

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 19 MARS 2014

VOLUME 2

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 (GRAMÉ)

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 3 : CAPACITÉ, GESTION ENTREPOSAGE DAWN	9
JAMES M. STEPHENS	9
FRÉDÉRIC MOREL	9
MARIE-STELLA DOWNS	9
INTERROGÉS PAR Me HUGO SIGOUIN-PLASSE	10
EXAMINED BY Me HUGO SIGOUIN-PLASSE	15
INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL :	19
INTERROGÉS PAR M. GILLES BOULIANNE	73
PREUVE DE GM - PANEL 4 : OUTIL DE MAINTIEN ET INCITATIF À LA PERFORMANCE RELIÉ AUX APPROVISIONNEMENTS GAZIERS	85
CAROLINE PROVENCHER	85
DAVE RHÉAUME	85
SYLVAIN TREMBLAY	85
INTERROGÉS PAR Me VINCENT REGNAULT	85
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL	93
INTERROGÉS PAR M. GILLES BOULIANNE	142

R-3837-2013  
19 mars 2014

- 4 -

PREUVE DE GM - PANEL 5 (A)	145
STÉPHANIE TRUDEAU	145
PATRICK CABANA	145
GILLES DUBOIS	146
INTERROGÉS PAR Me VINCENT REGNAULT	146
CONTRE-INTERROGATOIRE Me ANDRÉ TURMEL	181

LISTE DES ENGAGEMENTS

	<u>PAGE</u>
E-4 (GM) :	Fournir le coût de distribution pour le 287 10(3)m(3) et les calculs détaillés pour les sous-tarifs (demandé par FCEI)
	112
E-5 (GM) :	Comparer le coût livré à Montréal, en janvier et en février 2014, d'un approvisionnement à partir d'Empress, pour la fourniture, le transport et le gaz de compression, et de l'approvisionnement aux termes de cette transaction pour la fourniture, le transport et le gaz de compression (demandé par la Régie)
	131

R-3837-2013  
19 mars 2014

- 6 -

LISTE DES PIÈCES

	<u>PAGE</u>
B-0401 :      Présentation	87
B-0402 :      Présentation de Mme Trudeau	148

1 L'AN DEUX MILLE QUATORZE, ce dix-neuvième (19e)  
2 jour du mois de mars :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du dix-neuf (19)  
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). Poursuite de  
14 l'audience.

15 LE PRÉSIDENT :

16 Bon début de la deuxième journée d'audience. Alors,  
17 avant de procéder, si vous voulez bien, la Régie  
18 est prête, on a pris sous réserve hier une  
19 question. Alors, écoutez, la Régie a pris sous  
20 réserve la demande de Gaz Métro de reconnaître un  
21 statut d'expert en recherche et marketing à  
22 monsieur Dupuis lié à la confection d'un sondage.

23 La Régie rejette cette demande de  
24 reconnaissance de statut d'expert car, selon elle,  
25 ce type de rapport de sondage n'est pas compatible

1 avec les attentes exprimées par la Régie quant aux  
2 attentes de la Régie de l'énergie relatives au rôle  
3 des témoins experts tel que défini en juillet deux  
4 mille onze (2011). La Régie tient à préciser que ce  
5 rejet de la demande n'affecte en rien les  
6 compétences professionnelles du sondeur.

7 Cela étant dit, Maître Regnault, le sondage  
8 est un élément de preuve. Il a été lu, commenté à  
9 l'interne et sera pris en compte comme tous les  
10 éléments de preuve au dossier.

11 Maître Sigouin-Plasse, je pense qu'on passe  
12 une partie de la journée avec vous devant nous  
13 directement.

14 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

15 Oui. À tout le moins, on débute la journée, oui,  
16 effectivement, avec le panel relatif à la stratégie  
17 de gestion de la capacité d'entreposage...

18 LE PRÉSIDENT :

19 Parfait.

20 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

21 ... à Union Gas. Alors, le panel est présent et  
22 prêt à être assermenté. Ensuite de ça, Monsieur le  
23 Président, je discuterai de la qualification de  
24 l'expert monsieur Stephens qui est présent.

25



1 LE PRÉSIDENT :

2 Merci.

3

4 PREUVE DE GM - PANEL 3 : CAPACITÉ, GESTION

5 ENTREPOSAGE DAWN

6

7 L'an deux mille quatorze (2014), ce dix-neuvième

8 (19e) jour du mois de mars, ONT COMPARU :

9

10 JAMES M. STEPHENS, financial Sussex Economic

11 Advisors, ayant une place d'affaires au 161,

12 Worcester Road, Framingham, Massachusetts (USA),

13

14 FRÉDÉRIC MOREL, directeur des approvisionnements

15 gaziers pour Gaz Métro, ayant une place d'affaires

16 au 1717, rue du Havre, Montréal (Québec),

17

18 MARIE-STELLA DOWNS, conseillère principale,

19 planification long terme, approvisionnements

20 gaziers chez Gaz Métro, ayant une place d'affaires

21 au 1717, rue du Havre, Montréal (Québec),

22

23 LESQUELS, après avoir fait une affirmation

24 solennelle, déposent et disent :

25

1 INTERROGÉS PAR Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

2 Merci beaucoup, Madame la greffière.

3 (9 h 09)

4 Q. [1] So, Mister Stephens, his resume was files B-  
5 379, Gaz Métro 2, document 17. Do you have any  
6 corrections to bring to this document?

7 Mr. JAMES M. STEPHENS :

8 A. I do not.

9 Q. [2] Thank you. I would ask you to briefly summarize  
10 your academic background and professional  
11 experience.

12 A. I have a bachelor's science degree in management. I  
13 have a masters in business administration in  
14 operations management, both from Bentley College. I  
15 have twenty-five (25) years of experience in the  
16 energy industry. I have worked for local  
17 distribution companies, retail energy marketers and  
18 consulting firms. During that time, I had  
19 significant experience in gas supply planning,  
20 portfolio management and storage management.

21 Q. [3] Thank you, Mr. Stephens. Monsieur le Président,  
22 donc, évidemment, sur la base de ce que vient de  
23 compléter monsieur Stephens ainsi que son  
24 curriculum vitae qui se retrouve à la pièce B-379,  
25 Gaz Métro rechercherait la qualification de

1 monsieur Stephens à titre d'expert en planification  
2 d'approvisionnement gazier et en gestion de  
3 portefeuilles et d'outils d'approvisionnement.

4 LE PRÉSIDENT :

5 La Régie reconnaît donc monsieur Stephens à titre  
6 d'expert en planification gazier et...

7 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

8 Gestion de portefeuilles et d'outils  
9 d'approvisionnements.

10 LE PRÉSIDENT :

11 Merci de m'aider. Parfait.

12 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

13 Q. [4] Ça va. Monsieur Morel, votre curriculum vitae  
14 se retrouve à la pièce B-383, Gaz Métro 2, document  
15 21 à la page 22. Madame Downs, le vôtre se trouve à  
16 la page 12 de cette même pièce. Monsieur Morel,  
17 est-ce que vous avez des modifications à apporter à  
18 votre curriculum vitae?

19 M. FRÉDÉRIC MOREL :

20 R. Non.

21 Q. [5] Madame Downs?

22 Mme MARIE-STELLA DOWNS :

23 R. Non.

24 Q. [6] Quant aux pièces relatives à votre témoignage  
25 de ce matin, ce sont les suivantes : la pièce B-

1 193, Gaz Métro 2, document 16, qui contient en  
2 annexe 1 le rapport de Sussex; la pièce B-322, Gaz  
3 Métro 19, document 2, réponse à la demande de  
4 renseignements de la Régie aux questions 49 à 51;  
5 la pièce B-325, Gaz Métro 19, document 3, réponse à  
6 la demande de renseignements de l'ACIG aux  
7 questions 1 à 4; la pièce B-327, Gaz Métro 19,  
8 document 4, aux demandes de renseignements de la  
9 FCEI, question 18; la pièce B-387, Gaz Métro 19,  
10 document 12, la demande de renseignements numéro 14  
11 de la Régie aux questions 3 à 7 et 9; ainsi que la  
12 pièce B-395, Gaz Métro 19, document 13, la demande  
13 de renseignements numéro 15 de la Régie.

14 Alors, pour chacun d'entre vous, est-ce que  
15 vous avez préparé ou fait préparer ces pièces pour  
16 les fins de la présente cause tarifaire? Madame  
17 Downs?

18 R. Oui.

19 Q. [7] Monsieur Morel?

20 M. FRÉDÉRIC MOREL :

21 R. Oui.

22 Q. [8] Monsieur Stephens?

23 Mr. JAMES M. STEPHENS :

24 A. Yes.

25 Q. [9] Est-ce que vous avez des corrections à apporter

1 à ces différentes pièces? Madame Downs?

2 Mme MARIE-STELLA DOWNS :

3 R. Non.

4 M. FRÉDÉRIC MOREL :

5 R. Non.

6 Mr. JAMES M. STEPHENS :

7 A. No.

8 Q. [10] Est-ce que vous adoptez ces pièces comme  
9 valable pour votre témoignage écrit dans le cadre  
10 de la présente cause tarifaire? Madame Downs?

11 Mme MARIE-STELLA DOWNS :

12 R. Oui.

13 M. FRÉDÉRIC MOREL :

14 R. Oui.

15 Mr. JAMES M. STEPHENS :

16 A. Yes.

17 Q. [11] Merci. Alors, nous versons ces pièces au  
18 dossier, officiellement au dossier de la Régie.  
19 Monsieur le Président, nous avons annoncé une  
20 présentation dans la planification d'audience. Par  
21 contre, cette approche a été revue dans le cadre de  
22 la préparation de l'audience. Tout simplement, les  
23 témoins seront disponibles pour répondre aux  
24 questions après quelques brèves questions  
25 d'introduction que je poserai à l'instant.

1                   Alors, first of all, Mr. Stephens. As of  
2                   today, please describe the condition of the market  
3                   for storage of natural gas?

4       A. So, as it was discusses a little bit yesterday,  
5                   this past winter will be remembered not just for  
6                   how cold it's been, but for the duration of the  
7                   cold weather. And as a result, there's been  
8                   significant dry down in natural gas storage, both  
9                   on the U.S. side and at Dawn. The U.S. Government  
10                  has announced that the natural gas storage position  
11                  in the U.S. is at an eleven (11) time low in terms  
12                  of the inventory being full. And at Dawn, I just  
13                  read today in Gas Daily that Dawn was at eleven  
14                  percent (11%) full. And so, as a result of the  
15                  significant dry down, there will be a need to  
16                  purchase a fair amount of gas by the LDC to inject  
17                  this coming summer.

18       LE PRÉSIDENT :

19                  Maître Sigouin-Plasse, juste faire une remarque  
20                  pour tous, nous sommes dans un... il y a un service  
21                  d'interprétation, et on demande donc, autant en  
22                  français qu'en anglais, de réduire le débit pour  
23                  que l'interprète puisse suivre.

24       A. Okay.

25

1 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

2 Écoutez, évidemment je n'ai pas la traduction  
3 simultanée. Peut-être que ce serait, à ce moment-  
4 là... je vais reposer la question et demander au  
5 témoin de...

6 LE PRÉSIDENT :

7 Avec la consigne...

8 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

9 Effectivement.

10 Q. [12] So, Mr. Stephens, because there is  
11 translation, just to be sure that everyone  
12 understood well your answer, is it possible to  
13 repeat your answer, and slowly this time?

14 A. Of course. I am fighting a bit of a head cold, so  
15 my Boston accent may be a bit worst than usual, so  
16 I also...

17 Q. [13] Just a second, Mr. Stephens, just to be sure  
18 that Mr. Boulianne is okay with... Okay.

19 (9 h 14)

20 EXAMINED BY Me HUGO SIGOUIN-PLASSE:

21 Q. [14] So, Mr. Stephens, please.

22 Mr. JAMES M. STEPHENS:

23 A. Sure. So, as was discussed a bit yesterday, this  
24 past winter will be known for how cold it was on  
25 individual days, but also for the duration of the

1 cold weather. And as a result there has been a  
2 historic dry down of natural gas storage to meet  
3 that demand. The U.S. has announced that natural  
4 gas storage, on the U.S. side, is at an eleven (11)  
5 year low, and I just read in Gas Daily, on Monday,  
6 that Dawn natural gas storage is eleven percent  
7 (11%) full. So, a fairly low point as well. So, as  
8 a result, local distribution companies will need to  
9 purchase a fair amount of natural gas in the off-  
10 peak period, to get inventory full.

11 Q. [15] Thank you, Mr. Stephens. So, what impact, if  
12 any, does this condition, that you have described,  
13 of the market, have on your conclusion or your  
14 analysis?

15 A. So I'd like to turn if I could, please, to GM-19,  
16 document 12, number 5. Also, I believe it's B-0387,  
17 number 1.

18 Q. [16] Go ahead.

19 A. So, on the second part of that answer, there is a  
20 bullet that begins with "The daily and seasonal  
21 management of storage...", and in there, there is a  
22 sentence, at the very end of that paragraph, that  
23 reads:

24 For example, if the LDC has  
25 experienced a colder than normal



1 winter and storage inventories are  
2 lower than planned a revised  
3 purchasing plan may need to be  
4 developed and implemented.

5 This past winter has resulted in natural gas  
6 storage inventories being lower, and so there may  
7 be a need for Gaz Métro to look at their purchasing  
8 practices for this upcoming off-peak season.

9 Q. [17] Okay. Thank you Mr. Stephens. Monsieur Morel.  
10 M. FRÉDÉRIC MOREL :

11 R. Donc, bonjour.

12 (9 h 16)

13 Q. [18] À la lumière de ces commentaires dont vient de  
14 faire mention monsieur Stephens, quelle sera la  
15 stratégie de Gaz Métro, quelle stratégie Gaz Métro  
16 entend adopter pour les fins de ses injections au  
17 site d'entreposage d'Union Gas pour deux mille  
18 treize - deux mille quatorze (2013-2014)?

19 R. Bonjour. Tel qu'on le mentionnait un peu dans le  
20 document suite au rapport d'expert de monsieur  
21 Stephens, on allait aussi tenter de reporter les  
22 achats le plus loin possible dans la saison d'été  
23 pour, justement, bénéficier de l'économie de coûts  
24 de... de coûts de frais d'inventaire, de coûts de  
25 maintien d'inventaire. Cependant, effectivement, on

1 a certaines craintes en raison des bas niveaux  
2 d'entreposage. Donc, on croit qu'il serait quand  
3 même plus prudent d'avoir une approche plus  
4 systématique pour l'été qui s'en vient. Et  
5 d'acheter du gaz de façon plus régulière tout au  
6 long de l'été.

7 Quand on regarde cependant les indications  
8 qu'on a du marché, qu'on regarde notamment pour le  
9 mois d'avril versus le mois de septembre, il y a  
10 quand même un gain, si on se fie aux indications du  
11 marché, de retarder. Cependant, on constate que les  
12 prix anticipés par le marché pour le mois de mai  
13 sont déjà inférieurs au mois d'avril.

14 Donc, ce qu'on se propose d'avoir comme  
15 stratégie c'est de commencer, d'attendre au mois de  
16 mai pour commencer à systématiquement bâtir  
17 l'inventaire. C'est certain que l'inventaire va se  
18 bâtir en avril quand même parce que pour des  
19 raisons opérationnelles on n'est jamais  
20 parfaitement juste dans nos achats. Étant donné  
21 qu'on est interruptible dans nos retraits en avril,  
22 on doit suffisamment acheter de gaz pour être en  
23 mesure de répondre à la demande de la clientèle.

24 Donc, si jamais la demande est inférieure,  
25 ça se matérialise dans une injection à ce moment-

1 là. Mais donc on va nécessairement avoir des  
2 injections pour des raisons plus opérationnelles en  
3 avril, mais comme stratégie vraiment d'acheter pour  
4 le but spécifique de remplir l'inventaire, on se  
5 proposerait de faire ça des mois de mai à octobre.

6 Q. [19] Je vous remercie. Alors les témoins sont  
7 disponibles pour le contre-interrogatoire, Monsieur  
8 le Président.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Merci, Maître Sigouin-Plasse. Maître Sarault?

11 Me GUY SARAULT :

12 Pas de questions.

13 LE PRÉSIDENT :

14 Pas de questions. Maître Turmel? Maître Paquet pour  
15 le GRAME? Maître Sicard? Pas de questions. Maître  
16 Cardinal pour la Régie?

17 INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL :

18 Q. [20] Oui, je vais avoir des questions, merci.

19 Bonjour aux membres du panel, Amélie Cardinal pour  
20 la Régie. Tout d'abord, je vais vous référer à la  
21 pièce Gaz Métro 19, Document 3 à la page 5, la cote  
22 Régie c'est le B-0369. Il s'agit en fait d'une  
23 demande de renseignements de la Régie. Et je vous  
24 amène plus particulièrement à la question 3.3, où  
25 la Régie demandait à Gaz Métro de commenter sur les

1 avantages qu'offre les...  
2 LE PRÉSIDENT :  
3 Maître Cardinal, je m'excuse.  
4 Me AMÉLIE CARDINA :  
5 Oui.  
6 LE PRÉSIDENT :  
7 Maître Sigouin-Plasse?  
8 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :  
9 Est-ce que je peux vous demander de répéter le  
10 cote, s'il vous plaît parce que...  
11 Me AMÉLIE CARDINAL :  
12 Oui, la cote Gaz Métro?  
13 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :  
14 Oui.  
15 Me AMÉLIE CARDINAL :  
16 Donc c'est Gaz Métro 19, Document 3.  
17 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :  
18 Merci. C'est le DDR de l'ACIG.  
19 Me AMÉLIE CARDINAL :  
20 Je m'excuse, DDR de l'ACIG, je suis désolée.  
21 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :  
22 Parfait, merci.  
23 Me AMÉLIE CARDINAL :  
24 À la page 5.  
25

1 LE PRÉSIDENT :

2 On va prendre quelque temps pour que tout le monde  
3 se retrouve dans le document.

4 Me AMÉLIE CARDINAL :

5 Oui, pas de problème.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Si vous voulez bien, Maître Cardinal.

8 Me AMÉLIE CARDINAL :

9 Oui. Parfait.

10 Q. [21] Donc, à la question 3.3 on demandait de :

11 [...] commenter sur les avantages  
12 qu'offrent les prêts d'espace par  
13 rapport à une réduction permanente de  
14 la capacité d'entreposage en termes de  
15 flexibilité et de coûts.

16 Et dans sa réponse, Gaz Métro indiquait que :

17 Dans l'évaluation de ses besoins  
18 opérationnels d'entreposage, Gaz Métro  
19 ne considère pas le potentiel de  
20 transactions de prêt d'espace.

21 Un peu plus loin, donc à la fin de cette réponse-  
22 là, au dernier paragraphe, Gaz Métro indiquait  
23 que :

24 Quant aux coûts, les revenus de ces  
25 transactions des dernières années ne

1                                   peuvent justifier de détenir de  
2                                   l'entreposage aux fins de transactions  
3                                   financières. La quantité d'entreposage  
4                                   que détient Gaz Métro ne sera  
5                                   aucunement modifiée par l'absence de  
6                                   ces transactions, car le calcul des  
7                                   besoins n'inclut pas ces transactions  
8                                   financières.

9                   Est-ce que la Régie comprend bien, de la réponse de  
10                   Gaz Métro, que bien que les besoins d'entreposage  
11                   sont... en fait, que les besoins d'entreposage sont  
12                   justifiés uniquement par les besoins des clients de  
13                   Gaz Métro?

14           R. Effectivement. Les quantités d'entreposage et de  
15           façon générale les outils qui sont contractés par  
16           Gaz Métro le sont pour répondre à la clientèle de  
17           Gaz Métro. Les transactions de prêts d'espace ne  
18           sont là que pour tenter de réduire les coûts  
19           lorsque c'est possible, avec des conditions de  
20           marché mais le but premier pour lequel on sécurise  
21           les capacités d'entreposage, tout comme les  
22           capacités de transport, c'est d'être en mesure de  
23           répondre aux besoins de notre clientèle et à la  
24           demande de notre clientèle.

25           (9 h 21)

1 Q. [22] Ensuite, on va rester dans le même document  
2 mais cette fois-ci à la page 4, à la question 3.2  
3 où on demandait d'expliquer :

4 De quelle façon Gaz Métro se satisfait  
5 que ces transactions d'optimisation  
6 sont effectivement plus avantageuses  
7 que ne le seraient des retraits plus  
8 tard en saison.

9 Dans sa réponse, Gaz Métro indique qu'elle :

10 Ne compare pas l'avantage d'un  
11 potentiel de prêt d'espace à une  
12 stratégie de gestion des retraits du  
13 site d'entreposage. Elle compare  
14 plutôt le potentiel de prêt d'espace  
15 dans le cadre de deux stratégies  
16 différentes de gestion de  
17 l'entreposage.

18 Ensuite Gaz Métro indique qu'elle :

19 Ne soutient pas que les transactions  
20 de prêt d'espace sont plus  
21 avantageuses. Elle ne fait que  
22 souligner que le potentiel de prêt  
23 d'espace sera moindre dans une  
24 stratégie de gestion impliquant des  
25 retraits plus tard en saison.

1 En fait, ma question s'adresse principalement à  
2 monsieur Morel. Est-ce que la Régie doit comprendre  
3 que Gaz Métro élabore sa stratégie indépendamment  
4 des besoins des clients de Gaz Métro? Autrement  
5 dit, si on comprend que Gaz Métro n'a pas considéré  
6 les impacts des retraits mais uniquement comparé  
7 deux stratégies de prêt d'espace, en quoi les  
8 besoins des clients ont été considérés?

9 R. J'ai honnêtement de la misère à comprendre comment  
10 vous arrivez à cette conclusion-là. Comment un prêt  
11 d'espace fonctionne à la base? On va recommencer à  
12 la base. Un prêt d'espace, Gaz Métro contracte des  
13 outils d'entreposage pour répondre aux besoins de  
14 sa clientèle. Pour répondre aux besoins de sa  
15 clientèle, Gaz Métro effectue un retrait  
16 d'entreposage pour amener le gaz jusqu'au Québec où  
17 il va être brûlé par un client pendant l'hiver. Ce  
18 retrait-là fait en sorte que j'ai libéré un espace  
19 d'entreposage chez Union. J'ai donc utilisé  
20 l'entreposage pour le but pour lequel il a été  
21 contracté, pour répondre à ma clientèle. Cette  
22 utilisation-là fait en sorte qu'il y a un espace de  
23 disponible. S'il y a une partie dans le marché qui,  
24 elle, voit un avantage à utiliser cet espace que  
25 j'ai laissé libre pour, par la suite, miser sur un



1 différentiel de valeur de gaz, de la valeur du gaz  
2 dans le temps entre, admettons, le mois de décembre  
3 et le mois de janvier ou le mois de février, mais,  
4 effectivement, à ce moment-là on vient optimiser le  
5 coût de cet outil-là. Le but de l'outil c'est de  
6 répondre aux besoins de ma clientèle. La raison  
7 pour laquelle j'ai contracté, la raison que je l'ai  
8 utilisé c'est pour répondre aux besoins de ma  
9 clientèle.

10           Quand on répondait à cette question-là,  
11 quand on regarde la discussion qui a eu lieu dans  
12 l'ensemble de ce dossier-là, donc Gaz Métro est en  
13 train d'évaluer d'autres façons de faire, donc,  
14 c'est-à-dire, retarder ces retraits dans le temps.  
15 La seule chose qu'on dit, c'est qu'en retardant les  
16 retraits dans le temps, bien je vais retarder le  
17 moment auquel je vais faire un trou, justement dans  
18 mon stockage, où une partie pourrait venir me dire  
19 « By the way, je veux utiliser l'espace que tu  
20 viens de libérer. » Donc, le propos de Gaz Métro  
21 c'est uniquement d'illustrer que oui, cette  
22 stratégie-là, qui est la stratégie que Gaz Métro  
23 propose de mettre de l'avant dans l'avenir, va  
24 avoir comme impact secondaire, qui va réduire ces  
25 opportunités d'optimisation. Le but de Gaz Métro ce

1 n'est pas de décider en fonction de ces  
2 opportunités d'optimisation mais de décider sur  
3 c'est quoi la meilleure solution pour sa clientèle.

4           Donc, j'ai un peu de difficulté à  
5 comprendre comment vous, dans ce que je comprends  
6 de la question, que c'est interprété que notre  
7 stratégie est faite pour faire des transactions  
8 d'optimisation. Ce n'est aucunement le cas. Les  
9 outils sont contractés pour la clientèle, ils sont  
10 utilisés, ils ont toujours été utilisés pour la  
11 clientèle. Par la suite, il y a une deuxième étape  
12 qui dit « Bien, une fois que j'ai fait ça, est-ce  
13 qu'il y a une façon d'optimiser pour ramener encore  
14 des revenus qui baissent les coûts de ma  
15 clientèle ».

16 Q. [23] Donc, pouvez-vous expliquer, en regard de  
17 l'intérêt économique de la clientèle, la stratégie  
18 de déstocker environ quarante pour cent (40 %) de  
19 la capacité contractée auprès d'Union en octobre et  
20 en novembre plutôt que de déstocker les volumes en  
21 décembre, janvier et février?

22 Mme MARIE-STELLA DOWNS :

23 R. Pouvez-vous répéter la question?

24 Q. [24] Oui. Donc, si on prend l'intérêt économique de  
25 la clientèle, est-ce que Gaz Métro peut expliquer

1 la stratégie de déstocker environ quarante pour  
2 cent (40 %) de la capacité contractée auprès  
3 d'Union en octobre et en novembre plutôt que de  
4 déstocker les mêmes volumes en décembre, janvier et  
5 février?

6 (9 h 27)

7 M. FRÉDÉRIC MOREL :

8 Q. [25] C'est que la proposition de Gaz Métro c'est  
9 d'adopter les recommandations du rapport de  
10 monsieur Stephens et de, à l'avenir, retarder  
11 justement les retraits le plus possible. Donc, la  
12 proposition de Gaz Métro dans le dossier que vous  
13 avez devant vous, c'est de faire ça à l'avenir.

14 Avant que tout l'exercice soit complété et  
15 qu'on ait une décision de la Régie, il y a quand  
16 même des achats de molécules qui ont été  
17 concrétisés à l'avance et les achats étaient déjà  
18 conclus pour l'hiver qu'on est en train de vivre.

19 Mais pour ce qui est de l'avenir, puis on  
20 est en train de parler quelle sera la stratégie de  
21 Gaz Métro à l'avenir, c'est exactement ça qu'on  
22 propose. On propose de tenter de retarder les  
23 retraits vers les mois de janvier et février...

24 Mme MARIE-STELLA DOWNS :

25 R. Juste aussi pour compléter, les avantages

1 financiers, dans un sens, sont présentés dans la  
2 présente preuve, c'était l'objectif du document en  
3 question. C'était de montrer que oui, il y aurait  
4 un avantage financier de faire une telle action.

5 Me AMÉLIE CARDINAL :

6 Q. [26] Et en fait, est-ce que Gaz Métro... pourquoi  
7 Gaz Métro faisait ça à l'habitude?

8 M. FRÉDÉRIC MOREL :

9 R. Bien, si on fait la genèse de l'ancienne façon de  
10 faire, l'ancienne façon de faire, on partait qu'on  
11 avait... que les achats à Dawn n'existaient pas  
12 dans... Quand je suis arrivé aux appro, on ne  
13 faisait pas d'achats à Dawn, mais ça fait quand  
14 même de nombreuses années. Donc, on devait  
15 justement utiliser notre inventaire et on faisait  
16 des retraits progressifs de l'inventaire pour  
17 répondre à la demande de la clientèle.

18 Il y a également l'impact sur les capacités  
19 de retrait. Donc, quand on... plus l'inventaire est  
20 bas, on frappe ce qu'on appelle un « ratchet » en  
21 bon français, donc un niveau auquel notre capacité  
22 de retrait diminue une fois que l'inventaire est  
23 baissé.

24 On a compensé cette baisse-là de capacité  
25 de retrait par des achats par la suite, quand les

1 achats sont devenus disponibles. Ensuite de ça, on  
2 a réduit le niveau de stockage en faisant des  
3 achats spécifiques en gâteaux, les fameux gâteaux  
4 mariage. Je pense que Sophie a ramené l'expression,  
5 qui date déjà de quelques années, hier.

6 Donc, c'est ce processus-là qui a été... ou  
7 cette évolution-là qui a suivi. Donc, pourquoi  
8 qu'on avait des retraits dès le début de l'hiver?  
9 C'était la façon initiale de procéder.  
10 Graduellement, on vidait l'inventaire. La  
11 proposition de Gaz Métro, c'est de changer cette  
12 façon de faire pour le futur.

13 Q. [27] Je vais vous référer maintenant à la pièce Gaz  
14 Métro 12, document... Gaz Métro 19, document 12 à  
15 la page 8, qui est la réponse à la question 4.1,  
16 plus précisément au tableau. Donc :

17 La Régie constate du tableau que les  
18 « futures » disponibles en avril au  
19 cours des cinq dernières années  
20 indiquent que le marché prévoit de  
21 meilleurs prix pour les mois de  
22 décembre, janvier et février.

23 Pourquoi Gaz Métro préconise-t-elle une stratégie  
24 qui semble aller à l'encontre des prix du marché?

25

1 M. FRÉDÉRIC MOREL :

2 R. Bien, ce que préconise Gaz Métro, ce n'est pas  
3 d'aller à l'encontre des prix du marché, c'est de  
4 s'adapter à la nouvelle réalité. Donc, si vous me  
5 demandez pourquoi, dans le passé, ça n'a pas été  
6 fait, je viens de répondre que c'est le mode usuel  
7 qu'on a eu et qu'on est en train de modifier.

8 Ceci, selon moi, est en ligne avec les  
9 recommandations du rapport de monsieur Stephens. Si  
10 ça serait des données différentes, on aurait eu des  
11 données historiques différentes.

12 Q. [28] Et est-ce que ça ne s'apparente pas à de la  
13 spéculation, cette façon de procéder?

14 R. Bien non, justement, il y a eu absence de  
15 spéculation. On a utilisé le gaz qu'on avait en  
16 inventaire pour répondre aux besoins de notre  
17 clientèle sans essayer justement de se positionner  
18 par rapport au marché.

19 L'approche plus active qui est mise de  
20 l'avant dans le rapport de monsieur Stephens, c'est  
21 de justement anticiper que les prix, plus tard dans  
22 l'hiver, vont être plus élevés et d'adapter sa  
23 stratégie de retrait en fonction de cette  
24 anticipation-là.

25 Donc, on peut peut-être discuter c'est quoi

1 la définition de « spéculation », mais si c'est de  
2 prendre une position en fonction de prix futurs  
3 annoncés dans le marché, je vous dirais que la  
4 nouvelle méthode est plus spéculative que  
5 l'ancienne. L'ancienne, on faisait tout simplement  
6 des retraits de façon plus isolée des prix de  
7 marché que qu'est-ce qu'on va faire dans le futur.

8 (9 h 34)

9 Q. [29] Considérant que les prix du marché sont plus  
10 élevés depuis les cinq dernières années, est-ce que  
11 Gaz Métro aurait pu en tenir compte?

12 R. Est-ce que le passé aurait pu être différent? Oui.  
13 Est-ce que Gaz Métro aurait pu agir différemment  
14 maintenant qu'on a toute l'information sur  
15 l'historique? Tout à fait. Est-ce qu'on savait  
16 comment le futur allait se produire? Pas du tout.

17 Q. [30] Parfait. Donc, je vous réfère toujours à la  
18 même pièce, donc le même... en fait c'est Gaz  
19 Métro-19, Document 12, mais cette fois-ci à la page  
20 9. Donc, c'est le tableau « Comparaison de  
21 stratégies de gestion de l'entreposage d'Union Gas  
22 - Plan d'approvisionnement 2013-2014 ». Donc, la  
23 Régie constate de la mise à jour demandée que la  
24 stratégie de déstocker environ quarante pour cent  
25 (40 %) en octobre et en novembre entraîne sur la

1 base des volumes prévus en début d'année et des  
2 prix réels à Dawn jusqu'en janvier et des  
3 « futures » disponibles en janvier pour février et  
4 mars un coût de neuf point cinq millions de dollars  
5 (9.5 M\$). Donc, ce constat-là est exact?

6 Mme MARIE-STELLA DOWNS :

7 R. C'est exact. Il faut prendre en compte, par  
8 exemple, qu'il s'agit ici du plan déposé à la Régie  
9 et non de données réelles. Ce n'est pas le plan  
10 réel qu'on a présenté. C'est en fonction d'un plan  
11 statique de la cause tarifaire deux mille treize  
12 (2013), une évaluation en fonction de prix obtenus  
13 au réel. Alors, il faut bien prendre en compte  
14 qu'il s'agit ici encore d'hypothèses dans un plan  
15 statique.

16 Q. [31] Parfait. Je vais vous référer à la pièce,  
17 toujours la même pièce en fait, mais à la page 10.  
18 Au dernier paragraphe où Gaz Métro indique que :

19 D'autre part, les achats de gaz  
20 naturel contractés d'avance à Dawn en  
21 fonction d'indices de prix liés à  
22 d'autres points géographiques (NYMEX  
23 et AECO) ont pu mitiger l'impact de la  
24 hausse ponctuelle des prix du gaz  
25 naturel.



1 Est-ce que Gaz Métro est d'avis que la méthode  
2 ayant conduit à l'évaluation de neuf point cinq  
3 millions de dollars (9,5 M\$) est la meilleure  
4 approximation pour comparer l'impact des deux  
5 stratégies de gestion de l'entreposage?

6 M. FRÉDÉRIC MOREL :

7 R. Donc, la question c'est : Est-ce que la méthode de  
8 calcul qui a donné le tableau à la page... à la  
9 réponse à la question 4.2 est la meilleure façon  
10 d'évaluer les deux stratégies? C'est certain qu'on  
11 part à ce moment-là avec un portrait très, très  
12 restreint d'une gamme de données. On aurait pu  
13 avoir un hiver très, très chaud. Vous auriez vu un  
14 chiffre extrêmement différent. Donc, est-ce une  
15 évaluation? Oui, c'en est une. Est-ce que c'est  
16 nécessairement l'évaluation qui doit générer une  
17 stratégie? Pas nécessairement. On prend un  
18 échantillon de données extrêmement précis.

19 Est-ce que c'est suffisant pour extrapoler  
20 que le monde va toujours être comme l'hiver qu'on  
21 vient de vivre? Personnellement j'espère que non.  
22 Mais si on se fie uniquement à ce tableau-là puis  
23 on dit, voici comment on évalue avec ces données-  
24 là, c'est exactement ce qu'on fait. On prend un des  
25 pires hivers dans les vingt dernières années, puis

1 on dit, bien voici la norme. Donc, le rapport de  
2 monsieur Stephens fonctionnait avec un historique  
3 de données, donc un large échantillon de données et  
4 de prix de marché. Donc, je crois que la bonne  
5 façon d'évaluer les stratégies, c'est la façon dont  
6 monsieur Stephens a procédé. Et Gaz Métro se rallie  
7 à son rapport. C'est l'essence de la position de  
8 Gaz Métro dans le présent dossier.

9 Q. [32] Si on veut faire une évaluation pour cette  
10 année, est-ce que c'est la bonne méthode?

11 R. Si vous voulez... Si le but de la Régie, c'est  
12 d'obtenir une comparaison a posteriori qu'est-ce  
13 qu'auraient été les deux stratégies en fonction des  
14 données réelles, effectivement, ce tableau-là, ce  
15 n'est pas des données réelles. C'est des prix réels  
16 de marché, mais avec une anticipation d'outils et  
17 de structures d'achats en fonction. Est-ce qu'on a  
18 acheté du gaz conformément à ce qui était prévu  
19 initialement au plan? Non. On n'a pas eu un hiver  
20 conforme. On s'est adapté à l'hiver qu'on a eu.  
21 Donc, si vous voulez faire un exercice a posteriori  
22 quels auraient été les deux... l'impact des deux  
23 stratégies avec l'hiver qu'on a réellement vécu?  
24 Bien il va falloir, un, que l'hiver termine.

25 (9 h 42)

1                   Et deux, qu'on analyse vraiment en fonction  
2 des achats effectivement effectués si on avait, par  
3 rapport au réel qui s'est vraiment produit pour Gaz  
4 Métro et les actions qui ont été prises, quelle  
5 aurait été une stratégie à ce moment-là et le  
6 recalculer à ce niveau-là. Est-ce qu'on a les  
7 données présentement? Bien l'hiver n'est pas encore  
8 terminé, malheureusement on ne les a pas.

9 Q. [33] Et lorsque tous les... tous les prix seront  
10 connus à la fin de mars, est-ce qu'il va être  
11 possible de faire une estimation indépendante des  
12 « Futures »?

13 R. Je ne suis pas certain de comprendre la question.  
14 Une évaluation indépendante des « Futures », pouvez-  
15 vous me préciser ce que vous voulez dire par ça?

16 Q. [34] Donc ce qu'on comprend c'est que pour évaluer  
17 le neuf point cinq millions de dollars (9,5 M\$), il  
18 y a des prix qui ont été pris pour février et mars.  
19 Des prix « Futures » qui ont été utilisés pour  
20 février et mars. Donc à ce moment-là c'est lorsque  
21 les prix...

22 R. Donc remplacer les « Futures » par des prix réels.

23 Q. [35] Exact.

24 R. O.K. Euh... Je vous explique notre hésitation. Est-  
25 ce que ça se fait? Oui. Est-ce que ça se fait à la

1 fin mars? Ça c'est plus difficile. Oui, l'hiver est  
2 important, mais l'ensemble de l'année également.  
3 Donc quand on veut faire une évaluation de coûts en  
4 fonction de l'année réelle, bien c'est l'exercice  
5 qu'on fait pour le rapport annuel, qui est un  
6 dossier à part. Si on devait refaire l'évaluation  
7 juste au mois de mars avec les... juste changer les  
8 prix des « Futures », comme on l'a effectué et  
9 remettre les prix réels, oui c'est possible.

10           Cependant, déjà ça ne reflétera pas la  
11 réalité. Il faudrait le faire encore avec le plan  
12 théorique qu'on avait au début de l'hiver. On  
13 n'aurait pas l'ensemble des actions qui ont été  
14 posées et le coût réel de nos actions. Ça, on va  
15 l'avoir quand l'année va être complétée. On a...  
16 c'est certain qu'on a certaines idées, on a... on  
17 n'est pas en absence totale d'informations, mais je  
18 voudrais éviter d'arriver à donner une réponse qui  
19 risque d'être différente, quand on va déposer le  
20 rapport annuel quand l'ensemble du processus  
21 comptable de Gaz Métro va être complété, là. Je ne  
22 voudrais pas avoir deux sets de données pour le  
23 même hiver réel devant la Régie. Je ne suis pas sûr  
24 qu'on aiderait la simplicité réglementaire à avoir  
25 deux sets de données pour la même année.

1                   Donc je vous explique un peu mon hésitation  
2                   à vous dire : oui, on peut vous le donner au réel.  
3                   Et juste mettre... changer les « Futures » pour les  
4                   prix réels, oui, c'est un exercice qu'on peut  
5                   réaliser, mais je ne suis pas certain que ça va  
6                   vous donner vraiment la réponse que vous voulez  
7                   savoir, c'est-à-dire quel est vraiment le réel  
8                   impact des deux stratégies? Ça vraiment on va le  
9                   savoir dans le rapport annuel.

10                   C'est certain qu'il faudrait à ce moment-là  
11                   dans le rapport annuel rajouter une évaluation  
12                   parce que normalement on n'évalue... on n'évalue  
13                   pas une stratégie alternative dans le cadre du  
14                   rapport annuel.

15                   LE PRÉSIDENT :

16                   Maître Cardinal?

17                   Me AMÉLIE CARDINAL :

18                   Oui.

19                   LE PRÉSIDENT :

20                   La formation a peut-être une précision à demander.

21                   M. GILLES BOULIANNE :

22                   Q. [36] Gilles Boulianne pour la Régie. Maître Morel,  
23                   ce que vous venez de dire, là, c'est-à-dire que oui  
24                   je pourrais faire une évaluation avec des  
25                   « Futures » qui seraient du réel, en fin de compte

1 des prix réels à la fin mars, fin... un peu plus  
2 tard, avril, mais ce que vous nous dites c'est que  
3 ça c'est du réel, mais le reste n'est peut-être pas  
4 réel. C'est-à-dire que la stratégie qu'on a dans ce  
5 tableau-là d'utiliser X millions pour du STS, X  
6 millions pour du FTSH, ça peut être différent à la  
7 fin d'une année.

8 R. Je vous garantis que c'est différent. On ne  
9 prévoyait pas interrompre nos clients  
10 interruptibles comme on les a interrompus cette  
11 année. J'ai fait des achats non prévus en décembre,  
12 en novembre. Les températures étant plus froides,  
13 on a acheté plus de gaz initialement. Dans une  
14 réponse, on a d'ailleurs parlé de la stratégie  
15 effectivement appliquée, là. Donc l'hiver étant  
16 plus froid, on a acheté plus de gaz en début  
17 d'hiver. Et on a... on a maximisé les retraits  
18 pendant le mois de février parce que les prix du  
19 marché avaient... avaient eu une flambée assez...  
20 assez importante, quitte à déplacer des achats en  
21 mars.

22 Donc il y a tout ça qui a bougé. Donc quand  
23 on prend : voici au niveau du plan, dans un monde  
24 théorique voici comment on pense qu'on va utiliser  
25 nos outils. Le réel est totalement différent.

1 Q. [37] Oui, ça va.

2 LE PRÉSIDENT :

3 Désolé, Maître Cardinal.

4 Me AMÉLIE CARDINAL :

5 Il n'y a pas de souci.

6 (9 h 49)

7 Q. [38] Parfait. Donc, je vous réfère à la pièce, en  
8 fait c'est une pièce avec laquelle on a travaillé  
9 plus tôt, la pièce Gaz Métro 19, document 3, à la  
10 page 5. Toujours la réponse à la question 3.3, où  
11 Gaz Métro répond que :

12 Dans l'évaluation de ses besoins  
13 opérationnels d'entreposage, Gaz Métro  
14 ne considère pas le potentiel de  
15 transactions de prêt d'espace. Ces  
16 transactions sont purement financières  
17 et n'affectent en rien les opérations  
18 de Gaz Métro.

19 Compte tenu de l'impact des deux stratégies de  
20 gestion d'entreposage, pourquoi le Distributeur  
21 indique que les transactions de prêt d'espace sont  
22 purement financières et n'affectent en rien les  
23 opérations de Gaz Métro?

24 M. FRÉDÉRIC MOREL :

25 R. La transaction de prêt d'espace se fait après que

1 j'ai... que la décision que le retrait... Je vais  
2 recommencer. Donc, la décision de laisser une  
3 contrepartie utiliser de l'espace que j'ai libérée  
4 se fait après qu'on ait décidé de libérer l'espace.  
5 Donc, la décision de retirer du gaz pour alimenter  
6 ma clientèle, pour répondre aux besoins de ma  
7 clientèle se prend, et c'est seulement suite à  
8 cette décision-là qu'il y a une opportunité qui se  
9 crée, et qu'à ce moment-là on peut laisser cette  
10 capacité-là ou cette opportunité-là et la présenter  
11 à différentes contreparties pour voir s'il y a  
12 moyen d'obtenir des revenus de cette position-là.

13           Donc, la décision opérationnelle et  
14 l'impact que j'ai besoin du gaz pour alimenter ma  
15 clientèle, ça c'est les besoins opérationnels. Une  
16 fois qu'on a décidé de retirer, le besoin  
17 opérationnel de ma clientèle est comblé, on a  
18 retiré du gaz pour répondre aux besoins de ma  
19 clientèle. Par la suite, c'est purement financier.  
20 Si je ne fais pas l'action, je n'ai pas de prêt  
21 d'espace, j'ai quand même retiré du gaz de  
22 l'inventaire, j'ai alimenté ma clientèle et j'ai un  
23 espace libre chez Union Gas. Le reste, c'est  
24 purement financier. Ma clientèle a été alimentée de  
25 la même façon. Dans un contexte où on change la



1 stratégie et qu'à ce moment-là, on veut retarder,  
2 la seule chose qu'on indiquait c'est qu'il y aura  
3 moins d'occasions d'obtenir des revenus, qui de  
4 toute façon étaient en baisse.

5 Q. [39] Et comment une stratégie peut-elle avoir un  
6 impact de neuf point cinq millions de dollars  
7 (9,5 M\$) et sans affecter les opérations de Gaz  
8 Métro?

9 R. Opérationnellement, j'ai un besoin, j'ai une  
10 demande à chaque jour en franchise. J'ai des  
11 clients qui consomment, qui ont besoin de gaz. J'ai  
12 des outils qui sont prévus en début d'année pour  
13 répondre à cette demande-là. J'utilise les outils  
14 pour répondre à cette demande-là. Tout ça, c'est de  
15 l'opérationnel. Retirer du gaz d'un site de  
16 stockage pour qu'il soit brûlé par ma clientèle qui  
17 en a besoin en hiver, c'est purement de  
18 l'opérationnel. Quand on parle de coûts, si on  
19 parle, est-ce qu'on aurait pu faire les choses  
20 différemment, oui. Donc, là c'est un impact coûts.  
21 Ce n'est pas un impact opérationnel.

22 Q. [40] Je vais vous référer à la pièce Gaz Métro 19,  
23 document 13, à l'annexe...

24 Mme MARIE-STELLA DOWNS :

25 R. Excusez-moi, Maître Cardinal.

1 Q. [41] Oui?

2 R. Je voudrais juste rajouter un élément. Pour en  
3 revenir aux neuf millions de dollars (9 M\$) que  
4 vous avez mentionnés, dans le document initial où  
5 on avait un certain niveau de prix qui était  
6 projeté, on était à six cent mille dollars  
7 (600 000 \$), si je me rappelle bien. Alors là, en  
8 fonction d'autres prix, on a un autre chiffre. Il  
9 aurait pu être même plus bas, il aurait même pu  
10 être négatif. On a vu dans les stratégies, dans le  
11 rapport de monsieur Stephens, qu'il y a même des  
12 années où on a perdu beaucoup d'argent. Donc, on a  
13 exactement le même plan, mais on met d'autres prix.  
14 Ça donne des réponses qui sont différentes.

15 Q. [42] Je vais vous référer à la pièce Gaz Métro 19,  
16 document 13, à l'annexe 1, aux pages 1 et 2.

17 M. FRÉDÉRIC MOREL :

18 R. Pardon, à quelle page?

19 Q. [43] C'est les pages 1 et 2 de l'annexe 1. Donc, la  
20 Régie constate dans l'annexe que les contreparties  
21 ont retiré un volume à toutes fins utiles constant  
22 à chaque jour du premier (1er) décembre au... bien,  
23 en fait, du premier (1er) décembre deux mille huit  
24 (2008) au trente et un (31) janvier deux mille neuf  
25 (2009), soit cent soixante-deux (162) 10(3) m(3)

1 par jour. Au cours de cette période, le  
2 Distributeur a utilisé l'usine LSR en mode  
3 vaporisation le sept (7) décembre, le quatorze (14)  
4 janvier et le seize (16) janvier. C'est exact?

5 R. Le six (6) décembre, vous voulez dire?

6 Q. [44] Le sept (7) décembre. À moins que ce soit le  
7 six (6) décembre. Non, le sept (7).

8 R. C'est le sept (7), effectivement.

9 Q. [45] Effectivement.  
10 (9 h 55)

11 R. Effectivement, c'est ce que le rapport démontre.

12 Q. [46] Parfait. Et le Distributeur a également  
13 utilisé des retraits à Pointe-du-Lac pour des  
14 volumes quotidiens supérieurs à cent (100) 10(3)  
15 m(3) au cours de vingt (20) jours et le  
16 Distributeur a également interrompu les clients  
17 interruptibles pour des volumes quotidiens  
18 supérieurs à cent (100) 10(3) m(3) lors de quinze  
19 (15) jours au cours de cette période, on parlait de  
20 la période du premier (1<sup>e</sup>) décembre deux mille huit<sup>r</sup>  
21 (2008) au trente et un (31) janvier deux mille neuf  
22 (2009). Ces constats sont exacts aussi?

23 R. C'est ce qui est indiqué dans les documents.

24 Q. [47] Parfait. Le Distributeur est-il d'avis que ces  
25 transactions n'ont pas d'impact sur les opérations?

1 Les transactions de prêt d'espace en fait.  
2 R. Oui, c'est notre opinion que il n'y a pas d'avis,  
3 qu'il n'y a pas eu d'impact, donc c'est notre avis  
4 qu'il n'y a pas eu d'impact. La question, quand on  
5 regarde a posteriori puis qu'on regarde le  
6 résultat, oui, il peut y avoir eu de la  
7 vaporisation de l'usine LSR. Est-ce que, si je  
8 n'aurais pas effectué la remise de gaz à la  
9 contrepartie avec qui j'aurais fait le prêt  
10 d'espace, est-ce que j'aurais eu le même chiffre?  
11 Oui. Si vous constatez le chiffre maximal de  
12 capacité de retrait qu'on avait ces journées-là, on  
13 ne prenait pas le maximal de capacité de retrait.  
14 Quand on prend le maximum de capacité de retrait et  
15 que je donne quand même du gaz à la contrepartie,  
16 c'est parce qu'on est en, ce qu'on appelle des  
17 retraits « overrun », donc au-delà de notre  
18 capacité qu'on a besoin pour répondre à la  
19 contrepartie.

20 Oui, en cours de journée, s'il fait plus  
21 froid qu'anticipé en fin de journée, on peut avoir  
22 les opérateurs utiliser l'usine LSR pour finir la  
23 journée, pour s'assurer qu'on rencontre nos  
24 obligations avec TransCanada au niveau des LBA et  
25 que les pressions demeurent sécuritaires dans le

1           réseau tout comme on peut avoir des clients qui  
2           sont interrompus parce qu'on n'a pas la capacité de  
3           l'amener complètement en franchise.

4                       Est-ce qu'on a retiré du gaz et on l'a  
5           alloué à la contrepartie alors qu'on aurait pu  
6           l'utiliser pour notre clientèle? Ce n'est pas le  
7           but des transactions d'optimisation, ce n'est pas  
8           le but du prêt d'espace et, comme on mentionnait,  
9           c'est discrétionnaire, donc je pourrais, quand j'en  
10          ai besoin pour ma clientèle, refuser et ce n'est  
11          pas arrivé souvent qu'on a dû refuser, mais  
12          historiquement on l'a déjà fait, donc est-ce que  
13          ces transactions-là ont eu lieu sans impacter  
14          négativement la clientèle? On croit fortement que  
15          oui. Est-ce que ça a été fait au bénéfice de la  
16          clientèle? On croit fortement que oui parce que la  
17          clientèle a bénéficié de la réduction de coût que  
18          ces transactions-là ont amenée.

19        Q. [48] L'utilisation des retraits à Pointe-du-Lac en  
20        décembre se traduit souvent par la nécessité de ré-  
21        injecter avec du gaz acheté l'hiver à un prix qui  
22        est potentiellement élevé. Est-ce que une partie de  
23        ces retraits aurait pu être évitée si le  
24        Distributeur avait utilisé la pleine capacité de  
25        retrait auprès d'Union?

1 R. Il y a une, il faut faire attention, il y a un vase  
2 communicant entre des retraits d'Union et des  
3 injections à Pointe-du-Lac. Quand je suis une  
4 journée en retrait chez Union et en injection à  
5 Pointe-du-Lac, ce n'est pas nécessairement du gaz  
6 que j'ai acheté à fort prix dans le marché comme  
7 semble le suggérer votre question. Je peux prendre  
8 du gaz d'un site d'entreposage pour le mettre dans  
9 un autre site d'entreposage. La particularité du  
10 site de Pointe-du-Lac c'est qu'il est cyclable donc  
11 il est normal pour nous de ré-injecter à Pointe-du-  
12 Lac quand on a une baisse de la consommation le  
13 week-end notamment, on a une baisse marquée de la  
14 consommation industrielle le week-end, ça nous  
15 permet de regarnir le réservoir de Pointe-du-Lac  
16 qui nous permet d'avoir, justement, cette capacité  
17 de retrait maximale pour la prochaine vague de  
18 froid.

19 Pointe-du-Lac, plus il se vide, moins il  
20 peut nous donner une bonne capacité de retrait donc  
21 il est important de le maintenir tout au long de  
22 l'hiver, donc ne pas faire un retrait à Union pour  
23 ne pas injecter à Pointe-du-Lac,  
24 opérationnellement, ça ne fonctionne pas. Je dois,  
25 quand j'ai la capacité de remplir Pointe-du-Lac, je

1 le fais, même si je le remplis en injectant du gaz  
2 qui vient de Saint-Flavien ou de Union.

3 Q. [49] Je vais vous donner un exemple, toujours à la  
4 pièce Gaz Métro-19, Document 13, à l'annexe 1, la  
5 page 2, donc si on prend par exemple le vingt-sept  
6 (27) janvier deux mille neuf (2009), on voit qu'il  
7 y a un retrait à Pointe-du-Lac de deux cent vingt-  
8 deux (222) 10(3)m(3). Est-ce que cette quantité-là  
9 aurait pu être diminuée si il n'y avait pas eu de  
10 retrait de cent soixante-dix (170) 10(3)m(3)?

11 (10 h 01)

12 R. Je ne peux pas vous répondre absolument juste avec  
13 les données que j'ai devant moi. C'est certain que  
14 ce n'est pas un retrait important de Pointe-du-Lac,  
15 ça ne semble pas être un retrait... À ce niveau-là,  
16 ça ne semble pas vraiment être des retraits qui  
17 sont nécessairement planifiés en début de journée,  
18 mais c'est des retraits qui peuvent se produire en  
19 cours de journée.

20 Puis il faut voir également quelle capacité  
21 de transport on avait disponible. Si ma capacité de  
22 transport était déjà pleinement utilisée pour  
23 amener le gaz dans ma franchise, sauver un retrait  
24 chez Union n'aurait rien changé à l'équation.

25 Q. [50] Pour quelle raison les clients devraient-ils

1 assumer les conséquences financières d'une  
2 stratégie de gestion de l'entreposage qui n'est pas  
3 fondée sur la minimisation des coûts de la  
4 clientèle?

5 (10 h 05)

6 R. Pourquoi la clientèle devrait supporter les coûts  
7 de la stratégie mise en place? Cette stratégie-là  
8 mise en place, et les achats qui sont faits, et la  
9 gestion de l'inventaire, et à contracter des  
10 capacités de stockage, contracter des achats à  
11 Dawn, tout ça est fait dans le but de servir la  
12 clientèle et de répondre aux besoins de la  
13 clientèle. Donc, il nous semble tout à fait normal  
14 que la clientèle bénéficie ou paie le prix des  
15 actions qui sont faites pour la servir.

16 Ce qu'il faut faire extrêmement attention,  
17 c'est de prendre un portrait d'une situation  
18 inhabituelle, comme je vous mentionnais, j'espère  
19 que c'est inhabituel, que je n'aurai pas toujours  
20 des hivers comme celui-là, et d'extrapoler ensuite  
21 de ça un gain ou une perte d'une stratégie par  
22 rapport à ce résultat-là, cette vision-là. On  
23 aurait eu un hiver chaud, vous auriez eu des prix  
24 de marché en conséquence, vous auriez eu un  
25 résultat totalement différent.



1 Est-ce que le bien-fondé d'une stratégie  
2 doit s'évaluer en fonction du résultat à un moment  
3 donné? Je ne le crois pas. Il faut que la stratégie  
4 soit raisonnable. Et Gaz Métro croit que les  
5 stratégies qu'ils avaient dans le passé étaient  
6 tout à fait raisonnables. Monsieur Stephens a  
7 proposé des nouvelles avenues. On se propose de les  
8 adapter pour le futur. De là à dire que tout  
9 changement d'une stratégie ou d'une approche fait  
10 en sorte que les actions passées étaient... qu'on  
11 pourrait présumer que les actions passées étaient  
12 inefficaces, non, je ne crois pas qu'on peut faire  
13 ce constat-là. On n'est pas condamné à  
14 l'immobilisme.

15 Au contraire, on peut s'adapter au marché  
16 qui continue de s'adapter et bouger dans le temps.  
17 Et il faut prendre en note les données historiques  
18 et les choses qu'on voit dans le passé s'adapter  
19 pour le futur. De dire que, ou de prétendre que la  
20 clientèle ne devrait pas supporter les coûts qui  
21 ont été encourus, parce qu'on a eu un hiver  
22 extraordinaire, j'ai de la difficulté à comprendre  
23 comment on pourrait arriver à ce genre de  
24 raisonnement-là honnêtement.

25 Q. [51] Parfait.

1 R. On peut rajouter aussi qu'il faut regarder  
2 l'ensemble également de la stratégie. Si on avait  
3 eu nos niveaux historiques de stockage, ça aurait  
4 été différent également. Les coûts réels pour la  
5 clientèle auraient été différents. On doit regarder  
6 l'ensemble de la stratégie sur l'ensemble des  
7 années qui ont été mis en place et non pas juste  
8 sur un portrait d'une certaine plage de données  
9 dans le temps.

10 Q. [52] Je vais vous référer à la pièce Gaz Métro-2,  
11 Document 16, à la page 7, aux lignes 3 à 12. On  
12 peut lire que :

13 De plus, les achats de fin de semaine  
14 entraîneraient également certaines  
15 contraintes quant au niveau à  
16 contracter sur les trois jours  
17 (samedi, dimanche et lundi). Sur ces  
18 trois jours, toutes choses étant  
19 égales par ailleurs, une baisse  
20 importante de la demande est observée  
21 par rapport à la demande de semaine,  
22 variant de 850 10(3) m(3) par jour à  
23 2000 10(3) m(3) par jour. Ainsi, des  
24 achats variables seraient requis sur  
25 ces trois jours, entraînant

1                                   potentiellement une augmentation du  
2                                   prix d'achat. Pour éviter cette  
3                                   surcharge, une même quantité minimale  
4                                   serait contractée pour les trois jours  
5                                   et des retraits seraient alors  
6                                   effectués pour combler la demande des  
7                                   deux autres journées. Ces contraintes  
8                                   opérationnelles feraient donc en sorte  
9                                   que des retraits seraient tout de même  
10                                  effectués malgré une stratégie de  
11                                  déplacement des retraits vers les mois  
12                                  d'hiver.

13                   Est-ce que Gaz Métro a fait une étude sur la  
14                   rentabilité de la solution proposée?

15           R. Juste pour être bien sûr de comprendre votre  
16           question. Est-ce que Gaz Métro a fait des études  
17           sur l'impact d'acheter trois jours versus des  
18           quantités différentes variables? Est-ce que c'est  
19           la question?

20           Q. [53] Oui. Exactement.

21           R. Je crois qu'on l'a fait en réponse à une question.  
22           J'essaie de trouver la référence.

23           Q. [54] C'est beau. Parfait.

24           R. Est-ce que vous avez besoin de la référence?  
25           C'était ce que vous vouliez comme réponse?

1 Q. [55] Bien, oui, si vous l'avez sous la main.

2 (10 h 10)

3 Mme MARIE-STELLA DOWNS :

4 R. Non, parfait, au pire c'est correct on peut passer  
5 à la question suivante. Alors en... excusez, oui.  
6 On a fait une certaine évaluation suite à la... à  
7 une question dans la DDR, la demande d'informations  
8 numéro 14 de la Régie, donc dans la Gaz Métro 19,  
9 Document 12, la pièce B-0387. Donc à la question  
10 3.2 on nous demandait de faire une évaluation du  
11 coût qu'aurait été un achat variable versus un  
12 achat uniforme.

13 Et on avait initialement, dans la Gaz Métro  
14 19, Document 2 - donc en question à la réponse de  
15 la Régie DDR 11 - fourni des prix de fournisseurs.  
16 Quelle était la différence de coût si on achetait  
17 uniforme et variable? Et en utilisant les prix du  
18 fournisseur A, on a fait une simulation de coût et  
19 on peut observer que ça coûte entre... sur les cinq  
20 dernières années on aurait eu des coûts de  
21 cinquante-cinq (55 000 \$) à soixante-quinze  
22 (75 000 \$), soixante-seize mille dollars  
23 (76 000 \$). Donc il y a eu une certaine évaluation  
24 qui a été faite à ce niveau.

25 Q. [56] Parfait, donc si on reprend le tableau, en

1 fait justement le tableau de la pièce Gaz Métro 19,  
2 Document 12, à la page 7. Donc vous venez de parler  
3 des coûts additionnels qui se situent entre  
4 cinquante-quatre mille (54 000 \$) et soixante-  
5 quinze mille (75 000 \$), est-ce que vous êtes  
6 d'accord avec moi pour dire que ça fait environ une  
7 moyenne de soixante-cinq mille (65 000 \$)?

8 R. Je n'ai pas fait de calcul, là, mais on peut  
9 assumer.

10 Q. [57] D'accord. Puis si en fait je vous suggère que  
11 la Régie a fait le calcul pour... a fait un calcul  
12 et la stratégie permet de conserver pour les mois  
13 les plus froids un volume de retrait annuel moyen  
14 de vingt-et-un mille six cent (21 600) 10(3)m(3).  
15 Donc si on additionne les chiffres pour chaque...  
16 chaque année, on a une moyenne du solde de retrait  
17 pour le samedi-dimanche-lundi, de vingt-et-un mille  
18 six cent (21 600) 10(3)m(3). Est-ce que vous seriez  
19 d'accord? En fait, je ne sais pas si on peut faire  
20 une moyenne des trois jours globalement comme ça au  
21 jour, au jour, là, mais on peut prendre pour acquis  
22 le vingt-et-un mille (21 000). Donc, c'est une  
23 moyenne évidemment qui se situe sur cinq ans.

24 Maintenant, si on évalue le coût de  
25 l'espace, je vous suggérerais en fait, en utilisant

1 les données de l'annexe 4 de la pièce Gaz Métro 2,  
2 Document 1, qui est la cote Régie B-0043.

3 R. Excusez, j'ai manqué le début. Pourriez-vous...

4 Q. [58] Oui, pas de problème. Donc je vais vous  
5 référer à l'annexe 4 de la pièce Gaz Métro 2,  
6 Document 1.

7 R. Oui, O.K. Oui.

8 Q. [59] Donc si on utilise les données qui sont  
9 indiquées à l'annexe pour évaluer le coût de  
10 l'espace, en considérant le coût moyen des trois  
11 contrats d'entreposage et le coût des capacités de  
12 retrait et d'injection, on obtient un coût de  
13 l'ordre d'environ deux virgule huit sous par mètre  
14 cube (2,8 ¢/m<sup>3</sup>). Est-ce que vous êtes d'accord  
15 avec cette affirmation?

16 R. En fait, je ne suis pas tout à fait d'accord. Je ne  
17 sais pas où vous voulez en venir, mais je vois un  
18 peu, là. Mais l'utilisation du coût qui inclut le  
19 coût de l'entreposage lui-même, physique, n'est  
20 peut-être pas correct parce que faire un retrait ou  
21 pas faire de retrait, on aurait quand même le coût  
22 physique de Union. Donc, il s'agit seulement du  
23 coût pur d'injection qui faut qu'il soit considéré.  
24 De retrait, là. La prime variable de retrait. Le  
25 coût fixe de l'entreposage, qu'il y ait ou non

1 utilisation ou retrait de fin de semaine, lui, il  
2 est toujours payable.

3 Q. [60] Si, par exemple, Gaz Métro regagne vingt-et-  
4 un... environ vingt-et-un millions de mètres cubes  
5 21 Mm(3) par année, est-ce que c'est toujours  
6 nécessaire de le contracter?

7 R. Juste, je voudrais juste apporter un commentaire.  
8 Le vingt-et-un... en fait c'est peut-être pas  
9 vingt-et-un millions de mètres cubes 21 Mm(3), mais  
10 vingt-et-un mille mètres cubes 21 000 m(3), là. Je  
11 ne crois pas que ce soit vingt-et-un mille  
12 (21 000)...

13 Q. [61] C'est environ vingt-et-un mille six cents  
14 (21 600) 10(3)m(3), donc c'est des... c'est des  
15 millions.

16 R. Non, je m'excuse, mais c'est parce que les chiffres  
17 c'est des 10(3)m(3), puis on a des chiffres qui  
18 varient de deux mille cinq cents (2500) à deux  
19 mille huit cents (2800), là. Fait que ça ne fait  
20 pas une moyenne de vingt-et-un mille (21 000). Mais  
21 de toute façon, le commentaire que je veux faire  
22 c'est qu'étant donné les stratégies qui font qu'on  
23 va atteindre, on va vider l'usine... pas l'usine  
24 LSR, excusez-moi, on va diminuer Union. Si je ne le  
25 fais pas la fin de semaine, c'est que c'est reporté

1 dans la semaine. On a un certain objectif quand  
2 même de diminuer nos inventaires, jusqu'à à peu  
3 près un niveau de treize pour cent (13 %). Cet  
4 objectif-là n'est pas changé. Donc, si je ne fais  
5 pas les retraits dans la fin de semaine, parce que  
6 j'achète à la place, le retrait risque de se faire  
7 dans la semaine ou la semaine qui suit, ou le mois  
8 qui suit, mais on va quand même atteindre un niveau  
9 physique d'inventaire chez Union qui est treize  
10 pour cent (13 %) du volume total. Alors, ce n'est  
11 pas ne pas faire du tout les retraits, c'est les  
12 déplacer dans le temps. Alors, ici, le retrait, de  
13 ne pas faire les retraits entraîne des coûts  
14 additionnels de, en moyenne, soixante-cinq mille  
15 dollars (65 000 \$), mais il entraîne quand même des  
16 coûts additionnels au jour le jour.

17 Alors, est-ce que c'est une bonne stratégie  
18 de faire des achats variables plutôt que d'utiliser  
19 Union? Nous on ne croit pas. Mais ceci étant dit,  
20 les retraits vont se faire dans les jours qui vont  
21 suivre.

22 M. FRÉDÉRIC MOREL :

23 R. Effectivement, si je peux rajouter, le gaz n'est  
24 pas perdu, il ne se volatilise pas. Il est dans le  
25 réseau, il est brûlé par nos clients, il est



1 retiré, il est transporté, il est amené en  
2 franchise pour servir notre clientèle.

3 Q. [62] Je vais vous référer à la pièce Gaz Métro 2,  
4 document 16, aux pages 6 et 7. Donc, dans le bas de  
5 la page 6, on peut commencer à lire que :

6 Considérant les contraintes  
7 contractuelles du site d'entreposage  
8 où les injections sont interruptibles  
9 en octobre et novembre, un retrait  
10 minimum serait requis en surplus des  
11 achats à Dawn, afin de pouvoir faire  
12 face à une baisse de la demande en  
13 cours de journée, et ainsi moduler les  
14 outils en conséquence.

15 Je vais vous référer ensuite à la pièce Gaz Métro  
16 19, document 12, à la page 6. Donc, à la réponse  
17 3.1, on peut lire que :

18 Après vérification auprès de Union  
19 Gas, il y aurait eu au cours des 10  
20 dernières années : cinq refus  
21 d'injection pour Gaz Métro;  
22 approximativement 100 refus  
23 d'injection sur une possibilité de 600  
24 pour les autres clients, soit une fois  
25 sur six. Et le nombre de refus

1 d'injection pour Gaz Métro, durant les  
2 10 dernières années, n'est cependant  
3 pas représentatif du nombre de jours  
4 qui auraient fait l'objet d'un refus  
5 si Gaz Métro avait fait des demandes  
6 d'injection à Union Gas durant cette  
7 période.

8 Lorsque Union invoquerait l'interruptibilité des  
9 injections, l'augmentation du « line pack »  
10 pourrait-il être une solution?

11 R. Bien, est-ce que le « line pack » est un outil  
12 qu'on utilise dans la fine gestion? Oui. Est-ce que  
13 c'est un outil sans fin? Non, il a des limites très  
14 très très précises. On ne peut pas laisser la  
15 pression monter trop haut, on ne peut pas la  
16 laisser aller trop bas non plus. Donc, le... Puis  
17 j'ai même des collègues qui vont vous dire que ce  
18 n'est pas un outil d'approvisionnement, c'est juste  
19 là pour assurer la sécurité du réseau en tant que  
20 tel. Ce n'est pas un outil... Est-ce que, une  
21 certaine journée, on pourrait laisser la pression  
22 monter un peu dans notre propre réseau pour amener  
23 du gaz? Oui, ça se fait. Est-ce qu'on aurait pu  
24 l'utiliser encore plus? Peut-être, c'est journées-  
25 là, on le faisait déjà.

1                   Donc, est-ce que je peux toujours me dire  
2 que j'ai un autre outil qui aurait pu prendre le  
3 « swing », si vous me permettez, si j'avais fait  
4 une demande et qu'elle aurait été refusée? Non, je  
5 ne peux pas assumer que j'aurais nécessairement eu  
6 un outil qui aurait pu prendre le « swing ». Ils  
7 étaient peut-être déjà sollicités.

8                   Il ne faut pas oublier qu'on a quand même  
9 uniquement une petite marge de manoeuvre avec  
10 TransCanada entre les quantités qu'on reçoit et les  
11 quantités qui sont nominées sur le système. Donc,  
12 elle est très très faible, et elle est assortie de  
13 pénalités. Et ces pénalités-là sont là pour  
14 prévenir un comportement. Donc, elles sont là  
15 justement pour prévenir que les gens vont  
16 s'équilibrer avec le système de TransCanada. Donc,  
17 je dois avoir les outils pour être en mesure de  
18 m'équilibrer. Je dois avoir les outils pour être en  
19 mesure de répondre à la demande de la clientèle. En  
20 bout de ligne, il n'y a que les distributeurs qui  
21 font ça. Les gens qui doivent équilibrer l'ensemble  
22 du système gazier canadien, c'est les distributeurs  
23 en Ontario, c'est le distributeur du Québec, pour  
24 Gazifère c'est Enbridge qui s'en occupe. En bout de  
25 ligne, on a besoin de ces outils-là pour que le

1 système fonctionne correctement.

2 (10 h 23)

3 Q. [63] Je vais vous référer... est-ce que c'était  
4 correct?

5 R. C'est beau.

6 Q. [64] O.K. Je vais vous référer à la pièce Gaz  
7 Métro-2, Document 16, à la page 11, aux lignes 11 à  
8 18, où on peut lire que :

9 Une modification à la stratégie de  
10 gestion de l'entreposage impliquerait  
11 également une reconsidération des  
12 transactions d'optimisation reliées  
13 aux prêts d'espace. Ces transactions  
14 consistent à prêter temporairement à  
15 une tierce partie, contre  
16 rémunération, une portion de l'espace  
17 d'entreposage non utilisé et non  
18 nécessaire pour les opérations  
19 quotidiennes. Les injections des  
20 tierces parties débutent normalement  
21 en octobre et novembre, période  
22 coïncidant avec le début des retraits  
23 de Gaz Métro. Si la stratégie de  
24 gestion a pour effet de conserver des  
25 niveaux d'inventaires élevés en début

1 d'année, les opportunités d'affaires  
2 pour les tierces parties seront moins  
3 présentes.

4 Est-ce que c'est une possibilité pour Gaz Métro  
5 d'éviter de faire toute transaction de prêt  
6 d'espace tant que la Régie n'aura pas approuvé une  
7 nouvelle approche suite à une éventuelle  
8 proposition du Distributeur?

9 M. FRÉDÉRIC MOREL :

10 R. Est-ce que c'est une possibilité? Tout à fait. Deux  
11 mille quatorze (2014) on avait mis des ententes en  
12 place, il n'y a aucune transaction qui s'est  
13 matérialisée parce que le marché n'a pas venu venir  
14 la hausse qui s'est matérialisée, donc il n'y a  
15 personne qui a souhaité optimiser l'espace qu'on  
16 avait. Ceci dit, encore une fois, je le répète, les  
17 transactions de prêt d'espace n'ont lieu que si  
18 j'ai retiré du gaz de l'inventaire. Si je retire du  
19 gaz de l'inventaire et que je choisis de ne rien  
20 faire avec, dans l'hypothèse qu'il y aurait une  
21 valeur, ça ne s'est pas produit cet hiver mais dans  
22 l'hypothèse qu'il y a une valeur, ça ne fait que,  
23 c'est une perte d'opportunité pour la clientèle,  
24 c'est tout. Mais si la Régie nous demande de ne pas  
25 faire ce genre de transaction-là, on ne fera pas ce

1 genre de transaction-là.

2 Mme MARIE-STELLA DOWNS :

3 R. J'aimerais, juste pour compléter, dans un sens on  
4 dit qu'il y aurait moins d'opportunités parce que  
5 ce qu'on propose pour la cause tarifaire deux mille  
6 quinze (2015), ce que l'on indique dans notre  
7 document, c'est d'appliquer la stratégie  
8 d'approvisionnement. Donc, en fonction de cette  
9 stratégie-là, si les inventaires ne se creusent  
10 pas, ne se vident pas pour faire des prêts  
11 d'espace, en soi on n'en fera pas. On ne pourra pas  
12 en concrétiser si nos inventaires restent pleins en  
13 octobre-novembre, en ligne avec la, ou assez  
14 pleins, sans dire pleins à cent pour cent (100 %),  
15 il n'y en aura pas possiblement à faire en octobre-  
16 novembre.

17 M. FRÉDÉRIC MOREL :

18 R. Peut-être juste pour préciser, comment ça  
19 fonctionne les ententes de prêt d'espace c'est  
20 qu'on met une entente cadre en place en début  
21 d'hiver avec les différentes contreparties et c'est  
22 quand moi je retire que là je peux les appeler puis  
23 dire « By the way, je retire. » Donc, il y a une  
24 opportunité qui se crée. Je n'ai aucune obligation  
25 de leur fournir un certain espace disponible en

1 cours d'hiver. Il n'y a aucune obligation quelle  
2 qu'elle soit pour Gaz Métro. Ce n'est seulement que  
3 quand on fait un retrait d'entreposage qu'on a une  
4 opportunité qui se crée et que là, on essaie de  
5 voir « Bon, il y a-tu une valeur qu'on peut amener  
6 à notre clientèle avec cette opportunité-là? ».  
7 C'est la seule chose qui se passe avec les prêts  
8 d'espace.

9 Q. [65] Je vous réfère maintenant à la pièce Gaz  
10 Métro-2, Document 1, à l'annexe 4, la page 1. Il  
11 s'agit du tableau « Contrats d'approvisionnement  
12 existants - Entreposage » et la Régie constate  
13 qu'environ les deux tiers (2/3) de la capacité  
14 d'entreposage viennent à échéance le premier (1er)  
15 avril deux mille quinze (2015). Est-ce que vous  
16 êtes d'accord avec ce constat?

17 R. Oui.

18 Q. [66] Est-ce que Gaz Métro serait en mesure de  
19 déposer, au plus tard le quinze (15) octobre  
20 prochain, une étude réalisée avec un consultant  
21 externe qui serait spécialisé en entreposage et qui  
22 analyserait l'intérêt économique de réductions et  
23 d'augmentations de la capacité d'entreposage  
24 actuellement détenue en regard du prix exigé par  
25 Union?

1 R. Bien oui, on serait d'accord de le faire.

2 Q. [67] L'étude devrait aussi revoir la nécessité des  
3 capacités actuelles de retrait et d'injection ainsi  
4 que les moyens alternatifs en faisant l'hypothèse  
5 qu'il y aurait plus de transactions que de prêts  
6 d'espace.

7 R. Oui.

8 Q. [68] O.K. Je vais vous référer à la pièce Gaz Métro  
9 19, Document 12, à la page 13, à la question 7.1.  
10 On demandait à Gaz Métro d'indiquer :

11 À quel prix seraient comptabilisés les  
12 volumes de gaz naturel injectés au  
13 site Union Gas une journée où Gaz  
14 Métro n'effectuerait pas d'achat de  
15 gaz naturel à Dawn.

16 Donc, Gaz Métro répond que :

17 Si, pour une journée, il y avait des  
18 volumes de gaz naturel injectés au  
19 site Union Gas sans que des achats de  
20 gaz de réseau soient requis, ces  
21 volumes proviendraient donc d'un  
22 excédent de livraisons des clients en  
23 achat direct. Les volumes en achat  
24 direct présentés à la ligne 32, de la  
25 page 106, de la pièce B-0322, Gaz



1                                   Métro-19, Document 2 se répartissent  
2                                   en trois catégories, chacune d'elles  
3                                   étant valorisées à un taux différent,  
4                                   tel que présenté dans le tableau ci-  
5                                   dessous.

6                    Quand des injections sont faites à Union, le  
7                    Distributeur considère-il que toutes ces injections  
8                    originent du gaz de réseau?

9                    (10 h 28)

10           R. Non, on ne fait pas de distinction, est-ce que  
11            c'est du gaz de réseau, est-ce que c'est du gaz de  
12            la clientèle en achats directs, là. C'est... Je  
13            vous dirais, dans le « day-to-day », c'est parfois  
14            impossible à savoir.

15           Q. [69] Et est-ce que le Distributeur fait une  
16            ventilation quotidienne des injections entre le gaz  
17            de réseau, l'achat direct avec transfert et l'achat  
18            direct sans transfert?

19            LE PRÉSIDENT :

20            Maître Sigouin?

21            Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

22           R. Je veux juste vérifier, est-ce que la... O.K., ça  
23            va.

24            LE PRÉSIDENT :

25            Parfait. Merci, Maître Sigouin-Plasse. Maître

1 Cardinal?

2 Me AMÉLIE CARDINAL :

3 Oui.

4 Q. [70] Monsieur Morel, est-ce que vous voulez que je  
5 répète la question ou...?

6 M. FRÉDÉRIC MOREL :

7 R. Ah, bien oui.

8 Q. [71] Ça va avec vous? Donc, je vais répéter?

9 R. Ça va être frais à la mémoire de tout le monde.

10 Q. [72] Pas de problème. Donc, je vous demandais si  
11 Gaz Métro fait une ventilation quotidienne des  
12 injections entre le gaz de réseau, l'achat direct  
13 avec transfert et l'achat direct sans transfert?

14 R. Alors, au niveau du groupe Approvisionnements  
15 gaziers, la réponse est non. Au niveau du  
16 comptable, donc l'équipe du budget, ma  
17 compréhension, c'est que la répartition se fait sur  
18 une base mensuelle, puisqu'il y a des données  
19 qu'ils n'ont que sur une base mensuelle.

20 Ceci dit, je ne suis pas un spécialiste en  
21 comptabilité ou en budget, là, mais ma  
22 compréhension, c'est que l'exercice est fait sur  
23 une base mensuelle.

24 Q. [73] Et puis est-ce que c'est la même situation qui  
25 se produit pour les retraits?

1 R. Je crois que c'est la même situation pour  
2 l'ensemble de la gestion des inventaires.

3 Mme MARIE-STELLA DOWNS :

4 R. Peu importe les sites, hein, c'est l'inventaire  
5 globaux, les inventaires globaux qui sont détenus  
6 par Gaz Métro. Une portion appartient au client gaz  
7 réseau, une portion appartient au client d'achat  
8 direct avec ou sans transfert, puis à prix fixe.  
9 Donc, c'est les inventaires globaux de la  
10 compagnie.

11 Q. [74] Merci. Maintenant, mes prochaines questions  
12 vont être principalement adressées à monsieur  
13 Stephens. Donc, bonjour.

14 (10 h 31)

15 Je vais vous référer... Bonjour. Je vais vous  
16 référer, tout d'abord, à la pièce Gaz Métro-19,  
17 document 12, aux pages 12 et 13.

18 Mme MARIE-STELLA DOWNS :

19 R. Peut-être mentionner la question, parce que les  
20 documents ne sont pas nécessairement complets, là,  
21 alors...

22 Q. [75] Aucun problème. Aucun problème. Donc, en  
23 fait... Je vais attendre.

24 M. FRÉDÉRIC MOREL :

25 R. C'est bien la question 6.1 que...

1 Me AMÉLIE CARDINAL :

2 Q. [76] Exactement. Donc... Ça va?

3 Mr. JAMES M. STEPHENS:

4 A. I have it, thank you. Yes.

5 Q. [77] O.K. Parfait. Donc, la question 6.1 était :

6 Selon Sussex, la stratégie évoquée à  
7 la référence (i) pourrait-elle  
8 impliquer la revente de gaz naturel  
9 par Gaz Métro lors de certaines  
10 journées en mai ou juin pour éviter  
11 d'injecter à Union Gas?

12 Ce à quoi Sussex répondait :

13 It is the understanding of Sussex  
14 Economic Advisors ("Sussex") that the  
15 long term gas supply plan of Gaz Métro  
16 anticipates natural gas purchases in  
17 May and June to be spot purchases. As  
18 such, Gaz Métro would reduce (i.e.,  
19 avoid) certain spot gas purchases in  
20 order to avoid injections into the  
21 Union storage asset. Stated  
22 differently, the ability to reduce  
23 spot gas purchases would suggest that  
24 Gaz Métro would not be in the position  
25 of needing to re-sell natural gas.

1 Si on suppose que Gaz Métro se retrouve avec plus  
2 de gaz que requis au cours d'une journée de mai,  
3 alors en supposant que Gaz Métro ait des surplus,  
4 dans l'esprit de la stratégie d'injecter en fin de  
5 saison, Gaz Métro devrait-elle revendre ce surplus  
6 de gaz?

7 A. So, the understanding is that Gaz Métro would have  
8 spot purchases during those months, and so just  
9 reduce the volume of spot gas being purchased.

10 Q. [78] Mais si... Mais on fait une supposition. Dans  
11 le cas où, par exemple, Gaz Métro avait des  
12 surplus.

13 A. Yes?

14 Q. [79] Donc, Gaz Métro, si on comprend bien, elle  
15 devrait revendre le surplus de gaz?

16 A. So, the... If the surplus is under short-term spot  
17 contracts, then the surplus can be managed by  
18 avoiding that purchase. If the purchase is under  
19 long-term contracts or commitment, then it would  
20 need to be managed differently.

21 Q. [80] Si, par exemple, Gaz Métro ne peut pas réduire  
22 ses achats, est-ce qu'il devrait revendre le  
23 surplus?

24 A. So, if the assumption is that the gas is not on a  
25 spot purchase, so it can't be reduced, and so the

1 volume then needs to be either injected into  
2 storage, or resold. Or just brought to the  
3 distribution gate stations.

4 Q. [81] O.K. Je vous réfère à la pièce Gaz Métro-19,  
5 document 12. Donc, c'est le même document que tout  
6 à l'heure, à la page 12. En haut de la page, cette  
7 fois-ci, au premier bullet noir, où Sussex  
8 indique :

9 The daily and seasonal management of  
10 natural gas storage assets requires  
11 active management of not only the  
12 storage assets...

13 Et on va sauter un petit peu plus loin...

14 M. FRÉDÉRIC MOREL :

15 R. Un instant, je vous prie.

16 Q. [82] Oui.

17 Mr. JAMES M. STEPHENS:

18 A. Okay, thank you.

19 Q. [83] Okay? No problem. Et si on va plus bas, dans  
20 le même paragraphe, on peut lire :

21 For example, if the LDC has  
22 experienced a colder than normal  
23 winter and storage inventories are  
24 lower than planned, a revised  
25 purchasing plan may need to be

1 developed and implemented.

2 La Régie comprend que dans la perspective d'établir  
3 un nouveau plan d'entreposage en cours de saison  
4 pour s'ajuster à un hiver plus chaud ou plus froid,  
5 ou encore à une demande plus forte ou une demande  
6 plus faible, le Distributeur, dans sa gestion  
7 active, doit prendre en compte les contraintes  
8 opérationnelles des sites d'entreposage. Mais  
9 lorsque des choix économiques peuvent être faits,  
10 comme retirer maintenant et racheter plus tard, le  
11 Distributeur devrait-il se baser sur les futures en  
12 vigueur?

13 A. So, if I understand the question, and I may repeat  
14 it if that's okay.

15 Q. [84] Hum hum.

16 A. So, is the question that, should the LDC, when it's  
17 withdrawing natural gas, look at the cost to  
18 replace that gas in a later month?

19 Q. [85] I'm sorry, I didn't hear you, 'cause it's  
20 really low. The volume is really low.

21 A. So, is the question that, when an LDC is  
22 withdrawing natural gas, it should look at the cost  
23 of replacing that gas at a later month?

24 Q. [86] Yes.

25 A. So when we looked at the different Gaz Métro

1 storage strategies, we were really focussed on a  
2 seasonal perspective of the different approaches to  
3 natural gas storage management that should be  
4 considered. When you think of a replacement cost,  
5 the question would then be, is that a physical  
6 transaction, or is that gonna be a financial  
7 transaction? And if it's a physical transaction,  
8 what you're gonna do is you're gonna take away that  
9 available capacity later on. And so if it's a  
10 financial transaction, then you'd be running more  
11 of a financial book toss than your physical book.

12 So the question would be, in my mind, is  
13 what is the overall natural gas storage management  
14 practices, and is there a financial, or just  
15 physical book implication.

16 Q. [87] Monsieur Stephens, dans la mise en application  
17 de la stratégie de concentrer les retraits sur les  
18 mois d'hiver, soit de décembre à février, quelle  
19 stratégie peut utiliser le Distributeur, dans sa  
20 gestion de court terme, pour maximiser la valeur  
21 des retraits?

22 A. And so when we looked at the different storage  
23 management options, we did not consider any  
24 interruptible or short-term transactions. Our focus  
25 was really on what is the management opportunities



1 for the Gaz Métro customers. So if there is not any  
2 withdrawals happening during the beginning of the  
3 year, there won't be any available capacity to be  
4 released, or to be offset.

5 Q. [88] O.K. Monsieur Stephens, est-ce que... Est-ce  
6 qu'il y a beaucoup de LDC qui connaissent une  
7 demande maximale, donc une pointe en hiver, et qui  
8 retirent quarante pour cent (40 %) de leur capacité  
9 d'entreposage en octobre et en novembre?

10 A. So, for this analysis, we did not do any  
11 benchmarking of what LDC practices are. But it  
12 would be unique to that particular LDC, and if they  
13 had a certain... If storage was a certain part of  
14 their portfolio, that required them to do that kind  
15 of activity, or if that had been part of their past  
16 practices, that would be reasonable. I don't... We  
17 haven't, as I mentioned, done any sort of  
18 benchmarking in terms of whether or not other LDC's  
19 would withdraw that amount of volume during  
20 October, November, or not.

21 Q. [89] Merci, ça va compléter mes questions. Merci  
22 beaucoup aux membres du panel pour votre patience.

23 INTERROGÉS PAR M. GILLES BOULIANNE :

24 Q. [90] Une phrase qui m'a, Monsieur Morel, qui m'a...  
25 que j'aimerais bien que vous expliquiez davantage,

1           là, vous avez dit que comparer la stratégie du plan  
2           d'approvisionnement, de gestion de l'espace...  
3           surtout, vous avez vu notre problématique, là, le  
4           fait de confier à un tiers, ou permettre à un tiers  
5           de retirer, au mois d'octobre, novembre, alors  
6           qu'on va avoir besoin de ce gaz-là sûrement en... -  
7           là, sûrement, je peux faire attention - décembre,  
8           janvier, février, c'est, c'est... Ce n'est pas, en  
9           tout cas, ce n'est pas la recommandation de  
10          l'expert, monsieur Stephens.

11                        Vous avez dit aussi que...

12          M. FRÉDÉRIC MOREL :

13          R. Si je peux me permettre... Désolé de vous  
14          interrompre, mais...

15          Q. [91] Vas-y. Allez-y.

16          R. On ne permet pas à un tiers de retirer en octobre,  
17          novembre. Ce n'est pas le but d'un prêt d'espace du  
18          tout, du tout, du tout. Le retrait en octobre,  
19          novembre, c'est en fonction des besoins de la  
20          clientèle...

21          Q. [92] O.K.

22          R. ... et de la stratégie en place. Donc, est-ce que,  
23          s'il avait zéro valeur dans le marché, est-ce qu'on  
24          aurait quand même fait les retraits en fonction de  
25          la stratégie ancienne? Oui. Donc, le retrait n'est

1 pas lié à l'existence ou la non-existence d'un prêt  
2 d'espace.

3 (10 h 43)

4 Q. [93] En tout cas, j'espère que vous avez compris,  
5 la problématique, je comprends qu'on est seul ici,  
6 la Régie, qui a soulevé cette problématique-là,  
7 c'est-à-dire tout le questionnement qu'on a sur le  
8 fait de vider Union, votre stratégie, en octobre,  
9 novembre, en début d'année, affecte les  
10 possibilités d'utiliser ce stockage-là en période  
11 de pointe, de grande consommation, c'est-à-dire en  
12 décembre, janvier et février. Ça, vous avez compris  
13 ça cette problématique?

14 M. FRÉDÉRIC MOREL :

15 R. Oui, bien, je comprends la problématique, mais la  
16 stratégie proposée par Gaz Métro suite à... c'est  
17 de changer cette approche-là. D'accord.

18 Q. [94] Je comprends que la prochaine stratégie, vous  
19 allez faire autrement que ce que vous faites depuis  
20 deux mille huit (2008).

21 R. Tout à fait.

22 Q. [95] Mais ce n'était pas...

23 R. Ceci dit, la stratégie de Gaz Métro, ce n'est pas  
24 uniquement les retraits d'Union, c'est, Sophie l'a  
25 répété, le fameux gâteau de mariage qu'on montait,

1 qu'on a commencé à réduire les capacités de  
2 stockage pour y suppléer des achats à Dawn. Bien,  
3 en suppléant des achats à Dawn, il y a des strates  
4 d'achats qu'on achetait, ce n'est pas acheté  
5 uniformément, on en achète spécifiquement pour la  
6 période de l'hiver, pour certains mois spécifiques,  
7 et on monte comme ça les outils. Donc, quand on  
8 fait des stratégies de retrait, on sait qu'on a  
9 déjà des achats faits à l'avance. Donc, on va avoir  
10 ce gaz-là de disponible pour répondre à la demande  
11 de la clientèle quand ces mois-là vont se produire.  
12 Parce que ces achats-là sont déjà effectués.

13           Donc, la stratégie ne se regarde pas en  
14 isolement seulement le retrait. C'est le retrait  
15 plus l'ensemble des outils qui sont mis en place  
16 pour répondre. Si je retirais totalement mon  
17 stockage dans les deux, trois premiers mois, c'est  
18 clair que je ne finirais pas l'hiver. Mais on a  
19 réussi à passer à travers l'hiver. Pourquoi? Parce  
20 qu'on avait des achats qui rentraient en ligne de  
21 compte. Et on prend également en considération le  
22 fait qu'on perd de la DV, on perd de la capacité de  
23 retrait une fois que le stockage atteint un certain  
24 niveau. Tout ça est pris en considération dans le  
25 plan d'appro.

1 Q. [96] C'est pour ça que vous dites qu'il ne faut pas  
2 regarder cette stratégie-là juste à un moment,  
3 prendre une photo à un moment, mais vraiment la  
4 regarder au bout d'une année?

5 R. Deux points. Premier point, quand je dis qu'il ne  
6 faut pas la regarder isolément, il ne faut pas  
7 focuser uniquement sur des retraits d'Union. C'est  
8 l'ensemble du plan d'appro. Est-ce que,  
9 effectivement, il faut regarder l'ensemble de ce  
10 qui se passe dans une année? Également. Et je vous  
11 dirais que, pour évaluer, est-ce que c'était une  
12 bonne ou une mauvaise façon de faire? Il faut  
13 regarder également l'ensemble de l'historique. On a  
14 eu des années que fonctionner comme on a fonctionné  
15 était payant pour la clientèle. Et les réponses et  
16 le dossier, c'est ce qu'ils démontrent. Oui, il y a  
17 un... on dénote une tendance et un gain à  
18 fonctionner.

19 Maintenant, comme, à prendre, privilégier  
20 l'approche qui a été mise de l'avant par monsieur  
21 Stephens, et je crois que son rapport l'indique  
22 également, et ça a été je crois même cité dans les  
23 questions, c'est des plans qui doivent s'adapter en  
24 fonction de la réalité. Le commentaire que j'ai  
25 fait, c'est qu'on est en train de vivre une

1 situation très, très particulière, que la stratégie  
2 de retrait que vous aviez au dossier, la vraie vie,  
3 ça a été différent.

4 Et, là, on compare des prix de vraie vie  
5 avec une stratégie théorique. On est vraiment dans  
6 les pommes, les oranges puis les bananes. Donc, le  
7 but de Gaz Métro, est-ce qu'on souhaite diminuer  
8 les coûts de la clientèle? Oui. Est-ce qu'on a pris  
9 des actions cet hiver face à ce qu'on a vu pour  
10 essayer, justement, de diminuer autant que  
11 possible? Oui. Est-ce que Gaz Métro contrôle le  
12 marché? Aucunement.

13 Et je dois commencer l'année avec les  
14 outils que j'ai. Et à l'intérieur de cette année-  
15 là, on opère dans le but de minimiser autant que  
16 possible. C'est certain que si on se met a  
17 posteriori, c'est clair que j'aurais fait des  
18 actions différentes maintenant que j'ai  
19 l'information. Mais en même temps, je dois me  
20 questionner, est-ce que je suis le seul qui a ce  
21 pouvoir surnaturel de connaître l'avenir ou  
22 l'ensemble du marché l'avait également? Parce que  
23 les prix auraient été complètement différents  
24 également si tout le monde savait exactement la  
25 température et l'hiver qu'on allait avoir.

1 L'exemple que je vous donnais encore pour  
2 les prêts d'espace, quand, nous, on a libéré de  
3 l'espace de stockage, il n'y a pas une contrepartie  
4 qui a voulu dire : Bien, moi, je vais aller  
5 l'occuper parce que si tu peux me redonner le gaz,  
6 tu retires, donc toi tu as un espace que tu  
7 libères; si, moi, je peux mettre du gaz à ta place  
8 et le reprendre un mois plus tard, je vais faire de  
9 l'argent. Il n'y a personne qui l'a fait cette  
10 année. Il n'y a personne qui a vu cet hiver-là  
11 venir.

12 Q. [97] Oui, c'était ma prochaine question.  
13 Effectivement, qu'est-ce qui s'est passé? Il me  
14 semble que j'ai les chiffres, des tableaux. J'ai  
15 posé des questions aux analystes. J'ai dit : Les  
16 chiffres, où est-ce que vous arrivez à une  
17 comparaison de deux scénarios avec neuf point cinq  
18 millions (9,5 M\$) d'écart, ça porte sur quelle  
19 année? Mais je pense que ça porte sur le présent  
20 hiver. Vous me dites qu'il n'y a pas eu de... il  
21 n'y a pas de prêts d'espace en octobre et novembre?  
22 Excusez! Il n'y a pas eu de libération d'espace par  
23 Gaz Métro?

24 (10 h 49)

25 R. Non, je ne dis pas qu'il n'y a pas eu de libération

1 d'espace, je dis que l'espace qui a été libéré n'a  
2 pas été optimisé par des contreparties, parce  
3 qu'ils ne voyaient pas de valeurs. Une contrepartie  
4 qui va dire : oui, je veux tenter d'optimiser  
5 l'espace que tu libères, c'est parce qu'il voit un  
6 différentiel de valeur dans le marché entre la  
7 valeur du gaz aujourd'hui et le gaz que je pourrai  
8 lui redonner peut-être dans un mois ou dans deux  
9 mois, tout dépendamment comment il structure la  
10 transaction. Il ne voyait pas ce gain-là. Il  
11 n'anticipait pas que les prix dans le futur  
12 allaient être supérieurs au prix qu'il voyait  
13 maintenant, ou pas de façon significative qui  
14 rentabilisait le coût des gaz en inventaire, de  
15 payer des frais d'injection et de retrait.

16 Donc est-ce qu'il y a eu de libération  
17 d'espace? Il y a eu de la libération d'espace. Il y  
18 a toujours de la libération d'espace. Même dans une  
19 stratégie où on va tenter de maximiser... de garder  
20 l'inventaire plein plus tard dans la saison, dans  
21 l'opérationnalité de la chose c'est possible qu'on  
22 doit demander un retrait ou qu'on va faire de  
23 l'injection. Donc on a besoin quand même d'avoir un  
24 certain poumon opérationnel parce que ça bouge en  
25 cours de journée.



1                   Donc est-ce que cet hiver il y a eu des  
2                   retraits? Oui, il y a eu des retraits. Est-ce que  
3                   les pourcentages que vous avez, théoriques, là, de  
4                   retrait, quand est-ce que j'ai pris l'inventaire si  
5                   c'est la réalité? Non.

6           Q. [98] Puis je ne veux pas qu'on me répète toute la  
7           stratégie, mais j'ai bien compris qu'il n'y a pas  
8           néces... j'ai bien compris - puis vous allez me le  
9           confirmer - qu'il n'y a pas de lien entre... Parce  
10           qu'on a vu les dernières questions sur  
11           l'utilisation de PDL, on a vu les dernières  
12           questions sur l'usine de LSR, il n'y a pas de lien  
13           avec la libération d'espace, là. Par... chez Union.  
14           Et l'utilisation en cours d'année de ces sites-là.  
15           De ces capacités, de ce stockage.

16           R. Quand vous dites qu'il n'y pas de... Il n'y a aucun  
17           impact des prêts d'espace sur l'utilisation de nos  
18           autres sites. Donc au niveau vraiment l'item, là,  
19           optimisation prêts d'espace, non. Est-ce que, si on  
20           n'avait fait aucun retrait de chez Union, est-ce  
21           qu'il y aurait eu un impact chez PDL? Il aurait  
22           fallu qu'on maintienne PDL, ça aurait peut-être été  
23           un achat à ce moment-là qui aurait été utilisé dans  
24           le portefeuille global de Gaz Métro. Donc l'achat  
25           qui aurait été fait, si on devait comptabiliser

1           individuellement - je ne pense pas qu'ils peuvent,  
2           mais... - mais si les comptables avaient dû  
3           comptabiliser individuellement quel type de gaz se  
4           retrouve en entreposage, il y aurait peut-être eu  
5           un peu plus d'achats dans ce qui aurait été injecté  
6           à Pointe-du-Lac.

7                         Mais la gestion de Pointe-du-Lac,  
8           opérationnelle, aurait été la même. On a besoin de  
9           le tenir plein pour avoir la pleine capacité de  
10          retrait pour faire face à la prochaine vague de  
11          froid. Donc dès qu'on a une capacité, une baisse de  
12          la consommation en franchise, on va aller remplir  
13          Pointe-du-Lac.

14        Q. [99] Ça me va, Maître Turgeon. Merci, Monsieur  
15        Morel.

16        LE PRÉSIDENT :

17        Maître Sigouin-Plasse, nous n'aurons pas d'autres  
18        questions. Est-ce que vous, vous avez des questions  
19        en réinterrogatoire?

20        Me VINCENT REGNAULT :

21        Ça fait... ça complète, Monsieur le Président. Donc  
22        je comprends qu'on peut libérer monsieur Stephens.

23        LE PRÉSIDENT :

24        Oui, écoutez, avant de libérer les témoins je vais  
25        juste rappeler à maître... à maître Morel que nous

1           sommes le dix-neuf (19) juin, la St-Joseph et dans  
2           deux jours c'est... Mars, la St-Joseph, excusez-  
3           moi, je ne voulais pas vous surprendre à ce point,  
4           et que le vingt-et-un (21) c'est le printemps.  
5           Alors théoriquement notre hiver va être terminé.  
6           J'ai bien dit théoriquement, c'est un modèle  
7           théorique.

8           M. FRÉDÉRIC MOREL :

9           J'aimerais que vous l'indiquiez à mère nature, elle  
10          n'a pas l'air à être au courant.

11          LE PRÉSIDENT :

12          Alors dans une autre vie, j'ai bien essayé de  
13          l'influencer, mais ça a donné peu de résultats.  
14          Alors merci de votre présence à tous les trois, je  
15          libère donc monsieur Stephens, merci d'avoir  
16          participé. Maître Morel, je vous libère et je garde  
17          par contre madame Downs avec nous pour le prochain  
18          panel. Il est onze heures moins cinq, nous a...

19          Maître Sigouin-Plasse?

20          Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

21          Je crois qu'on peut libérer également monsieur  
22          Morel. Excusez-moi, j'ai mal entendu, je suis  
23          désolé.

24          LE PRÉSIDENT :

25          Oui, si vous voulez que je le garde, je peux aussi

1 le garder. C'est pour vous. Mais je pense que lui  
2 il a peut-être autre chose à faire. Alors écoutez,  
3 il est onze heures moins cinq, nous allons revenir  
4 à onze heures quinze (11 h 15) pour la reprise avec  
5 le panel... avec le prochain panel, qui est le  
6 panel 4. Nous revenons à onze heures et quart (11 h  
7 15), Maître Sarault.

8

9 PAUSE

10

11 (11 h 17)

12 LE PRÉSIDENT :

13 Bonjour, Maître Regnault, on est prêts à reprendre.

14 Donc, on est au panel 4?

15 Me VINCENT REGNAULT :

16 Effectivement.

17 LE PRÉSIDENT :

18 Et on le fait avec vous?

19 Me VINCENT REGNAULT :

20 Effectivement. C'est moi qui vais reprendre la  
21 parole pour le restant de la journée avec le panel  
22 4 et les deux panels au sujet du coût de service,  
23 pour ensuite recéder la parole à mon collègue  
24 Sigouin-Plasse demain. Donc, on peut débiter sans  
25 plus tarder si vous n'avez pas d'objection, avec

1 l'assermentation des témoins, s'il vous plaît,  
2 Madame la greffière.

3

4 PREUVE DE GM - PANEL 4 : OUTIL DE MAINTIEN ET  
5 INCITATIF À LA PERFORMANCE RELIÉ AUX  
6 APPROVISIONNEMENTS GAZIERS

7

8 L'AN DEUX MILLE QUATORZE (2014), ce dix-neuvième  
9 (19e) jour du mois de mars a comparu :

10

11 CAROLINE PROVENCHER, chef de service, budget et  
12 contrôle chez Gaz Métro, 1717, du Havre, Montréal  
13 (Québec);

14

15 DAVE RHÉAUME, économiste, 1717, du Havre, Montréal  
16 (Québec);

17

18 SYLVAIN TREMBLAY, comptable CPA, 1717, du Havre,  
19 Montréal (Québec);

20

21 LESQUELS, après avoir fait une affirmation  
22 solennelle, déposent et disent ce qui suit :

23

24 INTERROGÉS PAR Me VINCENT REGNAULT :

25 Merci, Madame la greffière. Très rapidement, au

1 niveau des CV, vous allez retrouver les curriculum  
2 vitae de madame Downs, de monsieur Rhéaume et de  
3 monsieur Tremblay aux pages 12, 25 et 30 de la  
4 pièce Gaz Métro 2, document 21. Ce sont des  
5 documents qui ont déjà été déposés, produits au  
6 dossier de la Régie lors des audiences précédentes.  
7 Il reste celui de madame Provencher que l'on  
8 retrouve à la page 24.

9 Q. [100] Madame Provencher, vous en avez pris  
10 connaissance?

11 Mme CAROLINE PROVENCHER :

12 R. Oui.

13 Q. [101] Avez-vous des corrections à y apporter?

14 R. Non.

15 Q. [102] Donc, je vais produire le document. Si on  
16 passe maintenant aux pièces principales, vous en  
17 avez deux. Dans un premier temps, la Gaz Métro 2,  
18 document 59, la pièce B-396, qui constitue la  
19 réponse de Gaz Métro à la demande de la Régie de  
20 l'Énergie dans sa plus récente décision, eu égard à  
21 l'évaluation du coût de l'outil de maintien de la  
22 fiabilité. Également, la pièce GM-13, document 3,  
23 qui concerne l'incitatif à la performance au niveau  
24 du plan d'approvisionnement. Et enfin, dans un  
25 second temps, les diverses réponses aux demandes de

1 renseignements, pièce Gaz Métro 19, document 3,  
2 pièce B-371, qui est la demande de renseignements  
3 de l'ACIG, la question-réponse 8. Également, la  
4 pièce Gaz Métro 19, document 4, cote Régie B-327,  
5 DDR de la FCEI, questions-réponses 1, 2 et 19. Et  
6 enfin, la Gaz Métro 19, document 12, pièce B-387,  
7 et qui constitue la DDR numéro 14 de la Régie, la  
8 question-réponse numéro 8. Il y a également une  
9 présentation que nous avons remise à madame la  
10 greffière pour distribution, qui porte la cote Gaz  
11 Métro 13, document 4. Et si je ne me méprends pas,  
12 ce sera B-401. Je m'améliore. B-401.

13

14 B-0401 : Présentation

15

16 Me VINCENT REGNAULT :

17 Q. [103] Mesdames, Messieurs du panel, s'agit-il donc  
18 de documents... avez-vous des corrections à  
19 apporter à ces documents?

20 Mme CAROLINE PROVENCHER :

21 R. Non.

22 M. SYLVAIN TREMBLAY :

23 R. Non.

24 M. DAVE RHÉAUME :

25 R. Non.

1 Mme MARIE-STELLA DOWNS :

2 R. Moi oui.

3 Q. [104] Bon. Allez-y, Madame Downs.

4 R. Alors, c'est donc à la pièce Gaz Métro 19, document  
5 4, qui est la pièce B-0327, à la page 63. C'est une  
6 correction de chiffre, à la dernière ligne. On  
7 parlait de réduction des capacités d'entreposage de  
8 cinquante-neuf (59) 10(6) m(3). On aurait dû lire  
9 cinq cent quatre-vingt-dix-huit (598) 10(6) m(3).  
10 C'est tout.

11 Q. [105] Parfait. Donc, il s'agit évidemment de la  
12 preuve... de documents qui ont été préparés par  
13 vous ou sous votre supervision?

14 Mme CAROLINE PROVENCHER :

15 R. Oui.

16 Mme MARIE-STELLA DOWNS :

17 R. Oui.

18 M. DAVE RHÉAUME :

19 R. Oui.

20 M. SYLVAIN TREMBLAY :

21 R. Oui.

22 Q. [106] Et qui constituent l'entièreté de votre  
23 témoignage écrit dans le cadre de la présente  
24 audience?

25 Mme CAROLINE PROVENCHER :



1 R. Oui.

2 Mme MARIE-STELLA DOWNS :

3 R. Oui.

4 M. DAVE RHÉAUME :

5 R. Oui.

6 M. SYLVAIN TREMBLAY :

7 R. Oui.

8 Q. [107] Excellent. Alors, ces formalités étant  
9 faites, je vais les produire au dossier de la  
10 Régie, puis les témoins ont une courte  
11 présentation. Ils seront évidemment par la suite  
12 disponibles pour répondre aux questions des  
13 intervenants ou de la Régie.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Merci, Maître Regnault.

16 Me VINCENT REGNAULT :

17 Merci à vous.

18 Mme MARIE-STELLA DOWNS :

19 R. Alors, rebonjour. La présentation sera  
20 effectivement très courte. Elle a comme objectif de  
21 fournir un complément d'information et des  
22 commentaires sur les deux sujets, d'outils de  
23 maintien et d'incitatifs à la performance reliée  
24 aux approvisionnements gaziers.

25 (11 h 24)

1           Alors si on commence par l'incitatif à la  
2           performance ou les transactions financières et  
3           transactions spéciales d'achat, pour les années  
4           deux mille quatorze (2014) et deux mille quinze  
5           (2015) : ici, il s'agit d'un complément  
6           d'information que l'on a fourni, à la réponse que  
7           l'on a fournie à la Régie dans la demande de  
8           renseignements numéro 11, la réponse 42.1 qui  
9           demandait s'il ne serait pas préférable d'attendre  
10          la décision de l'ONÉ relativement à l'entente  
11          convenue avec TCPL avant d'établir la bonification.  
12          Et Gaz Métro avait mentionné qu'elle ne voyait pas  
13          la nécessité d'attendre.

14                    Ce qu'on veut fournir comme information  
15          c'est l'évaluation de quelle serait la bonification  
16          additionnelle si on avait les prix, si l'ONÉ  
17          acceptait et donc que les tarifs de TCPL proposés  
18          au premier (1<sup>e</sup>) janvier deux mille quinze (2015)<sup>r</sup>  
19          s'appliquaient. Donc on a intégré un petit calcul  
20          qui suit la méthode présentée en preuve et ce qu'on  
21          peut voir c'est que, oui, ça générerait des  
22          économies additionnelles de un virgule trois ...  
23          virgule quatre million de dollars (1,4 M\$) et donc  
24          à une bonification de dix pour cent (10 %), ça  
25          représente cent trente neuf mille dollars

1 (139 000 \$) comparativement au quatre point huit  
2 millions (4,8 M) que nous avons déposé  
3 initialement.

4 Juste pour compléter, ce qu'il faut  
5 comprendre c'est qu'il y a des transactions qui  
6 sont effectivement à prix fixe donc ça fait une  
7 variation automatique, une augmentation avec  
8 l'augmentation des tarifs de TCPL, une augmentation  
9 des économies.

10 Par contre, il y a aussi des transactions  
11 qui sont rattachées aux tarifs de TCPL, à titre  
12 d'indice, et donc, à ce moment-là, la variation  
13 peut être différente. Donc, on voulait vous fournir  
14 l'information de ce que ça représentait si l'ONÉ  
15 approuvait l'entente. Je vais maintenant passer la  
16 parole à monsieur Rhéaume pour le complément  
17 d'information.

18 M. DAVE RHÉAUME :

19 Bonjour. Le deuxième sujet c'est par rapport au  
20 suivi de l'outil de maintien de la fiabilité.  
21 D'abord, c'est des informations que vous  
22 retrouverez dans la pièce Gaz Métro-2, Document 59  
23 qui a été déposé lundi. L'objectif de le présenter  
24 ici c'est de réitérer que la plan  
25 d'approvisionnement optimal ne nécessite pas

1 toujours de vider l'usine LSR. En deux mille  
2 quatorze (2014), l'objectif du graphique c'est de  
3 représenter qu'il y a suffisamment d'inventaire à  
4 la fin de l'hiver pour répondre à la demande qui  
5 est prévue mais aussi pour le client GNL donc il  
6 n'y a pas d'outil de maintien de la fiabilité qui  
7 est nécessaire. On constate que, même en situation  
8 d'hiver extrême, il reste du GNL dans les  
9 réservoirs d'après le plan d'approvisionnement.

10 Le deuxième élément qu'on voulait réitérer  
11 c'est le fait que si on va modifier la méthodologie  
12 actuelle pour déterminer l'outil de maintien de la  
13 fiabilité, il faudrait aussi tenir compte que le  
14 client GNL, lui aussi, aurait pu modifier son  
15 modèle d'affaire. La représentation qu'on fait ici  
16 c'est que si le client GNL avait été informé  
17 plusieurs années à l'avance que la méthodologie,  
18 par exemple, pour fixer l'outil de maintien de la  
19 fiabilité était différente de celle qui a été  
20 établie par la Régie et qu'on allait lui faire  
21 payer un outil de remplacement, et non pas un outil  
22 de maintien de la fiabilité, le client GNL pourrait  
23 avoir décidé de simplement liquéfier durant l'hiver  
24 pour réduire la quantité de... Donc plus de  
25 liquéfaction durant l'hiver, moins d'utilisation de

1 l'outil d'entreposage.

2 Ce qu'on a fait, c'est un scénario  
3 alternatif basé sur une réservation de la capacité  
4 d'entreposage équivalente à seulement deux semaines  
5 de vente donc le client GNL aurait dû liquéfier en  
6 hiver puis ce qu'on constate, c'est que dans ce  
7 scénario-là aussi, malgré, même si on suppose que  
8 la Régie avait demandé à Gaz Métro de revendre les  
9 outils d'approvisionnement associés à la pointe  
10 plus élevée en deux mille quatorze (2014), donc  
11 même si on avait dû revendre ces outils-là mais que  
12 le client, lui, de fait même avait changé son  
13 modèle d'affaire et avait décidé de liquéfier, il  
14 n'aurait pas eu d'outil de maintien de la  
15 fiabilité.

16 LE PRÉSIDENT :

17 Alors le panel est prêt à être contre-interrogé, si  
18 j'ai bien compris. Merci. Maître Sarault?

19 Me GUY SARAULT :

20 Pas de questions.

21 LE PRÉSIDENT :

22 Merci. Maître Turmel? Oui? Alors prenez le temps.

23 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

24 Bonjour aux membres du banc. André Turmel pour la  
25 FCEI. Bonjour aux témoins, aux membres du panel.

1 (11 h 30)

2 M. DAVE RHÉAUME :

3 Bonjour.

4 Q. [108] Alors donc quelques questions ce matin sur ce  
5 panel 4 relativement aux outils de maintien tels  
6 que discuté dans les dernières minutes par monsieur  
7 Rhéaume. Alors je vous invite, dans un premier  
8 temps, à prendre la pièce qui a été déposée en  
9 début de semaine, B-0397 ou GM-2, Document 59 dans  
10 le langage bilingue que l'on connaît. À la page 6,  
11 alors vous avez, Monsieur Rhéaume... je dis  
12 monsieur Rhéaume, il y a peut-être quelqu'un  
13 d'autre. Mais il y a une explication donc de ce qui  
14 s'est passé pour deux mille quatorze (2014). Et  
15 j'en suis donc aux lignes 16 et suivantes. Vous  
16 dites :

17 Au sortir de l'hiver...

18 je cite le texte,

19 ... on peut douter que la clientèle de  
20 Gaz Métro aurait pu se passer d'une  
21 capacité de transport ayant permis  
22 d'acheminer près de sept petajoules de  
23 gaz aux territoires de Gaz Métro  
24 durant la période hivernale, faire  
25 supporter aux clients GNL une portion

1 des coûts d'un outil qui avait été a  
2 priori considéré comme nécessaire et  
3 utile à la desserte des clients  
4 réglementés, et qui l'a d'ailleurs  
5 été, constituerait clairement un cas  
6 qui contreviendrait au traitement  
7 réglementaire actuellement en place et  
8 établi par la Régie.

9 Fin de citation. Alors, ma première question :  
10 J'aimerais savoir sur quelle base vous affirmez que  
11 cet outil a été considéré pour une cause utile et  
12 nécessaire par la Régie?

13 M. DAVE RHÉAUME :

14 R. Sur quelle base? En fait, vous me direz si ça  
15 suffit. Je pense que c'est ce qui a été exprimé  
16 très clairement hier par madame Brochu à l'effet  
17 qu'on vient de vivre un hiver très difficile, que  
18 ça a coûté cher d'approvisionner les différents  
19 clients en Amérique du Nord en gaz naturel, puis  
20 que les conséquences, si on n'avait pas eu ces  
21 capacités-là, auraient été... là, je ne me souviens  
22 plus soit d'utiliser le mot « désastreuses » ou  
23 « catastrophiques ». Mais c'est l'un des deux, je  
24 pense.

25 Je pense que monsieur Morel, maître Morel

1 vient aussi d'en donner un bon avant-goût à quel  
2 point l'hiver qu'on vient de vivre a été  
3 particulièrement ardu, particulièrement difficile.  
4 Donc, si on était rentré dans l'hiver avec encore  
5 pour sept petajoules de moins de capacité, bien,  
6 c'est ça de plus qu'il aurait fallu trouver, parce  
7 que, clairement, on n'était pas assis sur des  
8 excédents.

9 Q. [109] Mais donc, quand vous dites, la Régie a  
10 considéré le tout utile et nécessaire, ou  
11 nécessaire et utile, pardon, moi, je comprends,  
12 puis je fais quelques affirmations, puis vous me  
13 corrigerez, juste bien... de manière générale, la  
14 Régie a reconnu que, bon, les coûts étaient dans le  
15 coût de service, mais elle a traité un peu comme...  
16 que ça devait être considéré comme du transport,  
17 donc un peu comme des coûts échoués, si je  
18 comprends, contrairement à ce qu'elle aurait fait  
19 habituellement où elle aurait fonctionnalisé  
20 vers...

21 R. Je m'excuse. Dans ce cas-là, j'ai donc mal compris  
22 votre question.

23 Q. [110] Excusez-moi!

24 R. Lorsqu'on dit que les outils ont été a priori, ce  
25 qu'on veut dire donc, l'a priori est considérée



1           comme nécessaire et utile, c'est de dire, dans le  
2           cadre du plan d'approvisionnement qui a été déposé.  
3           On dépose le plan d'approvisionnement. Il y a des  
4           outils qui ont été contractés pour répondre aux  
5           besoins de la clientèle réglementée uniquement. Et  
6           la Régie nous a autorisé, dans le cadre du plan  
7           d'approvisionnement deux mille quatorze (2014), à  
8           conserver ces outils-là. Donc, là, on a dit comme  
9           nécessaire et utile à la desserte. Donc,  
10          évidemment, elle nous a autorisé à rentrer dans  
11          l'hiver avec ces outils-là pour répondre à la  
12          demande de la clientèle réglementée.

13        Q. [111] Par le chemin de traverse, je dirais, par un  
14          chemin inhabituel, est-ce qu'on s'entend? Est-ce  
15          que c'est correct de...

16        R. Juste un instant s'il vous plaît.

17        Q. [112] Oui.

18        R. En effet, il y a eu des chemins inhabituels en ce  
19          qui a trait à la fonctionnalisation. Mais les  
20          outils d'approvisionnement comme tels étaient  
21          autorisés. Donc...

22        Q. [113] D'accord. Toujours dans le même document, je  
23          vous demanderais cette fois-ci d'aller à la page  
24          10, 10 et 11 dans les faits, un peu plus loin.  
25          Pardon. C'est fin de la page 9, au début de la page

1 10 où vous présentez, je comprends, un scénario  
2 alternatif. Vous avez fait allusion ce matin.

3 Selon un choix qui serait différent du  
4 client GNL.

5 Et vous dites en haut de la page 10, du scénario  
6 que vous venez de décrire, que vous décrivez, vous  
7 dites :

8 Sous un tel scénario, le client GNL  
9 aurait choisi d'être au service  
10 continu et la capacité réservée aurait  
11 été de 561 000 10(3) m(3).

12 C'est millions, ça, sauf erreur.

13 R. Milliers. Milliers de mètres cubes.

14 Q. [114] Mètres cubes. D'accord. Et, là, vous avez  
15 fait une évaluation de l'outil de maintien qui  
16 aurait été la suivante : tel qu'exprimée. Alors,  
17 quand vous faites cette affirmation-là, est-ce que  
18 je comprends que le scénario qui est présenté, que  
19 vous analysez, fait partie de l'ensemble de  
20 scénarios possibles pour lesquels le client GNL,  
21 que cette approche avait été la plus économique  
22 pour le client GNL? C'est-tu l'approche que vous  
23 avez prise?

24 R. L'objectif... Vous me direz si je ne réponds pas à  
25 votre question.

1 Q. [115] Oui, oui.

2 R. Mais je pense que c'est l'idée de votre question.

3 On a fait un scénario alternatif parce que ce  
4 scénario-là est basé sur deux hypothèses qui ne se  
5 sont pas réalisées cette année. C'est-à-dire, bien,  
6 deux changements par rapport à la réalité des  
7 choses lorsqu'on est rentré dans l'hiver.

8 Premièrement, ça laisse à supposer qu'on modifie la  
9 méthode d'établissement de l'outil de maintien  
10 telle qu'elle l'a toujours été appliquée jusqu'ici.

11 Donc, si la Régie décidait de modifier la  
12 méthode d'application de l'outil de maintien et  
13 qu'en plus, la Régie nous avait dit en début  
14 d'hiver de revendre des outils pour qu'on rentre  
15 dans l'hiver avec moins d'outils  
16 d'approvisionnement -donc c'est important comme  
17 précision- si ces deux événements-là s'étaient  
18 passés différemment de la réalité, alors le client  
19 GNL, lui aussi, si on retourne dans le passé,  
20 aurait pu modifier la façon dont il contractait de  
21 la... qu'il voulait prendre de la capacité  
22 d'entreposage pour optimiser lui aussi son modèle  
23 d'affaires.

24 (11 h 35)

25

1 M. DAVE RHÉAUME :

2 Il aurait pu décider dans ce cas-là, s'il avait su  
3 ça, de dire : je vais liquéfier à la place de  
4 réserver des capacités d'entreposage parce que la  
5 méthode pour déterminer le prix des capacités  
6 d'entreposage vient de changer et me coûte  
7 soudainement un coût, alors que ça devrait être un  
8 coût nul.

9 Me ANDRÉ TURMEL :

10 Q. [116] O.K. Je comprends ce que vous me dites. Je  
11 m'assure de comprendre ce que vous me dites et vous  
12 êtes sûr de comprendre ce que je vous pose comme  
13 question, alors on est en terrain réciproque. Mais  
14 bien m'assurer, donc votre scénario repose sur deux  
15 hypothèses, mais qui ne sont pas nécessairement les  
16 plus économiques pour les clients GNL. Vous n'avez  
17 pas fait... Est-ce que j'ai mal compris?

18 R. Bien il y a trois hypothèses. Donc deux hypothèses  
19 de changement de la part, disons, du régulateur...

20 Q. [117] Oui.

21 R. Et un changement de la part du client. Mais on n'a  
22 pas testé à savoir si, forcément, c'était la  
23 méthode la plus économique. Ça paraît plus  
24 économique parce qu'évidemment il se sauve un coût,  
25 mais il augmente un coût de liquéfaction, donc...

1 Mais on n'a pas une analyse précise de : est-ce que  
2 ça aurait été plus économique ou non?

3 Q. [118] O.K. Vous répondez à ma question suivante qui  
4 était : avez-vous procédé à une analyse supportant  
5 ce dernier choix?

6 M. SYLVAIN TREMBLAY :

7 R. En fait, je voudrais peut-être rajouter que pour  
8 faire l'analyse, il faudrait connaître quel est le  
9 coût de l'outil de maintien, qui est le coût qu'on  
10 essaie d'établir dans cette preuve. Donc sans coût  
11 d'outil de maintien, c'est difficile pour le client  
12 GNL d'établir son analyse économique, à savoir si  
13 c'est plus rentable pour lui d'assumer des coûts  
14 additionnels ou de payer l'outil de maintien. Donc  
15 dans l'exercice c'était pas possible de le faire.

16 Q. [119] D'accord. Je comprends, merci. Je vous  
17 demanderais cette fois-ci de, toujours en gardant  
18 la pièce GM-2, Document 59 à côté de vous, cette  
19 fois-ci de prendre GM-11, Document 25, B-150. B-  
20 150. Donc GM-11, Document 25, page 10 de 10. C'est  
21 un tableau. C'est les coûts projetés de  
22 l'utilisation de l'usine LSR à la cause tarifaire  
23 deux mille quatorze (2014). Vous me dites quand  
24 vous y êtes.

25 Mme MARIE-STELLA DOWNS :

1 R. Quelle page?

2 Q. [120] C'est la dernière page de 10. 10 de 10. Il y  
3 a un tableau, c'est le petit tableau du haut ou le  
4 carré du haut, je dirais, là. On décrit, dans ce  
5 tableau du haut à la ligne 9, donc dans les données  
6 sur les capacités, à la ligne 9 on y indique le  
7 client GNL et on y indique que la quantité annuelle  
8 de demande liquéfiée pour les clients GNL serait  
9 donc ici de quinze mille (15 000)... quinze  
10 millions huit cent cinquante-sept mille mètres  
11 cubes (15 857 000 m<sup>3</sup>). Est-ce que vous voyez ça  
12 comme moi, Madame Downs ou Madame Provencher?

13 Mme MARIE-STELLA DOWNS :

14 R. Oui.

15 Q. [121] O.K. Et si les calculs de notre économiste  
16 sont bons, si on divise trois cent soixante  
17 (360)... le tout par trois cent soixante-cinq (365)  
18 jours, je vous suggère qu'on arriverait, sur une  
19 moyenne quotidienne de quarante-deux mille sept  
20 cent quatre mètres cubes (42 704 m<sup>3</sup>) par jour. Est-  
21 ce que ça vous apparaît raisonnable un tel calcul?  
22 C'est bien d'avoir sa calculatrice pas loin,  
23 effectivement.

24 Mme CAROLINE PROVENCHER :

25 R. On arrive à quarante-trois point quarante-quatre

1 (43,44).

2 Q. [122] Pas de chicane, on va s'entendre sur le  
3 montant. O.K. Alors... alors une fois qu'on a  
4 convenu de ce montant ou cette quantité  
5 quotidienne, ma question maintenant c'est : comment  
6 vous avez fait pour, si on revient dans la preuve,  
7 dans le document déposé lundi, GM-2, 59, en haut de  
8 page 10, vous nous parlez d'une capacité de cinq  
9 cent soixante-et-un mille (561 000) et j'essaie  
10 juste donc de... soit treize (13) fois plus que le  
11 volume moyen. Alors, bref j'essaie de comparer ces  
12 deux volumes-là. Le volume moyen quotidien de  
13 quarante-trois mille (43 000) et quelque, versus  
14 celui que vous utilisez de cinq cent soixante-et-un  
15 mille (561 000).

16 R. Le cinq cent soixante-et-un mille (561 000)  
17 correspond à peu près à deux semaines, à quatorze  
18 (14) jours de ventes de GNL.

19 Q. [123] O.K.

20 R. Donc si on fait, si je prends le quarante-quatre  
21 (44) fois quatorze (14) ça fait six cent seize  
22 (616), là, donc il a les questions de décimales et  
23 tout ça.

24 Q. [124] Parfait.

25 R. Mais c'est ce que ça représente.

1 Q. [125] D'accord, merci. Ça me permet de comprendre.

2 Puis...

3 R. Donc...

4 Q. [126] Oui?

5 R. Le client GNL réserverait un deux semaines de vente  
6 de GNL à l'usine LSR.

7 Q. [127] O.K. Puis selon ces volumes-là, il serait au  
8 tarif D4 dans votre... À hauteur de ces volumes-là?

9 R. Selon les règles qui ont été établies par la Régie  
10 c'est le... il serait au D4, oui. C'est le volume  
11 de la... c'est l'utilisation de l'usine LSR dans  
12 son... dans sa globalité qui définit le tarif ou le  
13 sous-tarif qui serait applicable. Donc c'est pas sa  
14 propre utilisation, mais c'est l'utilisation  
15 globale qui est faite de l'usine dans les dossiers.

16 Q. [128] D'accord, merci. Alors maintenant, dernière  
17 question. Toujours en ayant à côté la pièce GM-2,  
18 59, la page 10 avec les informations du haut.  
19 Maintenant je vais vous demander de... si vous  
20 l'avez pas loin, là, c'est la pièce B-204, mais de  
21 la phase 2. C'est GM-2, Document 18. Donc c'est  
22 dans la phase 2 tout simplement, puis on va  
23 mesurer. C'est B... B-204.

24 M. DAVE RHÉAUME :

25 R. Quelle page?



1 Q. [129] C'est à la page 12 de 12. C'est beau,  
2 parfait.

3 (11 h 41)

4 LE PRÉSIDENT :

5 Vous avez accès à la pièce, oui?

6 Me ANDRÉ TURMEL :

7 Oui.

8 Mme MARIE-STELLA DOWNS :

9 R. Oui, c'est beau.

10 Me ANDRÉ TURMEL :

11 Q. [130] D'accord. Alors on voit que, à la page 12, il  
12 y a...

13 M. DAVE RHÉAUME :

14 R. Juste un instant s'il vous plaît.

15 Q. [131] Oui.

16 R. Merci.

17 Q. [132] Alors, simplement, je veux que vous  
18 m'expliquiez, il y a une évolution des variables.  
19 Quand on regarde deux mille quatorze (2014), la  
20 journée de pointe, évidemment, à l'époque nous  
21 étions à la phase 2 et on prévoyait pour deux mille  
22 quatorze (2014), la journée de pointe vingt-neuf  
23 mille neuf cent quatre-vingt-quinze (29 995) et les  
24 différents scénarios dans l'année. Face à ce que  
25 vous nous présentez cette fois-ci, dans le document

1 récent de cette semaine, alors pourriez-vous  
2 simplement me donner l'explication des différences  
3 dans les volumes, s'il y en a une. Mais il y en a  
4 une.

5 Mme MARIE-STELLA DOWNS :

6 R. Oui, effectivement, il y a en a une...

7 Q. [133] Oui.

8 R. ... parce qu'on est dans un autre contexte.

9 Q. [134] Oui.

10 R. En fait, à la ligne 1 et 2 on a marqué que sous un  
11 tel scénario le client GNL aurait choisi d'être au  
12 service continu.

13 Q. [135] Là, vous êtes dans le?

14 R. Je suis dans la pièce Gaz Métro-2, Document 59.

15 Q. [136] O.K.

16 R. À la pièce B-0397.

17 Q. [137] O.K.

18 R. Donc... alors que dans la cause tarifaire deux  
19 mille quatorze (2014), les scénarios utilisés lors  
20 de la phase 2, et également dans la réponse de la  
21 pièce B-0204, la Gaz Métro Document 18, le client  
22 GNL est en service interruptible. Donc, à partir du  
23 moment où le client passe en service continu, il a  
24 donc un apport à la journée de pointe. Et vous nous  
25 avez fait faire le calcul en disant la demande

1 quotidienne moyenne est de quarante-quatre (44)  
2 10(3)m(3), par contre la demande de ce client-là,  
3 lorsqu'il veut liquéfier, est de deux cent quatre-  
4 vingt-sept (287) 10(3)m(3). Donc, il y a un apport  
5 beaucoup plus important que son volume annuel parce  
6 que c'est, je ne me souviens pas à quelle  
7 fréquence, bien, en fait, il y a deux semaines de  
8 capacité, donc à toutes les deux semaines il va  
9 faire un appel de consommation gazeuse de deux cent  
10 quatre-vingt-sept (287) 10(3)m(3). Alors c'est ce  
11 qui explique la différence des chiffres au niveau  
12 de la journée de pointe de vingt-neuf mille neuf  
13 cent quatre-vingt-quinze (29 995) à trente deux  
14 cent quatre-vingt-trois (30 283), c'est le fait que  
15 le client est maintenant en service continu.

16 Q. [138] O.K.

17 R. Et, dans le même ordre d'idées, au niveau des  
18 besoins de l'hiver extrême, bien on a complètement  
19 un autre profil. Dans la cause tarifaire deux mille  
20 quatorze (2014), le client réservait un volume  
21 annuel égal à son volume d'hiver, alors qu'ici il  
22 passe en mode de liquéfaction hivernale, donc il y  
23 a un impact de sa demande gazeuse durant l'hiver  
24 qui est à desservir. Alors c'est ce qui justifie la  
25 variation des chiffres.

- 1 Q. [139] Mais dans ce dernier cas de figure là, pour  
2 l'hiver extrême, la différence, il y a une  
3 croissance? Moi, ma question c'était : comment le  
4 passage d'un client, de l'interruptible au continu  
5 peut-il faire diminuer le besoin de l'hiver  
6 extrême?
- 7 R. Il réserve moins. Alors dans la cause deux mille  
8 quatorze (2014), le client réservait tout son  
9 volume d'hiver, j'ai le chiffre en gigajoules, si  
10 j'y vais très approximativement, un cent seize  
11 (116) 10(3)m(3)... euh, 10(6)m(3) de l'usine, cent  
12 seize millions de mètres cubes (116 M m3), alors  
13 que là il en réserve seulement cinq cent soixante  
14 et un mille (561 000). Donc, pour répondre aux  
15 besoins de l'hiver extrême de la clientèle  
16 réglementée, elle a plus de capacité dans l'usine  
17 LSR, donc c'est ce qui amène la baisse des besoins  
18 hiver extrême.
- 19 Q. [140] O.K. Très bien. Un instant. Donc vous avez  
20 fait référence, Madame Downs, tout à l'heure, dans  
21 la situation au fait qu'il y avait deux cent  
22 quatre-vingt-sept (287) 10(3)m(3) de plus en  
23 continu, si j'ai bien compris?
- 24 R. En fait, c'est son apport...
- 25 Q. [141] Son apport.

1 R. ... dans le service continu qui...

2 Q. [142] Et ça, c'est le client GNL?

3 R. Oui.

4 Q. [143] Et ce client GNL-là va-t-il... bien, quel  
5 tarif va-t-il payer à ce moment-là de distribution?

6 R. Bien comme j'ai répondu tantôt, il serait au tarif  
7 4 et donc il serait considéré, c'est le volume  
8 total d'utilisation de l'usine LSR. Quand on est  
9 dans la cause, si j'ai bon souvenir, il était au  
10 tarif 5.7, lorsqu'il était considéré interruptible,  
11 donc il devrait se retrouver à peu près au tarif  
12 4.7 s'il choisissait d'être au service continu.  
13 Mais sous toute réserve, là, mais ça devrait être à  
14 peu près similaire.

15 Q. [144] O.K. Donc ce qu'on me souffle, on comprend  
16 donc que de ce deux cent quatre-vingt-sept-là  
17 (287), il réserverait cette capacité-là mais pour  
18 le tarif 4.7, c'est ça? 4.7.

19 R. En fait, ce que ça veut dire, c'est qu'il fixerait  
20 son volume souscrit à deux cent quatre-vingt-sept  
21 (287) 10(3)m(3) pour être assuré d'avoir cette  
22 quantité-là quand il en a besoin. Donc, les clients  
23 réguliers fixent leur volume souscrit en fonction  
24 de leurs besoins pour s'assurer qu'ils ne sont pas  
25 interrompus ou qu'ils ne sont pas limités par un

1 certain volume, donc il fixerait son volume  
2 souscrit à deux cent quatre-vingt-sept (287)  
3 10(3)m(3).

4 Q. [145] O.K. Soyez patiente, j'y arrive, un instant.  
5 On me demande du...

6 Mme MARIE-STELLA DOWNS :  
7 Excusez-moi.

8 (11 h 48)

9 Q. [146] Oui.

10 R. Juste... On me soulève qu'il n'y aurait pas de  
11 volume souscrit. Effectivement, il ne choisirait  
12 pas vraiment son volume souscrit dans un sens parce  
13 que la méthode approuvée par la Régie est  
14 d'utiliser le coût de la méthode d'allocation du  
15 coût de service pour fixer le coût de distribution.  
16 Ce n'est pas... Il n'est pas assujetti aux tarifs  
17 réguliers comme n'importe quel autre client.

18 Donc, ça serait plutôt le coût moyen de  
19 distribution du sous-tarif 4.7 qui se verrait  
20 attribué, facturé.

21 Q. [147] Seriez-vous capable, en engagement, de... le  
22 coût de distribution pour ce deux cent quatre-  
23 vingt-sept mille (287 000) fois 10(3)m(3),  
24 l'évaluer par rapport au tarif? C'est ça?

25 R. Bien oui, on peut prendre l'engagement quel aurait

1           été le coût, là.

2           Q. [148] C'est possible?

3           R. ... le...

4           Q. [149] Et je vais...

5           R. Autrement dit, le prix du service de distribution  
6           pour le client GNL...

7           Q. [150] Pour ces volumes.

8           R. Oui, puis ça nous permettra aussi de valider si  
9           c'est bien 4.7, là. Donc...

10          Q. [151] Oui, c'est ça.

11          R. ... essayer de voir, là, de façon plus précise quel  
12          est le sous-tarif qui s'applique.

13          Q. [152] Oui, c'est ça. Et évidemment, ce qui est  
14          sous-jacent à ça, c'est de montrer le calcul, qui  
15          est l'intérêt premier de tout économiste qui se  
16          respecte.

17          R. Je ne suis pas économiste, je m'excuse.

18          Q. [153] Non, mais je vous regardais en général, je  
19          regardais monsieur Rhéaume notamment. Ça va?

20          M. DAVE RHÉAUME :

21          Aucun problème.

22          Q. [154] O.K., merci. Oui. Bien là, vous allez le...

23          LE PRÉSIDENT :

24          Donc, engagement numéro 4?

25

1 Me ANDRÉ TURMEL :

2 Alors, si on se résume, donc c'est déposé pour le  
3 volume discuté avec madame Downs, soit deux cent  
4 quatre-vingt-trois (283) 10(3)m(3). Pardon? 87,  
5 les... Un instant. Excusez-moi, le coût de  
6 distribution associé de même que vérifier quel est  
7 le bon tarif applicable tout en détaillant les  
8 calculs si possible. Et ça termine mes questions,  
9 merci.

10

11 E-4(GM) : Fournir le coût de distribution pour  
12 le 287 10(3)m(3) et les calculs  
13 détaillés pour les sous-tarifs  
14 (demandé par FCEI)

15

16 LE PRÉSIDENT :

17 L'engagement est bien compris? Ça va?

18 Mme MARIE-STELLA DOWNS :

19 Oui.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Parfait. Merci. Maître Paquet, pas de questions?

22 Maître Sicard? Est-ce que j'ai d'autres

23 intervenants? Non? Il est onze heures quarante-neuf

24 (11 h 49). Nous allons prendre la pause lunch et

25 nous allons revenir avec les questions de la Régie



1 si vous voulez bien. Alors, il est... Midi moins  
2 dix (11 h 50); à une heure (1 h)? Maître Regnault?

3 Me VINCENT REGNAULT :

4 C'est vraiment une petite question d'intendance.  
5 Donc, on va... Il y a les questions de la Régie par  
6 la suite. Je ne sais pas si la Régie en a pour un  
7 certain temps ou un temps certain.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Deux heures et demie, trois heures, je pense.

10 Me VINCENT REGNAULT :

11 Parfait, ce qui fait qu'on pourrait libérer le  
12 panel numéro 5?

13 LE PRÉSIDENT :

14 Non. En revenant, nous allons en avoir environ -  
15 c'est ce que je... ce qu'on m'a informé, j'ai  
16 revalidé - entre vingt (20) et trente (30) minutes.  
17 On va aussi en profiter pour faire le point, il y a  
18 peut-être des choses qu'on va éliminer.

19 Si évidemment, on commence le panel 5A...

20 Me VINCENT REGNAULT :

21 Oui.

22 LE PRÉSIDENT :

23 ... je ne sais pas comment ça va aller, je... Moi,  
24 j'avais des temps que les gens avaient réservés et  
25 je m'aperçois qu'il n'y en a pas beaucoup qui sont

1 utilisés. Alors, je vous inviterais... Je ne pense  
2 pas qu'on va finir... on va aborder le 5B. Alors,  
3 si jamais... Je pense qu'on va plus... le 5B va  
4 probablement, effectivement aller à demain matin.

5 Me VINCENT REGNAULT :

6 De toute façon, ils sont ici et ils seront... ils  
7 demeureront disponibles si jamais on veut débiter  
8 le 5B cet après-midi.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Parfait.

11 Me VINCENT REGNAULT :

12 Merci.

13 LE PRÉSIDENT :

14 Merci et bon appétit.

15

16 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

17

18 (13 h 04)

19 LE PRÉSIDENT :

20 Maître Cardinal pour la Régie.

21 INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL :

22 Oui. Merci.

23 Q. [155] Bonjour, je vais vous référer tout d'abord à  
24 la décision D-2013-192 qui a été rendue dans le  
25 cadre de la Phase 2 du présent dossier, plus



1 d'hiver extrême établis selon la  
2 méthode actuelle, un outil de maintien  
3 de la fiabilité de 74 10(3)m(3)/jour  
4 aurait dû être contracté pour  
5 permettre au client GNL de bénéficier  
6 de 4 382 10(3)m(3) d'entreposage à  
7 l'usine LSR.

8 Donc, Gaz Métro indique que soixante-quatorze (74)  
9 10(3) m(3) par jour aurait dû être contracté.  
10 Pouvez-vous définir un peu les caractéristiques  
11 puis la valeur d'un tel contrat sur le marché?

12 R. Si j'ai bien compris votre question, vous demandez  
13 quelles auraient été les caractéristiques du  
14 contrat si on avait contracté soixante-quatorze  
15 mille mètres cubes (74 000 m<sup>3</sup>), un contrat de  
16 soixante-quatorze mille mètres cubes (74 000 m<sup>3</sup>)  
17 par jour?

18 Q. [157] Exactement.

19 R. Malheureusement, on n'est pas en mesure de répondre  
20 à quelles auraient été les caractéristiques. On  
21 peut... Parce que ce contrat-là n'a pas eu à être  
22 contracté. Donc, c'est difficile d'évaluer quelle  
23 aurait été la réalité, les caractéristiques  
24 précises de ce contrat-là. On peut vous dire...

25 Q. [158] Et présentement, est-ce qu'on peut adapter la

1 question en disant : Présentement, ça serait quoi  
2 les caractéristiques d'un contrat de soixante-  
3 quatorze (74) 10(3) m(3)?

4 R. Quand vous dites « présentement », vous voulez dire  
5 au mois de mars, donc en date maintenant, si on le  
6 contractait?

7 Q. [159] Maintenant, exactement.

8 R. Pour quelle période?

9 Q. [160] En fait... Donc pour un an, pour une période  
10 d'un an.

11 R. Bien, si on contractait... Je vais répondre à la  
12 question que vous venez de dire, puis d'amener une  
13 précision par la suite. Si on contractait en date  
14 du dix-neuf (19) mars un contrat pour un an, il  
15 faudrait... Il n'y a pas de contrat disponible  
16 actuellement dans le marché ferme de un an short  
17 haul. Je ne crois pas qu'il y ait... En fait, il  
18 faudrait vérifier s'il y a même des contrats fermes  
19 d'un an seulement long haul de disponible.

20 Historiquement lorsqu'on a contracté  
21 l'outil de maintien, puis l'hiver deux mille douze  
22 (2012), l'hiver deux mille treize (2013), on  
23 contractait un outil, on contractait un outil short  
24 haul pour la période des cinq mois d'hiver... pour  
25 quatre mois d'hiver. Pardon. C'est dur de dire

1           pourquoi. J'ai de la misère à répondre à votre  
2           question, parce que vous demandez quel outil de  
3           maintien on contracterait au mois de mars alors que  
4           le but de l'outil de maintien, c'est de couvrir, de  
5           pouvoir réduire l'effritement de l'usine LSR durant  
6           l'hiver.

7           Q. [161] Donc, ce serait quoi en fait la valeur d'un  
8           contrat pour quatre à cinq mois, comme vous venez  
9           de le dire, de le mentionner?

10          R. Là, vous me dites la valeur. La valeur pour qui?

11          Q. [162] La valeur d'un contrat short haul pour cinq  
12          mois.

13          R. Le coût?

14          Q. [163] Oui, le coût, exactement.

15          R. On ne le sait pas.

16          Q. [164] Vous ne savez pas.

17          R. On ne le sait pas, on n'est pas allé sur le marché  
18          secondaire pour l'acquérir. On ne connaît pas le  
19          prix auquel on aurait pu acquérir un tel contrat,  
20          parce qu'on n'avait pas besoin d'acquérir un tel  
21          contrat.

22          (13 h 10)

23          Q. [165] Est-ce que c'est possible pour vous de  
24          prendre un engagement et de faire la vérification?

25          R. La vérification de quoi? De combien ça aurait

1 coûté? Malheureusement les...

2 Q. [166] Les...

3 R. Si... C'est pas un marché... si... Je vais donner  
4 un exemple, là, si vous vous deman... vous nous  
5 demandez combien coûtait une action de IBM le  
6 premier (1<sup>e</sup>) novembre, je peux aller dans les bases<sup>r</sup>  
7 de données, puis vous dire quel était le prix de  
8 l'action le premier (1<sup>e</sup>) novembre. Acheter un<sup>r</sup>  
9 contrat sur le marché secondaire, à rebours, je ne  
10 peux pas savoir quel prix je l'aurais payé.

11 Q. [167] Est-ce que la Régie devrait consi... Est-ce  
12 que vous aviez terminé? Je m'excuse.

13 R. Oui, oui.

14 Q. [168] Ça va? O.K. Est-ce que la Régie devrait  
15 considérer que Gaz Métro aurait contracté du  
16 transport long haul à cent pour cent (100 %) de CU  
17 pour les cent-cinquante et un (151) jours de  
18 l'hiver?

19 R. Si quoi? Il me semble il manque un bout à la  
20 phrase, là.

21 Q. [169] Donc... Parce que Gaz Métro mentionne que  
22 soixante-quatorze... soixante-quatorze (74)  
23 10(3)m(3) par jour aurait dû être contracté. Est-ce  
24 que la Régie devrait considérer que Gaz Métro  
25 aurait contracté du transport LH à cent pour cent

1 (100 %) de CU?

2 R. Donc je vais vouloir corriger la... votre question,  
3 si c'est permis. Gaz Métro n'a pas dit que  
4 soixante-quatorze mille mètres cubes (74 000 m<sup>3</sup>)  
5 auraient dû être contractés. Ce que Gaz Métro dit  
6 c'est : on a répondu à une DDR qui nous demandait  
7 essentiellement : si nous n'avions pas eu ces  
8 capacités-là de transport, quelle aurait pu être la  
9 taille, le volume de l'outil de maintien de la  
10 fiabilité.

11 Pour l'hiver deux mille quatorze (2014),  
12 les outils d'approvisionnement qu'a Gaz Métro, qui  
13 ont été autorisés à Gaz Métro, ne nécessitent pas  
14 l'acquisition d'un outil de maintien. Donc il n'y a  
15 aucun outil qui aurait dû être contracté, c'est  
16 pour ça qu'il n'y en a pas qui ont été contractés,  
17 c'est pour ça qu'on n'a pas un prix sur ce qui  
18 aurait été contracté.

19 Q. [170] Pour l'hiver dernier, est-ce que le  
20 Distributeur a contracté... à eu recours à des  
21 contrats de SH d'une durée de cinq mois?

22 Mme MARIE-STELLA DOWNS :

23 R. Non, on a utilisé la totalité des contrats qu'on  
24 avait déjà contractés, donc les capacités qui  
25 avaient été contractées auprès de TCPL et on n'a



1 pas acheté de transport additionnel.

2 Q. [171] Donc est-ce qu'on comprend bien que sur  
3 l'ensemble de la période d'hiver, c'est uniquement  
4 du LH qui a été... qui a été contracté.

5 R. Au niveau du plan d'approvisionnement, pour  
6 répondre à la demande de la clientèle, on est allés  
7 contracter du transport long haul, effectivement.  
8 Parce que le... en fait, dans tout notre document  
9 en phase 2, on a expliqué les tenants et  
10 aboutissants de la situation, du contexte, qui  
11 faisaient qu'on devait s'assurer du transport et  
12 qu'on avait contracté auprès de TCPL du transport  
13 long haul.

14 Si pour répondre à la demande totale de la  
15 clientèle, mais c'est toutes mes capacités de  
16 transport autant long haul, short haul, STS, qui  
17 servent à répondre à la demande de la clientèle.  
18 Donc le contexte a fait que Gaz Métro est allé  
19 contracter du transport long haul, oui, pour  
20 répondre à la demande totale, pour compléter son  
21 portefeuille en fonction de toutes les capacités de  
22 transport qu'elle détient.

23 Q. [172] Parfait. Je vais vous référer à la pièce Gaz  
24 Métro 2, Document 59, à la page 10. Donc on peut  
25 voir sur le document que la journée de pointe est

1 de trente mille deux cent quatre-vingt-trois  
2 (30 283) 10(3)m(3). Et tout à l'heure ce qui a été  
3 répondu à une question de la FCEI, en fait on a  
4 compris que le volume de trente mille deux cent  
5 quatre-vingt-trois (30 283) inclut deux cent  
6 quatre-vingt mille mètre cubes (280 000 m<sup>3</sup>) qui  
7 correspondent au volume qui serait liquéfié par le  
8 client GNL lors de la journée de pointe. Est-ce  
9 qu'on a bien compris?

10 R. Oui, en fait le chiffre plus exact c'est deux cent  
11 quatre-vingt-sept (287), là, mais... et des  
12 poussières.

13 Q. [173] Donc si la Régie comprend bien encore une  
14 fois, on ajoute une demande de deux cent quatre-  
15 vingt-sept (287) 10(3)m(3) à la journée de pointe  
16 pour liquéfier, c'est bien ça?

17 R. Parce que le client GNL dans ce scénario-là,  
18 demanderait d'être en demande continue et lorsqu'il  
19 veut liquéfier, le besoin gazeux représente deux  
20 cent quatre-vingt-sept (287) 10(3)m(3).

21 Q. [174] O.K. Compte tenu lors de la journée de pointe  
22 l'usine LSR vaporise, est-ce que le fait de  
23 liquéfier en même temps qu'on vaporise c'est une  
24 stratégie optimum en journée de pointe?

25 (13 h 16)

1 R. En fait, le client ne liquéfiera pas nécessairement  
2 en journée de pointe. Ça va dépendre de son profil,  
3 où on en est... où en il est rendu dans ses  
4 inventaires. Mais si dans les faits ses inventaires  
5 sont rendus nuls et qu'il a besoin de liquéfier, il  
6 est en service continu, il a droit de consommer du  
7 gaz en fonction de la demande qui est projetée, et  
8 l'effet net sur l'usine va être effectivement  
9 différent. Est-ce qu'on va vraiment être en mode de  
10 liquéfaction et en mode de vaporisation ensemble?  
11 Peut-être que oui. On a dans l'année, dans la cause  
12 tarifaire précédente, si je me souviens bien, en  
13 tout cas, un des dossiers, où on a montré, on a  
14 fait en test qu'on pouvait être en mode de  
15 vaporisation et en mode de liquéfaction en même  
16 temps. Donc, si le besoin se présente, oui ça  
17 pourrait se faire. C'est une possibilité qui est  
18 là.

19 Q. [175] Je vous réfère maintenant à la pièce Gaz  
20 Métro 19, document 2, aux pages 96 et 97. Donc,  
21 précisément à la question 45.1, où on demandait à  
22 Gaz Métro de confirmer que cette transaction  
23 présentée sous l'en-tête Empress-EDA n'est pas du  
24 transport Empress-EDA, mais plutôt une transaction  
25 d'échange Dawn-GMIT EDA ou Parkway, à laquelle Gaz

1 Métro disait qu'ils confirmeraient. Et ensuite, à la  
2 question 45.2, on demandait au Distributeur comment  
3 il a calculé les économies associées à cette  
4 transaction, et Gaz Métro répondait que :

5 Le détail du calcul est présenté au  
6 tableau des exercices 2014 et 2015  
7 identifié en référence. Ainsi, les  
8 économies en sous par mètre cube  
9 correspondent à la différence entre le  
10 tarif actuel de transport FTLH de TCPL  
11 et le coût unitaire de la transaction.  
12 Il est à noter que le calcul des  
13 économies est effectué en utilisant le  
14 tarif du FTLH, car si cette  
15 transaction n'avait pas été réalisée,  
16 Gaz Métro aurait eu à conserver des  
17 capacités de transport FTLH entre  
18 Empress et GMI EDA. Il s'agit donc du  
19 scénario alternatif.

20 Pouvez-vous confirmer que Gaz Métro a évalué les  
21 économies en calculant la différence entre les  
22 coûts de transport entre FTLH, Empress, GMI EDA et  
23 FTSH-Dawn EDA?

24 R. En fait, c'est FTLH-Empress-EDA oui, mais c'est en  
25 comparaison du coût de la transaction, qui n'est

1 pas short haul - Dawn-EDA.

2 Q. [176] Alors, qu'est-ce que ça serait sinon, si ce  
3 n'est pas short haul?

4 R. Je m'excuse, mais ici on rentre dans des notions  
5 confidentielles de prix convenus avec la tierce  
6 partie. Je ne sais pas trop si c'est le bon forum  
7 ou le bon moment de poser une telle question.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Maître Regnault, voulez-vous ajouter, sur la  
10 confidentialité?

11 Me VINCENT REGNAULT :

12 Non, bien peut-être... Bien, effectivement, il y a  
13 la confidentialité, si on veut rentrer dans les  
14 caractéristiques plus précises du contrat, mais ce  
15 n'était peut-être pas ça la question de maître  
16 Cardinal. On va la laisser peut-être reformuler et  
17 parler avec monsieur Léveillé, là.

18 LE PRÉSIDENT :

19 Parfait. Merci.

20 Me AMÉLIE CARDINAL :

21 Q. [177] Donc, sans entrer dans des notions  
22 confidentielles ni dans le fin détail, la Régie  
23 comprend que Gaz Métro a évalué la différence entre  
24 les coûts de transport à GMI EDA à partir de deux  
25 points différents. Donc, ce qu'on aimerait savoir

1 c'est si la différence entre le tarif short haul  
2 et le coût de transport est important?

3 Mme MARIE-STELLA DOWNS :

4 R. Pour répondre à cette question-là, puis je vous  
5 laisserai juger de l'importance, là. Dans notre  
6 document, donc je vais aller à la pièce Gaz Métro  
7 13, document 3, à la cote B-0159, vous avez à la  
8 page 9, si on prend pour... dans les tableaux  
9 d'évaluation des économies, on a le prix de TCPL,  
10 donc ici il s'agit du tarif de transport long haul,  
11 qui est de six virgule cinq cinq un sous du mètre  
12 cube (6,551¢/m<sup>3</sup>). Je vous ramène à la pièce Gaz  
13 Métro 19, document 2, sur lequel vous nous posiez  
14 des questions, et on peut voir que le prix de  
15 transport TCPL short haul - Dawn représente deux  
16 virgule zéro un sept sous (2,017¢). Donc, une  
17 différence de six point cinq sous (6,5¢) quelque  
18 chose entre les deux. Pas six, excusez, quatre.  
19 Quatre virgule cinq sous (4,5 ¢) entre les deux.  
20 (13 h 24)

21 Q. [178] Parfait. Donc, si on veut éviter les  
22 questions de confidentialité, est-ce qu'on peut...  
23 est-ce que vous avez objection pour que les  
24 questions suivantes, on fasse comme si c'était du  
25 short haul?

1 R. Vous voulez dire que la transaction contractée??  
2 auprès de la tierce partie, c'est un prix de short  
3 haul?

4 Q. [179] Qu'on pose cette hypothèse-là.

5 R. J'ai un certain malaise, quand même, à prendre un  
6 tarif que vous décideriez. Est-ce que ça reflète ou  
7 pas le prix de la transaction? Ça vient dire est-ce  
8 que c'est le prix de la transaction, pas le prix de  
9 la transaction? On joue... On joue un peu limite,  
10 ici, sur la confidentialité du prix de la  
11 transaction.

12 Q. [180] Donc, aux termes de la livraison, est-ce que  
13 Gaz Métro doit ou non livrer du gaz à Dawn?

14 R. Aux termes de la transaction, je suis désolée,  
15 je... Pour effectuer cette transaction-là... Cette  
16 transaction-là consiste effectivement à un échange  
17 où Gaz Métro livre la... le gaz naturel à la tierce  
18 partie à Dawn, et la tierce partie nous redonne ce  
19 gaz-là directement à EDA.

20 Q. [181] Donc, on comprend que Gaz Métro a considéré  
21 les coûts du transport. Mais est-ce qu'il aurait  
22 été plus approprié de prendre en compte également  
23 le coût du gaz naturel à Empress et à Dawn pour  
24 savoir si les clients font des économies, ou encore  
25 encourent des coûts supplémentaires à la suite de

1           cette transaction?

2       R. Alors je... je vais faire une réponse qui fait  
3       référence, mais je n'ai aucun document avec moi, je  
4       ne peux pas vous dire quels sont les documents  
5       relatifs. Mais dans la cause tarifaire deux mille  
6       treize (2013), on a démontré que cette transaction-  
7       là, on a démontré sur papier les coûts, les coûts  
8       totaux de plans d'approvisionnement qui reflétaient  
9       cette structure d'approvisionnement avec cette  
10      transaction-là, comparativement à un plan où cette  
11      structure-là n'était pas... cette transaction-là  
12      n'était pas en place, et on a démontré le gain  
13      financier de faire une telle transaction.

14                Comme je dis, je n'ai pas en main les  
15      documents, on pourrait ressortir les documents. De  
16      mémoire, on tournait dans les vingt (20), vingt-  
17      cinq millions (25 M) de gains, d'économies qui  
18      étaient faits. Donc on a démontré, dans la cause  
19      deux mille treize (2013), comme je dis, si ma  
20      mémoire est bonne, cette information-là.

21                Et, juste pour compléter, c'est les coûts  
22      globaux. Donc ça inclut les achats de fournitures  
23      qui étaient projetés, et tout le... le mouvement  
24      global que cette transaction-là entraînait,  
25      comparativement au fait de conserver des capacités



1 de transport long haul entre Empress et EDA.

2 Me VINCENT REGNAULT :

3 Monsieur le Président, je loue l'excellente mémoire  
4 de madame Downs.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Hum hum.

7 Me VINCENT REGNAULT :

8 Ce qu'on fera, c'est que, on vous fournira ces  
9 documents-là pour que vous l'ayez en preuve au  
10 dossier, pour vous démontrer les avantages de la  
11 transaction qui a été faite. On vous les fournira,  
12 probablement, la référence exacte, à la fin de la  
13 journée ou demain.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Parfait. Merci.

16 Me AMÉLIE CARDINAL :

17 Q. [182] Pouvez-vous comparer le coût livré à Montréal  
18 en janvier et en février deux mille quatorze (2014)  
19 d'un approvisionnement à partir d'Empress pour la  
20 fourniture, transport, le gaz de compression, et de  
21 l'approvisionnement aux termes de la transaction,  
22 pour la fourniture aussi, le transport, et le gaz  
23 de compression?

24 R. Bien là, c'est sûr qu'il faut prendre un  
25 engagement, là...

1 Q. [183] Oui.

2 R. ... si vous voulez avoir un tel calcul.

3 Q. [184] Évidemment.

4 R. Il faut aussi tenir compte que cette mo... Bon.

5 Non. C'est correct. On va prendre l'engagement.

6 (13 h 30)

7 LE PRÉSIDENT :

8 Engagement numéro 5?

9 Me AMÉLIE CARDINAL :

10 Parfait. Donc je vais... Je vais reformuler

11 l'engagement.

12 LE PRÉSIDENT :

13 S'il vous plaît.

14 Me AMÉLIE CARDINAL :

15 Comparer le coût livré à Montréal, en janvier et en

16 février deux mille quatorze (2014), d'un

17 approvisionnement à partir d'Empress, pour la

18 fourniture, le transport et le gaz de compression,

19 et de l'approvisionnement aux termes de cette

20 transaction pour la fourniture, le transport et le

21 gaz de compression.

22

23 E-5 (GM) : Comparer le coût livré à Montréal, en

24 janvier et en février 2014, d'un

25 approvisionnement à partir d'Empress,

1                                   pour la fourniture, le transport et le  
2                                   gaz de compression, et de  
3                                   l'approvisionnement aux termes de  
4                                   cette transaction pour la fourniture,  
5                                   le transport et le gaz de compression  
6                                   (demandé par la Régie)  
7

8           LE PRÉSIDENT :

9    Q. [185] Madame Downs, est-ce que c'est clair? La  
10           teneur de l'engagement?

11   R. Je dirais que oui. On mettra les hypothèses qu'on a  
12           prises pour répondre à la question, là. Je vois  
13           différentes... différents éléments, là, qui ne sont  
14           pas clairs, mais on verra comment on fait la  
15           réponse et on mettra les hypothèses qui ont été  
16           retenues.

17   Q. [186] O.K.

18           Me AMÉLIE CARDINAL :

19   Q. [187] Parfait. Est-ce qu'on peut supposer qu'il va  
20           s'agir de prix réels aussi?

21   R. En fait, ma compréhension c'était les prix réels de  
22           molécules pour ce qui est de la fourniture, là.

23   Q. [188] O.K. Exact. Merci. On comprend aussi...

24           Simplement pour revenir sur l'engagement...

25           Parfait. Donc, est-ce que c'est possible de

1 confirmer aussi que dans les propositions de Gaz  
2 Métro, il n'est pas pris en compte les coûts de  
3 fourniture pour les différents points de livraison  
4 aussi?

5 R. Excusez, répétez la... le début de la question?

6 Q. [189] Oui. C'est simplement, si vous pouvez  
7 confirmer que dans vos propositions, les coûts de  
8 fourniture ne sont pas pris en compte.

9 R. Vous voulez dire dans les calculs d'économies et de  
10 bonification? Est-ce que c'est à ça que vous faites  
11 référence ici?

12 Q. [190] O.K. Dans votre proposition pour la  
13 bonification.

14 R. Je confirme, qu'il n'y a pas de prix de fourniture.  
15 Ici on fait une comparaison uniquement des prix de  
16 transport long haul versus le coût de la  
17 transaction.

18 Q. [191] Parfait. Et, évidemment, Gaz Métro demande  
19 une bonification pour cette transaction. Est-ce que  
20 Gaz Métro est prête à supporter un pourcentage des  
21 pertes associées à la transaction?

22 M. DAVE RHÉAUME :

23 R. Donnez-moi une seconde, je vais juste trouver une  
24 référence au dossier. Ça ne sera pas long. Donc, je  
25 vous référerais à la pièce Gaz Métro-19, document

1 2, la page 95, s'il vous plaît. Je pense que ça  
2 résume très bien la position de Gaz... En fait, ça  
3 décrit très précisément la position de Gaz Métro  
4 sur le caractère symétrique des incitatifs, mais si  
5 j'ai à le résumer rapidement, Gaz Métro est en  
6 faveur de la réglementation incitative en général.  
7 Gaz Métro croit que, d'un point de vue conceptuel  
8 et général, la symétrie peut être appropriée. Ceci  
9 dit, et je pense qu'on se doit de le répéter, il y  
10 a beaucoup d'éléments qui font varier le coût  
11 d'approvisionnement. Que ce soit le prix du  
12 transport, la four... Puis lorsqu'on rajoute la  
13 fourniture ou la compression, on rajoute des  
14 éléments qui peuvent être fortement hors du  
15 contrôle de Gaz Métro.

16 Donc, avant que Gaz Métro soit prêt à  
17 supporter un risque négatif, donc à supporter une  
18 perte associée aux outils d'approvisionnement,  
19 c'est essentiel de bien comprendre qu'est-ce qu'on  
20 mesure, qu'est-ce qui est sous le contrôle de Gaz  
21 Métro, quelle est la volatilité associée à ces  
22 éléments-là. C'est seulement une fois qu'on  
23 comprendra très bien quel est l'indicateur et  
24 qu'est-ce qu'on mesure, puis qu'on pourra juger du  
25 niveau de risque que Gaz Métro aurait à supporter,

1 qu'on sera capable de dire précisément si on est  
2 ouvert, là, je pense que c'était votre question,  
3 c'était le mot que vous utilisiez, ouvert à  
4 supporter une perte reliée à l'optimisation des  
5 outils d'approvisionnement.

6 (13 h 36)

7 Q. [192] Je vous réfère maintenant à la pièce C-ACIG-  
8 0047, qui est en fait la preuve écrite de l'ACIG  
9 sur l'incitatif, aux paragraphes 50 à 52. Donc,  
10 l'ACIG indique que de l'avis de l'ACIG, le  
11 caractère rétroactif de cette bonification tient  
12 plutôt du fait qu'elle récompense des...

13 Mme MARIE-STELLA DOWNS :

14 R. Excusez, Maître Cardinal...

15 Q. [193] Oui.

16 R. ... voulez-vous m'attendre deux secondes?

17 Q. [194] Ah, pas de problème. J'étais certaine que  
18 vous étiez rendue.

19 R. O.K.

20 Q. [195] Ça va? Parfait. Donc, je reprends à partir de  
21 la deuxième phrase du paragraphe 50 :

22 Autrement dit, les règles adoptées  
23 dans la décision D-2013-054 n'auront  
24 eu aucun effet sur les transactions  
25 spéciales. Elles n'auront pas non plus

1                    joué leur rôle d'incitatif ni mené à  
2                    la conclusion de nouvelles ententes.  
3                    Tout au plus, elles auront permis au  
4                    Distributeur de toucher une rente.  
5                    L'ACIG ne s'oppose pas à ce que la  
6                    bonification ait cours sur plus d'une  
7                    année, mais encore faudrait-il que la  
8                    transaction visée par cette  
9                    bonification soit postérieure à  
10                   l'instauration du mécanisme de  
11                   bonification. Pour ces raisons, l'ACIG  
12                   s'oppose à la bonification de quatre  
13                   point cinq millions (4,5 M) et quatre  
14                   point huit millions (4,8 M)  
15                   respectivement du rendement du  
16                   Distributeur pour les transactions  
17                   spéciales déjà conclues en date de la  
18                   décision D-2013-054.

19                   Est-ce que Gaz Métro a des commentaires spécifiques  
20                   quant à ces... la position de l'ACIG?

21                   M. DAVE RHÉAUME :

22                   R. Deux composantes, deux commentaires, oui, qu'on  
23                   aimerait faire par rapport à la position de l'ACIG  
24                   sur ce sujet-là. D'abord, dans le cadre de la cause  
25                   tarifaire deux mille treize (2013), la Régie a

1 bonifié Gaz Métro pour des transactions qu'elle  
2 avait faites qui avaient généré des économies pour  
3 la clientèle sachant que certaines transactions  
4 avaient été conclues avant de rendre sa décision.

5 Donc, à la base, on ne voit pas la  
6 problématique d'un point de vue réglementaire parce  
7 que c'est une position que la Régie a adoptée par  
8 le passé.

9 Deuxièmement, d'un point de vue  
10 philosophique, je pense qu'on a un problème avec la  
11 position classique qu'on prend ici parce que ça  
12 laisse à supposer que la seule raison pourquoi on  
13 ferait une transaction bénéfique pour la clientèle,  
14 c'est si on a une bonification qui vient par la  
15 suite.

16 Dans ce cas-là, notre approche a été, dans  
17 les dernières années, d'essayer d'optimiser, puis  
18 de réduire les coûts pour la clientèle. Ça  
19 m'apparaît être un drôle de message à envoyer au  
20 Distributeur de lui dire : « Dans l'avenir, ne fait  
21 pas de transaction si on ne t'a pas déjà confirmé  
22 que tu allais avoir une bonification, quitte à  
23 laisser aller sur la... à laisser sur la table des  
24 économies pour la clientèle, mais attends plutôt  
25 qu'on te confirme une bonification potentielle



1           avant de faire des transactions. »

2                       Je pense que c'est un... Je pense que le  
3           Distributeur, dans ce cas-là, a eu un bon  
4           comportement. Puis lorsqu'on parle de donner une  
5           partie de la... de partager la valeur qui a été  
6           générée par les actions du Distributeur avec la  
7           clientèle, mais d'en laisser une partie au  
8           Distributeur, ça m'apparaît incohérent d'éliminer  
9           la bonification qui serait associée à des  
10          transactions qui ont été positives pour la  
11          clientèle et qui ont réduit les coûts  
12          d'approvisionnement à la clientèle même si elles  
13          ont été complétées avant la décision finale de la  
14          Régie.

15       Q. [196] Parfait. Maintenant, je vous réfère à la  
16       pièce Gaz Métro-19, document 12 à la page 14. À la  
17       réponse 8.1, Gaz Métro indique qu'elle considère  
18       que l'inclusion de ces transactions doit être  
19       maintenue au-delà du trente (30) septembre deux  
20       mille quatorze (2014) et qu'il est juste et  
21       raisonnable qu'une quote-part de dix pour cent  
22       (10 %) lui soit attribuée à titre d'incitatif.  
23       Ensuite, je vous réfère à la pièce Gaz Métro-19,  
24       document 3 à la page 3, la réponse à la question  
25       3.1 où Gaz Métro indique que :

1 L'activité de prêt d'espace consiste à  
2 prêter temporairement à une tierce  
3 partie, contre rémunération, une  
4 portion de l'espace d'entreposage non  
5 utilisée et non nécessaire pour les  
6 opérations quotidiennes.

7 Si vous allez un petit plus loin maintenant, à la  
8 page 5 dans le même document, Gaz Métro répond, à  
9 la question 3.3, dans le premier paragraphe :

10 Dans l'évaluation de ses besoins  
11 opérationnels d'entreposage, Gaz Métro  
12 ne considère pas le potentiel de  
13 transactions de prêt d'espace. Ces  
14 transactions sont purement financières  
15 et n'affectent en rien les opérations  
16 de Gaz Métro.

17 Donc, on comprend que chaque année, Gaz Métro  
18 dépose un nouveau plan d'approvisionnement pour  
19 approbation par la Régie, évidemment. Et la Régie  
20 se questionne sur la façon dont Gaz Métro peut  
21 savoir que des outils d'approvisionnement ne seront  
22 pas nécessaires au cours d'une année ultérieure,  
23 puisque le nouveau plan d'approvisionnement  
24 pourrait modifier substantiellement la situation.  
25 Est-ce que vous pouvez élaborer sur cette question-

1           là?

2           (13 h 43)

3           M. DAVE RHÉAUME :

4           R. Pouvez-vous juste répéter sur quoi la Régie se  
5           questionne?

6           Q. [197] Sur la façon que Gaz Métro peut savoir que  
7           des outils d'approvisionnement ne seront pas  
8           nécessaires au cours d'une année ultérieure, parce  
9           que le nouveau plan d'approvisionnement pourrait  
10          modifier de façon majeure la situation.

11          Mme MARIE-STELLA DOWNS :

12          R. En fait, la définition des transactions  
13          financières, c'est que le distributeur saisit les  
14          opportunités en fonction des outils  
15          d'approvisionnement qu'il a pour transiger avec des  
16          tierces parties pour rentabiliser les outils  
17          excédentaires non requis pour la clientèle  
18          réglementée. Alors, est-ce qu'il va y avoir des  
19          revenus d'optimisation, des transactions  
20          financières qui vont être faites dans les années  
21          suivantes, subséquentes? On ne le sait pas. On peut  
22          très bien voir au niveau des historiques que le  
23          passé n'est pas garant de l'avenir. On le voit très  
24          bien au niveau des prêts d'espace. On en a parlé  
25          beaucoup.

1                   Puis dans une des réponses... En fait, la  
2 même réponse à la page 4, où on fait état des  
3 revenus des cinq dernières années. Monsieur Morel  
4 ce matin mentionnait que, pour l'année deux mille  
5 quatorze (2014), nous n'avons eu aucun prêt  
6 d'espace. Est-ce que, deux mille quinze (2015), il  
7 y a des possibilités? Peut-être que oui. C'est à  
8 savoir qu'est-ce que le marché va avoir comme  
9 lecture. Qu'est-ce que... Je vois que vous souriez.

10                   Notre stratégie d'approvisionnement fait  
11 qu'on pense qu'il va y en avoir moins. Mais si  
12 rendu en décembre, les avantages chez Union ont  
13 permis de creuser un trou, je vais le dire comme  
14 ça, et de profiter d'opportunité parce qu'une  
15 tierce partie dit, bien, finalement, décembre, je  
16 pourrais peut-être injecter, pourquoi on n'en  
17 profiterait pas.

18                   Alors, est-ce qu'il va y en avoir l'année  
19 prochaine? Est-ce que... autant le plan que le  
20 contexte va faire que ça va être disponible? On ne  
21 le sait pas. Mais est-ce qu'on va... Est-ce que ce  
22 serait légitime de dire, vous ne serez pas bonifié  
23 parce qu'on pense que votre plan  
24 d'approvisionnement ne vous permettra pas de faire  
25 des transactions? Nous, on pense qu'il n'y a pas de

1           raison d'aller jusque-là. Si Gaz Métro voit des  
2           opportunités... Puis en fait, là, j'entends  
3           quasiment Frédéric Morel me dire, avant on n'avait  
4           pas vraiment de bonification et on a toujours fait  
5           le possible pour faire des transactions  
6           d'optimisation.

7                        S'il y a des façons de venir avec des  
8           excédents d'outils générer des revenus pour la  
9           clientèle, on va les faire, qu'il y ait ou non de  
10          bonification. Mais de là à venir dire, on n'a pas à  
11          être bonifié, bien, Gaz Métro ne voit pas pourquoi  
12          elle appuierait une telle position. Je ne sais pas  
13          si ça répond à la question mais c'est... si ça  
14          répond totalement à votre question, mais c'est  
15          comme la position qu'on a.

16        Q. [198] Ça va aller. Pourquoi la durée de  
17          l'approbation de l'incitatif, soit deux ans,  
18          devrait-elle être différente de la durée  
19          d'approbation du dossier tarifaire, soit un an?

20        R. En fait, Gaz Métro a fait cette proposition-là pour  
21          les années deux mille quatorze (2014), deux mille  
22          quinze (2015) dans le cadre, dans le contexte que  
23          l'on a aujourd'hui et que la structure de deux  
24          mille quinze (2015) ne sera pas vraiment différente  
25          à celle de deux mille quatorze (2014). Les

1           capacités qu'on a contractées auprès de TCPL, les  
2           éléments qui sont en place, il n'y aura pas de  
3           modification, il ne devrait pas y avoir de  
4           modification majeure à la structure que l'on a. Ce  
5           qui n'est pas la même chose pour deux mille seize  
6           (2016).

7                        Et d'ailleurs on l'a mentionné dans la  
8           preuve que, pour deux mille seize (2016), le  
9           déplacement à Dawn va peut-être amener un contexte  
10          totalement différent. Et c'est dans cette optique-  
11          là qu'on se disait, bien, on reviendra pour deux  
12          mille seize (2016). Mais deux mille quatorze  
13          (2014), deux mille quinze (2015) ont des structures  
14          d'approvisionnement similaires. Et pour fins de, si  
15          on peut dire de simplicité réglementaire avoir une  
16          bonification qui est établie pour deux ans, bien,  
17          on y voyait l'intérêt.

18        Q. [199] Merci. Ça va être tout pour mes questions.

19                        INTERROGÉS PAR M. GILLES BOULIANNE :

20                        Gilles Boulianne pour la formation.

21        Q. [200] Madame Downs, je voudrais revenir sur une  
22          question, là, en première partie de maître Cardinal  
23          relativement à l'utilisation de l'usine LSR,  
24          surtout en période de journées de pointe où, ce  
25          matin, vous avez... Bon, on vous a requestionné là-

1 dessus un peu. Vous avez dit que, en période de  
2 journées de pointe, on pourrait à un moment donné  
3 être obligé de liquéfier pour satisfaire la demande  
4 de la clientèle, la DAC, et, par ailleurs, être  
5 obligé de... j'ai dit « liquéfié », puis c'est le  
6 contraire... vaporiser puis, après ça, on va  
7 liquéfier pour le client GNL.

8 Il me semble que c'est un peu bizarre, même  
9 si on peut rajouter, on vous l'a démontré il y a  
10 quelque temps, je vous avoue que je l'ai peut-être  
11 oublié, mais ça m'apparaît bizarre, il me semble  
12 que la vraie façon de fonctionner, la façon la  
13 plus, pour maximiser ça, c'est de prendre le  
14 liquide qu'on a là, le transvider tout simplement à  
15 GMST, j'oublie les noms, GNL, GMST, et, puis le gaz  
16 qu'ils devaient liquéfier, l'envoyer directement  
17 dans le réseau. Il me semble que c'est de même que  
18 ça devrait fonctionner. C'est pour ça que je ne  
19 comprends pas, là. C'est ce qui a fait sursauter en  
20 tout cas ce matin, ce midi, certains analystes de  
21 l'équipe.

22 Mme MARIE-STELLA DOWNS :

23 R. En fait, peut-être que si c'était la première  
24 journée de liquéfaction ils ne commenceraient pas  
25 la liquéfaction. Pour pas, justement, avoir ce jeu-

1           là pour rien. Mais à l'usine, une des informations  
2           qui nous avait été donnée c'est que si la  
3           liquéfaction est commencée depuis quatre, cinq  
4           jours, au niveau technique qu'il y en a pour dix  
5           jours, mettons. Au niveau technique, ils  
6           n'arrêteront pas la liquéfaction totalement pour la  
7           reprendre la journée d'après. Donc ils vont  
8           continuer le processus de liquéfaction.

9                       Alors le contexte va peut-être faire, dans  
10           quelle situation est-ce qu'on est, si on n'a pas  
11           commencé la liquéfaction allons-nous la faire? Non,  
12           parce que c'est du un pour un, mais si le processus  
13           est déjà entamé, peut-être qu'à ce moment-là ça  
14           pourrait arriver qu'on ait ce phénomène-là.

15    Q. [201] Merci, je n'avais pas simulé ce contexte-là,  
16           imaginé. Merci beaucoup.

17    LE PRÉSIDENT :

18           La Régie n'aura pas d'autres questions. Maître  
19           Regnault? Est-ce que vous avez, vous, un  
20           réinterrogatoire?

21    Me VINCENT REGNAULT :

22           Non pas de questions pour le panel.

23    LE PRÉSIDENT :

24           Parfait, merci, Maître Regnault. Alors si je  
25           comprends bien, Madame Downs, cette fois-ci je vous



1 libère. J'aimerais bien vous garder, mais c'est  
2 marqué sur ma feuille de contrôle que je dois le  
3 faire. Monsieur Tremblay aussi, mais nous  
4 conservons madame Provencher et monsieur Rhéaume  
5 pour le prochain panel. Alors on ne prendra pas de  
6 pause, on va attendre parce qu'il est déjà deux  
7 heures moins dix, alors donc on va passer au 5(A).  
8 Parfait. Je pense, Maître Regnault, qu'on peut  
9 débiter.

10 Me VINCENT REGNAULT :

11 Rebonjour. Je vais vous laisser assermenter les  
12 témoins, Madame la Greffière.

13

14 PREUVE DE GM - PANEL 5(A)

15

16 L'an deux mille quatorze (2014), ce dix-neuvième  
17 (19<sup>e</sup>) jour du mois de mars, ONT COMPARU :

18

19 STÉPHANIE TRUDEAU, vice-présidente, communication,  
20 stratégie et développement durable chez Gaz Métro,  
21 ayant une place d'affaires au 1717, rue du Havre,  
22 Montréal,

23

24 PATRICK CABANA, vice-président chez Gaz Métro,  
25 approvisionnement et réglementation, ayant une

1 place d'affaires au 1717, rue du Havre, Montréal,

2

3 GILLES DUBOIS, vice-président, exploitation chez  
4 Gaz Métro, ayant une place d'affaires au 1717, rue  
5 du Havre, Montréal,

6

7 INTERROGÉS PAR Me VINCENT REGNAULT :

8 Q. [202] Merci, Madame la Greffière. Alors, très  
9 rapidement les formalités d'usage au niveau des  
10 curriculum vitae que vous retrouverez, Monsieur le  
11 Président, à la pièce Gaz Métro 2, Document 21.  
12 Pour madame Trudeau, à la page 31, pour monsieur  
13 Cabana à la page huit et pour monsieur Dubois à la  
14 page 13. En avez-vous respectivement pris  
15 connaissance?

16 Mme STÉPHANIE TRUDEAU :

17 R. Oui.

18 M. PATRICK CABANA :

19 R. Oui.

20 M. GILLES DUBOIS :

21 R. Oui.

22 Q. [203] Avez-vous des corrections à y apporter?

23 Mme STÉPHANIE TRUDEAU :

24 R. Non.

25 M. PATRICK CABANA :

1 R. Non.

2 M. GILLES DUBOIS :

3 R. Non.

4 Q. [204] Excellent, donc ça va être déposé et produit  
5 au dossier de la Cour, au dossier de la Régie,  
6 pardon. Au niveau des pièces, je ne ferai pas  
7 adopter par ce panel une quelconque pièce qui a été  
8 déposée dans le cadre de la cause tarifaire, je  
9 ferai cela avec le panel suivant. Évidemment, les  
10 témoins seront disponibles pour répondre aux  
11 questions ou à des questions sur les sujets que  
12 j'ai indiqués dans ma correspondance du dix-sept  
13 (17) mars, et même plus, évidemment. Alors, c'est  
14 de cette façon-là que je suggère de procéder.

15 Pour ce qui est de la présentation qui est  
16 la pièce Gaz Métro 11, Document 30, qui va porter  
17 la cote B-0402, je comprends, Madame la Greffière?  
18 Parfait. Je présume, Madame Trudeau, qu'il n'y a  
19 pas de corrections à y apporter? Donc je vais la  
20 produire au do... Vous devez dire non pour les...

21 Mme STÉPHANIE TRUDEAU :

22 R. Non.

23 Q. [205] Merci. La produire au dossier sans autre  
24 formalité également. Alors je vais laisser la  
25 parole à madame Trudeau, qui va présenter sa...

1 faire sa présentation. Il y aura ensuite monsieur  
2 Cabana qui s'adressera à la formation.

3

4 B-0402 : Présentation de Mme Trudeau

5

6 Mme STÉPHANIE TRUDEAU :

7 R. Bon après-midi, Monsieur le Président, Madame la  
8 Régisseur, Monsieur le Régisseur. Bonjour à tous.  
9 Donc, je me permets de vous faire une petite  
10 présentation aujourd'hui. Les trois thèmes que je  
11 vais aborder rapidement vont être : pourquoi une  
12 campagne de positionnement? Vous allez voir que  
13 j'utilise le terme « campagne institutionnelle ». C'est  
14 un synonyme, donc si vous... je passe  
15 d'institutionnelle à positionnement c'est pas pour  
16 vous mélanger, c'est un synonyme. C'est juste pour  
17 complexifier un peu la chose.

18 Et donc pourquoi une campagne de  
19 positionnement dès deux mille treize (2013)? Quel  
20 était le sentiment d'urgence pour Gaz Métro?  
21 Ensuite j'aborderai les divers types de campagnes  
22 qui existent sur le plan marketing et les  
23 différents types de mesures qui existent. Et je  
24 vais terminer avec la stratégie qu'on a adoptée,  
25 les messages clés que nous souhaitons diffuser. Et

1 on a déjà des résultats de cette campagne-là, donc  
2 ça va me faire plaisir de partager certains  
3 résultats avec vous. Donc, dans un premier temps,  
4 pourquoi une campagne institutionnelle? Bien,  
5 l'élément déclencheur, on a déposé il y a quelque  
6 temps, de façon confidentielle, une étude qui  
7 s'appelle Panorama, qui est réalisée par une firme  
8 qui s'appelle CROP, qui est bien connue, et donc,  
9 ce que nous a appris cette étude-là, c'était qu'il  
10 y avait une baisse de notoriété très importante, et  
11 aussi de l'enthousiasme - ce qu'on appelle, dans  
12 notre jargon, la cote d'amour - de Gaz Métro.

13 La plupart des gens ne nous connaissaient  
14 pas. Ceux qui nous connaissaient avait une opinion  
15 plutôt sympathique, mais, dans ce qu'on appelle  
16 mou. Alors ça, ça nous a inquiétés. On a vu une  
17 grosse baisse de la notoriété de la cote d'amour  
18 depuis les... Vous vous rappelez certainement de  
19 l'époque où on est passé de Gaz Métropolitain à Gaz  
20 Métro, et où on a eu la flamme bleue... Je n'ai  
21 passé aucun message. Mais où on a eu la petite  
22 flamme bleue. Et donc, ça, ça a duré quatre ans  
23 comme campagne, de deux mille trois (2003) à deux  
24 mille six (2006), et on a vu que dans les années  
25 qui ont suivi, donc à partir de deux mille sept

1 (2007), deux mille huit (2008), tranquillement,  
2 graduellement, la notoriété et les perceptions  
3 positives, on est comme un peu tombé dans... dans  
4 l'oubli, et puis on laissait les gens plus  
5 indifférents.

6 Autre chose très importante que mesure  
7 Panorama - ça ne porte pas que sur Gaz Métro - ça  
8 porte sur l'opinion, les tendances qu'on observe  
9 chez la population québécoise en général. Et une  
10 chose qui est de plus en plus claire, c'est que  
11 l'environnement et le développement durable, ce  
12 n'est pas une tendance, c'est quelque chose qui est  
13 là pour durer, et ça concerne beaucoup beaucoup -  
14 excusez l'anglicisme - la population québécoise.

15 Aussi, ils ont des doutes, ils sont très  
16 sceptiques, ils ne font pas confiance aux  
17 entreprises qui sont le domaine des ressources  
18 naturelles. Qu'on parle de l'exploitation ou de la  
19 distribution, pour eux c'est tout dans le même  
20 panier. Ils sont... Ils ont des doutes quant à... à  
21 notre égard. Donc, lorsqu'on a vu ça, ça nous a  
22 bien inquiétés, je ne vous le cacherai pas.

23 Si on ne s'était fié qu'à CROP, on aurait  
24 pu, honnêtement, attendre deux mille quatorze  
25 (2014) avant d'agir. Ce qui a fait en sorte qu'on

1 n'avait pas le choix de poser un geste, c'est qu'à  
2 ce moment-là il y avait un contexte politique et  
3 social, auquel Sophie Brochu a référé hier, mais je  
4 vais juste brièvement rappeler les grands pans.

5 On nous annonçait, on avait un nouveau  
6 gouvernement qui nous annonçait plusieurs  
7 politiques qui nous touchent de près. La politique  
8 de mobilité durable, la politique industrielle, le  
9 plan d'action sur les changements climatiques, mais  
10 surtout, aussi, une stratégie énergétique. On nous  
11 parlait de consultation, à ce moment-là, la date  
12 qui était martelée c'était mars deux mille treize  
13 (2013), donc c'était demain matin.

14 On sortait d'une période difficile,  
15 d'ailleurs, de laquelle on n'est pas sorti quand on  
16 regarde les sondages sur l'opinion des gens sur  
17 l'exploitation des gaz de schiste. Encore il y a  
18 deux... même pas deux semaines, une semaine,  
19 soixante et onze pour cent (71 %) des Québécois  
20 sont encore opposés. Bien que ça ne soit pas du  
21 tout notre domaine de produire du gaz, il reste que  
22 veut veut pas, quand on parle de gaz de schiste, ça  
23 a des effets par ricochet sur notre produit. Celui  
24 qu'on distribue, celui que nos clients consomment,  
25 le gaz naturel. Alors on est dans cette période-là

1 à ce moment-là.

2 On parle de l'entrée en vigueur du... Je  
3 vais l'appeler le SPEDE, le système de plafonnement  
4 d'échange pour le carbone. Donc, depuis le premier  
5 (1er) janvier deux mille treize (2013), comme vous  
6 le savez très bien, les grands émetteurs sont  
7 assujettis... Premier (1er) janvier deux mille  
8 quinze (2015), monsieur madame tout le monde, on va  
9 tous être assujettis via notre distributeur. Donc,  
10 ça c'est un message qu'on envoie, que le  
11 gouvernement va envoyer, qui est les hydrocarbures.  
12 Le gaz naturel a beau être le plus propre d'entre  
13 eux, c'est émissif, et vous devez payer, ni plus ni  
14 moins, une taxe. Alors c'est tout des messages qui  
15 pouvaient nuire à notre image. Et pour nous, le  
16 risque de ne rien faire nous apparaissait  
17 absolument pas tolérable, et donc on a décidé de  
18 lancer une campagne.

19 On a remanié nos budgets annuels de  
20 communications marketing, parce que la campagne,  
21 comme telle, se chiffrait environ à deux point neuf  
22 millions (2.9 M). On a remanié, on a mis des choses  
23 de côté, et on a eu besoin de un point trois  
24 million (1.3 M) d'argent neuf, si je peux  
25 m'exprimer comme ça.



1                   Et, chose aussi à souligner, c'était que  
2                   cette campagne-là, c'est un pan d'une stratégie que  
3                   Gaz Métro a entrepris qui a des relations  
4                   publiques, des relations gouvernementales, un  
5                   nouveau positionnement auprès des alliés. On est  
6                   beaucoup plus présent dans les communautés, dans  
7                   les communautés d'affaires aussi, dans le monde  
8                   associatif. Donc ça fait partie d'une stratégie  
9                   qui, vous allez voir, en toute humilité, commence  
10                  déjà à porter fruit.

11                  Je vous disais institutionnel,  
12                  positionnement, en voilà des exemples. J'ai fait  
13                  preuve d'une certaine paresse, j'ai ouvert une  
14                  seule revue, et puis j'ai trouvé les trois exemples  
15                  imprimés là, dans la même édition. Alcoa en avait  
16                  deux, deux publicités dans la même... dans la même  
17                  revue. Il y a le CN, ici, qu'on voit peut-être un  
18                  petit peu plus difficilement, et puis Green  
19                  Mountain, qui n'est pas Green Mountain Power, et  
20                  qui détient Timothy's et A.L. Van Houtte, que les  
21                  Québécois connaissent bien, puis j'ai mis aussi une  
22                  image de pub télé de Suncor. Alors ce n'est que  
23                  quelques exemples, parce que vous en êtes bombardés  
24                  tous les jours. Vous en remarquez peut-être  
25                  certaines qui sont plus efficaces que d'autres.

1                   Pourquoi on fait des campagnes  
2 institutionnelles? Aux dernières nouvelles, Alcoa,  
3 on ne pouvait pas se présenter au siège social  
4 acheter des lingots, alors l'aluminium n'est pas en  
5 vente directe, mais ce n'est pas grave. Il y a  
6 beaucoup de gens qui n'ont aucun consommateur  
7 direct, et qui se doivent de faire des campagnes  
8 institutionnelles. Certains sont en campagne  
9 institutionnelle à tous les jours. On peut penser,  
10 par exemple, aux télécoms, pour ne pas les nommer,  
11 et il y en a d'autres c'est comme nous, de façon  
12 plus ponctuelle, lorsque le contexte l'exige,  
13 lorsqu'ils font des coups de sonde et qu'ils se  
14 disent, oh, il faudrait agir.

15                   On fait ça pourquoi, des campagnes  
16 institutionnelles? Pour prédisposer... Pas pour que  
17 les gens achètent notre produit demain matin. Parce  
18 que, comme vous voyez, certains n'en vendent même  
19 pas au public. C'est pour monter ce que j'appelais  
20 la cote d'amour, le taux de sympathie, la  
21 notoriété, pour que lorsqu'on est une entreprise  
22 qui, par exemple, est en demande auprès du  
23 gouvernement, veut voir adopter quelque chose en sa  
24 faveur, on l'a dit, Sophie Brochu l'a dit hier,  
25 c'est plus important que jamais, ce que la

1 population pense, influence beaucoup les décideurs,  
2 donc c'est de préparer le terrain.

3           Aussi, on ne fait plus des affaires comme  
4 on faisait avant. Quand on implante des projets  
5 dans des régions, bien, la communauté doit nous  
6 connaître. On ne doit pas arriver, comme ça, de  
7 nulle part. Donc, il faut travailler notre cote de  
8 notoriété. On ne se souhaite aucune crise, mais la  
9 même chose, si on vit des périodes difficiles ou  
10 une crise, si on part de très bas, ce n'est pas le  
11 temps de bâtir notre capital de sympathie en crise.  
12 Il faut partir du plus haut possible, pour espérer  
13 descendre le moins bas possible, bien évidemment,  
14 donc divers types de campagnes et de mesures. Je  
15 sentais, je ne sais pas si c'était à tort, mais  
16 qu'il y avait peut-être une certaine confusion.  
17 Donc, je me permets de clarifier certains concepts  
18 de campagnes et de mesures.

19           Donc, les deux premiers, c'est des choses  
20 qu'on fait souvent. Donc, vous avez souvent entendu  
21 parler, dans nos budgets réguliers, si je peux  
22 m'exprimer ainsi, donc des campagnes commerciales.  
23 Ça vise quoi, des campagnes commerciales? C'est  
24 notre budget marketing annuel. C'est... Ça vise les  
25 clients potentiels, les clients actuels chez qui on

1 voudrait augmenter le nombre d'applications ou le  
2 volume, les faire croître, et les influenceurs.  
3 Donc, c'est quelque chose qui est beaucoup plus  
4 ciblé par marché, on veut générer de l'intérêt de  
5 leur part. Et puis là, on cherche à voir  
6 concrètement souvent des impacts comme on peut  
7 mesurer ça en termes de développer des « leads »,  
8 carrément des objectifs de vente. Ça, c'est  
9 vraiment ce qu'on appelle des campagnes  
10 commerciales marketing annuelles et donc, même, ça  
11 se vit au quotidien chez nous.

12 Ensuite, une des choses qui semblent porter  
13 confusion, c'est lorsqu'on parle de la satisfaction  
14 de la clientèle. Et ça pouvait être un peu...  
15 porter à confusion pour certains avec la notoriété,  
16 la perception et la cote d'amour.

17 Quand on parle de mesures de satisfaction  
18 clientèle chez Gaz Métro, c'est vraiment... Le  
19 client actuel, c'est un des indices de qualité de  
20 service que vous connaissez et ça n'a aucun lien  
21 avec la campagne ni même le produit. On ne leur  
22 demande pas : « Aimez-vous le gaz naturel? Pensez-  
23 vous utiliser une autre forme d'énergie? » C'est  
24 vraiment : « Vous avez appelé chez Gaz Métro, vous  
25 avez fait affaire avec Gaz Métro. Avez-vous été

1           satisfait? Est-ce que c'est courtois? » Donc, c'est  
2           vraiment services reçus, rien à voir avec les  
3           autres types de mesures dont je pourrais vous  
4           parler.

5                       Maintenant, si on arrive au sujet de la  
6           campagne institutionnelle, bien là, ce qu'on vise  
7           quand on fait une campagne institutionnelle, bien,  
8           c'est la population en général. On essaie de  
9           toucher la tête et le coeur du plus grand nombre de  
10          Québécois. On aimerait bien huit millions (8 M),  
11          mais ce n'est pas tout à fait réaliste, mais on  
12          essaie de s'en approcher le plus possible.

13                      Donc, ce qu'on souhaite faire, c'est  
14          prédisposer la population envers le gaz naturel et  
15          Gaz Métro, mettre de l'avant les valeurs, les  
16          attributs de l'entreprise et du produit parce que  
17          pour les gens, étant dans une situation de monopole  
18          à l'exception de la... de l'Outaouais, bien, pour  
19          eux, c'est synonyme, Gaz Métro, gaz naturel. Et  
20          donc, c'est important de travailler la notoriété du  
21          produit et de Gaz Métro. Des exemples de mesures?  
22          Là, c'est là qu'on parle d'appréciation, de cote  
23          d'amour, de perception ou d'efficacité.

24                      Donc, le message et le but de la campagne,  
25          justement, je vous mentionnais il y a quelques

1 instants que - et je ne vous l'apprends pas - qu'on  
2 a un monopole dans plusieurs franchises au Québec.  
3 Vous pourriez vous dire : « Bien, justement,  
4 pourquoi vous sentez le besoin de faire une  
5 campagne institutionnelle? Vous avez un monopole. »  
6 C'est justement parce qu'on a un monopole qu'on se  
7 doit de positionner le gaz naturel parce que si on  
8 ne le fait pas, qui le fera?

9           Quand... Sophie Brochu l'a dit hier aussi.  
10 Depuis un certain temps... Je ne parlerai pas de  
11 Martiens comme elle l'a fait, elle l'a fait pas mal  
12 mieux que je peux le faire pour vous amener dans  
13 l'imaginaire. Mais c'est comme si effectivement, il  
14 y avait l'électricité et il y avait la production  
15 de pétrole. C'est vrai qu'à deux, le pétrole et  
16 l'électricité représentent plus de quatre-vingts  
17 pour cent (80 %) du bilan, mais c'est comme si on  
18 était absent.

19           Les politiciens, les influenceurs, même les  
20 hommes d'affaires, notamment dû au débat sur les  
21 gaz de schiste, ont un petit peu de misère à parler  
22 du gaz naturel, on n'en entend peu parler. Donc,  
23 pour nous, c'était clair que c'était notre rôle,  
24 notre devoir, au bénéfice de notre clientèle, de la  
25 protection de nos actifs, puis de notre licence

1 d'opération, puis de notre possibilité de croître,  
2 de faire cette campagne-là.

3           Donc, les messages qui ont été véhiculés  
4 dans cette campagne-là, beaucoup d'entre vous nous  
5 parlez de la télé. Ça veut dire que ça a dû être  
6 efficace, mais c'était beaucoup plus large que ça.  
7 À la télé, c'était trois effets; la campagne a  
8 vingt (20) effets bleus. Alors, le but des effets  
9 bleus, c'était de faire valoir les avantages  
10 économiques beaucoup plus substantiels que perçu.  
11 Les gens... Ceux qui savent que c'est moins cher ne  
12 réalisent pas à quel point c'est compétitif dans  
13 plusieurs des marchés.

14           On voulait aussi faire valoir les avantages  
15 environnementaux face aux produits pétroliers. Ce  
16 n'est pas vrai que tous les hydrocarbures se  
17 valent, il y a un gros, gros manque de pédagogie à  
18 ce niveau-là. Et donc, on voulait faire part des  
19 gains qu'on peut faire lorsqu'on substitue des  
20 produits pétroliers et le charbon, qui occupent  
21 encore plus de quarante pour cent (40 %) du bilan.  
22 Et aussi faire part que c'est possible d'utiliser  
23 le gaz naturel de façon complémentaire et que ce  
24 n'était pas incompatible avec les énergies  
25 renouvelables.

1                   On voulait aussi positionner Gaz Métro et  
2 le gaz naturel comme un produit qui est source  
3 d'innovations et qui est tourné vers l'avenir parce  
4 que le plus grand risque qui nous attendait si on  
5 ne faisait rien - et j'en suis persuadée - c'était  
6 le risque d'être perçu comme une énergie du passé,  
7 alors que ce qu'on veut faire, c'est dire non  
8 seulement qu'on a une énergie actuelle, mais on a  
9 une énergie du futur qui développe des nouveaux  
10 créneaux, qui procure du nouveau volume pour nos  
11 actifs. On peut penser au transport, que ce soit  
12 via le gaz naturel comprimé ou le GNL. C'est plus  
13 de volume, c'est de voir le gaz naturel comme une  
14 énergie d'aujourd'hui et de demain. Alors, c'était  
15 très important.

16                   Donc, c'est s'assurer d'augmenter à la fois  
17 la compréhension et l'appréciation de la  
18 population. J'écris : « Au bénéfice de la  
19 clientèle » mais on ne se cachera pas que c'est au  
20 bénéfice de l'ensemble de l'industrie. Quand Gaz  
21 Métro fait quelque chose pour positionner le gaz  
22 naturel, bien, ça bénéficie à toute l'industrie du  
23 gaz naturel, qu'on pense aux équipementiers ou aux  
24 gens de construction ou aux partenaires plombiers,  
25 et caetera.



1                   Maintenant, j'en suis à mon dernier  
2                   acétate. Bien, on est très content de voir que  
3                   c'est des efforts qui commencent déjà à porter des  
4                   fruits. C'est une campagne qui a été vue par  
5                   quarante-sept pour cent (47 %) des gens sondés  
6                   parce que ce qu'on a fait avec la firme Ad hoc pour  
7                   savoir là où on s'en va, il faut savoir d'où on  
8                   vient. Donc, on a pris des mesures avant le début  
9                   de la diffusion de la campagne et on en a pris  
10                  suivant la campagne. Et donc... Et ça, il faut le  
11                  refaire ponctuellement dans le temps pour  
12                  s'assurer, là, qu'on est toujours sur la bonne  
13                  voie, et puis qu'on puisse réajuster des choses.  
14                  Quarante-sept pour cent (47 %) des gens sondés  
15                  avaient vu la campagne. Je peux vous assurer que  
16                  sur le plan marketing, c'est énorme et que si on  
17                  n'avait pas fait de la télé, on n'aurait même pas  
18                  pu penser s'approcher d'un chiffre comme ça. Quand  
19                  on veut faire de la campagne de cette ampleur-là,  
20                  toucher autant de gens, il faut utiliser le médium  
21                  de la télévision, il faut utiliser des émissions à  
22                  heure de grande écoute. Sinon on ne peut pas avoir  
23                  ce niveau d'efficacité là.

24                  (14 h 10)

25                  Neuf personnes sur dix ont dit qu'ils ont

1 apprécié la campagne. Mais encore plus important,  
2 quatre-vingt-treize pour cent (93 %) des gens qui  
3 l'avaient vue nous ont exprimé avoir compris ce que  
4 le message était. Donc, que le gaz naturel, c'est  
5 plus vert que le pétrole, puis que le gaz naturel,  
6 c'est l'énergie la plus compétitive. Ça, c'était  
7 pour nous de très, très bonnes nouvelles.

8 Et lorsqu'on a fait, en phase de  
9 présondage, l'opinion générale favorable ou très  
10 favorable à Gaz Métro était de cinquante-sept pour  
11 cent (57 %); suite à la campagne, soixante-quatre  
12 pour cent (64 %). Une augmentation de sept pour  
13 cent (7 %) après une campagne comme ça de même pas  
14 un an, c'est majeur, mais ce n'est qu'un début.  
15 Comme je le disais, on est bombardé d'informations  
16 comme citoyens.

17 On doit avoir une récurrence dans le temps.  
18 On a besoin de cette campagne-là pendant encore un  
19 minimum de deux autres années. Et je pourrais être  
20 appelée à penser que ça pourrait peut-être être  
21 plus que ça. Le contexte, je nous souhaite qu'il  
22 soit plus facile. Mais je pense qu'on risque  
23 d'avoir encore à faire face à du vent qui va nous  
24 souffler dans le visage.

25 Quand je vous disais, en terminant, que, au

1 tout départ que la campagne s'inscrivait dans une  
2 stratégie plus large de positionnement du gaz  
3 naturel, eh bien, je pense que ce qui s'est passé  
4 au niveau de la Commission sur l'avenir énergétique  
5 du Québec en est un exemple. Si vous vous rappelez  
6 du document initial qui avait été pourtant écrit  
7 par, entre autres, un des deux commissaires qui a  
8 quand même écrit le rapport, le gaz naturel était  
9 complètement absent. Je pense qu'il y avait trois  
10 fois le mot « gaz naturel » dans le document, dont  
11 une fois pour dire qu'on n'était pas sûr que  
12 c'était pas pire que le charbon. Et quatre mois  
13 plus tard, on a un rapport qui... entendez-moi  
14 bien, j'aurais aimé encore mieux, mais qui nous a  
15 très, très agréablement surpris.

16 Le fait qu'il y avait cette campagne-là,  
17 que Gaz Métro est de plus en plus présent dans les  
18 associations d'affaires, dans la communauté, auprès  
19 des municipalités, bien, ça fait en sorte qu'il y a  
20 quarante (40) mémoires qui ont été déposés en  
21 faveur du gaz naturel. Les commissaires l'ont  
22 d'ailleurs souligné. Ils ont dit, oui, ils se sont  
23 fait entendre. Alors c'est bien. Il y avait des  
24 commissaires industriels, il y avait des  
25 entreprises, il y avait des associations. Il y

1           avait vraiment une diversité d'alliés qu'on est  
2           allé coaliser.

3           (14 h 13)

4                       Puis, ça, ça n'aurait pas eu lieu si les  
5           gens n'étaient pas fiers, à tout le moins  
6           confortables d'être aux côtés de Gaz Métro et de  
7           parler de gaz naturel. Alors, peut-être vous  
8           rappeler la procureure du GRAME a posé des  
9           questions à ce sujet-là hier. Mais quand même on  
10          parlait dans ce rapport-là du bienfait d'un  
11          prolongement vers la Côte-Nord, d'utiliser le GNC,  
12          le GNL dans le transport lourd, d'utiliser dans le  
13          domaine industriel là où l'électricité ou la  
14          biomasse n'étaient pas, de tasser les produits  
15          pétroliers et le charbon pour le gaz naturel, de  
16          tenter de favoriser au maximum la disponibilité et  
17          l'utilisation du biogaz et du biométhane au Québec,  
18          je ne vous dis pas que c'est parfait, mais gros,  
19          gros changement avec le document initial. Et je  
20          suis convaincue que tout cet effort-là de stratégie  
21          paie, mais il faut continuer. Donc voilà!

22          M. PATRICK CABANA :

23          R. À mon tour. Bonjour à vous. Je n'ai pas de  
24          présentation à faire, mais les discussions et les  
25          propos, les sujets que je vais aborder sont

1 principalement, un, de vous expliquer un petit peu  
2 l'environnement, technologie de l'information, à  
3 quel genre de défi on fait face, et vous expliquer  
4 l'importance des budgets supplémentaires qui ont  
5 été demandés dans la cause deux mille quatorze  
6 (2014). Pourquoi c'est important et pourquoi c'est  
7 primordial qu'ils soient autorisés, ces budgets-là.

8 C'était le sujet principal, mais je vais me  
9 permettre quand même de mettre un petit peu  
10 d'emphase également sur deux autres sujets. Je vais  
11 vous parler d'allégement réglementaire. Sophie y a  
12 touché un petit peu hier dans la journée. Je vais  
13 compléter quelques informations et faire le lien.  
14 Je vois que la question avait été soulevée pour  
15 dire quel lien on peut faire avec la cause deux  
16 mille quatorze (2014). Je vais essayer d'éclaircir  
17 ce lien-là de façon précise.

18 Et je ne peux pas m'empêcher, comme à  
19 chaque fois que je me présente au cours des deux  
20 dernières années ici, de faire des liens avec les  
21 dossiers réglementaires fédéraux, de faire des  
22 liens avec l'hiver qu'on vient de passer. Je vais  
23 vous exprimer, comme à mon habitude, à coeur ouvert  
24 mes impressions d'où est-ce qu'on s'en va et de la  
25 nécessité plus que jamais que le régulateur

1 travaille avec Gaz Métro. On n'a jamais eu autant  
2 besoin de notre régulateur pour nous supporter pour  
3 faire face aux défis auxquels on fait face. C'est  
4 ce que je vais essayer de vous exprimer. O.K.

5 Technologie de l'information. De quelle  
6 façon c'est géré chez Gaz Métro? Il faut savoir que  
7 la stratégie pour gérer les technologies de  
8 l'information repose sur une recherche d'équilibre  
9 entre deux choses : une gestion serrée des coûts  
10 d'exploitation et un niveau de service adéquat pour  
11 les clients internes. Pourquoi un équilibre? Parce  
12 qu'un déséquilibre est dangereux. Si on met  
13 seulement l'emphase à maintenir les coûts au niveau  
14 le plus bas possible, ce qui se passe à moyen et  
15 long terme, c'est que les clients qui ont besoin  
16 d'outils informatiques pour gérer puis continuer de  
17 gérer de l'efficacité au niveau de leurs  
18 opérations, s'adapter à l'environnement qui évolue,  
19 n'ont pas ces outils-là. Très dangereux.

20 Une autre raison qui fait en sorte que si  
21 le service diminue, c'est problématique, c'est  
22 qu'on a investi au fil des années des dizaines de  
23 millions de dollars dans des infrastructures.  
24 Cesser d'investir dans ces infrastructures-là fait  
25 en sorte qu'on perd de la valeur et qu'on transfère

1 une facture importante aux clients dans le futur,  
2 aux générations futures. D'un autre côté, si on se  
3 disait, on va répondre à tous les besoins qui sont  
4 exprimés par des clients internes, bien, les coûts  
5 exploseraient puis ça n'aurait aucune commune  
6 mesure.

7 Tâche difficile sur une base régulière de  
8 maintenir cet équilibre-là. De quelle façon on y  
9 arrive? Trois choses, trois indicateurs principaux.  
10 Premier indicateur, c'est d'observer au fil des  
11 années la croissance du portefeuille de projets.  
12 Est-ce que le portefeuille de projets, est-ce que  
13 Gaz Métro réussit sur une base régulière à livrer  
14 la marchandise face aux besoins exprimés par  
15 l'organisation, est justifié?

16 On a déposé des preuves à cet effet-là qui  
17 démontrent clairement que, dans les dernières  
18 années, le portefeuille est en croissance  
19 exponentielle. On parle de vingt-quatre mille  
20 (24 000) jours à investir dans certains projets  
21 dans les dernières années. À l'heure actuelle,  
22 c'est colossal. De ce côté-là, le premier  
23 indicateur nous indique, il y a un coup de barre à  
24 donner.

25 Deuxième indicateur pour nous assurer, pour

1 aller voir sur le terrain si le niveau de service  
2 est adéquat, bien, je vous dirais qu'il est humain.  
3 Moi, il ne se passe pas une semaine chez Gaz Métro  
4 où je n'ai pas un de mes collègues qui rentre dans  
5 mon bureau en me disant : « Patrick, on a besoin  
6 d'avoir des investissements supplémentaires à la  
7 technologie de l'information, parce qu'on n'a pas  
8 ce qu'il faut pour générer plus d'efficacité dans  
9 nos opérations. » On comprend que, dans les  
10 dernières années, il y a eu des investissements à  
11 d'autres endroits, mais on a besoin maintenant  
12 qu'il y ait un réajustement pour faire face à ces  
13 défis-là.

14 Bon. On a bien beau statuer sur le fait  
15 qu'on a besoin d'avoir un coup de barre du côté des  
16 activités, du niveau de service, comment on  
17 s'assure que le niveau de coûts est adéquat? Bien,  
18 de ce côté-là, ce qu'on a fait, ce qu'on fait chez  
19 Gaz Métro, c'est qu'à tous les trois, quatre ans,  
20 on fait un balisage. On se compare à nos pairs dans  
21 l'industrie. Encore là, le balisage a été déposé.

22 La conclusion, deux, trois conclusions que  
23 je vais vous faire ressortir ici. Première  
24 conclusion, les technologies de l'information  
25 gagnent en maturité. Donc, on est de plus en plus



1           efficient à gérer nos opérations. Mais plus  
2           important, par rapport à nos pairs, actuellement,  
3           il faudrait normalement qu'il y ait un  
4           redressement, qu'il y ait des embauches d'une  
5           dizaine d'individus supplémentaires pour faire face  
6           aux opérations sur une base régulière. Pour  
7           bénéficier des mêmes ressources que nos pairs dans  
8           l'industrie, il faut qu'on procède à ces embauches-  
9           là.

10                   Je vais faire une analogie. J'aime faire  
11           une analogie. C'est un petit peu comme cesser  
12           d'investir. Si on n'achète pas... Si on ne réussit  
13           pas à embaucher ces ressources-là supplémentaires,  
14           ça serait un petit peu comme avoir une voiture.  
15           Quelqu'un qui a une voiture, qui achète une voiture  
16           puis qui dit : Moi, à chaque fois que j'embarque  
17           dans ma voiture, il faut qu'elle fonctionne, parce  
18           que je veux me rendre à distance. Bien,  
19           normalement, il va faire ses changements d'huile.  
20           Il va aller faire ses entretiens réguliers. Tu peux  
21           toujours choisir, parce que tu veux économiser à  
22           court terme, de sauter tes changements d'huile puis  
23           de ne pas faire tes entretiens, mais un jour ou  
24           l'autre, on sait très bien que ce n'est pas payant,  
25           parce que quand ça va briser, ça va coûter cher

1           puis ça va créer des problèmes. C'est ce qu'on veut  
2           éviter.

3           (14 h 18)

4                       Maintenant, ceci étant dit, dans les  
5           preuves qui ont été déposées, une des explications  
6           qu'il faut mentionner qui était clairement  
7           identifiée, durant les deux dernières... les deux,  
8           trois dernières années on a accumulé un certain  
9           retard pour deux raisons principales. Un, le nombre  
10          de ressources n'est pas suffisant pour faire face à  
11          la demande, mais également un projet important, on  
12          n'en a pas parlé souvent ici ouvertement, mais on  
13          en est très fier.

14                      Le projet Héritage. Projet de migration de  
15          cent quatre-vingt mille (180 000) clients sur une  
16          autre plate-forme. On s'entend tous ici pour dire  
17          que c'est un défi colossal. Chez Gaz Métro quand on  
18          a donné le go pour aller dans un projet comme  
19          celui-là, la dernière chose qu'on voulait... auquel  
20          on voulait faire face c'est avec des problèmes de  
21          facturation. On connaît tous des pairs dans  
22          l'industrie qui ont eu à faire face à des défis,  
23          qui se sont retrouvés à un sujet de discussion de  
24          débat à Paul Arcand quand on était en voiture  
25          pendant des mois et des mois, qui se sont retrouvés

1 avec des projets qui ont coûté le double de ce que  
2 ça devait coûter.

3 Nous, on a réussi à livrer « on time »,  
4 « on budget », puis on n'a pas entendu parler de  
5 nous nulle part. Ça a fonctionné. Pour réussir à  
6 faire ça, sciemment on a décidé pendant deux ans de  
7 mettre de côté un ensemble de projets pour mettre  
8 le focus organisationnel sur ce projet-là. On  
9 n'avait pas le luxe de manquer notre coup dans ce  
10 projet-là. On a réussi. Maintenant, c'est le temps  
11 de donner un coup de barre, puis de réajuster pour  
12 faire face à la musique, puis de procéder à un  
13 réajustement.

14 Allègement réglementaire. Je dois vous  
15 dire, en commençant, c'est pas nécessairement ma  
16 façon de fonctionner de lancer des fleurs. Avant  
17 d'arriver ici, j'ai quand même pris le temps de  
18 revoir l'ensemble des décisions qui ont été émises  
19 par la Régie de l'énergie au cours des deux  
20 dernières années. Chapeau à tout le monde qui ont  
21 participé à ça, parce qu'on est très conscients  
22 qu'il y en a eu une puis une autre. Ça a été très  
23 lourd, puis on salue la flexibilité de la Régie et  
24 des intervenants à nous suivre pour répondre aux  
25 besoins.

1                   On s'entend tous cependant pour dire que  
2                   c'est un processus extrêmement lourd, puis qu'on  
3                   doit faire tout ce qu'on peut pour essayer de  
4                   l'alléger. Dans ce cadre-là, Sophie vous a exprimé,  
5                   quand elle était ici, qu'on avait fait un effort  
6                   pour une proposition, il y a un dossier qui a été  
7                   déposé la semaine dernière. Je veux juste, à très  
8                   haut niveau, recadrer quelle est cette proposition-  
9                   là.

10                   La proposition c'est de fixer, pour deux  
11                   mille quinze (2015), deux mille seize (2016) et  
12                   deux mille dix-sept (2017) les dépenses  
13                   d'exploitation et de les majorer seulement en  
14                   fonction de l'inflation. La proposition également  
15                   inclut d'économiser cette année - parce qu'on  
16                   serait normalement en train d'embaucher des experts  
17                   pour une cause sur le taux de rendement - la  
18                   proposition est également de reconduire le taux de  
19                   huit point neuf pour cent (8,9 %) pour s'éviter  
20                   d'avoir les aléas d'un dossier qui normalement  
21                   suscite autant de passion qu'un taux de rendement  
22                   l'année prochaine. Alors on passe à côté d'un  
23                   dossier comme celui-là, ce qui est très bien.

24                   Tout ceci, vous comprendrez, est toujours  
25                   une condition - puis je fais le lien avec deux

1 mille quatorze (2014) - une des conditions  
2 importantes pour pouvoir réussir collectivement à  
3 atteindre cet objectif-là, c'est que les dépenses  
4 d'exploitation qui vont être autorisées en deux  
5 mille quatorze (2014) soient à un niveau qui  
6 permette à Gaz Métro de pouvoir livrer la  
7 marchandise, puis de remplir son mandat  
8 adéquatement face aux défis auxquels ils vont faire  
9 face.

10 Vous allez entendre dans le banc qui va  
11 suivre qu'il va y avoir une modification de la  
12 demande pour deux mille quatorze (2014) des  
13 dépenses. On va vous proposer une économie  
14 d'environ huit millions (8 M) par rapport à la  
15 demande qui est sur la table à l'heure actuelle. Le  
16 banc suivant va pouvoir vous... va en discuter,  
17 donc... Dans l'ensemble, économie cette année par  
18 rapport au budget initialement proposé et  
19 probablement allègement important qu'on pourrait  
20 tous... dont on pourrait tous bénéficier dans les  
21 années à suivre. En espérant que ça va avoir autant  
22 d'attrait pour la Régie que ça en a pour nous.

23 Troisième point : l'hiver. L'hiver qu'on  
24 vient de passer, puis on n'en est pas encore  
25 sortis. Je vous dirais, Sophie l'a bien... l'a bien

1 illustré, je vais répéter sur certains points parce  
2 que ça nous a... ça nous a marqués, cette année. En  
3 deux mille treize (2013), il y a deux, trois jours  
4 qu'on a été très marqués. Le vingt-trois (23)  
5 janvier deux mille treize (2013) on a, je vous  
6 l'avais dit l'année passée, on n'a pas dormi  
7 beaucoup durant ces deux, trois jours-là. Cette  
8 année, c'est pendant un hiver complet qu'on a eu de  
9 la misère à dormir.

10 O.K. Et c'est pas de la faute à personne,  
11 je vais essayer de vous expliquer pourquoi c'est  
12 arrivé, puis ce qu'on en connaît aujourd'hui. O.K.  
13 C'est la première fois - en tout cas moi depuis que  
14 je travaille chez Gaz Métro, il y a des gens qui  
15 travaillent depuis plus longtemps que moi, puis ils  
16 ont vécu la même chose, ils n'ont pas vu ça - c'est  
17 la première fois où on a peur de ne pas arriver à  
18 la fin de l'hiver, puis de pouvoir livrer la  
19 marchandise par rapport à nos clients. Puis il y a  
20 un ensemble de facteurs qui causent ça.

21 On parle de froid, de froid record, bien  
22 c'est un des facteurs. On parle de marché en  
23 transition. Quand vous entendez, puis vous le  
24 savez, on est en attente de décisions importantes à  
25 l'Office national de l'énergie, les gens retiennent

1 leur souffle à l'heure actuelle. Autant du côté  
2 américain, pour développer des infrastructures, la  
3 première pierre d'assise avant que ça puisse se  
4 mettre à bouger, qu'il y ait des capacités qui se  
5 développent, c'est qu'on ait une entente que le  
6 marché canadien ça rentre dans l'ordre. Puis ça, on  
7 espère avoir une décision incessamment de ce côté-  
8 là.

9 Ceci étant dit, j'aimerais juste vous  
10 souligner et vous rappeler que la décision qui va  
11 être émise par l'Office national de l'énergie ne  
12 réglerait pas tout. La décision qui va être émise, on  
13 faisait face à un grand défi où on n'avait pas  
14 accès aux capacités. Vous vous rappelez, quand on  
15 disait qu'en deux mille quinze (2015) on ne savait  
16 pas comment est-ce qu'on était pour alimenter notre  
17 franchise. Ce problème-là, normalement, va être  
18 réglé avec l'entente qui, on espère, va être  
19 approuvée à l'Office national de l'énergie.

20 Ce qui n'est pas réglé, c'est  
21 l'environnement relié aux capacités excédentaires,  
22 puis au dossier énergéiste. Puis permettez-moi de  
23 vous dire à coeur ouvert qu'on se sent un petit peu  
24 pris en souricière à l'heure actuelle.

25 (14 h 19)

1                   Puis je vais essayer d'être le plus simple  
2 possible pour exprimer ce... cette image-là.

3                   L'Office national de l'énergie, clairement,  
4 quand elle a émis sa décision en deux mille treize  
5 (2013), ce qu'elle a dit à TransCanada, qui était  
6 au bord de la catastrophe, c'est elle lui a dit :  
7 « Tu n'as pas l'obligation de desservir,  
8 premièrement. Deuxièmement, on comprend qu'il y a  
9 des gens, comme les Distributeurs », et elle les a  
10 pointés du doigt. Elle nous a pointés du doigt.  
11 « Il y a des gens, comme les Distributeurs, qui  
12 n'ont pas le choix d'avoir une sécurité  
13 d'approvisionnement à tout prix. »

14                   L'outil, pour ces Distributeurs-là qui ne  
15 peuvent pas vivre avec ce risque-là, va être de  
16 contracter des capacités de transport. S'ils ne  
17 veulent pas, ils ne sont pas prêts à faire ça, et  
18 qu'ils veulent vivre avec le risque, ils ne  
19 pourront pas, en bout de ligne, se plaindre du fait  
20 qu'ils ont pris un risque qui s'est matérialisé.

21                   Ce que ça veut dire, ça veut dire que ceux  
22 qui ne contractent pas des capacités fermes, TCPL a  
23 toute la latitude pour réutiliser ces capacités-là  
24 et les réacheminer vers... à d'autres fins. Et  
25 c'est le plan TransCanada.



1                   TransCanada, principalement avec le dernier  
2                   « open season », on en a discuté, c'était de dire,  
3                   « Vous avez une occasion unique. Venez chercher les  
4                   capacités dont vous avez besoin. Par la suite, le  
5                   plan de match, c'est de transférer ces excédents de  
6                   capacité-là à l'huile. »

7                   Ce que ça veut dire, après l'hiver qu'on  
8                   vient de passer, je me permets de vous donner  
9                   certaines statistiques. Actuellement, là, en  
10                  Ontario, il y a trente (30) à quarante pour cent  
11                  (40 %) de la capacité qui n'est pas contractée par  
12                  des contrats fermes, qu'on a eu besoin, puis on est  
13                  passé de justesse, O.K., autant en Ontario qu'au  
14                  Québec, on a eu besoin de ces capacités-là, mais  
15                  elles ne sont pas couvertes par des contrats  
16                  fermes.

17                  TransCanada est encore sous l'impression  
18                  qu'ils ont toute la latitude voulue pour transférer  
19                  ces capacités-là, même si elles ont été nécessaires  
20                  durant les périodes les plus froides, à l'huile. Et  
21                  l'expérience, cet hiver, nous a démontré qu'il y a  
22                  beaucoup d'industriels, chez nous, qui ont  
23                  souffert. Comme je vous dis, nos équipes n'ont pas  
24                  dormi. Quand je vous parle de niveau  
25                  d'interruption, les interruptions ont été

1 faramineuses au Québec. Même comparé... Quand on  
2 parle aux Distributeurs ontariens, douze (12)  
3 jours, vingt (20) jours d'interruption, chez nous  
4 des cinquante-cinq (55) jours, il y en a eu. Très  
5 important.

6 Sophie vous a élaboré, puis a lancé le  
7 message, de dire je crois que, collectivement, on  
8 va avoir à se reposer des questions à savoir, si on  
9 veut continuer à gérer de façon très très serrée  
10 pour regarder chaque sou, ça risque de nous causer  
11 des problèmes. Je me permets, humblement, de vous  
12 lancer le message que c'est une conviction.

13 Si, collectivement, quand je vous dis qu'on  
14 a besoin de travailler main dans la main pour faire  
15 face à ce défi-là, notre défi collectif et notre  
16 mandat, c'est d'assurer la sécurité  
17 d'approvisionnement avant le coût le plus bas. Le  
18 cauchemar, pour nous, et probablement pour notre  
19 régulateur - je parle pour nous comme partenaire -  
20 c'est qu'il y ait des journées d'hiver où on est  
21 obligé d'interrompre nos clients fermes, réguliers,  
22 parce qu'on n'a pas la capacité qu'il faut. Puis à  
23 ce moment-là on ne pourra pas se regarder dans les  
24 yeux en se disant on n'a eu aucun signal que ça  
25 pourrait arriver. On les a tous, à l'heure

1 actuelle.

2 On a un régulateur fédéral qui nous dit  
3 voici la marche à suivre, puis si vous avez des  
4 excédents vous les revendrez dans le marché. On a  
5 un hiver, qu'on vient de passer, qui a été  
6 extrêmement difficile, puis qui est venu nous  
7 tester au maximum. Je vais vous dire que quand je  
8 discute avec mes collègues en Ontario, puis à  
9 d'autres endroits, on n'a jamais vu ça. Plus de  
10 gaz, plus être capable d'aller chercher du gaz,  
11 même à Empress, actuellement. Très difficile  
12 partout, puis on a de la difficulté à comprendre.  
13 On le voit, que le risque est très élevé. Puis ce  
14 qu'il faut se demander, collectivement, c'est à la  
15 lumière de ce qu'on va avoir, de quelle façon on  
16 réagit.

17 Je me permets de vous porter un commentaire  
18 également, Monsieur Turgeon, vous aviez mentionné,  
19 puis je pense que vous aviez vu juste, les équipes  
20 vont pouvoir, j'imagine, dans le cadre de la  
21 prochaine cause tarifaire, venir faire les constats  
22 sur l'hiver qui est passé. Puis c'est exactement ce  
23 qu'on va faire.

24 L'approche va, et demeure toujours, de dire  
25 on a eu de l'information, au moment où on a pris

1 des décisions, chez Gaz Métro, et au moment où la  
2 Régie a rendu des décisions, on l'a pris sur la foi  
3 des meilleures informations qu'on avait, puis c'est  
4 ce qui a été pris. L'information, quand on va venir  
5 se représenter devant vous, ça va toujours être  
6 est-ce qu'on devrait, collectivement, ensemble, se  
7 réajuster, à la lumière de la nouvelle information  
8 qu'on a? C'est ça qu'on va faire avec vous. C'est  
9 ce qu'on demande également de notre côté.

10           Moi, cet hiver, quand j'avais mes équipes  
11 d'approvisionnement, puis certaines journées, quand  
12 ils annonçaient moins trente-six (-36), moins  
13 quarante-quatre (-44), qu'on appelle les  
14 Distributeurs en Ontario puis qu'ils disent : « On  
15 ne sait pas quoi faire », ils manquent de gaz, puis  
16 que les gens étaient plus stressés à se dire  
17 comment est-ce qu'on va faire pour justifier à la  
18 Régie que la décision qu'on va faire, bien, à un  
19 moment donné j'ai dit : « Arrête. Il y a un  
20 problème. Opère. Tu es la personne la plus  
21 qualifiée pour gérer cette crise-là. Gère-la. Par  
22 la suite, si on se rend compte, à la lumière de  
23 l'information - dont on ne dispose pas au moment où  
24 on prend les décisions - qu'on a à réajuster le  
25 tir, bien, on le fera ensemble. On est des

1 collègues. » Puis je veux juste vous réitérer, on a  
2 besoin l'un de l'autre pour faire face à ce genre  
3 de défi-là. Il ne faut pas les prendre à la légère.  
4 Merci.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Maître Regnault, est-ce que ça complète...

7 Me VINCENT REGNAULT :

8 Oui. Ça complète.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Donc...

11 Me VINCENT REGNAULT :

12 Les témoins sont disponibles pour être contre-  
13 interrogés.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Merci, Maître Regnault. Maître Sarault?

16 Me GUY SARAULT :

17 Pas de questions.

18 LE PRÉSIDENT :

19 Merci Maître Sarault. Maître Turmel? Pour la FCEI?

20 (14 h 30)

21 CONTRE-INTERROGATOIRE Me ANDRÉ TURMEL :

22 Bonjour à tous, André Turmel pour la FCEI. Bonjour  
23 aux membres du panel, enchanté, bon après-midi.

24 Q. [206] Alors, Madame Trudeau, nous allons commencer  
25 avec vous si vous voulez bien, simplement pour

1            cadrer votre présentation sur la campagne de  
2            positionnement. Votre présentation était assez  
3            claire et j'avais quelques questions sur votre  
4            présentation PowerPoint si vous le voulez.

5            Mme STÉPHANIE TRUDEAU :

6            R. Oui.

7            Q. [207] Dans un premier temps... Puis vous avez bien  
8            fait, je pense, de clarifier ce qu'était une  
9            campagne commerciale, ce qu'étaient des mesures de  
10           satisfaction et ce qu'était une campagne  
11           institutionnelle, de bien distinguer, parce qu'on  
12           vous avoue que ce n'est pas notre métier et ce  
13           n'était pas toujours clair de comprendre exactement  
14           ce que Gaz Métro voulait faire, mais je pense que  
15           vous avez fait avancer le dossier.

16                            Maintenant, dans... Là, je suis à votre  
17           page... Vous l'aviez tout à l'heure, là. Ça serait  
18           peut-être plus facile si on l'avait, c'est là où  
19           vous présentez les différents types de campagnes.  
20           Voilà. Non, excusez-moi. Non, avancez, oui. C'est  
21           après les belles photos.

22           R. Oui.

23           Q. [208] Bon.

24           R. Ça va?

25           Q. [209] Pour bien comprendre... La preuve révèle...

1        Puis je ne veux pas... jouer trop trop dans les  
2        chiffres, là, mais globalement, il y a un budget de  
3        trois point cinq millions (3,5 M). Et trois point  
4        cinq millions (3,5 M), est-ce que ça vise dans les  
5        faits les trois têtes de chapitres que l'on voit?

6        R. Oui...

7        Q. [210] De manière...

8        R. ... c'est l'ensemble des services professionnels  
9        pour couvrir les besoins marketing. Mais comme le  
10       côté mesures satisfaction clientèle, oui, le côté  
11       sondages a été effectué, là, mais le service à la  
12       clientèle n'est bien sûr pas inclus dans le trois  
13       point cinq millions (3,5 M), là.

14       Q. [211] Parfait. Mais j'ai compris, moi... Puis  
15       corrigez-moi ou validez-moi, là, donc le trois  
16       point cinq millions (3,5 M) que l'on voit là  
17       décliné en campagnes commerciales, mesures de  
18       satisfaction, puis campagnes institutionnelles, le  
19       gros de la...

20       R. De l'enveloppe...

21       Q. [212] ... de l'enveloppe...

22       R. ... qui est utilisée.

23       Q. [213] ... de deux point neuf millions (2,9 M),  
24       c'est dans la campagne institutionnelle? C'est  
25       comme ça qu'on doit...

1 R. Oui, la campagne institutionnelle, c'est deux point  
2 neuf millions (2,9 M).

3 Q. [214] Voilà. C'est ça? O.K., parfait.

4 R. Si je peux me permettre un petit complément, comme  
5 je vous disais, ça a demandé un point trois million  
6 (1,3 M) de nouvel argent. Donc, le un point six  
7 (1,6), c'est de l'argent qu'on mettait souvent  
8 en... qu'on a mis dans la campagne  
9 institutionnelle/positionnement. C'est souvent de  
10 l'argent qu'on met dans la campagne commerciale.  
11 Donc, on a dû laisser des actions qu'on fait  
12 normalement en campagne commerciale de côté pendant  
13 les années de la campagne institutionnelle, se  
14 disant qu'on était présent de façon plus globale  
15 avec la marque et le produit. Donc, on a réduit nos  
16 efforts de campagne commerciale momentanément  
17 pendant le temps que durera la campagne  
18 institutionnelle. C'est comme ça qu'on a réussi à  
19 réduire et à mettre des sous de côté pour la  
20 campagne institutionnelle. Donc, c'est un  
21 déplacement de la somme.

22 Q. [215] D'accord. Mais j'ai compris que dans la  
23 campagne commerciale, c'est là où généralement,  
24 vous recherchez les nouveaux... les nouvelles  
25 ventes, les nouveaux clients de manière continue



1           année après année. C'est exact?

2           R. Oui, notamment. Ça, il y a la force de vente, mais  
3           oui, c'est un support à la force de vente.

4           Q. [216] Oui. Mais j'imagine que peut-être à chaque  
5           année, vous avez des objectifs de vente, comme  
6           toute bonne entreprise?

7           R. Oui.

8           Q. [217] Et un des outils pour arriver à rencontrer  
9           ces objectifs-là, ce sont les campagnes  
10          commerciales?

11          R. Oui, c'est un des outils en support, effectivement.

12          Q. [218] Et évidemment, le fait de... Quand on parle  
13          d'éviter de perdre des clients, on veut s'assurer  
14          que nos clients que l'on a... C'est que c'est dur  
15          de gagner un client, c'est encore difficile de le  
16          maintenir, de le garder. Et donc, c'est l'item  
17          numéro 2, dans la mesure de satisfaction à la  
18          clientèle, que vous... Est-ce que c'est là qu'on  
19          dit... qu'on vise le fait donc de ne pas perdre des  
20          clients? Bien, rendre le client heureux, mais de...  
21          et d'éviter de perdre des clients? Est-ce que c'est  
22          là que...

23          R. Bien, en fait, ça, c'est vraiment une mesure, hein.  
24          Le 2, c'est quand même juste la mesure qui suit le  
25          service reçu. Au quotidien, c'est sûr qu'une des

1 choses qui nous importent beaucoup, c'est les  
2 efforts de maintien. On a des objectifs de  
3 maintien, chacune des équipes par marché. Ça ne  
4 sert à rien d'aller chercher deux clients si on en  
5 perd deux, on s'entend tous là-dessus. Donc, les  
6 efforts sont très grands, sont constants.

7 Comme je vous disais, on a coupé certaines  
8 campagnes momentanément sur le plan produits pour  
9 les remplacer par l'institutionnel. Exemple, si on  
10 plaçait déjà, dans la revue Les Affaires quelque  
11 chose de plus ciblé pour la clientèle affaires, une  
12 offre produits, on l'a remplacée par un des effets  
13 qui dit : « Consommez du gaz naturel, vous allez  
14 sauver soixante pour cent (60 %), réduire vos GS de  
15 trente-deux pour cent (32 %). Donc, on a substitué  
16 le type de campagne tout en s'adressant au même  
17 public.

18 Donc, les efforts sont encore là, ils sont  
19 juste un peu plus sur la marque et sur le produit  
20 que carrément sur la vente du produit.

21 Q. [219] O.K. Donc... Et dans la mesure de la  
22 satisfaction de la clientèle, clients actuels,  
23 quand vous parlez à vos clients, bon, vous faites  
24 les efforts requis, tel qu'il est là, puis vous le  
25 mesurez, hein?

1 R. On mesure le contact client.

2 Q. [220] Le contact client qui mesure avec des... Il y  
3 a une prise d'information...

4 R. On les sonde.

5 Q. [221] On les sonde. Et on peut...

6 R. ... peu après qu'il y ait eu un contact...

7 Q. [222] Voilà.

8 R. ... pour que ça soit encore frais dans leur  
9 mémoire.

10 (14 h 35)

11 Q. [223] O.K. Juste pour aller plus loin, puis j'étais  
12 curieux là-dessus, supposons que le client quitte,  
13 parce que ça arrive qu'il quitte pour plein de  
14 raisons, est-ce que vous avez des outils de mesure  
15 quand ces clients-là quittent, ils quittent, un. On  
16 coche, oui, non, ils quittent telle date. Pourquoi?  
17 Telle raison. Est-ce que vous avez des outils de  
18 mesure?

19 R. À ma connaissance, c'est quelque chose qu'il nous  
20 reste à développer. C'est pour ça qu'on travaille  
21 là-dessus présentement. Vous avez sûrement entendu  
22 parler de tout ce qui est relationnel, CRM, et  
23 tout. C'est quelque chose qu'on regarde. C'est un  
24 manque qu'on a. C'est plus facile d'avoir de  
25 l'information sur les clients qui arrivent que sur

1           ceux qui quittent, et ce dans toutes les  
2           industries, mais c'est quelque chose qui nous  
3           préoccupe.

4       Q. [224] O.K. Ça vous préoccupe. Et est-ce que ça vous  
5           préoccupe dans le cadre de la prochaine année  
6           tarifaire? Y a-t-il des budgets associés à ça?

7       R. Pas de budget comme tel, mais c'est quelque chose  
8           qui nous préoccupe constamment. Comme je vous dis,  
9           ça sert à rien de gagner des clients si on en perd.  
10          On essaie de comprendre, de décortiquer, de savoir  
11          pourquoi des clients quittent, ça, c'est certain.

12       Q. [225] Là, on a parlé de l'aspect numéro un,  
13          campagne commerciale pour les clients futurs.  
14          L'aspect numéro deux, pour les clients actuels.

15                   Maintenant, la campagne institutionnelle,  
16                   ce dont qui est l'objet principal, je comprends...  
17                   j'ai compris de ce que vous avez dit, et corrigez-  
18                   moi, c'est que c'est surtout pour rehausser la cote  
19                   d'amour général, en général, et notamment vous  
20                   allez voir le gouvernement, c'est exact, hein,  
21                   c'est vraiment, là on n'est pas le client en  
22                   particulier, on est grand public, à heure de grande  
23                   affluence à la télé pour globalement rehausser la  
24                   cote d'amour. C'est ça l'objectif?

25       R. La cote d'amour, puis la notoriété de ce qu'on

1 fait, parce qu'on réalise que, ici, on est tout un  
2 public initié. Mais ce n'est pas le cas de tout le  
3 monde. Alors, beaucoup de gens ne savent pas qui  
4 est Gaz Métro. Et lorsque, de façon spontanée, ils  
5 disent, oui, j'ai déjà entendu parler de Gaz Métro,  
6 ils connaissent plus ou moins le gaz naturel, ils  
7 ne connaissent pas ses attributs. Donc, le but de  
8 la campagne, c'est de faire connaître ça. Donc, pas  
9 juste la cote d'amour, c'est de faire comprendre ce  
10 qu'on faisait.

11 Si, par exemple, je peux comparer deux  
12 campagnes institutionnelles, la précédente sur les  
13 flammes bleues, ceux qui étaient, qui nous  
14 suivaient en deux mille trois (2003), deux mille  
15 six (2006), vont peut-être se rappeler que c'était  
16 tout simplement une flamme qui dansait. Le but  
17 était tout autre que celui aujourd'hui. C'était, on  
18 faisait une entrée dans un nouveau marché, qui  
19 était le marché résidentiel. Et on voulait... Dans  
20 nos sondages, parce qu'on marche beaucoup avec des  
21 sondages, ça nous a aidé beaucoup, on voyait que  
22 les gens dans le résidentiel avaient peur,  
23 notamment la clientèle féminine.

24 Alors, le but de cette campagne-là qui a  
25 porté fruit, parce qu'on a eu une croissance

1 importante à cette époque-là dans ce nouveau  
2 marché-là, qui était le résidentiel, c'était ça le  
3 but recherché. À cette époque-là, c'était  
4 vraiment... Ce n'était pas de passer un message  
5 autre que, on est sympathique, ayez pas peur du gaz  
6 naturel, c'est un produit qui est agréable, et  
7 caetera.

8 Maintenant, le message est beaucoup plus  
9 concret. Puis comme je vous dis, à quatre-vingt-  
10 treize pour cent (93 %), il a été compris. On est  
11 plus vert que le produit pétrolier. Il y a de la  
12 place pour nous. Puis on peut procurer des  
13 économies substantielles pour les gens puis pour  
14 l'économie du Québec. Donc, ça, c'est les buts  
15 recherchés par la campagne.

16 Q. [226] D'accord. Et donc, dans... vous avez déposé  
17 suite à la demande de la FCEI beaucoup  
18 d'informations, notamment sur le matériel  
19 promotionnel qui est versé au dossier. On n'a pas  
20 besoin d'y référer. La question c'est : La campagne  
21 de positionnement, on a parlé, il y a des envois  
22 postaux dont il était fait mention dans l'envoi,  
23 est-ce que les envois postaux font partie du budget  
24 prévu du deux point neuf millions (2,9 M\$)?

25 R. Oui. Certains, oui.

1 Q. [227] O.K.

2 R. Bien, il y en a des réguliers qui peuvent être dans  
3 une campagne plus produits, mais il y en a d'autres  
4 qui, oui. Il y a différents types d'envois.

5 Q. [228] O.K. Mais quand vous dites « certains »,  
6 c'est... est-ce qu'il y a un budget dédiés envois  
7 postaux?

8 R. Honnêtement, il faudrait que je me réfère à, que je  
9 vous revienne avec ma directrice marketing. Je n'ai  
10 pas exactement le découpage du budget. Mais oui, il  
11 y a des envois postaux. C'est notamment, par  
12 exemple, dans les envois postaux, vous avez vu que  
13 quand on parle du deux point neuf millions  
14 (2,9 M\$), il y a un trois cent quelque mille qui  
15 est payé par le PGEE (par le Plan global en  
16 efficacité énergétique). Il y a notamment dans les  
17 envois postaux des messages très ciblés sur  
18 l'efficacité énergétique. Voilà pourquoi il y a eu  
19 une recharge au plan de l'efficacité, exactement,  
20 PGEE.

21 Q. [229] O.K. Et dites-moi, dans la documentation, il  
22 semble y avoir une limite temporaire... temporelle,  
23 pardon, aux envois. On parle qu'il y a d'offres  
24 valides du vingt-trois (23) août au trente et un  
25 (31) novembre. Vous êtes familière avec cela?

1 R. Honnêtement, je vais référer à mes équipes. Puis on  
2 peut vous revenir. Vous pouvez poser la question  
3 puis on va vous revenir. Je ne suis pas dans le  
4 tactique, le fin tactique des dates des envois  
5 qu'on fait.

6 Q. [230] Je veux simplement savoir pourquoi il y avait  
7 un élément temporel associé aux offres.

8 R. Ça dépend c'est quoi, l'offre du programme. Il y a  
9 des programmes qui ont des dates. Je ne pourrais  
10 pas vous...

11 Me VINCENT REGNAULT :

12 Ce que je suggère, Monsieur le Président, en fait,  
13 que ces questions-là soient posés peut-être au  
14 panel suivant qui va...

15 Me ANDRÉ TURMEL :

16 D'accord.

17 Me VINCENT REGNAULT :

18 ... être en mesure de répondre à des questions plus  
19 précises à l'égard des pièces qui ont été déposées  
20 au dossier.

21 LE PRÉSIDENT :

22 Le 5B.

23 Me ANDRÉ TURMEL :

24 O.K. 5B. Enbridge...

25



1 LE PRÉSIDENT :

2 Je me rappelle, l'an passé, on avait toutes sortes  
3 de phase, 2C, 2D. Maintenant, c'est les panels.

4 J'ai vu dans votre regard, Maître Regnault. Maître  
5 Turmel, sur ce panel-ci, donc le 5A, j'en profite,  
6 vous en avez pour combien de temps selon vous?

7 Me ANDRÉ TURMEL :

8 5A, bien, là, c'est 5A prime, dans lequel il me  
9 reste environ deux questions à madame Trudeau.

10 LE PRÉSIDENT :

11 Parfait.

12 Me ANDRÉ TURMEL :

13 Et ensuite monsieur Cabana.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Parfait.

16 Me ANDRÉ TURMEL :

17 Donc, je devrais être capable de finir 5A dans les  
18 vingt prochaines minutes.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Donc, ce qui veut dire que nous ne terminerons pas  
21 le 5A aujourd'hui. C'est juste ça que je voulais  
22 prendre en compte. Merci.

23 Me ANDRÉ TURMEL :

24 Q. [231] J'avais une question, et peut-être que vous y  
25 avez répondu un peu tout à l'heure. Donc, sur le

1 deux point neuf millions (2,9 M\$), il n'y a pas  
2 dans le budget de façon précise cette année une  
3 façon de mesurer l'impact sur les ventes? Est-ce  
4 que c'est prévu ça? Je n'ai pas vu ça.

5 Mme STÉPHANIE TRUDEAU :

6 R. Comme je disais, la campagne, ce n'est pas les  
7 mêmes mesures. Les mesures, c'est l'appréciation,  
8 la notoriété. Ce qui n'empêche pas qu'on a des  
9 objectifs de vente comme toutes les années.  
10 D'ailleurs, ça va relativement très bien.

11 (14 h 41)

12 Dans les marchés, j'ai pas les chiffres sur  
13 le bout des doigts, mais on en a justement parlé  
14 hier. Donc les objectifs de vente ça continue, mais  
15 comme je vous dis la campagne c'est pas comme ça  
16 qu'on la mesure. Notamment, on ne le fait pas dans  
17 aucun... dans aucun type d'entreprise, c'est pas  
18 pour ça qu'on fait de l'institutionnel et du  
19 positionnement.

20 Éventuellement, c'est sûr que quand le  
21 consommateur va devoir prendre une décision d'achat  
22 parce qu'il est prédisposé on a plus de chance de  
23 conclure une vente, mais on ne vend pas non plus du  
24 yogourt ou des souliers. C'est pas parce qu'on voit  
25 l'annonce que ça nous tente, qu'on va aller à

1 l'épicerie du coin s'en procurer. Il faut qu'on  
2 soit... qu'on ait... on ne va pas dire : mon  
3 chauffe-eau est neuf, puis coudonc, je pense que je  
4 vais l'arracher, puis je vais le mettre au gaz  
5 naturel parce que ça me tente vraiment, ça a l'air  
6 économique! Donc je blague, mais c'est ça pareil.

7 Dans l'énergie on prend des décisions pas  
8 sur une base quotidienne, mais on veut que quand,  
9 dans notre vie, cette décision-là de prendre une  
10 décision énergétique survient, bien qu'on se dise :  
11 ah, bien tiens! Ou si je déménage, je vends ma  
12 maison, bien je vais regarder dans le quartier s'il  
13 y a le gaz naturel avant d'acheter ma maison. Ça  
14 pourrait devenir un facteur qui ne l'était pas  
15 avant. C'est à ça que ça sert une campagne  
16 institutionnel, puis de positionnement.

17 Q. [232] O.K. Mais donc une campagne de  
18 positionnement, vous nous dites...

19 R. Ne change en rien les objectif, mais ne sont pas  
20 liés aux objectifs de vente comme tels.

21 Q. [233] Tout à fait. Donc et en conséquence, vous  
22 n'êtes pas capable de mesurer l'impact de la  
23 campagne sur vos membres, concrètement de manière  
24 chiffrée, quantifiée, précise?

25 R. C'est pas le but, comme je disais, d'une campagne

1 de positionnement. On la mesure, mais sur ce  
2 qu'on... ce qu'on utilise comme mesure dans  
3 l'industrie pour une campagne de positionnement  
4 c'est la notoriété, c'est l'appréciation, c'est la  
5 compréhension, l'efficacité du message et non des  
6 ventes.

7 Q. [234] O.K. Une dernière question là-dessus est-ce  
8 que... Peut-être on a la réponse, mais est-ce que  
9 les coûts de la campagne de positionnement se  
10 retrouvent dans l'analyse de rentabilité du plan de  
11 développement? C'est peut-être monsieur Cabana qui  
12 a...

13 M. PATRICK CABANA :

14 R. C'est pas de trouble.

15 Q. [235] Alors on va revenir à 5(B).

16 R. C'est pas moi qui va répondre à ça, ça va être  
17 l'autre panel.

18 Q. [236] Je vous remercie, Madame Trudeau.

19 Mme STÉPHANIE TRUDEAU :

20 R. Merci.

21 Q. [237] Alors, bonjour, Monsieur Cabana.

22 M. PATRICK CABANA :

23 R. Bonjour.

24 Q. [238] Sur les technologies de l'information, je  
25 pense que vous avez donné une explication sur ce

1 que vous appelez des « retards », des retards de  
2 vingt-quatre mille (24 000) jours, c'est ça?

3 R. Oui.

4 Q. [239] Et la conséquence de ça c'est que cette année  
5 vous demandez une hausse importante du nombre d'ETC  
6 à cette fin.

7 R. Il faut... il faut apporter une nuance qui est très  
8 fondamentale. Ce qu'on demande à l'heure actuelle  
9 c'est de pouvoir se ramener, on a constaté que le  
10 nombre de nos ressources pour faire face à nos  
11 défis quotidiens, nos défis réguliers sont  
12 insuffisantes par huit à dix personnes pour être  
13 équivalent à nos pairs. Le défi qu'on prend c'est  
14 de se ramener équivalent à nos pairs, puis de  
15 réussir quand même à rattraper du retard important  
16 qui a été accumulé au fil des années.

17 C'est une grande nuance parce qu'on aurait  
18 pu choisir, à la limite certaines entreprises  
19 auraient dit : on veut dix ressources pour se  
20 ramener à nos pairs, puis on va en rajouter dix de  
21 plus pour rattraper le retard. C'est pas l'optique  
22 qu'on a prise. Quand je vous disais maintenir  
23 l'équilibre entre les deux, on veut se garder une  
24 pression pour demeurer efficace, puis tirer le  
25 maximum de chaque dollar.

1 Q. [240] Vous avez mentionné que le projet Héritage,  
2 qui était votre projet SAP, S-A-P?

3 R. Oui.

4 Q. [241] Qui était peut-être un des rares exemples où  
5 ça a marché.

6 R. On s'entend, on a d'ailleurs eu un prix pour  
7 l'excellence de la gestion.

8 Q. [242] Je vous félicite pour ça. Et ce projet-là est  
9 terminé?

10 R. Oui.

11 Q. [243] Et ce projet-là faisait... utilisait les  
12 ressources à l'interne?

13 R. Oui.

14 Q. [244] Et donc ces ressources à l'interne vont  
15 pouvoir être utilisées aux fins de reprendre les  
16 jours de retard?

17 R. On l'espère.

18 Q. [245] Mais donc...

19 R. Ce qu'il faut comprendre, ce qu'il faut comprendre  
20 c'est que c'était délibéré. J'ai vu certains, de  
21 mémoire, certains avaient apporté une interrogation  
22 à savoir : est-ce que, durant la période de  
23 production d'Héritage les coûts à l'interne étaient  
24 cent pour cent (100 %) capitalisés? Ils auraient dû  
25 l'être. Je vous confirme que cent pour cent

1 (100 %), tout le monde à l'interne ou à l'externe  
2 qui ont travaillé sur le projet, ça a été  
3 capitalisé. Au niveau du projet. Tous les coûts ont  
4 été constatés, on est rentré quand même dans le  
5 budget qui avait été octroyé initialement.

6 Quand on prend une ressource interne au  
7 lieu de choisir une ressource externe, le budget  
8 demeure le même. C'est une question de trouver les  
9 compétences qu'il faut pour livrer le projet à  
10 temps, comme choisi. Et aussi, si je peux préciser,  
11 à chaque année qu'on se présentait dans notre cause  
12 tarifaire, c'était planifié de cette façon-là.  
13 Alors les ressources en début d'année qui étaient  
14 prévues de travailler sur le projet SAP, on  
15 prévoyait qu'elles étaient pour être capitalisées.  
16 Alors ça ne génère pas d'écart à la fin de l'année.  
17 C'était prévu de cette façon-là, c'était volontaire  
18 pour réussir à relever le défi.

19 Q. [246] D'accord. Si vous voulez, on va aller dans la  
20 pièce, une des seules pièces qu'on va utiliser cet  
21 après-midi avec vous, c'est B-327. C'est les  
22 réponses de Gaz Métro aux questions de la DDI... de  
23 la FCEI, pardon. C'est B-327, là, c'est... Peut-  
24 être qu'on va pouvoir vous aider. Donc B-327 aux  
25 questions 13.4 et 13.5. Ça parle du projet de TI,

1 c'est une validation que je veux faire avec vous.  
2 C'est la page 49 de 63. Et je veux simplement  
3 valider avec vous, prenez le temps de le lire, d'en  
4 prendre connaissance et...

5 R. Oui, allez-y, quelle est la question?

6 Q. [247] Donc valider, à 13.4, attendez un instant. À  
7 13.4 vous nous dites, la question était :  
8 « Veuillez indiquer si le nombre de [...] »...  
9 Parce qu'il y a des petits projets et il y a des  
10 grands projets, n'est-ce pas?

11 R. Oui, oui.

12 (14 h 46)

13 Q. [248] Et on vous demandait à 13.4 d'indiquer le  
14 nombre demandes de petits projets au tableau 1  
15 d'une annexe, là, qui présentait les tableaux, les  
16 projets, si c'était une quantité cumulative ou un  
17 flux annuel. Donc, c'est-tu un stock ou un flux? Et  
18 n'allez pas trop loin, si vous me demandez ce que  
19 c'est la différence entre un stock puis un flux, je  
20 comprends qu'un stock, c'est une accumulation, et  
21 un flux, c'est un débit de projet. Alors, avez-vous  
22 l'information? Peut-être que vous ne l'avez pas,  
23 là. C'est un peu technique.

24 R. Probablement. Peut-être que le panel suivant va  
25 avoir l'information. Ma compréhension, c'est que, à



1 ce tableau-là, c'est... Par différence, on voit  
2 qu'il y a un nombre de demandes, là, particulières  
3 à chacune des années. Si on parle du tableau 1, on  
4 parle de petites demandes, petits projets?

5 Q. [249] C'est-à-dire que... Oui. Excusez-moi. La  
6 réponse, à 13.4, on dit, la question, on répond, il  
7 s'agit d'un flux annuel?

8 R. Oui.

9 Q. [250] Excusez-moi, là, parce que j'avais syncope  
10 quelque chose, et là, la question que j'ai, c'est  
11 pour ces projets-là, est-ce que ce sont ici des  
12 petits projets ou des projets d'envergure?

13 R. Je n'ai pas nécessairement le tableau...

14 Me VINCENT REGNAULT :

15 Q. [251] Je m'excuse, Monsieur Cabana...

16 R. Oui.

17 Q. [252] Simplement que ça réfère...

18 LE PRÉSIDENT :

19 Maître Regnault?

20 Me VINCENT REGNAULT :

21 La réponse réfère à un tableau, qu'on pourrait  
22 présenter au témoin pour lui permettre...

23 Me ANDRÉ TURMEL :

24 Oui, d'accord. Excusez-moi. Oui.

25 Me VINCENT REGNAULT :

1 ... d'avoir le portrait d'ensemble pour répondre...

2 Me ANDRÉ TURMEL :

3 B-0137.

4 LE PRÉSIDENT :

5 Est-ce que...

6 Me ANDRÉ TURMEL :

7 Donc, Gaz Métro-11, document 14, annexe A.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Maître Regnault, est-ce que vous allez pouvoir  
10 passer une copie de votre document à votre panel?

11 Me VINCENT REGNAULT :

12 C'est ce que je...

13 LE PRÉSIDENT :

14 Ça aurait été plus simple, Maître Turmel, de  
15 l'avoir pour le panel. Je vous dis ça en toute  
16 amitié, c'est juste qu'on est en fin de journée,  
17 c'est...

18 Me ANDRÉ TURMEL :

19 Oui. Oui. C'est vrai.

20 LE PRÉSIDENT :

21 On essaie de respecter les horaires, c'est... C'est  
22 toujours la chose à faire, je pense.

23 Me ANDRÉ TURMEL :

24 D'accord.

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Mais cela étant dit, je pense que maître Regnault  
3 va vous trouver sa copie.

4 Me ANDRÉ TURMEL :

5 Oui.

6 Me VINCENT REGNAULT :

7 Je peux vous passer ma copie. Parce que c'est...

8 LE PRÉSIDENT :

9 C'est encore plus simple. Peut-être que la réponse  
10 est aussi inscrite. Non? Je vous dis ça en passant,  
11 Monsieur Cabana, mais vous ferez bien ce que vous  
12 voulez.

13 Me ANDRÉ TURMEL :

14 Q. [253] Non non non, regardez, c'est simplement pour  
15 comprendre. On n'est pas dans la... où étiez-vous  
16 le douze (12) septembre, là, devant le lampadaire  
17 de la police. C'est vraiment pour comprendre les  
18 petites questions. Voilà. Donc, 13.4, donc vous  
19 avez répondu c'est un flux annuel. La question, et  
20 donc, pour comprendre tout ça, il y a le tableau,  
21 qui parle de projets, que vous avez devant vous  
22 maintenant?

23 R. Hum hum. Oui.

24 Q. [254] Et la question qu'on avait, là, évidemment,  
25 c'est le type de question qu'habituellement on

1           pose, on demande de recevoir par écrit, mais là,  
2           évidemment, c'est venu à la suite des réponses,  
3           alors...

4           R. Ça va.

5           Q. [255] Vous m'excuserez d'être technique...

6           R. Ça va. Ça va. Si je peux y répondre, je vais  
7           essayer de le faire.

8           Q. [256] Bon. Alors 13.4, est-ce que c'est des petits  
9           projets ou des projets d'envergure?

10          R. Où vous avez mis du jaune, là?

11          Q. [257] Bien, oui, le tableau.

12          R. Mais, c'est parce qu'il y a deux tableaux dans le  
13          document que vous m'avez fourni.

14          Q. [258] Deux tableaux? Ah bien le grand tableau du  
15          bas.

16          R. Le tableau du bas? D'accord. Le tableau du bas, ça  
17          c'est... Oui, c'est écrit au-dessus, le titre :  
18          Demandes de projets d'envergure.

19          Q. [259] O.K. Parfait. Pour les projets d'envergure,  
20          est-ce que, donc, le tableau que vous avez devant  
21          vous, c'est des flux ou des stocks, à votre  
22          connaissance?

23          R. Bien là, je me réfère à la réponse qui a été  
24          octroyée, que les équipes ont fourni, puis ce  
25          qu'ils ont octroyé, c'est que c'est un flux annuel.

1 Q. [260] O.K. Et à la question 13.5, là on revient aux  
2 demandes...

3 R. Oui.

4 Q. [261] ... et renseignements par écrit, on disait :  
5 Veuillez indiquer le nombre de  
6 demandes de petits projets soumises à  
7 chacune des années 2009 à 2013.

8 R. D'accord?

9 Q. [262] Et là on a donné une réponse, qui est là.

10 R. O.K. Hum hum.

11 Q. [263] Qu'on va regarder :

12 Tel que mentionné au dossier 3809-  
13 2012, à la pièce B-0315, page 21, un  
14 portefeuille d'environ 15 projets est  
15 réalisé annuellement. Le nombre exact  
16 de projets pour chacune des années est  
17 présenté ci-après.

18 Là on tourne la page, vous l'avez? Pour deux mille  
19 neuf (2009), douze (12) projets, deux mille dix  
20 (2010) vingt (20) projets, deux mille onze (2011)  
21 seize (16) projets, deux mille douze (2012) seize  
22 (16) projets, et deux mille treize (2013) dix-neuf  
23 (19) projets.

24 Alors, ce que je veux juste vérifier ici,  
25 dans ce cas-ci, à 13.5, est-ce qu'on parle bien

1 aussi également de petits projets réalisés? C'est  
2 un peu confondant, petits et grands, mais il faut  
3 juste prendre le temps de regarder. Est-ce que,  
4 donc, à 13.5, ce sont des petits projets?

5 R. Bien, la question est directement demandes de  
6 petits projets, alors j'imagine que c'est...

7 Q. [264] Oui. Oui?

8 R. C'est la question qui a été posée.

9 Q. [265] Oui?

10 R. Vous faites référence aux petits projets. Moi, ce  
11 que je peux vous dire, quand je vois les deux  
12 tableaux ici, si je peux aider à éclaircir, puis le  
13 panel suivant pourrait référer spécifiquement à  
14 certaines réponses très détaillées qui est ici,  
15 c'est qu'il y a deux optiques. Quand on parlait  
16 d'indicateurs, tantôt, à observer dans  
17 l'entreprise, il y a des demandes de moindre  
18 envergure auxquelles on fait référence, c'est des  
19 demandes, normalement, des bogues, des petites  
20 choses qui, normalement, vont être sous la barre de  
21 dix mille dollars (10 000 \$), normalement, de coût  
22 à investir pour faire ces projets-là. Il y a des  
23 demandes qui vont dépasser ça, qui demandent  
24 normalement des analyses beaucoup plus  
25 approfondies, de par l'ampleur des budgets

1 octroyés.

2 Dans les deux cas, la demande, le carnet de  
3 commandes est en croissance. Que ce soit les  
4 demandes de petite envergure ou grande envergure,  
5 dans les deux cas, le carnet est en croissance.

6 Q. [266] O.K. Bon. Maintenant, ça va peut-être être  
7 plus facile, là j'ai le tableau devant moi. Nous  
8 avons le même tableau ensemble.

9 Me VINCENT REGNAULT :

10 Je veux juste... Je m'excuse de vous interrompre,  
11 Maître Turmel. Je veux juste apporter une  
12 précision. Parce que, je viens de constater ça,  
13 c'est pour ça que je fouillais dans mes cartables,  
14 là. À 13.4, on parle du tableau 1, de la référence  
15 (ii), puis la référence (ii), c'est la Gaz Métro-  
16 11, document 28, page 12, qui n'est pas la bonne  
17 référence. À la question 13.4, il faudrait lire la  
18 référence (iii), qui réfère à la pièce Gaz Métro-  
19 11, document 14, l'annexe A, à la page 1. On va  
20 relire les notes, à un moment donné...

21 Me ANDRÉ TURMEL :

22 Oui.

23 Me VINCENT REGNAULT :

24 ... puis ça va être un élément, c'est un élément  
25 qui est important, je pense, à préciser.

1 Me ANDRÉ TURMEL :

2 D'accord. O.K.

3 Me VINCENT REGNAULT :

4 Et c'est donc cette annexe-là que le témoin Cabana  
5 a entre les mains.

6 Me ANDRÉ TURMEL :

7 Oui. Oui.

8 Me VINCENT REGNAULT :

9 Et sur lequel il est contre-interrogé.

10 Me ANDRÉ TURMEL :

11 D'accord.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Merci, Maître Regnault, de la...

14 Me ANDRÉ TURMEL :

15 Excusez-moi, c'est... Donc, c'est mon erreur.

16 LE PRÉSIDENT :

17 ... spécification.

18 (14 h 53)

19 Me ANDRÉ TURMEL :

20 Alors, effectivement. Mais le tableau utile, c'est  
21 le tableau Gaz Métro-11, document 14, annexe A.

22 O.K.? Et simplement pour... là, j'ai le tableau

23 devant les yeux et vous l'avez également. Le

24 tableau du haut, on voit « variation de portfolio

25 des demandes de petits projets ». Et on voit une



1 croissance selon les années, trois cent soixante-  
2 douze (372), quatre cent huit (408) en deux mille  
3 dix (2010), cinq cent trente-deux (532) en deux  
4 mille onze (2011), jusqu'à sept cent trente-neuf  
5 (739) en deux mille treize (2013). Et en bas, c'est  
6 les projets d'envergure.

7 Là, je reviens en haut. Et j'essaie de  
8 réconcilier donc la réponse qu'on vient de regarder  
9 ensemble à 13.5, les petits projets, douze (12) par  
10 année, vingt (20) année, comme on a dit, versus la  
11 quantité phénoménale de sept cents et quelque.  
12 Comment est-ce qu'on réconcilie?

13 M. PATRICK CABANA :

14 R. Bien, si vous me parlez de réconcilier les réponses  
15 qui ont été effectuées, je vais me permettre de  
16 repousser cette question-là spécifique au banc qui  
17 va poursuivre par la suite.

18 Q. [267] D'accord.

19 R. Si vous me demandez d'un point de vue  
20 philosophique, comme je vous dis, le message est  
21 clair dans ces deux tableaux-là. Les demandes de  
22 petite envergure autant que les demandes  
23 d'envergure, les prochaines envergures sont en  
24 hausse majeure, mais il faut donner un coup de  
25 barre pour y ajuster le tir à cet égard-là. C'est

1           impératif que ça se fasse cette année.

2       Q. [268] Et j'allais dire, l'approche philosophique  
3       est un mot clé cette année, n'est-ce pas. Madame  
4       Brochu, vous et il y a des témoins ce matin qui ont  
5       utilisé. Je ne sais pas si...

6       R. Est-ce que c'est négatif?

7       Q. [269] Non, non, mais je posais une question, s'il y  
8       avait quelque chose qu'on doit comprendre. C'est la  
9       première fois depuis...

10      R. On ne doit pas plus lire là-dedans que les messages  
11      qui sont véhiculés.

12      Q. [270] O.K. Donc, c'est l'approche philosophique à  
13      l'intérieur du cadre réglementaire. O.K. Écoutez,  
14      la suite de mes questions sont un peu de la même  
15      farine, technico technique. Alors, j'ai  
16      l'impression que je vais les mettre de côté pour  
17      garder les questions plus philosophiques avec le  
18      temps qu'il nous reste. On a parlé de petits  
19      projets, projets d'envergure. À votre connaissance,  
20      la partie de quel... de combien d'heures de travail  
21      un petit projet cesse d'être un petit projet et ça  
22      devient un projet d'envergure?

23      R. Je vous mentionnais, je ne ferai pas de lien  
24      directement en termes d'heures de travail. Je vais  
25      faire un lien en termes de dollars. Quand,

1           normalement, un petit projet, quand on estime au  
2           départ qu'un projet va coûter moins de dix mille  
3           dollars (10 000 \$), il rentre dans la catégorie  
4           petits projets. Quand on estime au départ, première  
5           analyse, que ça va coûter plus que dix mille  
6           dollars (10 000 \$), il va tomber dans les demandes  
7           d'envergure.

8           Q. [271] D'accord. Et tout à l'heure, depuis tout à  
9           l'heure, on utilise l'expression « jour de  
10          travail », jour/effort.

11          R. Oui.

12          Q. [272] Jour/effort, ce sont des jours de travail  
13          ouvrables, c'est la façon de comprendre ça?

14          R. Ouvrables. Bien, c'est...

15          Q. [273] Bien, des jours de travail...

16          R. C'est des jours de travail actifs sur le dossier.

17          Q. [274] Je pense que ça termine. Oui. Alors, ça va  
18          terminer pour cet aspect-là des questions cet  
19          après-midi. Merci.

20          LE PRÉSIDENT :

21          Merci, Maître Turmel. Il est... Il nous reste  
22          quelques minutes. Il y a deux intervenants qui  
23          avaient des questions pour le panel 5. Je voudrais  
24          juste avoir de votre part si c'est le 5A ou le 5B.  
25          Maître Sicard, vous me faites signe que c'est pour

1 le 5B que vous avez des questions. Maître Paquet?  
2 5B aussi. Le 5A ou le... Vous n'étiez pas sur ma  
3 liste. Vous n'aviez rien annoncé. Alors si vous...  
4 Est-ce que vous avez une question pour le panel?  
5 Parce que j'aimerais... Plusieurs questions?  
6 Pouvez-vous venir au micro, Maître Neuman, s'il  
7 vous plaît? L'UMQ aussi? Mettez-vous en ligne! Puis  
8 l'ACIG aussi, parce que ce n'était pas prévu. J'ai  
9 trois vice-présidents puis je veux savoir qui je  
10 libère.

11 Me GUY SARAULT :

12 Ayant appris...

13 LE PRÉSIDENT :

14 Oui, parce que je veux qu'elle soit consignée.

15 Me GUY SARAULT :

16 Ayant appris avec joie et bonheur qu'il y aura une  
17 réduction de huit millions (8 M\$) d'annoncé dans  
18 les dépenses d'exploitation par le panel 5B,  
19 évidemment, ça m'intéresse, et il est possible que  
20 nous ayons des questions pour le panel 5B. Voilà!

21 LE PRÉSIDENT :

22 Maintenant, vous voyez mon interrogation, c'est de  
23 savoir si je peux libérer le 5A ou pas. Je suis  
24 vraiment plate comme ça dans ma vie. Maître Neuman,  
25 je n'avais pas de temps pour vous. Si vous en avez.

1 Pour le 5A?

2 Me DOMINIQUE NEUMAN :

3 Oui, pour le 5A.

4 LE PRÉSIDENT :

5 Puis pour combien de temps vous en avez?

6 Me DOMINIQUE NEUMAN :

7 À peu près quinze (15) minutes.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Parce que je ne peux pas dépasser quinze heures  
10 (15 h 00) aujourd'hui, c'est impossible. Alors,  
11 vous aviez annoncé, Maître Guay, puis venez au  
12 micro, vous aviez annoncé trente (30) minutes dans  
13 le 5. Alors, vous aviez aussi pour le 5A?

14 Me JEAN-PHILIPPE GUAY :

15 Alors je vais réserver mes questions pour le 5B.

16 LE PRÉSIDENT :

17 Bougez pas, Maître Neuman. Oui?

18 Me JEAN-PHILIPPE GUAY :

19 Alors, je vous le confirme, je vais réserver mes  
20 questions pour le 5B. Je n'aurai pas de questions  
21 pour le panel 5A.

22 LE PRÉSIDENT :

23 Parfait. Merci. Mais je ne veux pas non plus priver  
24 les droits de votre client. Maître Neuman, est-ce  
25 que vous savez à qui s'adressent vos questions pour

1 le 5A? Je vais essayer d'être chirurgical.

2 Me DOMINIQUE NEUMAN :

3 Madame Trudeau et monsieur Cabana.

4 LE PRÉSIDENT :

5 Alors, écoutez...

6 (15 h 00)

7 Me DOMINIQUE NEUMAN :

8 Excusez-moi. Vous me laissez juste un instant, je  
9 vais vérifier pour monsieur Cabana, je veux juste  
10 vérifier quelque chose.

11 LE PRÉSIDENT :

12 Écoutez, de toute façon, je pense que nous allons  
13 être en... on va vous demander de revenir parmi  
14 nous demain matin. Effectivement, ça va être court,  
15 mais je ne peux pas dépasser pour des raisons  
16 techniques qui appartiennent aux biens de la Régie.  
17 Je ne peux pas le faire parce que nos sténographes  
18 ont fini excessivement tard hier et quand il y a de  
19 l'anglais comme il y a eu ce matin, ça finit  
20 toujours plus tard pour eux. Puis on a une entente.  
21 Nous aussi, on signe des contrats, puis on a des  
22 ententes, puis on essaie de les respecter.

23 Alors, cela étant dit, écoutez, il  
24 semblerait... Mon collègue, le vice-président  
25 Boulianne, me fait part que, écoutez, on se ferait

1 un plaisir de vous recevoir tous les trois demain  
2 matin si jamais vous croyez que... Parce que peut-  
3 être que monsieur Dubois pourrait ajouter parce que  
4 vous avez jugé bon, cru bon de l'amener et d'être  
5 avec nous. Puis d'ailleurs, on est très content de  
6 vous avoir.

7 Alors, on commencerait avec vous demain  
8 matin, on va essayer de... Je pense que maître  
9 Neuman et possiblement maître Guay vont peut-être  
10 pouvoir se réajuster. Et puis nous... moi, j'ai une  
11 question aussi, et je l'annonce déjà, pour monsieur  
12 Cabana. Bien sûr, allez-y, Maître Regnault.

13 Me VINCENT REGNAULT :

14 Donnez-moi juste un instant, je veux juste  
15 consulter les témoins. Il y a peut-être des  
16 questions de...

17 LE PRÉSIDENT :

18 Oui?

19 Me VINCENT REGNAULT :

20 Simplement, madame Trudeau a une contrainte, elle  
21 doit absolument être au bureau de Gaz Métro à dix  
22 heures (10 h 00) demain. Donc, idéalement, on la  
23 passerait évidemment en premier. Je pense que si on  
24 commence à neuf heures (9 h 00) et que maître  
25 Neuman en annonce pour quinze (15) minutes - on

1 s'entend que c'est des quinze (15) minutes  
2 d'avocat, là, ça dure toujours généralement le  
3 double du temps - mais ça ferait en sorte que  
4 madame Trudeau serait libérée à neuf heures trente  
5 (9 h 30), puis elle pourrait y aller. Mais elle a  
6 cette contrainte-là qui est très importante.

7 LE PRÉSIDENT :

8 Est-ce que vous... Est-ce qu'on peut envisager,  
9 pour aider peut-être les gens... Est-ce que ce  
10 serait plus simple de commencer par le 5B? Non?  
11 Parce que ça va être trop long, le 5B, puis ils  
12 vont devoir revenir en mi-journée. O.K., neuf  
13 heures (9 h 00), 5A, puis on va essayer de...

14 Donc, je demanderais à tous les  
15 participants de... qui auront des questions pour le  
16 5A, donc c'est-à-dire potentiellement maître  
17 Neuman, pas potentiellement parce que maître  
18 Neuman, je vous avise que nous devrions avoir des  
19 questions demain, et possiblement maître Guay et  
20 nous-mêmes, nous allons être le plus efficaces  
21 possible pour libérer un des témoins. Oui?

22 Me VINCENT REGNAULT :

23 J'ai compris que maître Guay avait des questions  
24 pour le 5B. Pour le 5A, il n'y en a pas.

25



1 LE PRÉSIDENT :

2 Peut-être, mais je lui offre la possibilité...

3 Me VINCENT REGNAULT :

4 Ah!

5 LE PRÉSIDENT :

6 ... si ce n'est pas pour madame - vous me rappelez

7 - Trudeau...

8 Me VINCENT REGNAULT :

9 Trudeau.

10 LE PRÉSIDENT :

11 ... bien, peut-être qu'il pourra aussi pour... si

12 son client lui demande. Mais je vais essayer de

13 conserver que tout le monde... que le 5A finisse

14 vers dix heures (10 h) et que madame Trudeau puisse

15 partir à neuf heures et demie (9 h 30).

16 Me VINCENT REGNAULT :

17 Oui, c'est ça, à neuf heures trente (9 h 30).

18 LE PRÉSIDENT :

19 Est-ce que j'ai bien compris?

20 Me VINCENT REGNAULT :

21 Elle doit être à...

22 LE PRÉSIDENT :

23 À dix heures (10 h 00) à son bureau?

24 Me VINCENT REGNAULT :

25 ... à dix heures (10 h 00) au bureau.

1 LE PRÉSIDENT :

2 Tout à fait, puis elle doit respecter les règles de  
3 conduite automobile aussi.

4 Me VINCENT REGNAULT :

5 Idéalement.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Parce qu'on est... parce que ça ne serait pas une  
8 bonne publicité pour Gaz Métro.

9 Me VINCENT REGNAULT :

10 Non. Non. Non.

11 LE PRÉSIDENT :

12 On s'entend là-dessus. Merci pour la journée, merci  
13 au service de sténographie, qui font un excellent  
14 travail, et demain matin, neuf heures (9 h 00).  
15 Merci.

16

17 AJOURNEMENT

18

19

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

13