

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 conjoncture 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^e) 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 dérivés 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'opériorionnaliseraient 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^e) du mois suivant.^r

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^e du mois suivant. » Ma... mon exemple est le^r
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^e) mai, mais grosso modo c'est le^r
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^e) juin. Ça, ça pourrait^r
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^{er}) 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^{er}) du mois suivant ou bien
21 la prise en considération des volumes du client?

22 R. Le premier (1^{er}) 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 contrepatrie, 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 contrepatries
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 contrepatrie 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