savoir quel est le statut que la Régie est prête à  
2 reconnaître à monsieur Dupuis, on va le prendre  
3 sous réserve. Je vais vous revenir demain matin. Je  
4 vais parler avec la formation. J'imagine que vos  
5 représentations sur cette question-là, je n'aurai  
6 pas besoin d'entendre monsieur Dupuis demain matin,  
7 à moins que vous me disiez que vos représentations  
8 à tous les deux ne sont pas terminées.

9 Me HÉLÈNE SICARD :

10 Non, je pense que ça complète. Je pense que, oui,  
11 c'est... l'essence de ce que je vous ai dit, ça  
12 complète. Alors, on va attendre puis on verra si...

13 LE PRÉSIDENT :

14 Donc, UC, c'est la position d'UC...

15 Me HÉLÈNE SICARD :

16 C'est la position d'UC concernant la demande.

17 LE PRÉSIDENT :

18 ... concernant la demande de statut d'expert de  
19 monsieur Dupuis. On s'entend là-dessus, Maître  
20 Sicard?

21 Me HÉLÈNE SICARD :

22 Oui.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Parfait.

25

1 Me HÉLÈNE SICARD :

2 J'allais dire, à n'empêche pas son rapport d'être  
3 au dossier, là.

4 Me VINCENT REGNAULT :

5 C'est à qui n'est pas clair dans mon esprit.

6 C'est, est-ce qu'UC s'objecte à ce que le document  
7 qui est au dossier représente l'opinion ou la  
8 perception qu'ont les gens de l'échantillon qui a  
9  t  fait, qu'a la perception des gens qui font  
10 partie de cet échantillonnage-là des questions qui  
11 leur ont été pos es à l'égard du prix du gaz, de la  
12 volatilité, et cetera. Si c'est à, si c'est à  a  
13 qu'elle s'objecte, que ce sondage-là n'est pas le  
14 reflet de la perception qu'ont les gens, bien, là,  
15 on a un problème. T'sais, indépendamment de la  
16 qualification qu'on fait de monsieur Dupuis. Je ne  
17 sais pas si vous me suivez.

18 Mais, nous, là, ce qu'on vous dit avec ce  
19 rapport-là, c'est qu'on vous dit, on vous dit,  
20 Monsieur le Président, les clients, ce qu'on  
21 comprend, c'est que les clients, ils veulent éviter  
22 une hausse des prix catastrophique. O.K. C'est à  a  
23 qu'il sert le sondage. Il sert à vous donner une  
24 image de ce que les clients perçoivent. Mais, là,  
25 si UC est d'accord avec  a, que c'est effectivement

1 la perception que les gens ont à l'égard du  
2 programme des dérivés financiers, puis de toutes  
3 les questions qui sont posées, on a un débat qui  
4 est un peu stérile devant vous, que monsieur Dupuis  
5 soit reconnu comme expert ou pas. Moi, l'important,  
6 c'est que vous... lorsque vous allez arriver dans  
7 le cadre de votre délibéré, vous vous disiez, ce  
8 document-là, c'est effectivement le reflet de ce  
9 que les gens souhaitent avoir.

10 Si UC est d'accord, concède ça, moi,  
11 regardez, on va mettre un terme à tout ça, puis ça  
12 va être réglé. Il va y avoir une admission qui va  
13 être consignée au dossier. Puis je n'ai plus besoin  
14 d'avoir cette discussion-là.

15 Me HÉLÈNE SICARD :

16 Monsieur le Président, je ne rentrais pas, moi, je  
17 ne voulais pas rentrer dans le fond du document. À  
18 ce stade-ci, ce que je regarde, c'est un sondage...

19 LE PRÉSIDENT :

20 Oui.

21 Me HÉLÈNE SICARD :

22 ... avec des résultats. Et pour moi, face à la  
23 Régie, pour ce dossier, et ça pourrait se produire  
24 dans d'autres dossiers, un sondage n'est pas un  
25 rapport d'expert. Et à ce titre, c'est là qu'est

1 mon problème. Que je sois d'accord ou pas avec les  
2 conclusions qu'il tire, si vous avez absolument  
3 besoin de le savoir, si on en est juste sur le  
4 point d'éviter des hausses catastrophiques, je  
5 pense que vous avez vu de mon contre-interrogatoire  
6 qu'on a un problème avec les hausses  
7 catastrophiques et qu'on pense que c'est une bonne  
8 idée d'essayer de les éviter.

9 Mais ce n'est pas là où j'en suis. On  
10 demande un statut d'expert. Donc, théoriquement,  
11 c'est pour un rapport d'expert, hein, si on veut.  
12 Et pour nous, un sondage ne doit pas être un  
13 rapport d'expert. Voilà! Ça ne veut pas dire que ce  
14 n'est pas de l'information qui est intéressante à  
15 avoir au dossier. On peut avoir toutes sortes de  
16 sondages dans les dossiers. Ça peut être très  
17 intéressant. Ça ne constitue pas des rapports  
18 d'expert. C'est des questions subjectives qui sont  
19 posées à la population où on en tire des  
20 conclusions en faisant des additions et des  
21 chiffres. Il faut être qualifié pour le faire. Mais  
22 selon nous, ça, là, ça ne va pas plus loin que la  
23 qualification de bien des analystes seniors que  
24 nous avons devant vous.

25 (14 h 20)

1 LE PRÉSIDENT :

2 Oui, merci. Donnez-moi trente (30) secondes. La  
3 question sur le statut d'expert de monsieur Dupuis  
4 est prise sous réserve et sera disposée demain  
5 matin avant le début du panel de demain matin. Là,  
6 pour l'instant, on revient à la suite de votre  
7 contre-interrogatoire et juste me donner un aperçu  
8 de votre temps, Maître Sicard. Vous en avez environ  
9 pour combien de temps encore?

10 Me HÉLÈNE SICARD :

11 Vingt (20) minutes.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Allons-y.

14 Me HÉLÈNE SICARD :

15 Q. [148] Alors suite à une réponse, en suivi d'une  
16 réponse donnée ce matin à savoir les coûts qu'il  
17 fallait considérer et le collatéral, les prix à  
18 déboursier tout de suite et les collatéraux auxquels  
19 on a fait référence pour les différents produits,  
20 je vous réfère à la question et à la réponse 3.3 de  
21 UC puis je vais vous demander de me concilier les  
22 deux. On vous posait la question :

23                                    Quels sont les prix des contrats  
24                                    d'échange à prix fixe?

25 Et vous répondez :



1 Les contrats d'échange à prix fixe  
2 n'ont pas de coût à la signature. Le  
3 prix d'exercice du contrat d'échange à  
4 prix fixe dépend principalement du  
5 marché à terme du gaz naturel au  
6 moment de la signature du contrat.

7 Ce que UC avait compris de cette réponse-là, je  
8 vais vous le dire puis vous allez peut-être pouvoir  
9 m'éclairer en conséquence, c'est que au moment où  
10 vous prenez l'engagement, vous ne payez rien, vous  
11 payez au moment où vous exécutez et prenez  
12 livraison du gaz. Est-ce qu'on a mal compris? Bien  
13 à qui peut répondre?

14 Mme HÉLÈNE ST-PIERRE :

15 R. Bien, en fait, je peux peut-être répondre parce que  
16 c'est nous, Gaz Métro, qui avons répondu à la  
17 question 3.3. Le sens de la question, pour nous,  
18 était : est-ce qu'il y a un déboursé au moment où  
19 on contracte un prix fixe et la réponse c'est :  
20 non, il n'y a pas de déboursé au moment où on  
21 contracte un prix fixe. Il y a un déboursé par une  
22 des deux contreparties au moment où le contrat  
23 vient à échéance alors dans un cas ça peut être la  
24 contrepartie, ça peut être Gaz Métro, dépendant où  
25 le marché est allé mais il n'y a pas de déboursé.

1 Je pense que la notion que monsieur Moreno voulait  
2 faire savoir, la notion de coût, je vais le laisser  
3 répondre mais quand on parle de coût, on ne parle  
4 pas nécessairement de déboursé, je pense qu'on ne  
5 parlait pas exactement de la même chose.

6 Q. [149] O.K. C'est parce que ce que j'ai compris de  
7 votre réponse, Monsieur Moreno, vous faisiez  
8 référence à des prix à débourser tout de suite et  
9 des collatéraux que Gaz Métro devait fournir au  
10 moment de la signature des contrats. Est-ce que  
11 j'ai mal compris?

12 (14 h 24)

13 M. RUBEN MORENO :

14 A. A swap does not carry a premium when it is executed  
15 compared to, for instance, an option that carries a  
16 premium as it is executed. Nevertheless, when  
17 you're engaging a counterpart, and for the simplest  
18 of example, let's say that the counterpart is in  
19 the context of the New York Mercantile Exchange,  
20 when you lock in, when you hedge a swap, they will  
21 require of you to set up an account and to fund an  
22 account so as to guarantee that at the time of  
23 expiration you are going to have the capability to  
24 settle from that account.

25 That is the portion that I mean that it is

1           costly to do that but there's shades of cost. If  
2           you execute directly with the New York Mercantile  
3           Exchange the cost is going to be a function of the  
4           volatility at the time and the amount of time until  
5           expiration of the particular hedge that you have in  
6           place. For instance, right now, if I wanted to  
7           hedge December twenty fourteen (2014), I would  
8           probably have to deposit somewhere in the  
9           neighbourhood of six percent (6%) of the notional  
10          value of the amount that I am hedging, that is via  
11          the New York Mercantile Exchange.

12                        I could have also done it through an over  
13          the counter broker, a bank and, basically, a bank  
14          issues a line of credit to me so that I don't  
15          necessarily have to put that collateral in place to  
16          execute the hedge. It's very normal, especially for  
17          creditworthy counterparts like Gaz Métro to have a  
18          buffer, one million dollars (\$1,000,000), ten  
19          million dollars (\$10,000,000), fifty million  
20          dollars (\$50,000,000) by which the bank issues that  
21          credibility to the counterpart, in this case Gaz  
22          Métro, and then based on the amount of hedges that  
23          they have in place, they will count how much  
24          collateral against this allowance that they give  
25          them. In this particular sense, then, Gaz Métro

1 would not have to post any money, it would only  
2 just have to eat up a little bit of its  
3 creditworthiness.

4 Whether you consider that to be a cost or  
5 not, I do. Credit is a premium, credit is valuable  
6 and that is the cost that I referred to in the form  
7 of a swap. It is not an adder to the price, it is  
8 the cost of maintaining a position.

9 Q. [150] Thank you, it's clear. Je vais vous référer  
10 maintenant à la pièce C-UC-0054 qui est la décision  
11 de British Columbia Utilities Commission numéro G-  
12 120-11 et je vous amène à la page 9 de cette  
13 décision où nous avons un tableau et je vais vous  
14 référer principalement à ce qu'on dit de la  
15 Saskatchewan où on nous dit « Hedging is in use »  
16 et « Options approved for use - 70% summer and 90%  
17 winter subject to \$15M in call option premiums  
18 (unlimited use of costless collars) ». Avez-vous  
19 considéré d'augmenter l'utilisation de produits  
20 dérivés pendant les mois d'hiver où la charge de  
21 chauffage des clients résidentiels est plus élevée  
22 et à diminuer celle de l'été où il semble y avoir  
23 moins de fluctuations selon les réponses que nous  
24 avons reçues à la preuve et que pensez-vous de  
25 cette suggestion? Ma question s'adresse à Gaz

1 Métro.

2 Mme HÉLÈNE ST-PIERRE :

3 R. Je suis embêtée de répondre à la question parce que  
4 le programme a été proposé par l'expert et nous on  
5 s'en est tenu aux recommandations de l'expert qui  
6 recommande un programme systématique de vingt pour  
7 cent (20 %) échelonné sur l'année, alors je ne peux  
8 pas vous donner d'autre explication que de demander  
9 à l'expert.

10 Q. [151] Ah! O.K. Alors Monsieur Moreno, considering  
11 the peculiar situation in Quebec and the winter  
12 months and the variation and fluctuation in the  
13 prices throughout summer and winter, would you  
14 consider taking into account these situations and  
15 raising the percentage of usage of the product for  
16 the winter months when there is more heating for  
17 residential clients and therefore more costs to  
18 start off with and what would you think, and  
19 reducing the proportion for the summer, possibly,  
20 what would you think of that suggestion?

21 Mr. RUBEN MORENO :

22 A. The end result is I agree with a distinction of  
23 greater coverage during the winter time versus the  
24 summer time, especially since the seasonality of  
25 fuel price in this area of the world dictates so,

1 it is higher in the winter time. Functionally, I  
2 agree with that. How is it that the proposed  
3 program, this enhanced program, achieves that, is  
4 by the fact that it measures the volatility of each  
5 individual month, and it acts, or it hedges based  
6 on whether that volatility is comfortable or not.  
7 By measuring the volatility on each individual  
8 month, automatically, you're already seeing that,  
9 for instance, February or January will have a  
10 higher level of volatility, and the program will  
11 automatically algebraically, in a way, give you a  
12 higher percentage to hedge.

13 So the end result is the same. I agree that  
14 a seasonal higher on winter makes sense. But  
15 procedurallywise, the enhanced program already  
16 captures that within its core functionality.

17 Q. [152] Now, are you... Thank you. Are you familiar  
18 with what the BCU... the BCU decision, if you go to  
19 page 19, last paragraph, and page 25, fourth  
20 paragraph, describes the usage of a consumer price  
21 stability fund. Are you aware of what... I presume  
22 you're aware of what that is?

23 A. I am aware, and I'm familiar with that kind of  
24 program.

25 Q. [153] Okay. Is there any reason why you have not

1 discussed it in your proof?

2 A. A program that addresses self-insurance, and as a  
3 hedging mechanism, in my opinion, is not a hedge.  
4 Primarily for two reasons. Let me just use the  
5 extreme of examples.

6 If we see, for instance, what prices were  
7 in the northeastern part of the US., or are during  
8 this wintertime, the amount of variability that  
9 we're seeing could not have been hedged effectively  
10 with a self-hedged fund, because the variability  
11 was simply enormous.

12 To give you an idea, we had days in New  
13 York, days in Boston, where for the individual day,  
14 gas prices were settling at a hundred and fifty  
15 dollars (\$150) per MMBtu. That is a very high delta  
16 to cover. These programs function, these self-hedge  
17 programs, or, I also call them rate-base hedging,  
18 function ideally, ideally, if the market is going  
19 down. Why? Because they're only contributing to the  
20 fund, and not really retrieving from the fund.

21 They also function, ideally, if the market  
22 is largely stable. Why? Because on the whole,  
23 things go in, things go out. They function very  
24 poorly if the market is rising. Why? Because they  
25 continuously run out of funds. By running out of

1 funds, what these programs do is that the default  
2 coverage, for the shortage of funds, is the  
3 customer.

4 So, if the liability of being wrong, or the  
5 fund being short, goes back to further funding by  
6 the customers, in my mind, that's why it defines  
7 that it's not a hedge.

8 Furthermore, there are market mechanisms in  
9 place, and those are financial hedges, that take  
10 away that risk of being wrong. Having a self-hedge  
11 fund, what it does, it transfers that liability of  
12 the fund being negative back to the customers.  
13 Having a financial program that instead transfers  
14 that liability of being wrong back to somebody  
15 else, somebody that is actually in business, to  
16 absorb that risk, to me, it's a healthier  
17 proposition.

18 Q. [154] Thank you. And my last question on this  
19 subject of the B.C. decision, have you taken...  
20 They refer, as overview of existing mechanism, on  
21 page 17, we find the use of storage as a mechanism.  
22 Now, have you taken into consideration, in your  
23 evaluation of the need, and the formula for Gaz  
24 Métro, the storage capacity that it has in Quebec,  
25 and the fact that that storage capacity will be



1 increased by a recent decision? Was that taken into  
2 consideration in your analysis?

3 A. My...

4 Q. [155] In your report?

5 (14 h 35)

6 A. My analysis did not explicitly take into account  
7 the physical hedge that is represented by storage.  
8 Nevertheless... Why? Because my analysis was  
9 circumscribed around financial hedging program  
10 nevertheless I am familiar with physical storage in  
11 the form of, physical hedges in the form of storage  
12 and they, to a large extent, represent a swap  
13 because as you put gas into the ground, you are  
14 putting it at a certain price and you are fixing  
15 the price of that molecule that went in the ground.  
16 There's also the possibility that that molecule, at  
17 that price, that went in the ground could become  
18 expensive if the market drops from that level so,  
19 in that sense, even though it is a physical hedge,  
20 it has the same properties of risk exposure to  
21 upside and downside as a financial product.

22 So, once again, I did not take into account  
23 the physical flavour of the hedge but, in terms of  
24 the strategy, it is analogous, as it relates to the  
25 risk exposure, to a financial swap, the risk is

1 still there.

2 Q. [156] Thank you. Ensuite je vous amène, et ça va  
3 être une, c'est une question que vous avez discutée  
4 dans les couloirs, juste nous éclairer. B-0338 GM-  
5 6, Document 2, révisé, page 20, lignes 3 à 9, et  
6 c'est vraiment une question de compréhension. Vous  
7 écrivez :

8 Ce risque de dépassement serait le  
9 risque jugé inacceptable que  
10 l'utilisation de dérivés financiers  
11 vise à éliminer. Mathématiquement,  
12 cette probabilité serait exprimée  
13 comme suit : Alors (probabilité), Ct,  
14 c'est le coût moins la moyenne de  
15 coût, la valeur intrinsèque des  
16 produits dérivés serait plus grand que  
17 la balise acceptable et qui, elle,  
18 serait plus grand que 95 %.

19 Et ce qu'on a de la difficulté à comprendre, c'est  
20 que le risque inacceptable de dépassement ne  
21 devrait-il pas être au maximum cinq pour cent (5 %)  
22 et non quatre-vingt-quinze pour cent (95 %) ou on a  
23 mal compris la formule?

24 Mme HÉLÈNE ST-PIERRE :

25 R. Alors on a bien pris note de vos commentaires. Je

1           vais laisser mon collègue Jean-Sébastien vous  
2           donner la réponse, mais effectivement, il y a une  
3           erreur dans la formule.

4       Q. [157] O.K.

5           (14 h 38)

6       M. JEAN-SÉBASTIEN BOYER :

7           Alors, comme Hélène l'a dit, il y a effectivement  
8           une erreur dans la formule. Pour faire la  
9           correction la plus simple possible, le premier  
10          signe d'inégalité, le premier signe plus grand que  
11          devrait être remplacé par un signe plus petit que.  
12          La probabilité que le prix de marché payé par la  
13          clientèle incluant les fils et dérivés soit plus  
14          petit que la balise applicable doit être plus  
15          grande que quatre-vingt-quinze pour cent (95 %).  
16          Donc, dans la très grande majorité des cas, on se  
17          retrouverait, pour la clientèle, avec un prix  
18          inférieur à la balise applicable.

19       R. Ceci étant dit, je tiens à préciser que la formule  
20       mathématique qui est vraiment utilisée, qui est  
21       numérotée 3, elle, elle est exacte. C'est  
22       uniquement la représentation mathématique de la  
23       probabilité qui contenait une erreur, mais ça ne  
24       change pas du tout la formule qui est à l'équation  
25       numéro 3, qui, elle, est utilisée dans la preuve.

1 Me HÉLÈNE SICARD :

2 Q. [158] Je vous remercie, je suis certaine que mon  
3 analyste va en tenir compte. Je vous amène  
4 maintenant à... Et j'ai presque terminé, Monsieur  
5 le Président. Gaz Métro 19, document 11. Alors,  
6 c'est B-368, page 16. On avait posé la question -  
7 c'est la Régie qui posait cette question, si je ne  
8 m'abuse - quelle est la recommandation de l'expert  
9 pour le programme proposé sur la couverture du  
10 risque de change selon une échelle de zéro à cent  
11 (100), que ce soit selon une formule de conversion  
12 ou transigé en dollars U.S. tel qu'exprimé à la  
13 référence?

14 Veuillez expliquer les avantages et  
15 inconvénients de la recommandation. Votre réponse :

16 It really depends on how the execution  
17 of the program is implemented and  
18 this, therefore, assumes that the  
19 hedging Program is implemented with  
20 instruments that are denominated in a  
21 foreign currency. If the hedging  
22 Program is implemented in \$Can/GJ (by  
23 using indexes such as AECO), then  
24 there would be no foreign exchange  
25 directly associated with the hedging

1                   program. Let's assume for a moment  
2                   that the hedging rogram involves  
3                   indices that settle in \$US, then we  
4                   have two options.

5           Et vous nous donnez les deux options. Je vais en  
6           lire des extraits :

7                   No foreign exchange hedges is needed  
8                   in the currency exposure is  
9                   incorporated in the index.

10          Et ensuite, vous avez :

11                   If the hedging program involves  
12                   commodities to be settled at  
13                   expiration in \$US, then the foreign  
14                   exchange should match the exact same  
15                   percentage as the hedge for the  
16                   commodity itself and executive  
17                   contemporaneously with the commodity  
18                   hedges.

19          Est-il possible - question - de prendre des dérivés  
20          financiers en dollars canadiens à Dawn et à NYMEX  
21          tant pour les colliers sans frais que pour des  
22          contrats d'échange à prix fixe?

23          M. RUBEN MORENO :

24          Can you please repeat the question? Is it  
25          possible...

1 Q. [159] Est-il possible de prendre ou de contracter  
2 des dérivés financiers en dollars canadiens à Dawn  
3 et à NYMEX, et ce, tant pour les colliers sans  
4 frais que pour des contrats d'échange à prix fixe?

5 R. The answer is yes, you can buy... you can engage a  
6 counterpart, a financial counterpart and let's say  
7 that your hedging Henry Hub, which is in \$US/MMBTU.  
8 And ask it to... instead of settling in dollars,  
9 \$US/MMBtu to settle in \$CAN/GJ.

10 What that financial counterpart will do is  
11 bundle the foreign exchange exposure that exists  
12 and simply translate that in a settlement that is  
13 just \$CAN/GJ. So, in that sense, yes, it is  
14 possible to avoid the hedge by engaging a financial  
15 counterpart that will bundle the product into one.

16 Q. [160] The hedge will be bundled in?

17 R. The hedge of the foreign exchange will be bundled  
18 in and for you, it will be totally transparent.  
19 They will manage that exposure.

20 Q. [161] Is it advantageous to do so?

21 R. It makes life far easier because you don't need to  
22 worry about foreign exchange. And in as much as  
23 they don't charge you much money for that extra  
24 service that they provided, I believe it is a great  
25 opportunity. Why? Because a financial counterpart

1 is better able at managing the foreign export...  
2 foreign exchange exposure than you can. Why?  
3 Because if you were to manage it yourself, the  
4 foreign exchange exposure, chances are you're going  
5 to have to go to the same counterpart, or a similar  
6 counterpart, to buy the foreign exchange and then  
7 it would be just splitting the transaction into  
8 two. I believe that it is quite an efficient  
9 structure.

10 (14 h 43)

11 Q. [162] Okay.

12 Mme HÉLÈNE ST-PIERRE :

13 R. J'aimerais rajouter une précision.

14 Q. [163] Oui.

15 R. Vous avez fait mention dans votre question des prix  
16 à Dawn...

17 Q. [164] Et à NYMEX.

18 R. ... et à NYMEX. Moi, j'aimerais vous parler de  
19 Dawn.

20 Q. [165] Oui.

21 R. Parce qu'on vous a précisé dans notre preuve que  
22 des dérivés à Dawn ça n'existe pas donc des dérivés  
23 à Dawn en dollars canadiens, en dollars US, ce  
24 n'est pas un point qui est liquide en termes de  
25 dérivés donc les achats à Dawn vont être couverts

1 par des indices à AECO; alors c'est probablement  
2 AECO que vous vouliez mentionner dans votre  
3 question...

4 Q. [166] O.K.

5 R. ... parce que dérivés à Dawn  a n'existe pas.

6 Q. [167] En fait, ce qui vous est livré à Dawn est  
7 contracté à AECO c'est à?

8 R. Non, on parle de deux choses. Quand on parle de  
9 contrats, on parle de contrats d'approvisionnement,  
10 c'est une chose, moi, je parle de dérivés.

11 Q. [168] O.K.

12 R. Des dérivés avec comme point AECO, c'est très  
13 fluide, très liquide, des dérivés avec comme point  
14 de référence Dawn confirmés par le rapport de  
15 l'expert, à n'existe pas.

16 Q. [169] O.K.

17 R. Donc les achats qui vont être contractés à Dawn  
18 vont avoir un prix Dawn mais vont être edg s avec  
19 des contrats sur AECO, avec indice AECO.

20 Q. [170] C'est clair pour toi à?

21 R. AECO, en dollars canadiens, par gigajoules.

22 Q. [171] O.K. Si je regarde votre historique et ce qui  
23 s'en vient, vous nous parlez de modifier vos  
24 approvisionnements pour avoir un tiers Dawn, un  
25 tiers AECO, un tiers NYMEX, si j'ai bien compris



1 les dernières preuves et qu'il n'y a pas de dérivés  
2 à Dawn, comment allez-vous répartir entre les trois  
3 vos dérivés financiers si vous en contractez?

4 R. Alors je vous amènerais à la pièce, je n'ai pas le  
5 numéro de pièce mais c'est Gaz Métro-6, Document 2,  
6 à la page 29 de 46.

7 Q. [172] Je m'excuse, j'ai manqué 29 de 46.

8 R. 29 de 46.

9 Q. [173] De quelle pièce?

10 R. Gaz Métro-6, Document 2.

11 Q. [174] Document 2? O.K.

12 R. Notre preuve qui est la pièce B-0092.

13 Q. [175] Ah! O.K. Oui.

14 R. Excusez-moi, on me dit que la version révisée c'est  
15 le chiffre au-dessus, le B-0338. Alors...

16 Q. [176] Bon, je vais aller voir. On est la page 29  
17 toujours. O.K. Oui.

18 R. Alors donc si les achats sont répartis également  
19 entre trois indices, le programme de dérivés sera  
20 également réparti entre les trois indices donc le  
21 premier est NYMEX, le deuxième est AECO, le  
22 troisième est Dawn...

23 Q. [177] Dawn et AECO.

24 R. ... donc au niveau des volumes on va s'en tenir à  
25 ces trois indices-là mais au niveau des références

1 ou des indices de référence pour les dérivés, dans  
2 le cas de NYMEX ça sera NYMEX, dans le cas d'AECO  
3 ça sera AECO et dans le cas de Dawn, ça sera AECO.

4 Q. [178] Donc Dawn sera couvert entièrement par AECO  
5 par dérivés financiers, il n'y a pas de répartition  
6 entre AECO puis NYMEX, par exemple, pour cette  
7 portion-là?

8 R. Non.

9 Q. [179] O.K. Alors je m'en vais... Je saute... O.K.  
10 Alors je vous amène, dernière question, stratégie  
11 de diversification des indices d'achats de  
12 fourniture, Gaz Métro-2, Document 3, c'était dans  
13 le dossier 38, mais en fait dans ce dossier mais en  
14 phase 2, la pièce B-0059, si personne n'a... Je  
15 vais vous lire ce que vous aviez écrit, c'était, si  
16 vous voulez le noter page 3, lignes 1 à 11 et on a  
17 pris pour acquis que c'était le même dossier. En  
18 introduction...

19 LE PRÉSIDENT :

20 Est-ce qu'il serait possible après de passer votre  
21 copie peut-être au panel.

22 Me HÉLÈNE SICARD :

23 En fait, je peux peut-être... As-tu une deuxième  
24 copie pour moi? Tiens.

25

1 Me VINCENT REGNAULT :

2 On s'entend également, Maître Sicard, que ça, c'est  
3 une pièce qui est appro gazier et les témoins qu'on  
4 a ici, qui sont très compétents en matière de  
5 dérivés financiers, en matière d'approvisionnement  
6 ils sont peut-être moins confortables.

7 Me HÉLÈNE SICARD :

8 Mais je vais... Regarde, ils vont voir...

9 Me VINCENT REGNAULT :

10 Posez votre question.

11 (14 h 48)

12 Me HÉLÈNE SICARD :

13 ... ça faisait référence à une décision de la  
14 Régie, regarde, le... C'est à partir d'ici que je  
15 vais lire, ils vont avoir toutes mes questions  
16 comme ça. Mais c'est la dernière alors, Gaz  
17 Métro... Oui. Dans le bas de la page, là, ce qui,  
18 moi, est ma page 7, là, mais ça fait référence à la  
19 page 3 de votre pièce, vous écriviez en  
20 introduction :

21 Afin de répondre aux demandes de la  
22 Régie dans sa décision D-2011-153, D-  
23 2012-175, le présent document vise à  
24 présenter la proposition de Gaz Métro  
25 relativement à sa stratégie de

1 diversification des indices d'achat de  
2 gaz naturel contractés d'avance.

3 Alors, il y a une citation de D-2011-153 où la  
4 Régie dit :

5 En conséquence, la Régie demande à Gaz  
6 Métro de procéder à une  
7 diversification significative des  
8 indices sur la base desquels elle  
9 transige le gaz naturel et d'ajuster  
10 en conséquence le programme de  
11 produits financiers dérivés. La Régie  
12 s'attend à ce que Gaz Métro propose en  
13 temps opportun une nouvelle stratégie  
14 encadrant l'utilisation des indices  
15 pour l'achat de gaz naturel dans la  
16 perspective d'optimiser le coût de  
17 fourniture.

18 Ma question, et vous l'avez devant vous écrite,  
19 mais je vais la lire quand même pour les gens : la  
20 présence d'un programme de dérivés financiers rend-  
21 il superflu le besoin de diversification des  
22 indices d'achat de fournitures? Et : comment ces  
23 deux programmes, dérivés financiers et  
24 diversification des indices d'achat de fourniture,  
25 se complètent-ils?

1 Mme HÉLÈNE ST-PIERRE :

2 R. Alors, je vais répondre à la question. Stratégies  
3 d'achat, c'est vraiment le domaine des  
4 approvisionnements gaziers. Nous, on est dans un  
5 deuxième temps. Une fois que la stratégie est  
6 déterminée, une fois que les achats sont planifiés,  
7 nous, on va les protéger par un programme, un  
8 programme de produits financiers dérivés.

9 Alors, c'est deux décisions qui sont...  
10 Notre décision, elle est la conséquence de la  
11 première décision. Alors, si, dans la première  
12 décision, on achetait tout à Dawn ou à AECO, bien,  
13 nous, on « edgerait », selon notre programme, avec  
14 un indice AECO. Si, dans la décision, on allait  
15 cent pour cent (100 %) NYMEX, bien, nous, notre  
16 programme, dans la mesure des limites du programme  
17 qui est proposé, on « edgerait » avec un indice  
18 NYMEX.

19 Alors, les deux sont complémentaires, mais  
20 un peut aller sans l'autre. S'il n'y a pas de  
21 programme de dérivés, la stratégie de  
22 diversification d'achat va être maintenue, là, je  
23 présume.

24 Q. [180] Je vais avoir une question de suivi avec ça.  
25 Je comprends, là, vous planifiez vos

1 approvisionnements, mais quand vous regardez les  
2 possibilités de produits financiers, si par exemple  
3 NYMEX offre une valeur, un prix beaucoup plus  
4 intéressant, allez-vous quand même acheter juste un  
5 pourcentage à NYMEX tel que prévu, puis prendre des  
6 dérivés financiers plus chers à AECO pour le reste  
7 ou allez-vous... Pourquoi est-ce que...

8 R. Je ne suis pas certaine que je comprends bien votre  
9 question. Comme je vous ai dit, il y a deux  
10 décisions qui se prennent. Il y a des gens, chez  
11 Gaz Métro, qui sont beaucoup plus qualifiés que moi  
12 pour prendre des décisions en termes  
13 d'approvisionnement.

14 Q. [181] Hum, hum.

15 R. Ce n'est pas mon cas du tout. Je ne suis pas mêlée  
16 à ça, ce n'est pas mon champ d'expertise. Une fois  
17 qu'eux auront pris leur décision quant à l'endroit  
18 ou l'indice où ils vont acheter le gaz, nous allons  
19 appliquer le programme de dérivés en conséquence.

20 Alors, la première décision, c'est : oui,  
21 les achats vont se faire. On ne peut pas, nous,  
22 tout seuls, décider comment on va couvrir les  
23 achats sans savoir selon quel indice ils vont se  
24 faire.

25 Q. [182] Mais si... Ma question était : si... C'est un

1 produit, là, des dérivés financiers. Finalement,  
2 vous contractez un prix fixe ou un prix avec un  
3 collier...

4 R. Hum, hum.

5 Q. [183] ... d'avance et vous savez à ce moment-là  
6 quel prix vous allez payer. Maintenant, si l'offre  
7 à AECO, puis l'offre à NYMEX pour le même type de  
8 produit est meilleur marché à contracter...

9 R. Là, vous parlez...

10 Q. [184] ... à NYMEX...

11 R. ... de contracter la molécule ou contracter un  
12 dérivé?

13 Q. [185] Je parle de dérivés.

14 R. D'accord.

15 Q. [186] On est dans dérivés. Je comprends qu'aux  
16 approvisionnements, ils peuvent vous avoir  
17 dit : « Bien, je prends un tiers à AECO, un tiers à  
18 NYMEX parce que je ne le sais pas ça va être quoi  
19 les prix. Alors, je répartis mon risque sur trois  
20 sources. » Mais quand vous contractez le produit  
21 dérivé...

22 R. Hum, hum.

23 Q. [187] ... vous les connaissez, les prix? Ils vous  
24 les disent, ce que vous allez payer pour ce  
25 produit-là.

1 R. Hum, hum. Hum, hum.

2 Q. [188] Alors, si ce prix est moindre à NYMEX, par  
3 exemple, qu'à AECO pour le même produit, pourquoi  
4 ne pas prioriser de prendre tous vos dérivés  
5 financiers au meilleur prix à un seul endroit? Je  
6 ne comprends pas pourquoi ce serait réparti  
7 partout, là, de la même façon.

8 R. C'est parce que ce n'est pas nécessairement... Un,  
9 ce n'est pas nécessairement les mêmes marchés.  
10 C'est comme si vous alliez acheter des oranges et  
11 que vous preniez un dérivé pour couvrir des pommes.  
12 Si on achète à NYMEX, on veut couvrir avec des  
13 produits qui sont indices NYMEX sinon, le match, il  
14 ne se fera pas.

15 (14 h 54)

16 On ne peut pas acheter à AECO et couvrir  
17 avec des dérivés qui vont suivre le marché de  
18 NYMEX, ça n'a pas de sens, ce n'est pas comme ça  
19 que ça fonctionne. Si on veut bien couvrir, il faut  
20 utiliser un instrument qui court avec le même  
21 indice que le sous-jacent que je veux couvrir.

22 Q. [189] O.K.

23 R. C'est comme si vous aviez une hypothèque puis vous  
24 vouliez couvrir...

25 Q. [190] Non, mais je...



1 R. ... votre hypothèque avec un indice sur le gaz  
2 naturel, tiens. à ne marche pas.

3 Q. [191] Non, sauf que si j'ai deux immeubles puis que  
4 j'ai une offre, qu'ils sont entièrement pay es, puis  
5 que j'ai une offre à deux pour cent (2 %) sur une  
6 des maisons pour mon hypothèque puis à cinq pour  
7 cent (5 %) sur l'autre, je vais peut-être décider  
8 d'hypothéquer juste celle à deux pour cent (2 %)  
9 plus puis je vais avoir une seule maison  
10 d'hypoth qu e puis l'autre je n'en prendrai pas  
11 pour...

12 R. Oui, mais là, vous comparez deux maisons, c'est  
13 pareil deux maisons.

14 Q. [192] ... pour couvrir.

15 R. Là, moi, vous me parlez de NYMEX et AECO, ce n'est  
16 pas pareil. Vous comparez deux choses qui ne sont  
17 pas pareilles.

18 Q. [193] C'est parce que ce que vous me dites c'est  
19 que ce n'est pas pareil. O.K. Je vois que votre  
20 expert a quelque chose à dire, je suis intéressé  
21 de comprendre.

22 Mr. RUBEN MORENO:

23 A. If I understand the question correctly, sometimes  
24 it seems that AECO is cheaper than Henry Hub or the  
25 other way around.

1 Q. [194] Is your mike open? Because...

2 A. I believe it is. Sometimes it seems that AECO is  
3 cheaper than Henry Hub or the other way around but  
4 the reality is that that comparison at two  
5 geographies is not a good one. You need to make the  
6 comparison of what would it take cost wise to price  
7 AECO delivered at a common point, let's say  
8 Chicago, versus Henry Hub delivered at the same  
9 point, Chicago. Once you make that comparison, that  
10 relative difference in price disappears. There's  
11 actually market players out there that are  
12 continuously trying to mind these arbitrage  
13 opportunities so the existence of differential in  
14 prices may seem relevant and real but the reality  
15 is that if they exist, they exist in very small  
16 portions of time and the good comparison is bring  
17 it to the same geographic point and they will cost  
18 the same.

19 Q. [195] Merci. Ça complète mes questions. Je remercie  
20 la Régie. Nous avons besoin d'éclairage.

21 LE PRÉSIDENT :

22 Maître Sicard, merci. Maître Sarault, s'il vous  
23 plaît.

24 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GUY SARAULT :

25 Q. [196] Bonjour et je tiens à remercier encore la

1 formation de me permettre de formuler cette  
2 question de clarification. Il s'agit en  
3 l'occurrence d'une question sur les modalités  
4 d'entrée et de sortie du service de fourniture du  
5 Distributeur.

6 (14 h 58)

7 Me GUY SARAULT :

8 Q. [197] Tel que décrit à la dernière page, la page  
9 11, acétates 21 et 22 de la présentation PowerPoint  
10 de ce matin, donc la pièce B-0400 ou Gaz Métro 6,  
11 Document 5. Ça va? Alors nous avons à ces deux  
12 acétates la description de la proposition qui est  
13 formulée par le Distributeur dans le cadre du  
14 présent dossier par rapport à ce qui est déjà  
15 consigné aux conditions actuelles du service,  
16 n'est-ce pas? Vous me faites signe que oui.

17 Mme ISABELLE LEMAY :

18 R. Oui.

19 Q. [198] Pour la sténographie. Je voudrais d'abord, je  
20 suis à l'acétate 21 au chapitre « Conditions  
21 proposées ». On nous dit :

22 Préavis écrit de 6 mois à l'avance ou  
23 préavis moindre s'il est  
24 opérationnellement possible pour le  
25 distributeur de lui fournir. Dans ce

1                                   cas, les frais de migration prévus à  
2                                   l'article 11.1.2.3 s'appliquent.

3           Ceci est tiré, évidemment c'est ce qui serait dans  
4           le texte des conditions du service, n'est-ce pas?

5   R. Oui, c'est également présenté dans la preuve à la  
6           page 16, Gaz Métro 6, Document 3.

7   Q. [199] C'est ça. Ça, c'est titré vraiment du texte  
8           des conditions.

9   R. Oui.

10   Q. [200] Du service. Et il en va de même pour le texte  
11           qu'on a pour préavis de sortie et frais de  
12           migration.

13   R. Euh... oui.

14   Q. [201] Ça va. Après ça, on a une deuxième partie à  
15           l'acétate, celle du bas, qui dit : « Comment  
16           s'opériorationnaliseraient ces conditions? » Ça  
17           évidemment, ce que vous faites ici c'est une  
18           description des pratiques qui sont suivies à Gaz  
19           Métro, mais ceci n'est pas tiré du texte des  
20           conditions, n'est-ce pas?

21   R. C'est ça.

22   Q. [202] Alors pour bien comprendre les options qui  
23           s'offrent au client, ce qui est nouveau évidemment  
24           dans votre proposition c'est que maintenant il est  
25           possible d'avoir un préavis moindre pour la sortie,

1 ce qui n'était pas possible selon les conditions  
2 actuelles.

3 R. C'est ça. Par le passé, c'était seulement six mois  
4 de préavis écrit.

5 Q. [203] « That's it. » Et voilà. Alors maintenant, si  
6 je comprends bien les options qui s'offrent au  
7 client c'est d'abord, option 1, appelons-la comme  
8 ça : donner un préavis de six mois, auquel cas il  
9 n'y a aucun frais de payable et le changement prend  
10 effet dans six mois.

11 R. C'est ça.

12 Q. [204] Option 2, je donne un préavis moindre que six  
13 mois, auquel cas je dois payer les frais à cent  
14 pour cent (100 %) et auquel cas le changement prend  
15 effet le premier (1<sup>e</sup>) du mois suivant.<sup>r</sup>

16 R. C'est ça. C'est la même chose qui s'applique pour  
17 le préavis d'entrée. Aujourd'hui, c'est la même  
18 mécanique.

19 Q. [205] La même mécanique à l'envers.

20 R. Oui.

21 Q. [206] Voici maintenant, vous me dites la dernière  
22 phrase, dernière ligne de l'acétate 21 : « 2  
23 options demeurent : migration dans 6 mois ou dès le  
24 1<sup>e</sup> du mois suivant. » Ma... mon exemple est le<sup>r</sup>  
25 suivant : je viens vous voir et je vous donne un

1 préavis de - nous sommes aujourd'hui le dix-huit  
2 (18) mars - je vous donne un préavis de un mois et  
3 demi, pour le premier (1er) mai, ça va? Du dix-huit  
4 (18) mars au premier (1er) mai. Donc je suis en bas  
5 de six mois, donc il faut que je paye les frais. Et  
6 là allez-vous me dire : non, ça va prendre effet,  
7 votre changement, le premier (1er) avril parce que  
8 c'est le premier (1er) du mois suivant? Ou vous  
9 allez me permettre d'attendre au premier (1er) mai  
10 pour que mon changement entre en vigueur?

11 R. Le changement... le changement sera considéré au  
12 premier (1er)... au premier (1er) mai. Pardon, le  
13 changement sera considéré au premier (1er) mai  
14 parce que dans la période, on disait, bon, il y  
15 avait quelques jours dans la preuve qu'on...  
16 d'administration, alors on pourrait le considérer  
17 au premier (1<sup>e</sup>) mai, mais grosso modo c'est le<sup>r</sup>  
18 premier (1er) du mois suivant. C'est quand le  
19 client dit : je m'en vais, c'est là où on va le  
20 considérer. On ne le considérera pas quatre mois  
21 d'avance.

22 Q. [207] Donc si je vous disais, par exemple, oublions  
23 le premier (1er) mai. Je vous dis aujourd'hui, le  
24 dix-huit (18) mars, je le considère pour le premier  
25 (1er) juin. Ça, ça fait deux mois et demi à peu

1           près, là.

2           R. On ne vous considérera pas en achat direct avant le  
3           mois... le mois de votre retour. On ne vous  
4           considérera pas d'avance dans nos calculs comme en  
5           retour en gaz de réseau. On en sortie du gaz de  
6           réseau.

7           Q. [208] En sortie du gaz de réseau, donc ce serait  
8           effectif le premier (1er) avril, qui est le premier  
9           jour du mois suivant de mon avis. Il y a douze (12)  
10          jours entre ici puis le premier (1er) avril.

11          R. On ne considère pas le mouvement, la migration dans  
12          la détermination des taux. L'explication qu'on  
13          apportait là c'est que dans votre preuve vous nous  
14          disiez : le client va avoir payé deux fois. Mais le  
15          client n'aura pas payé deux fois puisqu'on ne  
16          considère pas cette migration-là tant et aussi  
17          longtemps qu'elle n'est pas effective. Puis encore  
18          là, on ne fait pas une révision systématique à  
19          chacune des migrations.

20          Q. [209] Alors si je veux le faire avec effet le  
21          premier (1er) juin, je suis peut-être aussi bien de  
22          venir vous voir, disons le trois (3) mai, puis vous  
23          dire : bien là oubliez, oubliez-moi pour  
24          aujourd'hui puis je vais revenir le trois (3) mai,  
25          puis là je vous donne un avis de trois semaines,

1 avec effet le premier (1<sup>e</sup>) juin. Ça, ça pourrait<sup>r</sup>  
2 être effectif?

3 R. Le client aurait une vision plus claire  
4 probablement des choix qui s'offrent à lui.

5 Q. [210] Mais c'est... Si je comprends bien, quand  
6 vous nous dites, là, il y a deux options demeurent  
7 : migration dans six mois, donc sans frais, ou dès  
8 le premier (1<sup>er</sup>) du mois suivant avec frais. C'est  
9 vraiment le premier du mois suivant, ce n'est pas  
10 plus tard que ça, si je comprends bien votre  
11 explication? J'ai bien compris?

12 R. Oui, c'est ça. Et, comme je vous disais, on ne  
13 calcule pas les changements à venir dans quatre  
14 mois. C'est considéré ou non considéré dans la  
15 prévision.

16 Q. [211] C'est que, moi, j'ai intérêt à le dire à mes  
17 membres : « Vous voulez faire une sortie, bien,  
18 faites-la, un mois avant. » Un petit instant! Est-  
19 ce que c'est le changement de statut qui est  
20 considéré le premier (1<sup>er</sup>) du mois suivant ou bien  
21 la prise en considération des volumes du client?

22 R. Le premier (1<sup>er</sup>) du mois suivant, c'est le  
23 changement de statut d'achat direct à gaz de  
24 réseau.

25 Q. [212] Ou vice versa?



1 R. Ou vice versa. C'est ça. Mais la considération des  
2 volumes dans le calcul, ça, Gaz Métro ne le fait  
3 pas systématiquement à chaque fois qu'il y a un  
4 transfert de client. C'est lorsqu'on révisé soit  
5 sur la base du dossier tarifaire ou sur la  
6 prévision. Ce n'est pas sur la base d'un changement  
7 d'un client qu'on va tout le temps calculer en  
8 cours de mois les frais.

9 Q. [213] Juste pour être sûr. Si je vous dis  
10 aujourd'hui que je veux changer pour le premier  
11 (1er) juin, le changement va être effectif le  
12 premier (1er) avril, à moins que je retire mon  
13 avis?

14 R. Si vous me dites aujourd'hui que le changement se  
15 fait le premier (1er) juin, vous êtes considéré en  
16 gaz de réseau jusqu'au premier (1er) juin et les  
17 frais vont être applicables le premier (1er) juin.

18 Q. [214] Il n'y a pas de « oui mais ». Alors ça va se  
19 terminer ici. Merci.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Merci, Maître Sarault. Maître Regnault, il est  
22 trois heures cinq (3 h 5). Nous allons essayer de  
23 prolonger un petit peu l'heure pour pouvoir passer  
24 les questions de la Régie afin de... si c'est  
25 possible, je vais voir comment ça va aller, si

1 c'est possible pour pouvoir libérer le panel. Mais  
2 vous comprendrez que je ne peux pas beaucoup aller  
3 plus loin que trois heures et demie (3 h 30) pour  
4 les notes sténos. Alors, Maître Cardinal, s'il vous  
5 plaît. Et je ne mets pas de pression sur Claude, il  
6 est déjà très bon de nous accommoder, là. Maître  
7 Cardinal.

8 INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL :

9 Q. [215] Bonjour aux membres du panel. Donc, je vais  
10 être assez succincte dans mes questions. Tout  
11 d'abord, ma première question s'adresse à Gaz  
12 Métro. Je vais vous référer à la pièce Gaz  
13 Métro-19, Document 2 à la page 18. La référence  
14 Régie, c'est le B-0322. Donc, à la réponse à la  
15 question 2.7 de la demande de renseignements 11 de  
16 la Régie. Et également je vais vous référer à la  
17 pièce Gaz Métro-19, Document 11 à la page 18. C'est  
18 la réponse à la demande de renseignements 13 de la  
19 Régie cette fois-ci. Donc, la Régie... Je vais vous  
20 référer...

21 Mme HÉLÈNE ST-PIERRE :

22 R. Vous parlez bien de la question 4.1 dans le cas du  
23 deuxième document?

24 Q. [216] En fait, je réfère spécifiquement aux deux  
25 tableaux dans ces pièces-là. Donc, le tableau, il y

1 en a un, c'est figure 14 et l'autre, à la pièce Gaz  
2 Métro-19, Document 11, à la page 18, c'est la  
3 figure 10.

4 R. Excusez-moi! Je suis perdue un peu.

5 Q. [217] Donc la cote Régie, c'est B-0368.

6 R. Oui.

7 Q. [218] Donc, là, devant vous, vous auriez deux  
8 tableaux.

9 R. Oui. Attendez, là, je vais les sortir.

10 M. JEAN-SÉBASTIEN BOYER :

11 R. Excusez-moi! Juste pour être sûr d'avoir bien  
12 compris. Vous parlez de la figure 10 à Gaz  
13 Métro-19, Document 11, la figure 10 qui se trouve à  
14 la page 11?

15 Q. [219] Ah! C'est un « typo ». Je suis désolée.

16 R. O.K.

17 LE PRÉSIDENT :

18 Est-ce qu'on peut clarifier où on est?

19 (15 h 09)

20 Me AMÉLIE CARDINAL :

21 Q. [220] Donc, ce serait... Attendez, je vais aller  
22 chercher la pièce B-0368. C'est bien Gaz Métro-19,  
23 document 11.

24 LE PRÉSIDENT :

25 Et la page c'est 11, Maître Cardinal? C'est ça? On

1 va laisser le temps à madame St-Pierre de trouver  
2 les deux tableaux. Page 11, je pense. Ce qu'on me  
3 chuchote à l'oreille.

4 Me AMÉLIE CARDINAL :

5 Exact, c'est... Exactement. C'était la page 11.

6 Q. [221] D'accord. Donc, on constate, la Régie  
7 constate des deux pièces, précisément aux colonnes  
8 1 et 4 des deux tableaux, en fait ça fait quatre  
9 tableaux, si on veut, sont identiques pour la VaR  
10 quatre-vingt-dix-neuf pour cent (99 %), pour les  
11 années deux mille quinze (2015) à deux mille dix-  
12 huit (2018). Est-ce que vous êtes d'accord avec ça?

13 MME HÉLÈNE ST-PIERRE :

14 R. Vous me dites que dans le... quatre-vingt-dix-neuf  
15 pour cent (99 %) de VaR, donc le...

16 Q. [222] Hum hum?

17 R. ... le tableau d'en bas?

18 Q. [223] Oui.

19 R. La portion du bas?

20 Q. [224] Pour les deux pièces?

21 R. Oui?

22 Q. [225] Dans les colonnes 1 et 4?

23 R. Oui?

24 Q. [226] Les valeurs sont identiques pour les années  
25 deux mille quinze (2015) à deux mille dix-huit

1 (2018).

2 R. Entre les deux tableaux, oui. Oui.

3 Q. [227] Donc, pourquoi, pour les années deux mille  
4 quatorze (2014) à deux mille dix-huit (2018), les  
5 valeurs ne sont toutefois pas identiques dans les  
6 colonnes 1 et 4 des tableaux pour la VaR quatre-  
7 vingt-quinze pour cent (95 %) ?

8 R. Une très bonne question.

9 Mr. RUBEN MORENO:

10 A. I'm trying to... I'm trying to digest it. Hold on.  
11 Can I... Can I see it closer?

12 MME HÉLÈNE ST-PIERRE :

13 R. Oui. Oui. Vous comprendrez que c'est monsieur  
14 Moreno... C'est monsieur Moreno qui a préparé ces  
15 tableaux.

16 Mr. RUBEN MORENO:

17 A. I see that there is a difference, but honestly,  
18 without the source files that came with this  
19 table... I see that there is a difference, but  
20 without looking at the source files, I...

21 Q. [228] So maybe we can...

22 A. I cannot tell you if there is a typo in it, or what  
23 it is. I can take it as an information request if  
24 that is...

25 Q. [229] Yes, please.

1 A. ... according...

2 Q. [230] That would be appreciated.

3 LE PRÉSIDENT :

4 C'est un engagement?

5 Me AMÉLIE CARDINAL :

6 Engagement numéro 1, donc la question serait  
7 d'expliquer pourquoi, pour les années deux mille  
8 quinze (2015) à deux mille dix-huit (2018), les  
9 chiffres ne sont pas identiques dans les colonnes 1  
10 et 4 des tableaux pour la VaR quatre-vingt-quinze  
11 pour cent (95 %), et pour être plus précise, je  
12 vais vous indiquer que c'est les tableaux de la  
13 figure 10 de la pièce Gaz Métro-19, document 11, à  
14 la page 11, et la figure 14 de la pièce Gaz Métro-  
15 19, document 2, à la page 18.

16

17 E-1 (GM) : Expliquer pourquoi, pour les années  
18 2015 à 2018, les chiffres ne sont pas  
19 identiques dans les colonnes 1 et 4  
20 des tableaux pour la VaR 95 % (demandé  
21 par la Régie)

22

23 A. I was telling my colleagues that I would like to go  
24 back to the numbers, instead of trying to guess at  
25 it at this point, and having to amend it twice.

1 Q. [231] Yes, sure. D'accord. Donc je peux poursuivre?  
2 Ça va? Oui? O.K., parfait. Pouvez-vous expliquer  
3 également pourquoi la VAR quatre-vingt-quinze  
4 (95 %) et quatre-vingt-dix-neuf pour cent (99 %),  
5 toujours dans les mêmes colonnes 1 et 4 des mêmes  
6 tableaux, augmente de deux mille quatorze (2014) à  
7 deux mille dix-huit (2018)?  
8 (15 h 14)

9 Mme HÉLÈNE ST-PIERRE :

10 R. Pouvez-vous être plus précise, là? Je ne suis pas  
11 certaine de ce à quoi vous faites référence.

12 Q. [232] Donc on parle toujours des mêmes tableaux.

13 R. Oui.

14 Q. [233] On regarde la VAR quatre-vingt-quinze (95 %)  
15 et quatre-vingt-dix-neuf pour cent (99 %).

16 R. Hum, hum.

17 Q. [234] Pour les années... Donc ça serait... ça  
18 serait le quatre-vingt-dix-neuf pour cent (99 %).  
19 C'est ça. Donc ça serait le quatre-vingt-dix-neuf  
20 pour cent (99 %) pour les années deux mille quinze  
21 (2015)... euh... deux mille quatorze (2014) à deux  
22 mille dix-huit (2018) augmente dans les deux  
23 tableaux.

24 M. JEAN-SÉBASTIEN BOYER :

25 R. Augmenter par rapport à quoi?

1 Mme HÉLÈNE ST-PIERRE :

2 R. Augmenter par rapport à quoi? Je ne...

3 Q. [235] Les montants augmentent. Donc si on regarde,  
4 vous avez dans la première colonne, là, du quatre-  
5 vingt-quinze (95)... du quatre-vingt-dix-neuf pour  
6 cent (99 %), dans le tableau figure 10...

7 R. Oui.

8 Q. [236] ... donc on a seize point trente-six (16,36),  
9 ensuite vingt-neuf point vingt-neuf (29,29) en deux  
10 mille seize (2016). En deux mille dix-sept (2017),  
11 on a trente-neuf point trente-cinq (39,35). Et ça  
12 augmente jusqu'à quarante-quatre point zéro quatre  
13 (44,04) dans la première colonne.

14 R. Hum, hum.

15 Q. [237] Et dans la quatrième colonne, en deux mille  
16 quinze (2015) on part à zéro point vingt-sept  
17 (0,27), ensuite on monte à zéro point quarante-neuf  
18 (0,49), zéro point soixante-cinq (0,65). Donc c'est  
19 d'expliquer la progression comme ça des années deux  
20 mille quinze (2015) à deux mille dix-huit (2018).  
21 (15 h 16)

22 M. RUBEN MORENO :

23 A. The way to understand this is that all of these  
24 scenarios start with a point in time that is nearer  
25 to us and as the uncertainty grows as a function of



1 time, the level of error that can exist grows in  
2 time. Volatility, in general, grows as the square  
3 root of time so as more time, more volatility grows  
4 and therefore the probability of being wrong grows  
5 hence the logic of the growth in the potential bar.

6 Q. [238] Donc est-ce qu'on comprend bien que la VAR va  
7 toujours augmenter ou est-ce que plutôt, est-ce  
8 qu'il y a un certain point où elle va commencer à  
9 se stabiliser?

10 A. I think it merits trying to clarify what VAR means  
11 in the context of forecasted values. When you, and  
12 the VAR is nothing more than the difference between  
13 the most unfavourable scenario defined as that two  
14 and a half ( $2\frac{1}{2}$ ) percentile and the difference of  
15 that versus the average of potential outcomes.  
16 Since all of these values have not existed, what  
17 we're trying to do here is paint potential futures  
18 but as the uncertainty of the future grows, with  
19 respect to time, that potential grows. Is there a  
20 point, therefore, in time where the VAR gets  
21 stabilized? No, it doesn't because uncertainty  
22 grows as a function of time, not necessarily  
23 because the risk is increasing or the program is  
24 performing worse as it grows in time, it is simply  
25 saying that the potential variability, because time

1 progresses and there's less than we know as time  
2 advances. That's why the VAR comes into bare.

3 Measuring VAR on a series that does not  
4 exist at this point in time is quite tricky  
5 because, in reality, we expect VAR to be zero  
6 otherwise we wouldn't hedge. We don't walk into a  
7 hedge of the future knowing that we are going to  
8 lose money but, at the same time, I acknowledge  
9 that my current expectation, and that is that of  
10 the market, may be wrong and that is where we go  
11 into a simulation of potential results to try to  
12 find out how wrong can it be. So this is not saying  
13 a decreasing performance of the program, it is  
14 simply saying it is no less as we go in time but,  
15 right now, my expected value of the program, as it  
16 relates to VAR is zero.

17 Q. [239] Monsieur Moreno, je vais vous référer à votre  
18 présentation de tout à l'heure, à la page 15 donc,  
19 en haut de la page, il est indiqué « over the long-  
20 run ». Pouvez-vous un peu élaborer sur ce que c'est  
21 pour vous « the long-run » parce que on regarde le  
22 tableau et on voit les périodes entre deux mille un  
23 (2001) et deux mille dix-huit (2018) donc « over  
24 the long-run » est-ce qu'on doit l'interpréter  
25 comme étant une période d'environ dix-sept (17),

1 dix-huit (18) ans ou c'est plus étendu que ça?

2 A. No, I think that... First of all, it doesn't mean  
3 that next year of implementation of the enhanced  
4 program we're going to see an opportunity cost less  
5 than ten percent (10%), that doesn't mean that. It  
6 also doesn't mean that in twenty (20) years, when  
7 we sit down again, and I say that in a comical way,  
8 will we see that it is ten percent (10%). I think  
9 that as the program matures, and by that I mean  
10 fourth year, third year, fifth year, you're going  
11 to start seeing that on an expected basis the  
12 program will limit the opportunity cost somewhere  
13 in the neighbourhood of ten percent (10%).

14 Now that is also a tricky concept because  
15 ten percent (10%) is with respect to the value of  
16 the commodity. If we're talking about ten percent  
17 (10%) of the lows that we saw in the commodity of  
18 somewhere in the neighbourhood of two dollars and  
19 thirty cents (\$2.30), obviously that percentage, in  
20 absolute value, is very small. But if the prices  
21 were to rise, to levels of five, six, seven dollars  
22 (\$7.00), again, the ten percent (10%) still applies  
23 to that new reality. And this is true because even  
24 though we're looking at a hedge horizon that does  
25 not exceed two years, there's still future that

1 slowly walks into our two-year horizon that may be  
2 coming at higher prices from the get go. So, that  
3 ten per cent (10 %) reflects an expectation, in my  
4 opinion, somewhere starting in the fourth year and  
5 beyond. But once again, the expectation is for the  
6 opportunity cost to be zero because otherwise, we  
7 would match.

8 Q. [240] Dans votre présentation, toujours à la page  
9 15, lorsque vous présentiez votre preuve... Est-ce  
10 que ça va avec la... le son? Yes? Okay.

11 A. It switched from channel 1 to 2 all of a sudden,  
12 so. All I heard was French.

13 Q. [241] Donc, lorsque vous avez parlé de la page 15  
14 de votre présentation...

15 A. They changed it back to 1. So, can we stay on 1?  
16 Sorry, can we stay on 1? Okay, thank you.

17 Me AMÉLIE CARDINAL :

18 D'accord. Donc, je reviens.

19 Q. [242] Lorsqu'on est... Lorsque vous avez parlé...  
20 Lorsque vous avez présenté votre preuve à la page  
21 15 de votre présentation, vous avez fait référence  
22 aussi à la pièce Gaz Métro 19, document 11, qui  
23 était en fait le tableau 7. C'est à la page 8 et 9  
24 de la page Gaz Métro 19, document 11. C'était en  
25 fait le même tableau qui était dans votre

1 présentation.

2 Ce tableau auquel vous avez fait référence  
3 a été réalisé en réponse à la question 1.3 qui  
4 portait sur deux programmes alternatifs, la  
5 question 1.3 qu'on retrouve, là, aux pages 8 et 9  
6 de la pièce à laquelle j'ai fait référence.

7 À la question 1.3, on parlait de deux  
8 programmes alternatifs. Est-ce que la Régie  
9 comprend bien que le dix pour cent (10 %) auquel il  
10 est référé dans votre présentation fait référence à  
11 ces deux programmes alternatifs?

12 A. No. The ten per cent (10 %) is with respect to the  
13 proposed program and not the four different  
14 scenarios that we have requested.

15 Q. [243] Okay, good. Je vais vous référer à la pièce  
16 Gaz Métro 19, document 11 à la page 16, plus  
17 particulièrement à la réponse à la question 3.7.  
18 Donc, au premier « bullet », on pouvait lire que :

19 No foreign exchange hedges is needed  
20 if the currency exposure...

21 Non, je suis désolée, je vais vous ramener... je  
22 vais vous ramener avant, à la page 15 de votre  
23 présentation. En fait, c'était la présentation de  
24 Gaz Métro. Oui, c'est ça. Donc, est-ce que la Régie  
25 doit comprendre que pour tous les contrats sur le

1 NYMEX, la protection du risque de change sera  
2 contractée directement par Gaz Métro?

3 Mme HÉLÈNE ST-PIERRE :

4 R. En fait, comme monsieur Moreno l'a expliqué tantôt  
5 à une réponse... une réponse à une question de UC,  
6 il y a vraiment deux choix. Si la contrepartie avec  
7 laquelle nous allons transiger les dérivés offre un  
8 dérivé, excusez l'expression, mais « bundled »,  
9 c'est-à-dire et la molécule et la devise, et qu'on  
10 peut transiger en dollars canadiens indice NYMEX,  
11 c'est équivalent à ce qu'on vous propose ici où,  
12 là, nous, on le ferait nous-mêmes, les deux parties  
13 de l'équation. Alors, on aura les deux choix, mais  
14 c'est quelque chose qu'on n'a pas fait dans le  
15 passé, puisque Gaz Métro n'achetait indice NYMEX.  
16 Mais ce qu'on nous dit, c'est que transiger des  
17 indices ou des dérivés avec indices dollars  
18 canadiens sur NYMEX, ce n'est pas nécessairement  
19 aussi fluide et aussi liquide que d'avoir des  
20 dérivés en dollars US sur indices NYMEX, puisque  
21 c'est comme la normalité d'avoir des dérivés  
22 indices en dollars US sur NYMEX.

23 Alors, deux choix. Soit qu'on puisse  
24 transiger un dérivé en dollars canadiens, auquel  
25 cas la contrepartie va fusionner ces deux

1 transactions-là ou soit Gaz Métro fera les deux  
2 transactions séparément, idéalement avec la même  
3 contrepartie.

4 (15 h 28)

5 Q. [244] Parfait. Et donc, si vous faites affaire avec  
6 une contrepartie, je crois que j'ai cru entendre  
7 tout à l'heure, je ne suis pas certaine si j'ai  
8 bien entendu, j'ai bien compris, mais que cette  
9 contrepartie-là pouvait demander, en fait, elle  
10 pourrait exiger une prime. Est-ce que j'ai bien  
11 compris?

12 R. En fait, je pense que ce que monsieur Moreno disait  
13 tout à l'heure c'est que dépendant de la plate-  
14 forme sur laquelle vous transigez, il y a certaines  
15 exigences en termes de collatéral. Je peux vous  
16 dire que nous, toutes les contreparties avec  
17 lesquelles nous transigeons ne nous demandent pas,  
18 au départ, de donner du collatéral. Par contre, je  
19 ne sais pas si vous êtes familière avec la  
20 documentation qui entoure les transactions de  
21 dérivés, il y a des documents à signer qui  
22 s'appellent des ISDA auxquels documents sont  
23 annexés une annexe, justement, qui régit toutes les  
24 conditions de crédit qui entourent les transactions  
25 de dérivés et il est prévu certains niveaux à

1 partir desquels, si la valeur ou la valeur  
2 marchande de ce dérivé-là va dans un sens ou dans  
3 l'autre, soit la contrepartie devra nous donner du  
4 collatéral ou soit Gaz Métro devra donner du  
5 collatéral à la contrepartie mais tout ça est régi  
6 dans la documentation qu'on signe avec les  
7 contreparties.

8 Q. [245] Si je vais plus directement avec ma question,  
9 en fait, parce que je crois que c'est monsieur  
10 Moreno tout à l'heure qui a fait référence à une  
11 prime; donc, est-ce que vous pourriez élaborer là-  
12 dessus parce que on entend une contrepartie ou  
13 sinon une prime. Est-ce qu'une prime pourrait être  
14 exigée? Est-ce que... Je m'excuse, est-ce qu'une  
15 prime pourrait être exigée par la contrepartie?  
16 Parce qu'on a entendu parler de collatéral tout à  
17 l'heure. Donc, pour gérer le risque de change, est-  
18 ce qu'une contrepartie pourrait demander une prime?  
19 On va l'avoir.

20 M. RUBEN MORENO :

21 A. It is possible that counterpart may put a little  
22 adder to the price of the commodity to cover for  
23 that foreign exchange exposure that he's providing  
24 you.

25 But it's also very easy to see what that



1 adder is because you see, it is a publicly  
2 available number, what the commodity actually  
3 costs. It is very common for counterparts not to  
4 charge for these services as a courtesy of doing  
5 business with a worthy counterpart like Gaz Métro.

6 So, while there may be a premium, the  
7 counterpart may eliminate that premium just for  
8 having your business. So, the question that it is  
9 easy to find out if there is a premium, but it's  
10 also quite reasonable if there is no premium at  
11 all.

12 Q. [246] Puis dans le cas... Dans le cas où justement,  
13 une prime était tout de même demandée par la  
14 contrepartie, comment Gaz Métro devrait procéder  
15 pour déterminer si le montant de la prime est trop  
16 élevé comparativement à l'alternative de gérer  
17 elle-même le risque?

18 (15 h 30)

19 Mme HÉLÈNE ST-PIERRE :

20 R. C'est très possible de demander à des contreparties  
21 de nous soumettre des prix. Ce n'est pas parce  
22 qu'on appelle une banque pour demander des  
23 indications de prix qu'on est obligé de transiger.  
24 Alors, si on appelle une contrepartie et qu'on leur  
25 demande de nous donner des prix pour la molécule et

1 le, le... et la devise, et qu'on appelle une autre  
2 contrepartie et qu'on lui demande un taux bundlé,  
3 c'est facile de faire... c'est facile de voir si,  
4 lequel des deux est le plus avantageux.

5 Mr RUBEN MORENO:

6 A. And it's also very common, when you're dealing with  
7 execution with counterparts, that you call multiple  
8 counterparts, have them live at the same time, and  
9 try to see, uncover the fairness of the premium, if  
10 any.

11 Q. [247] Donc, j'ai compris de votre réponse, en fait,  
12 qu'on parlait du choix de la contrepartie. Mais si  
13 on prend, par exemple, uniquement le cas de figure  
14 dans lequel Gaz Métro peut gérer, a le choix de  
15 gérer lui-même le risque, ou encore de laisser ce  
16 travail-là à une contrepartie comment il doit...  
17 comment il doit se baser pour évaluer l'une  
18 possibilité versus l'autre? Si la prime, à  
19 savoir... à déterminer est-ce que la prime est trop  
20 chère avec une contrepartie, donc Gaz Métro va  
21 assumer lui-même la gestion?

22 R. C'est parce que quand vous dites Gaz Métro va  
23 assumer lui-même, vous voulez dire Gaz Métro va  
24 prendre le risque de change?

25 Q. [248] Oui, exact.

1 R. Ou Gaz Métro va transiger...

2 Q. [249] Non.

3 R. ... le dérivé?

4 Q. [250] Transiger le dérivé.

5 R. Alors on a deux options ici. Gaz Métro appelle une  
6 contrepartie et lui demande un dérivé en dollars  
7 canadiens sur indice NYMEX. Alors la contrepartie,  
8 elle va regarder l'aspect molécule, l'aspect  
9 devise, elle va les mettre ensemble, puis elle va  
10 nous donner un taux. Va nous donner un prix. On  
11 appelle une autre contrepartie puis on lui dit,  
12 « Molécule seulement. Tu me couvres ça à quel  
13 niveau? Puis devise seulement, tu me le couvres à  
14 tel niveau. » Et là, nous, on met les deux  
15 ensemble, on va voir lequel des deux est le plus  
16 intéressant. On peut le faire avec deux, trois,  
17 quatre, cinq, six contreparties, c'est... C'est  
18 quelque chose qui est très très courant, là. Et ils  
19 sont habitués de donner des prix. Ces gens-là  
20 passent leur vie à faire ça. Ça ne nous engage à  
21 rien du tout de les appeler.

22 Q. [251] O.K. Donc, ça serait opérationnalisé dans le  
23 risque de change. C'est dans votre gestion?

24 R. Pardon?

25 Q. [252] Donc, ça serait opérationnalisé dans la

1           gestion...

2           R. Absolument, ça ferait partie.

3           Q. [253] ... du risque de change?

4           R. Mais c'est sûr que, dans les bonnes pratiques,  
5           c'est ce qu'on ferait. Et mon collègue, à juste  
6           titre, me mentionne qu'on pourrait très bien  
7           couvrir la molécule avec une contrepartie, et faire  
8           le contrat de change avec une autre contrepartie,  
9           parce qu'il faut comprendre que ces banques-là, ils  
10          ont des livres, des books, excusez l'expression, et  
11          ils doivent... Ils ont... Ils ont des positions  
12          qu'ils veulent couvrir. Donc, c'est fort possible  
13          qu'on puisse avoir un meilleur taux de change avec  
14          la banque X, puis une meilleure molécule avec la  
15          banque Y, et que tout ça, même les deux meilleurs  
16          ne pourront peut-être pas battre le meilleur  
17          bundlé, là. Alors, je veux dire, ça dépend de  
18          chacun. C'est une business, ça, hein? Ces gens-là,  
19          ils font de l'argent sur des... sur des fractions,  
20          là.

21                       Alors, selon les positions qu'ils ont, ils  
22          peuvent faire des meilleurs prix ou des moins bons  
23          prix. C'est pour ça qu'on appelle toujours  
24          plusieurs contreparties. On ne... On ne transige  
25          pas avec la première contrepartie à qui on parle.

1 Q. [254] Parfait. Donc je vais vous référer,  
2 maintenant, à la pièce Gaz Métro-19, document 9,  
3 aux pages 5 à 9. C'est une réponse à une demande de  
4 renseignements de UC. Les pages 5 à 9.

5 R. Sur le mode de paiements égaux?

6 Q. [255] C'est, en fait... C'est la question 4.1 qui  
7 fait...

8 R. C'est ça. Oui. C'est bon.

9 Q. [256] ... 6, 7, 8...

10 R. C'est ça. On l'a.

11 Q. [257] 9 à 15. En fait, c'est la réponse dans  
12 laquelle on demandait plusieurs hypothèses, là.

13 R. Hum hum.

14 (15 h 36)

15 Q. [258] Exact. Donc, j'imagine que ça va être un  
16 engagement, même je suis pas mal certaine. Ça  
17 serait de savoir si Gaz Métro pourrait reprendre la  
18 réponse qu'elle a donnée à la question 4.1 avec les  
19 mêmes hypothèses qui sont formulées dans la réponse  
20 en prenant toutefois la période de simulation des  
21 prix réels à AECO entre le premier (1er) juin deux  
22 mille huit (2008) et le trente (30) juin deux mille  
23 douze (2012) et la période d'observation des  
24 factures simulées de juillet deux mille dix (2010)  
25 à juin deux mille douze (2012).

1 Mme HÉLÈNE ST-PIERRE :

2 R. J'ai manqué un... Je m'excuse, j'ai manqué...

3 Q. [259] Oui, je vais...

4 R. ... votre question.

5 Q. [260] Il n'y a pas de problème, je vais la refaire.

6 Donc...

7 R. Alors donc, les coûts réels à AECO du premier (1er)  
8 juin deux mille huit (2008) au trente (30) juin  
9 deux mille douze (2012), oui. Puis les factures de  
10 premier (1er) juin deux mille dix (2010) au...

11 Q. [261] En fait, c'est les factures simulées de  
12 juillet deux mille dix (2010) à juin deux mille  
13 douze (2012). Est-ce que vous voulez que je  
14 reprenne l'ensemble de l'engagement?

15 R. Non, mais je peux vous dire que ce n'est pas un  
16 hasard qu'on a pris cette période-là parce qu'on  
17 voulait montrer comment les deux fonctionnaient  
18 dans une période où les prix variaient.

19 Alors, si on prend une période où les prix  
20 sont très stables, ça ne sera pas très concluant.  
21 On peut vous le faire, là, ça me fait plaisir, mais  
22 ça ne sera pas concluant.

23 Q. [262] Donc, je vais vous le demander quand même  
24 s'il vous plaît, en engagement numéro 2 s'il vous  
25 plaît.

1 R. Alors, si vous voulez le répéter, je veux juste  
2 être sûre qu'on a les mêmes.

3 Q. [263] Oui, pas de problème. Donc, l'engagement  
4 numéro 2, reprendre la réponse à la question 4.1 de  
5 la pièce Gaz Métro 19, document 9 aux pages 5 à 9  
6 avec les mêmes hypothèses que celles formulées dans  
7 la réponse en prenant toutefois la période de  
8 simulation des prix réels à AECO entre le premier  
9 (1er) juin deux mille huit (2008) et le trente (30)  
10 juin deux mille douze (2012) ainsi que la période  
11 d'observation des factures simulées de juillet deux  
12 mille dix (2010) à juin deux mille douze (2012).

13

14 E-2 (GM) : Reprendre la réponse à la question 4.1  
15 de la pièce Gaz Métro 19, document 9  
16 aux pages 5 à 9 avec les mêmes  
17 hypothèses que celles formulées dans  
18 la réponse en prenant toutefois la  
19 période de simulation des prix réels à  
20 AECO entre le premier (1er) juin deux  
21 mille huit (2008) et le trente (30)  
22 juin deux mille douze (2012) ainsi que  
23 la période d'observation des factures  
24 simulées de juillet deux mille dix  
25 (2010) à juin deux mille douze (2012)

1 (Demandé par la Régie)

2

3 Me VINCENT REGNAULT :

4 Q. [264] Juste une petite question pour le panel...

5 R. Oui.

6 Q. [265] ... en termes de délais. On peut...

7 R. Attendez, là, je vais...

8 Me VINCENT REGNAULT :

9 Oui, c'est ça, consultez-vous. C'est simplement  
10 pour...

11 Mme HÉLÈNE ST-PIERRE :

12 On est un peu...

13 Me VINCENT REGNAULT :

14 Oui.

15 Mme HÉLÈNE ST-PIERRE :

16 Si on est pour passer la journée ici demain, là. Si  
17 on est libéré demain...

18 LE PRÉSIDENT :

19 On espère vous libérer... On espère toujours vous  
20 libérer.

21 Me AMÉLIE CARDINAL :

22 Il me reste environ, je vous dirais, maximum dix  
23 (10) minutes de questions. Donc, si tout le monde  
24 peut... Maximum dix (10) minutes.

25



1 Mme HÉLÈNE ST-PIERRE :

2 Si on vous disait jeudi matin pour vous donner ça,  
3 est-ce que c'est trop tard?

4 Me AMÉLIE CARDINAL :

5 Non, il n'y aurait pas de problème.

6 Mme HÉLÈNE ST-PIERRE :

7 C'est bon?

8 Me AMÉLIE CARDINAL :

9 Merci.

10 Q. [266] Je vais vous référer maintenant à la pièce  
11 Gaz Métro 6, document 2 à la page 46.

12 Mme HÉLÈNE ST-PIERRE :

13 R. Page 40...

14 Q. [267] 46. Et à l'annexe A, page 1, c'est un tableau  
15 qui s'intitule « Résumé des paramètres proposés  
16 pour le programme ». Et aussi l'annexe B, pages 1  
17 et 2, où on retrouve le tableau 5, qui s'intitule  
18 « Calcul des balises applicables aux achats et  
19 indices NYMEX ». Ça va?

20 R. Là, il y a NYMEX, puis l'autre, c'est AECO?

21 Q. [268] Oui.

22 R. La page 1, c'est NYMEX; la page 2, c'est AECO?

23 Q. [269] Oui, exactement ça. Monsieur Moreno, est-ce  
24 que les balises applicables aux achats à indices  
25 NYMEX et AECO pour l'année deux mille quatorze

1 (2014) doivent être mises à jour Parce que  
2 présentement, on constate qu'ils sont à jour au six  
3 (6) septembre deux mille treize (2013).  
4 (15 h 41)

5 M. RUBEN MORENO :

6 A. You're asking if they need to be updated, given  
7 movement and prices?

8 Q. [270] Yes.

9 A. To answer that question, I think we need to first  
10 make the calculation and see if it's worth it.  
11 So... I don't know if you want us to treat it as an  
12 information request or not. Here is the... To  
13 answer that question, I need to make sure that the  
14 new calculation, with newer numbers, would  
15 significantly provide a different metric, yes or  
16 no. But obviously, that requires a calculation.

17 Q. [271] Mais, en fait, étant donné que présentement,  
18 les données sont à jour au six (6) septembre deux  
19 mille treize (2013), ça serait quoi les avantages  
20 et les inconvénients de les mettre à jour  
21 présentement, en date d'aujourd'hui?

22 A. Intuitively, prices are higher than that time. Than  
23 the prior date. Prices are higher. If prices are  
24 higher, what this will do is it will trigger hedges  
25 in a bigger quantity than it would have had, had

1 prices remained at the same level. Is that a bad  
2 thing, or is that a good thing?

3 In the context of gas prices increasing,  
4 hedging an incremental amount may not be a bad  
5 thing. Why? Because prices have already risen. If  
6 we allow ourselves to reset expectations and say  
7 let's start again from today's perspective of the  
8 market, it'll probably give you a less amount to  
9 hedge. But that not necessarily means that it's a  
10 good thing. Why? Because you're already accepting a  
11 higher price as we move along in time.

12 So in general, I don't think it's a bad  
13 idea to have a number that refers to an older and  
14 lower price, because it will trigger quicker hedge  
15 percentages in a rising market.

16 Q. [272] Donc, est-ce qu'on comprend bien que votre  
17 recommandation, votre avis, c'est qu'elle n'a pas  
18 besoin d'être mise à jour?

19 A. That's correct.

20 Q. [273] O.K. Monsieur Moreno, enfin, ma dernière  
21 question : étant donné que les balises applicables  
22 aux achats à indice NYMEX et AECO pour l'année deux  
23 mille quatorze (2014) se terminent en octobre deux  
24 mille quatorze (2014), est-ce que, selon vous, il  
25 serait préférable d'utiliser les balises de l'année

1 deux mille quatorze (2014) à partir de novembre  
2 deux mille quatorze (2014), ou est-ce qu'il serait  
3 préférable, selon vous, dans un monde idéal,  
4 d'obtenir une décision avant le début de novembre?

5 A. Obtain a decision before. The sooner the better.

6 We're in an environment where the chances of higher  
7 prices, especially on the transportation,  
8 especially on the transportation, and for the next  
9 two to three years, things don't look better.

10 Q. [274] D'accord. Donc, en fait, maintenant ça va  
11 être un engagement, j'imagine, pour Gaz Métro. Est-  
12 ce que Gaz Métro pourrait déposer les balises  
13 applicables pour l'année deux mille quinze (2015)  
14 dans le présent dossier? Puis ça serait, en fait...  
15 Est-ce que ça serait une solution envisageable

16 (15 h 47)

17 MME HÉLÈNE ST-PIERRE :

18 R. C'est très faisable pour jeudi matin aussi.

19 Q. [275] Parfait. Et si vous voulez, aussi...

20 LE PRÉSIDENT :

21 Donc, c'est l'engagement numéro 3?

22 Me AMÉLIE CARDINAL :

23 L'engagement numéro 3, oui.

24 Q. [276] Et j'aimerais savoir aussi, quels seraient  
25 pour vous les avantages et les inconvénients de

1           procéder ainsi.

2

3           E-3 (GM) : Déposer les balises applicables pour  
4   l'année 2015 dans le présent dossier,  
5   et dire quels seraient les avantages  
6   de procéder ainsi (demandé par la  
7   Régie).

8

9           R. Quand vous dites procéder ainsi, vous voulez dire  
10           quoi exactement?

11          Q. [277] Bien, en fait, ça serait de...

12          R. Vous voulez savoir pour deux mille quinze (2015),  
13           ou de toujours procéder comme ça? Je ne suis pas  
14           sûre que je comprends le sens de votre question.

15          Q. [278] Pour cette année. Pour cette...

16          R. Ah, O.K.

17          Q. [279] Étant donné le calendrier décalé...

18          LE PRÉSIDENT :

19          Maître Regnault?

20          Me VINCENT REGNAULT :

21          Monsieur le Président, pendant que les témoins  
22          discutent, en fait on veut juste bien comprendre ce  
23          que souhaite avoir la régie. Donc, les balises pour  
24          l'année deux mille quinze (2015), qui pourraient  
25          être immédiatement fixées par la Régie pour l'année

1 deux mille quinze (2015), et lorsque viendrait le  
2 temps de déposer la cause tarifaire deux mille  
3 seize (2016), donc disons quelque part, dans la  
4 mesure où on réussit à rattraper le calendrier,  
5 quelque part au printemps deux mille quinze (2015),  
6 à ce moment-là on déposerait les balises pour  
7 l'année tarifaire deux mille seize (2016), qui  
8 elles s'appliqueraient à l'année deux mille seize  
9 (2016), et ainsi de suite, là.

10 LE PRÉSIDENT :

11 C'est ce que j'en comprends aussi.

12 Me AMÉLIE CARDINAL :

13 Q. [280] Et dernière, dernière question pour monsieur  
14 Moreno, après, promis, je vous laisse tranquille.  
15 Est-ce que vous voyez des inconvénients à procéder  
16 de telle façon, pour cette année seulement, pour  
17 l'année deux mille quinze (2015)?

18 A. No I don't. I actually see more inconvenience  
19 waiting to implement than to try to move forward.

20 Q. [281] Parfait, merci. Donc, je n'ai plus de  
21 questions. Merci.

22 LE PRÉSIDENT :

23 Merci, Maître Cardinal.

24 INTERROGÉS PAR M. GILLES BOULIANNE :

25 Q. [282] Bonjour Monsieur Moreno. Une petite question,

1           ça m'a trotté dans la tête tout le long de votre  
2           présentation. Quand on a regardé votre preuve, j'ai  
3           constaté que vous avez fait un balisage entre ce  
4           que les distributeurs, les LDC qu'on appelle en  
5           anglais, local distributors... On a vu qu'aux  
6           États-Unis, j'ai le chiffre devant moi, dans  
7           trente-sept (37) États il y a soixante-trois (63)  
8           distributeurs de gaz, et quatre-vingt-un pour cent  
9           (81 %) de ceux-ci ont un programme de dérivés  
10          financiers. Par ailleurs, un peu plus loin, lorsque  
11          vous regardez le côté canadien, bien, on connaît un  
12          peu plus l'état de la situation, ça semble... On  
13          favorise moins les L... Les distributeurs gaziers  
14          favorisent moins l'utilisation d'un programme de  
15          dérivés financiers. Pouvez-vous m'expliquer c'est  
16          quoi cet... comment on peut expliquer cet écart?

17        A. I think it has to do to two elements. Number 1 is  
18        the price level and volatility that we've seen  
19        after two thousand and eight (2008), and well into  
20        two thousand and twelve (2012), perhaps a portion  
21        of two thousand and thirteen (2013), have made  
22        utilities - and not only in Canada, also in the  
23        U.S. - have made utilities stale, as they look at  
24        their program.

25        Q. [283] O.K.

1 A. And the second one is that the gas adjustment  
2 mechanisms, as they flow back to their customers,  
3 how dramatic have they been in the U.S. versus  
4 Canada. If you see for instance, I think, the  
5 Nova... the Nova Scotia area, they behave more like  
6 Canadi... like U.S. utilities, because the gas  
7 adjustment clauses that they have are far more  
8 dramatic than someone in AECO. So I think it has to  
9 do both in terms of a period of very benign prices,  
10 and also the fact that utilities in Canada, with  
11 the exception of Nova Scotia, have not had such a  
12 dramatic, comparatively speaking, gas adjustment  
13 mechanisms flowthrough.

14 (15 h 51)

15 ÉCHANGE

16 LE PRÉSIDENT :

17 Maître Guay, est-ce que vous voulez vous... est-ce  
18 qu'il y a quelque chose que vous voulez me dire?

19 Me JEAN-PHILIPPE GUAY :

20 Bonjour. Jean-Philippe Guay pour l'UMQ. Monsieur le  
21 Président, Monsieur et Madame les régisseurs. C'est  
22 simplement pour répondre à la question qui nous  
23 avait été posée ce matin, à savoir si l'UMQ  
24 entendait déposer une preuve sous pli confidentiel  
25 faisant suite à l'offre de Gaz Métro.



1                   Alors, on remercie Gaz Métro pour son  
2 offre. On a consulté les documents, et ça ne change  
3 ni l'analyse ni les conclusions auxquelles en  
4 arrive l'UMQ. Alors, il n'y aura pas de dépôt de  
5 preuve additionnelle sous pli confidentiel.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Parfait. Merci. Merci, Maître Guay. Alors, Maître  
8 Regnault, est-ce que vous avez vous-même un  
9 réinterrogatoire?

10 Me VINCENT REGNAULT :

11 Non, je n'ai pas de questions pour le panel en  
12 réinterrogatoire.

13 LE PRÉSIDENT :

14 Parfait. Merci. Alors, écoutez, il est moins dix.  
15 Je suis désolé. Alors, ça a été une bonne, une  
16 bonne première journée. Je vais donc libérer le  
17 panel sauf madame Lemay, parce qu'on m'indique  
18 qu'elle va revenir dans un autre panel. Alors donc,  
19 je ne vous libérerai pas, mais je libère les trois  
20 autres. Merci, Monsieur Moreno, d'être venu nous  
21 visiter. Merci aux autres membres du panel. Pour ce  
22 qui est...

23                   Donc, on reprend, Maître Regnault, demain  
24 matin neuf heures (9 h). J'aurai donc possiblement  
25 une réponse à vous donner sur la question que nous

1           avons prise sous réserve.

2                       Et aussi on s'entend que les... on va faire  
3           le point à chaque matin, vous et moi, mais on sait  
4           que, déjà il y a deux engagements, je sais que  
5           c'est pour jeudi, on verra avec le premier si c'est  
6           livré ou pas. Les trois engagements sont pour  
7           jeudi? Moi, je n'avais pas noté que le premier  
8           engagement, il y avait une date. Mais si le  
9           directeur réglementaire me dit qu'il y a une date,  
10          je vais lire les notes sténos.

11                      Alors, à moins qu'il y ait autre chose,  
12          nous serions prêts à reprendre demain matin neuf  
13          heures (9 h). Merci.

14

15          AJOURNEMENT

16

17

18

1 SERMENT D'OFFICE :

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

8

9 ET J'AI SIGNE:

10

11

12

Sténographe officiel. 200569-7