

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 27 MARS 2014

VOLUME 6

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
Me DELPHINE PITTET
procureurs de Fédération canadienne de l'entreprise
indépendante (FCEI);

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

Me ÉRIC DAVID
procureur de Option consommateurs (OC);

Me PASCALE BOUCHER MEUNIER
procureure de Regroupement des organismes
environnementaux en énergie (ROÉÉ);

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

Me PIERRE GRENIER
procureur de TransCanada Energy Ltd (TCE);

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

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

TABLE DES MATIERES

	PAGE
LISTE DES PIÈCES	4
PRÉLIMINAIRES	5
PREUVE DE L'UMQ	7
PIERRE PRÉVOST	
INTERROGÉ PAR Me JEAN-PHILIPPE GUAY	7
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me VINCENT REGNAULT	32
INTERROGÉ PAR Me AMÉLIE CARDINAL	66
INTERROGÉ PAR LE PRÉSIDENT	69
PREUVE DE SÉ/AQLPA	76
JACQUES FONTAINE	
BRIGITTE BLAIS	
INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	77
INTERROGÉS PAR M. GILLES BOULIANNE	94
RÉINTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	97
CONTRE-PREUVE GAZ MÉTRO	99
ISABELLE LEMAY	
JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY	
HÉLÈNE ST-PIERRE	
JEAN-SÉBASTIEN BOYER	
INTERROGÉS PAR Me VINCENT REGNAULT	100
INTERROGÉS PAR Me GUY SARAULT	111
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD	116
PLAIDOIRIE PAR Me JEAN-PHILIPPE GUAY	125

R-3837-2013
27 mars 2014

- 4 -

LISTE DES PIÈCES

	<u>PAGE</u>
C-UMQ-0027 : Présentation PowerPoint	9
B-0437 : Présentation.	101

1 L'AN DEUX MILLE QUATORZE, ce vingt-septième (27e)
2 jour du mois de mars :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du vingt-sept (27)
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 journée à tous les participants.
17 Maître Regnault, est-ce que vous avez des remarques
18 préliminaires?

19 Me VINCENT REGNAULT :

20 Oui. Bon matin, Monsieur le Président, Monsieur le
21 Régisseur, Madame la Régisseur. Bon matin. Les
22 engagements du côté de Gaz Métro sont complétés.
23 Ils ont été déposés, je crois, hier ou mardi. Il
24 restait l'engagement 7 et l'engagement 16. Ça a été
25 déposé. Ensuite, en termes d'organisation

1 d'intendance pour la journée d'aujourd'hui, Gaz
2 Métro aura une contre-preuve à faire. Elle sera
3 courte, on parle de peut-être une dizaine, une
4 quinzaine de minutes tout au plus, pour revenir sur
5 la question du préavis d'entrée et de sortie du
6 service de fourniture, également revenir rapidement
7 sur le programme de dérivés financiers. Monsieur
8 Moreno n'est pas ici. On a par contre eu le
9 bénéfice d'une discussion avec lui. Et on partagera
10 le fruit de nos réflexions à l'interne, également
11 on vous rapportera ce qui a été expliqué par
12 monsieur Moreno. Rapidement, là, on n'a pas
13 l'intention de faire quelque chose de très, très
14 élaboré. Mais je pense que ça vaut la peine juste
15 de recadrer ou de revenir sur deux éléments du
16 témoignage de monsieur Moisan-Plante. Alors, c'est
17 tout ce que j'avais ce matin.

18 LE PRÉSIDENT :

19 Donc, si on regarde l'horaire de ce matin, Maître
20 Regnault, on comprend qu'on va commencer avec les
21 gens de l'UMQ. Par la suite, ce sera la preuve de
22 SÉ. J'imagine que d'ici là maître Neuman sera
23 arrivé. Et par la suite, ce sera vous. Et la
24 journée se terminera par... quand je dis « la
25 journée », se terminera, je ne pense pas qu'on va

1 être très, très avancé dans la journée, mais on va
2 terminer avec la plaidoirie de l'UMQ. Ça vous va?
3 Parfait. Merci. Alors on est prêt à entendre la
4 preuve de l'UMQ.

5

6 **PREUVE DE L'UMQ**

7

8 Me JEAN-PHILIPPE GUAY :

9 Bon matin, Monsieur le Président, Madame la
10 Régisseuse, Monsieur le Régisseur. Jean-Philippe
11 Guay pour l'UMQ. Alors si possible d'assermenter
12 monsieur Prévost.

13

14 L'an deux mille quatorze (2014), ce vingt-septième
15 (27e) jour du mois de mars, A COMPARU :

16

17 **PIERRE PRÉVOST**, consultant, ayant une place
18 d'affaires au 7085, avenue Giraud, Montréal
19 (Québec) H1J 2H2;

20

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

23

24 INTERROGÉ PAR Me JEAN-PHILIPPE GUAY :

25 Q. [1] Bon matin, Monsieur Prévost. Je comprends que

1 vous êtes ici avec nous ce matin à titre d'analyste
2 pour l'UMQ. L'UMQ a déposé en votre nom des
3 documents qui constituent sa preuve. Je vous réfère
4 au mémoire de l'UMQ du treize (13) février deux
5 mille quatorze (2014), la cote C-UMQ-0015; le
6 mémoire amendé de l'UMQ du vingt-six (26) février
7 deux mille quatorze (2014), la cote C-UMQ-0017; la
8 réponse à la demande de renseignements de la Régie
9 du vingt-sept (27) février deux mille quatorze
10 (2014) sous la cote C-UMQ-019; ainsi que la réponse
11 à la demande de renseignements de Gaz Métro du
12 vingt-sept (27) février deux mille quatorze (2014),
13 la cote C-UMQ-0020. Pouvez-vous me confirmer que
14 vous êtes l'auteur de ces documents?

15 R. Oui.

16 Q. **[2]** Est-ce que vous souhaitez apporter des
17 corrections à ces documents-là?

18 R. Non. Il y a déjà eu une preuve amendée qui a été
19 déposée, parce qu'il y avait eu des coquilles qui
20 s'étaient glissées dans la première preuve. Vous
21 l'avez mentionné.

22 Q. **[3]** Parfait. Alors, on va déposer les documents en
23 question au dossier de la Régie. Maintenant, je
24 comprends que vous avez également préparé pour ce
25 matin une présentation PowerPoint pour votre

1 témoignage?

2 R. Oui.

3 Q. **[4]** Est-ce que vous êtes l'auteur de la
4 présentation PowerPoint?

5 R. Oui.

6 Q. **[5]** Alors, je demanderais à la Régie de produire
7 sous la cote, de mémoire, C-UMQ-0027, la
8 présentation PowerPoint.

9

10 C-UMQ-0027 : Présentation PowerPoint

11

12 Alors, si vous me permettez, je vais laisser
13 monsieur Prévost vous... c'est ça, expliquer sa
14 présentation. Merci.

15 R. Bonjour. Bon matin à tous, madame et messieurs.

16 Donc, la présentation sur support PowerPoint va se
17 faire environ une quinzaine de minutes, qui vise à
18 reprendre les grands éléments de la preuve qui a
19 été déposée. En fait, on voulait revenir sur trois
20 enjeux distincts : l'enjeu de sécurité que pose la
21 gestion du programme « Cross bore »; l'enjeu de
22 coût qui est l'analyse qu'on a faite des autres
23 dépenses d'exploitation, et avec la conclusion
24 qu'on suggère un accroissement de ces dépenses-là
25 de l'ordre maximal de l'IPC; et puis finalement un

1 enjeu de transparence relié au fait que les
2 prochaines audiences, les prochaines causes
3 tarifaires devraient encore se dérouler sur le mode
4 du coût de service, parce qu'on estime qu'il y a
5 encore beaucoup d'informations qui manquent au
6 dossier.

7 Alors, à propos des « Cross bores », bien,
8 la semaine dernière, les gens du panel 9 de Gaz
9 Métro ont très bien rappelé d'où origine le
10 problème. C'est un problème qui était... qui n'a
11 pas pu être décelé au départ. Ce n'est pas un
12 problème propre à Gaz Métro. C'est un problème
13 nord-américain de conséquences de l'utilisation
14 d'une technologie qui était une technologie sans
15 tranchée. Et on ne peut pas considérer que c'est de
16 la négligence de la part du distributeur, c'est
17 juste de la méconnaissance, comme pour l'ensemble
18 des autres distributeurs en Amérique du Nord, de
19 certains effets.

20 L'effet important en ce qui nous concerne,
21 c'est le fait que lorsqu'on torpille en souterrain,
22 bien, de temps en temps on croise d'autres
23 infrastructures. Dans ce cas-ci, essentiellement,
24 c'est des infrastructures municipales ou des
25 branchements adéquats. Infrastructures municipales,

1 on parle essentiellement des égouts qui peuvent
2 être percés par une conduite de gaz. Et lorsque ce
3 n'est pas sous l'emprise publique, c'est sous le
4 terrain privé, pour les branchements d'égout pour
5 les résidences. Ou, enfin, les immeubles. Donc, ça
6 pose un problème de sécurité du public. C'est très
7 documenté à l'échelle de l'Amérique du Nord, il y a
8 eu des explosions, il y a eu, même dans certains
9 cas, malheureusement, des décès. Et on considère
10 que c'est extrêmement important que Gaz Métro soit
11 très proactif dans la reconnaissance du problème et
12 dans la gestion ou dans la correction de ce
13 problème-là.

14 (9 h 11)

15 Et l'autre enjeu, après la sécurité du
16 public, bien, évidemment, c'est la question,
17 évidemment, de conséquences sur la durée de vie
18 utile des infrastructures municipales. Alors, une
19 image vaut mille mots, on reprend... l'année
20 dernière, on avait présenté ça, parce que des fois
21 c'est un peu difficile de se faire une image
22 exactement de ce que c'est, c'est même... la
23 première fois qu'on en parle, on se dit, bien, ça
24 ne se peut pas, c'est... Bien, oui, ça se peut,
25 c'est un croisement d'égout, c'est ça, c'est tout

1 simplement une conduite qui traverse une autre
2 conduite, une conduite de gaz qui traverse une
3 conduite d'égout.

4 Quant à l'évolution du projet « Cross
5 bore », bien, on sait que ça a été introduit
6 l'année dernière, dans le portefeuille de gestion
7 d'actifs du Distributeur. On considérait, l'année
8 dernière, qu'il n'y avait pas beaucoup
9 d'information puis, sans preuve à l'effet que les
10 sommes qui étaient prévues étaient suffisantes, on
11 considérait que c'était un programme qui était
12 mineur, qu'il n'y avait pas beaucoup de sommes,
13 donc les moyens étaient relativement restreints. Et
14 ce qu'on constate cette année c'est que le
15 Distributeur semble reculer par rapport à
16 l'intention qu'il avait l'année dernière. Et là je
17 ne veux pas rentrer dans le débat de savoir si on a
18 dépensé autant qu'on avait prévu l'année dernière,
19 là, ça je sais que c'est un débat qui a eu lieu
20 puis il y a quelqu'un de Gaz Métro, je pense que
21 c'était dans le panel 5B, si ma mémoire est bonne,
22 qui a fourni des chiffres. La question c'est de se
23 rappeler que l'année dernière il y avait une
24 programmation sur cinq ans. Donc, année 1, c'était
25 l'année douze-treize (12-13); année 2, c'était

1 l'année treize-quatorze (13-14) puis on devait
2 progresser, je pense, si ma mémoire est bonne, on
3 passait au-dessus du million de dollars de sommes
4 qui étaient prévues. Cette année on constate qu'on
5 recule beaucoup, et ça, ça nous interpelle. En DDR
6 on a posé la question à savoir comment ça se fait
7 que ça pouvait... le programme avait pu ralentir?
8 Bien, ce qu'on nous explique, de bonne foi, je
9 pense, c'est de dire : « Bien, au fond, on a mis en
10 place une procédure puis on attend que les... on
11 attend que le téléphone sonne, en fait, à ce
12 moment-là on y va. Donc, on ne détecte pas
13 préalablement, on va corriger lorsqu'on nous avise
14 qu'il y a un... qu'il y a un problème, une
15 détection de « Cross bore » quelque part. »

16 Ce que ça nous amène à penser, puis encore
17 une fois c'est suite à des questions qu'on a posées
18 en DDR, c'est que le Distributeur a négligé
19 l'évaluation du risque parce que le Distributeur
20 admet qu'il a, sur son réseau, des édifices
21 prioritaires. Mais, à ma connaissance, à moins que
22 les... on a fait allusion, la semaine dernière, à
23 deux projets pilotes, sans aller dans le détail,
24 mais je ne sais pas, pour l'instant, avec le niveau
25 d'information dont je dispose, il n'y a pas eu, de

1 la part du Distributeur, au moins à l'égard des
2 édifices prioritaires, une évaluation, c'est-à-dire
3 une inspection systématique à savoir s'il n'y a pas
4 des « Cross bore » sur ces branchements-là. C'est
5 important parce que les édifices prioritaires du
6 Distributeur c'est des endroits où les gens sont en
7 perte d'autonomie. Alors, on peut penser, par
8 exemple, à un hôpital, un CHSLD, s'il y a une
9 explosion, bien, c'est une catastrophe parce que
10 les gens ne peuvent pas d'eux-mêmes facilement
11 quitter le bâtiment.

12 Bon, dernier point là-dessus c'est de
13 rappeler que, globalement, les Municipalités sont
14 relativement peu informées. C'est une constatation
15 personnelle, moi, j'ai une clientèle municipale
16 très... très étendue et, à chaque fois, depuis un
17 an, je me fais un devoir de toujours poser la
18 question aux intervenants, soit des élus, soit des
19 directeurs généraux, parfois même des directeurs de
20 travaux publics. À toutes les fois je leur dis :
21 « Es-tu au courant d'un problème de Cross bore?
22 Sais-tu ce que c'est, croisement d'égouts? » Puis
23 la plupart des... la quasi-totalité des gens me
24 disent : « Je n'ai aucune idée de quoi tu me
25 parles. » Là on parle d'un sondage informel mais

1 que j'ai pu faire, là, au cours des derniers mois.
2 Et ça m'est confirmé par... à l'interne de l'UMQ.
3 Ce qu'il est important de dire, là, c'est
4 qu'on n'est pas contre... on ne se lève pas le
5 matin pour dire que Gaz Métro fait tout tout
6 croche, là, loin de là. On comprend que, pour les
7 nouvelles installations, en fait, pour l'avenir,
8 Gaz Métro a pris, comme la plupart des
9 distributeurs nord américains, a pris... a modifié
10 ses pratiques, fait des corrections sur-le-champ,
11 si jamais... donc, fait une évaluation sur-le-champ
12 donc, pour vérifier s'il y a des « Cross bore » et
13 donc, corrige, le cas échéant. Notre problème c'est
14 vraiment pour les installations existantes où on
15 constate qu'il n'y a pas beaucoup d'empressement à
16 entreprendre une révision systématique du réseau.
17 Rappelons que... et ça c'est de la documentation de
18 3809, là, la cause tarifaire précédente. On avait
19 expliqué, à l'époque, c'était la première fois
20 qu'on présentait le programme « Cross bore », qu'on
21 devait répertorier et corriger les croisements
22 d'égout, les « Cross bore ». Là l'inventaire ou le
23 répertoire de ces choses-là semble avoir sauté en
24 faveur d'une approche un petit peu plus... enfin,
25 qui est liée au fait qu'on s'accroche à deux

1 intervenants, qui sont des tiers. Dans le cas de
2 l'emprise municipale, on se dit : « Bien, la
3 Municipalité, si elle passe une caméra de détection
4 dans ses égouts, elle va nous avertir si jamais
5 elle détecte un « Cross bore ». » Puis dans le cas
6 des branchements sous les terrains privés : « Le
7 plombier, le cas échéant, va nous aviser. »
8 Maintenant il faut comprendre qu'étant donné qu'il
9 n'y a pas d'excavation, il est très... il est fort
10 possible que les plombiers ne soient même pas
11 appelés pour déboucher un égout bouché, là, il y a
12 des gens qui font ça eux-mêmes, il y a de la
13 machinerie qui se loue. Alors, aux États-Unis, dans
14 les « best practices » qu'on a répertoriées, il y a
15 des initiatives d'information qui sont suggérées à
16 l'égard des distributeurs de matériel... comment on
17 dit ça? De location, de matériel de... comment est-
18 ce qu'on appelle? De construction, là. De même que
19 pour les magasins grande surface pour aviser les
20 gens qui viennent chercher du matériel qui pourrait
21 techniquement servir à déboucher des égouts qu'il
22 faut faire attention, il faut appeler le
23 distributeur local parce qu'il peut y avoir un
24 croisement d'égouts.

25

1 (9 h 17)

2 Finalement, l'élément communication, bien
3 je pense que la question a été posée à la fois en
4 DDR puis aussi en contre-interrogatoire, on est
5 inquiets de savoir qu'il y a eu sur la première
6 année de vie de ce programme-là une trentaine de
7 rencontres. Il faut comprendre comment ça
8 fonctionne le monde municipal - si on les invite
9 par le biais d'une rencontre à la MRC, il y a fort
10 à parier que, et ce n'est pas tout le monde qui va
11 se, ce n'est pas obligatoire d'aller à une
12 rencontre à la MRC, c'est un peu informel, de dire
13 « Écoute, Gaz Métro nous a demandé qu'on se
14 rencontre à l'échelle de la MRC puis ça serait bien
15 que tu sois là, ils vont nous présenter leur
16 programme », on est loin d'une initiative où on
17 dit, « Écoutez, on doit vous rencontrer
18 impérativement parce qu'il y a un danger
19 potentiel ». Alors, ça, on pense que là-dessus on
20 minimise un petit peu trop le risque là-dessus.
21 Donc, la recommandation, on vous la rappelle,
22 c'était de mettre en place un plan proactif de
23 détection et de correction à ses frais, c'est-à-
24 dire aux frais, sur les revenus requis de son
25 fonctionnement, des croisements d'égouts puis de

1 faire état à chaque dossier tarifaire de
2 l'avancement du dossier.

3 Maintenant, si on passe à l'autre, au
4 deuxième élément, c'est l'élément de coût dont je
5 parlais au début de ma présentation, moi, je me
6 suis concentré sur l'analyse des dépenses
7 d'exploitation de la même façon que l'année
8 dernière. À l'époque, on était deux analystes, on
9 avait fait ça, on avait construit une méthodologie
10 qui se concentrait sur l'analyse du coût de
11 distribution. Il y a plein d'éléments sur lesquels
12 on s'en remet à la sagesse à la fois du
13 Distributeur, des intervenants et de la Régie mais
14 on n'est pas des spécialistes de tout, mais sur les
15 dépenses d'exploitation, notamment tout ce qui
16 exclut les avantages sociaux parce que ça, on
17 comprend que c'est une bulle, à la limite c'est
18 hors du contrôle de court terme du Distributeur,
19 mais sur tout le reste, on se dit que c'est des
20 éléments de gestion sur lesquels le Distributeur a
21 un levier de gestion important et qu'il peut, à ce
22 moment-là, prendre des décisions qui vont aller
23 dans le sens de contenir l'augmentation des coûts.

24 On constate que l'année dernière c'est la
25 même chose, l'année dernière c'était un chiffre un

1 peu différent mais l'année dernière, si vous prenez
2 le dernier point en bas de la page 8 « Dépenses
3 d'exploitation » demandées et, si mon souvenir est
4 exact, obtenues, c'était cinq virgule huit pour
5 cent (5,8 %) des dépenses d'exploitation, ce qu'on
6 appelle « Autres dépenses d'exploitation », donc
7 hors avantages sociaux. Cette année, bien, dans la
8 preuve qui est faite, avec le tableau 7 qui est
9 dans notre mémoire, on fait la démonstration que la
10 demande qui est déposée est de l'ordre de huit
11 virgule cinquante-cinq pour cent (8,55 %). Donc,
12 encore une fois, c'est important.

13 Et il y a un éléphant dans la pièce, je ne
14 sais pas si moi j'ai le droit d'en parler mais le
15 3879 dont on a fait état la semaine dernière, où on
16 dit « Bien, pour les trois prochaines années, on
17 vous fait un cadeau, on va se contenter de
18 l'inflation »; je ne sais pas à quel point j'ai le
19 droit de commenter ça parce que ce n'est pas dans
20 le... Est-ce que je peux aller... Non? Non. Je vais
21 rester sur... O.K. C'est beau. Donc, mais pour moi
22 ça constitue un peu un éléphant dans la pièce parce
23 qu'on considère que dès cette année, nous, on ne
24 devrait pas aller vers plus que l'inflation.

25 Évidemment, tout ça découle du fait que le

1 coût de distribution est en forte hausse, quatorze
2 virgule quatre pour cent (14,4 %) avant la
3 correction qui a été déposée la semaine dernière,
4 la dixième (10e) ou onzième (11e) demande révisée.
5 On est aussi préoccupés de constater que les deux
6 dernières années ont donné lieu à des dépôts
7 tardifs de la cause, puis ce n'est pas neutre, ça a
8 un effet de basculer le risque d'abord sur la Régie
9 dans sa prise de décision puis ensuite sur la
10 clientèle et, donc, c'est un peu inconfortable.

11 C'est pour ça qu'on a d'ailleurs suggéré de
12 baliser ce qui était un dépôt tardif parce que dans
13 le processus réglementaire le fait de déposer une
14 cause tarifaire c'est un peu comme pour une
15 municipalité de s'équiper pour enlever la neige au
16 mois de novembre, on n'a pas le droit de prétendre
17 qu'il ne neigera pas, on est au Québec, là, donc
18 forcément on doit se préparer pour la première
19 neige. Bien, c'est la même chose pour un
20 distributeur énergétique, il doit se préparer puis
21 probablement avoir un plan B. Je comprends que le
22 Distributeur a été pris un peu au dépourvu lorsque
23 la Régie lui a dit « Bien, tu t'en vas en coûts de
24 service l'année dernière », mais ça, c'est ce qu'on
25 appelle des contingences : c'est un plan B qui

1 aurait dû être développé à l'avance mais qui
2 manifestement n'avait pas été et c'est ça qui donne
3 lieu à des dépôts tardifs, c'est un peu inquiétant
4 pour la clientèle.

5 Simplement, pour conclure sur cet acétate,
6 juste pour vous dire, pardon, sur cette
7 diapositive, simplement vous dire que la
8 conclusion, pour nous, c'est de, c'est-à-dire pas
9 la conclusion, la conclusion à laquelle on en était
10 arrivés l'année dernière, c'était d'augmenter,
11 c'était de donner le même niveau de dépenses pour
12 les autres dépenses d'exploitation que l'année
13 précédente et cette année, bien on considère
14 qu'avec l'analyse qu'on a faite qu'on devrait aller
15 encore une fois autour de ça plus, bien en fait,
16 jusqu'à l'inflation. On est ouverts à une
17 augmentation jusqu'à l'inflation.

18 Ce qui nous permet de regarder un tableau,
19 si mon souvenir est exact c'est le tableau 4 dans
20 notre mémoire, qui au fond revient sur un peu, à
21 posteriori, sur ce qu'on avait suggéré l'année
22 dernière. Les dépenses d'exploitation réelles en
23 douze-treize (12-13) se sont élevées à cent quinze
24 millions cinq cent vingt et un (115 521 M). Si de
25 ce montant-là on soustrait un montant d'environ

1 trois millions (3 M) qui est lié à la campagne de
2 positionnement pour laquelle il n'y avait pas de
3 demande, ce n'était pas inclus dans la précédente
4 cause tarifaire, on arrive à un montant de cent
5 douze millions quatre cent cinquante-huit
6 (112 458 M), lequel se compare de très près avec le
7 cent douze millions cent cinquante mille dollars
8 (112 150 M\$) qui représentait les dépenses
9 d'exploitation réelles hors avantages sociaux de
10 l'année précédente, de onze-douze (11-12), un écart
11 de trois cent huit mille dollars (308 000 \$) donc
12 zéro virgule vingt-sept pour cent (0,27 %).
13 Évidemment, ce calcul-là réfère au fait que
14 l'ensemble de la campagne de positionnement serait
15 exclu de la dépense réglementée. Si jamais la Régie
16 décidait de... parce que nous-mêmes, on n'a pas
17 tranché, on ne sait pas si c'est la totalité ou une
18 partie des dépenses liées à la campagne de
19 positionnement qui devrait être dans les ANR plutôt
20 que les activités réglementées, bien le pourcentage
21 de zéro virgule vingt-sept pour cent (0,27 %) va
22 augmenter un peu mais il va toujours rester sous
23 l'inflation et effectivement, l'année passée, bien
24 c'était cinq virgule quatre-vingt-huit pour cent
25 (5,88 %) d'augmentation qui avait été demandé et

1 accordé. Dans un système où l'inflation oscille
2 entre un et deux pour cent, dans le cas du dossier
3 tarifaire, le Distributeur table sur un virgule
4 neuf pour cent (1,9 %).

5 (9 h 24)

6 Bon, fidèle à la méthodologie qu'on avait
7 développée l'année dernière, je me suis posé, au
8 fond, les questions suivantes, là, la justification
9 qu'a le Distributeur vis-à-vis une augmentation de
10 ses autres dépenses d'exploitation, ça repose
11 beaucoup sur les nouvelles exigences
12 réglementaires. En DDR, on a posé la question à
13 combien ça se montait, on nous a dit un montant
14 autour de deux millions de dollars (2 M\$), donc
15 quatorze pour cent (14 %) de l'augmentation requise
16 concerne effectivement des exigences réglementaires
17 et ça, je ne prends même pas pour acquis qu'on
18 pourrait les gérer, en absorber l'augmentation en
19 gérant autrement ce qu'on fait déjà mais disons que
20 l'incrément, là, autour de deux millions (2 M), ça
21 représente seulement quatorze pour cent (14 %) de
22 l'ensemble de l'augmentation demandée.

23 Alors, l'autre... de façon logique, l'autre
24 question qui se pose, c'est bien peut-être que le
25 Distributeur est dans une telle situation qu'il

1 doit augmenter son niveau de performance, il
2 n'atteint plus ses résultats, les résultats
3 souhaités au niveau des indices de qualité de
4 service. L'ensemble de la preuve du Distributeur
5 dit le contraire, on les atteint à cent pour cent
6 (100 %) donc il n'y a pas de déficit là, il n'y a
7 pas de problème là à corriger à court terme.

8 Alors dernière piste qu'on a évaluée, c'est
9 de dire « Bien là on va refouiller dans l'ensemble
10 de la documentation, il y a peut-être des projets
11 majeurs qui sont là, qui sont justifiés puis qui
12 permettent de saisir que le Distributeur a besoin
13 davantage d'argent pour la prochaine année.

14 Dans les projets majeurs, essentiellement,
15 bon il y a la campagne, la campagne je ne
16 m'étendrai pas là-dessus mais vous savez, on a
17 recommandé que vous fassiez la part des choses
18 entre ce qui fait partie de l'activité réglementée
19 ou non réglementée puis il en a été abondamment
20 question dans les contre-interrogatoires des
21 panels.

22 Quant aux autres grands projets, bien il y
23 avait, évidemment, en technologie de l'information,
24 la fin du projet Héritage qui visait à implanter
25 SAP dans l'ensemble de l'organisation, ça a créé un

1 « backlog » de projets, petits et grands projets au
2 niveau des technologies de l'information et en
3 conséquence, le Distributeur dit : « Bien ça, j'ai
4 besoin, donc puisque j'ai pris du retard dans le
5 reste, on doit me permettre d'aller chercher huit à
6 dix (10) nouvelles ressources humaines. »

7 Bon, là-dessus, notre opinion, c'est
8 simple, c'est dire : « Bien s'il y a un "backlog"
9 qui est lié au projet Héritage, incluez ce coût-là
10 comme étant la queue de la comète » c'est-à-dire ça
11 fait partie du coût du projet Héritage et vous
12 allez avoir des ressources pendant un an, deux ans
13 ou trois ans, le temps de revenir à un rythme
14 normal, après ça on pourra... plutôt que de tout de
15 suite dire : « O.K. On vous donne dix nouvelles
16 ressources » mais après ça, on va être pris avec
17 pendant une éternité.

18 Les autres projets, je vais passer
19 rapidement, là, mais finalement, on a regardé ça à
20 peu près sous toutes ses coutures au niveau des
21 autres dépenses d'exploitation et il n'y a rien là-
22 dedans, malgré... puis ça, je dois admettre ça, le
23 Distributeur a déposé beaucoup plus de
24 documentation que l'année dernière, ça je le
25 félicite de ça, cependant, c'est très peu appuyé

1 par des analyses externes, donc on est obligé de
2 croire sur parole le Distributeur alors qu'une
3 approche de qualité de s... pardon, de coût de
4 service, c'est pratiquement un déshabillage
5 complet, à la limite, c'est une approche de budget
6 zéro, le Distributeur devrait nous justifier le
7 fait qu'il a besoin de tant de niveau de ressources
8 pour accomplir ses différents mandats.

9 Alors, jusqu'à maintenant, c'est le
10 deuxième dossier en coût de service, on ne peut pas
11 dire que cet élément-là a été respecté, d'une part,
12 et d'autre part, le Distributeur résiste, entre
13 guillemets, c'est-à-dire n'est pas enclin à vouloir
14 se positionner à l'égard de ses principaux
15 processus d'affaires avec un échantillon
16 représentatif, donc par le mode du balisage dont
17 on... on a beurré épais avec le balisage, il y a
18 beaucoup d'éléments qui ne sont pas du tout du
19 balisage dans la preuve du Distributeur mais malgré
20 tout, ce sont des éléments qui sont positifs parce
21 que c'est des tentatives d'améliorer sa gestion en
22 comparant certains éléments ou en allant chercher
23 des meilleures pratiques là où on en trouve, alors
24 ça, ce n'est pas mauvais, il ne faut boudier notre
25 plaisir, c'est très bon, mais ce n'est pas ça du

1 balisage.

2 À la fin, bien évidemment, ça a été dit la
3 semaine dernière, « On est unique ». Moi, ça ne me
4 convainc pas parce que si on retourne dans les
5 dossiers d'Hydro-Québec Distribution, en deux mille
6 trois (2003), on retrouve la même résistance de la
7 part des gens d'Hydro-Québec Distribution qui
8 disaient : « Bien voyons, on ne peut pas se
9 baliser, on est une entreprise unique, n'importe où
10 vous allez chercher, il n'y aura pas une entreprise
11 qui nous ressemble parce qu'on est pris, nous, à
12 desservir des régions éloignées » tout ça, bon,
13 c'est exactement le même discours, là.

14 Le balisage, ça ne se fait pas un seul
15 balisage sur l'ensemble de l'organisation, ça se
16 fait sur des processus d'affaires, donc on trouve
17 toujours des entreprises avec lesquelles se
18 comparer et ça nous donne un portrait comme ça.
19 C'est ce qui nous manque, ça, à la page 13, c'est
20 ce qui nous manque actuellement, nous, de l'UMQ,
21 pour dire : O.K. On vous donne le go, on appuie
22 toutes les demandes du Distributeur à l'effet
23 d'augmenter ses ressources dans les autres dépenses
24 d'exploitation parce qu'il nous manque ce
25 positionnement-là.

1 (9 h 30)

2 Ne pouvant pas positionner le Distributeur,
3 on ne sait pas s'il est dans le premier cadran ou
4 dans le dernier. S'il est dans le dernier puis
5 qu'il veut s'améliorer, il a donc besoin de
6 ressources en conséquence, oui, il faut l'appuyer
7 pour améliorer sa performance mais s'il est déjà
8 dans le premier cadran, bien, à ce moment-là il ne
9 faut pas... il ne faut pas engraisser le chat, il
10 faut... il faut y aller de façon beaucoup plus...
11 beaucoup plus restreinte.

12 Alors j'ai repris exactement la même
13 méthodologie que l'année dernière, j'ai posé les
14 quatre mêmes questions et à chacune des questions
15 qu'on posait, la réponse, malheureusement, c'est la
16 réponse est non.

17 Alors c'est la raison pour laquelle on pave
18 la voie aux recommandations qui sont dans notre
19 mémoire de ne pas approuver la demande telle que
20 formulée, d'autoriser un budget au niveau des
21 autres dépenses d'exploitation égales aux coûts
22 réels douze-treize (12-13) inflationnés. Ça c'est
23 une ouverture qu'on fait, là, jusqu'à l'inflation.
24 Et de repousser l'application d'un prochain, enfin
25 du nouveau mécanisme incitatif vers lequel on doit

1 normalement s'en aller à moyen terme tant que le
2 Distributeur n'aura pas déposé une preuve qui est
3 basée sur un plan de balisage complet. C'est-à-dire
4 qu'on pourra le positionner par rapport à des
5 activités qui sont menées par d'autres
6 organisations.

7 Et puis le dernier... la dernière... le
8 dernier élément de la présentation c'est l'enjeu de
9 transparence où on disait l'année dernière qu'on
10 était un petit peu... on s'interrogeait à tout le
11 moins sur le fait que le Distributeur se fixait des
12 objectifs de qualité de service qui étaient... qui
13 n'étaient pas supérieurs à ce qu'il avait déjà
14 atteint. Autrement dit, il se... il ne cherchait
15 pas nécessairement à s'améliorer par rapport à des
16 cibles desquelles dépendait sa... le fait de
17 pouvoir avoir accès à une partie du trop-perçu.

18 On sait que cette année, ça, ça a été
19 suspendu et, malgré tout, malgré le fait qu'il
20 manque cet incitatif à atteindre ses objectifs en
21 termes d'indice de qualité de service, il les a
22 atteints quand même à cent pour cent (100 %). Donc,
23 ça dévoile quelque chose. Ça veut dire qu'il n'a
24 même pas besoin de le faire puis quand on prend les
25 mesures à la fin, on dit ah! on les a tous

1 atteints.

2 Donc, je pense que ça montre le fait qu'on
3 est rendu à une étape où les indices de qualité de
4 service devraient être revus, devraient être
5 requestionnés à tout le moins. Parce que quand on
6 monte dans les dossiers, on constate qu'au moment
7 du renouvellement de la... du mécanisme incitatif
8 en deux mille sept (2007), je pense, il y avait, en
9 termes de pondération il y avait soixante-quinze
10 pour cent (75 %) de ce qui est considéré dans les
11 indices de qualité de service, soixante-quinze pour
12 cent (75 %) de cette pondération-là n'avait pas été
13 remise en question, c'est-à-dire avait été sans
14 doute discutée, mais n'avait pas été changée.
15 C'était six des neuf indicateurs n'avaient pas été
16 changés.

17 Par expérience, je peux vous dire, moi,
18 qu'une certification ISO, douze (12) ou quatorze
19 (14) ans plus tard, là, ça ne fait pas la même job
20 que la première année. Alors là, on reste encore
21 avec ça, mais je comprends que pour le Distributeur
22 c'est confortable, c'est comme des pantoufles. Mais
23 il faut... il faut revoir ça au nom de la clientèle
24 qu'on représente.

25 Voilà! Je suis disponible. Je vous

1 remercie.

2 LE PRÉSIDENT :

3 Q. [6] Merci, Monsieur Prévost. Maître Sarault, est-ce
4 que vous avez...

5 Me GUY SARAULT :

6 Non.

7 LE PRÉSIDENT :

8 Maître Guay, est-ce que vous avez quelque chose à
9 ajouter? Non. J'ai pris pour acquis que votre...
10 Oui. Merci, c'est gentil. Maître Turmel n'est pas
11 là. Pas de questions pour la FCEI? Non. Et je viens
12 de retrouver la carte, c'est maître Pittet. Oui.
13 Bonjour, Maître Pittet, bienvenue. Je suis moins
14 mélangé que ce matin, mais j'ai retrouvé votre nom.
15 Alors pas de questions pour la FCEI. Merci. Maître
16 Paquet?

17 Me GENEVIÈVE PAQUET :

18 Pas de questions.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Maître Boucher Meunier?

21 Me PASCALE BOUCHER MEUNIER :

22 Pas de questions.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Maître Neuman?

25

1 Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 Pas de questions.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Non, pas de questions. Merci, Maître Neuman. Maître
5 Sicard?

6 Me HÉLÈNE SICARD :

7 Pas de questions.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Merci. Maître Regnault ou Maître Sigouin-Plasse?

10 Me VINCENT REGNAULT :

11 Oui, je vais avoir quelques questions pour monsieur
12 Prévost.

13 LE PRÉSIDENT :

14 Maître Regnault.

15 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me VINCENT REGNAULT :

16 Effectivement, c'est moi qui ai ce plaisir-là.

17 Donnez-moi juste un instant, on m'a donné quelques
18 notes, là, je veux juste en faire le tour
19 rapidement. Merci.

20 Q. **[7]** Bon matin, Monsieur Prévost.

21 M. PIERRE PRÉVOST :

22 R. Bon matin.

23 Q. **[8]** Ça va bien?

24 R. Oui.

25 Q. **[9]** « Good. » Alors des présentations c'est

1 toujours intéressant parce que ça permet aux
2 témoins soit de préciser les choses ou de s'étirer
3 parfois un peu le cou. Alors deux choses dont je
4 veux, que je veux regarder avec vous.

5 Dans un premier temps, dans votre
6 présentation à l'acétate, là, malheureusement, il
7 n'y a pas de page, de numéro de page à votre
8 présentation.

9 R. Oui, il y en a.

10 Q. **[10]** Ah! Bien, vous voyez, moi, je... Ah! Je les
11 vois, excusez-moi. Ça fait plusieurs fois que je le
12 dis pendant ces audiences, je pense qu'il faut que
13 je m'achète des lunettes.

14 R. Voilà!

15 Q. **[11]** Diapositive 7.

16 R. Oui.

17 Q. **[12]** Vous indiquez donc que :

18 L'UMQ recommande à la Régie d'obliger
19 le Distributeur à mettre en place un
20 plan proactif de détection et de
21 correction à ses frais...

22 Et vous soulignez « à ses frais ».

23 ... des croisements d'égouts, « Cross
24 Bore », et à faire état lors de chaque
25 dossier tarifaire de son avancement.

1 Si j'ai bien compris lors de votre témoignage ce
2 que vous avez dit, vous avez précisé lorsque vous
3 indiquiez « à ses frais » c'était inclus donc sur
4 le revenu requis, là, pour son fonctionnement?

5 R. Oui, c'est une question qui nous avait été posée en
6 DDR par la Régie et on avait précisé, précisé cette
7 chose-là, effectivement. Je cherche mes notes, là,
8 mais oui, à ses frais c'est simplement, là, pour
9 qu'effectivement que ça soit bien, bien clair dans
10 la présentation. Je voulais moi-même y revenir puis
11 j'avais l'impression que j'avais précisé que
12 c'était dans le revenu requis. Autrement dit, ce
13 n'est pas l'actionnaire.

14 Q. **[13]** En fait ce que vous voulez dire c'est que ce
15 n'est pas aux frais des municipalités.

16 R. C'est-à-dire au-delà de ça. Il va de soi que ça ne
17 devrait pas être le contribuable municipal qui paie
18 pour une réparation due au croisement d'égouts qui
19 est provoqué par un tiers. Ça, je pense que c'est
20 le minimum.

21 (9 h 36)

22 Dans ce qui a été présenté, moi, ça m'avait
23 été... ça m'avait été aussi signalé, là, comme quoi
24 quand Gaz Métro intervient pour corriger, bien,
25 c'est sûr que c'est Gaz Métro qui paie la

1 correction. Et là il y a des gros débats d'initiés,
2 notamment autour de la table du CERIU, à savoir...
3 le Centre d'expertise de recherche sur des
4 infrastructures urbaines, à savoir à partir de
5 quand est-ce qu'on ajoute dans la durée de vie
6 lorsqu'on fait une intervention puis à partir de
7 quand est-ce que ça a plutôt un effet... un effet
8 de simple correction temporaire? Parce que quand on
9 joue dans le souterrain, là, une rue, ce n'est pas
10 trois (3) tiroirs, hein. On ne peut pas intervenir
11 sur l'égout sans nécessairement toucher à ce qu'il
12 y a au-dessus, puis ce qu'il y a au-dessus c'est
13 les aqueducs puis c'est la base du pavement et tout
14 ça. Alors, sur la partie qui est traitée par Gaz
15 Métro, je suis assez confiant que c'est bien fait,
16 il n'y a pas de problème. Mais la question demeure
17 entière, à savoir est-ce que ça n'a pas un effet
18 sur la réduction de durée de vie des
19 infrastructures municipales?

20 Q. **[14]** Une question qui demeure pour l'instant sans
21 réponse, qui est l'objet de bien des débats, n'est-
22 ce pas?

23 R. Oui.

24 Q. **[15]** Bon. Alors, excellent. Ensuite je voulais
25 aller à votre acétate 10. Puis une simple

1 précision, là. Vous avez... la deuxième ligne, en
2 fait, qui est au montant de trois millions
3 soixante-trois mille dollars (3 063 000 \$), c'est
4 le montant qui est associé à la campagne de
5 position, qui n'était pas prévue dans la demande R-
6 3809-2012. Vous avez entendu, Monsieur Prévost,
7 lors des témoignages des panels de Gaz Métro que,
8 sur cette somme de trois millions de dollars
9 (3 M\$), il n'y en avait qu'un point trois million
10 (1.3 M) qui n'était pas budgété, qui était en
11 surplus. En fait, il y avait... Donc, sur une
12 campagne qui valait, de mémoire, deux point neuf
13 (2.9), il y a un point six (1.6) qui a été pris
14 dans les budgets déjà autorisés puis le dépassement
15 de budget était d'un point trois million (1.3 M).
16 Est-ce que vous vous souvenez de ça?

17 R. Tout à fait. Mais j'avais aussi l'impression que je
18 l'ai mentionné dans la présentation en disant
19 que... que, moi, j'avais pris le chiffre trois
20 virgule soixante-trois (3,63) parce que ça c'est
21 tiré d'une réponse à une DDR. Je ne me rappelle
22 plus laquelle. Et... mais, effectivement, si ce
23 n'était que l'incrément, que l'ajout, là, que vous
24 estimez à combien, un point...

25 Q. **[16]** Un point trois (1.3).

1 R. Un point trois (1.3). Ça peut être ça. Par contre,
2 j'ai aussi entendu un débat, je ne me rappelle
3 pas... je pense que c'est l'analyste de la FCEI qui
4 l'a évoqué mais je n'en suis pas certain, à l'effet
5 que... Ou peut-être en contre-interrogatoire, là,
6 le procureur de la FCEI. Il me semble qu'on
7 disait : « Oui, mais pendant qu'on faisait d'autre
8 chose, donc on n'a pas fait ce qu'on fait
9 habituellement. Est-ce que, ça, ça n'a pas un
10 impact, entre guillemets, négatif sur la
11 clientèle? » Ça, là-dessus, je ne suis pas un
12 expert de ça, je ne veux pas me prononcer mais
13 c'est clair que le montant net, entre guillemets,
14 là, de la campagne, qu'il soit à trois millions
15 (3 M), qu'il soit à un point trois (1.3) ou à un
16 point huit (1.8) ou à deux millions (2 M), ça, je
17 pense que, dans ce calcul-là, tout ce que ça visait
18 à faire c'est de montrer que l'année dernière notre
19 recommandation n'était pas... n'était pas farfelue
20 parce qu'on était tout près de l'objectif qu'on
21 avait suggéré, qui était de geler le niveau des
22 autres dépenses d'exploitation au niveau réel de
23 l'année précédente. C'était seulement ça
24 l'objectif.

25 Ceci dit, si vous me permettez un dernier

1 commentaire.

2 Q. **[17]** Si je vous interromps, je pense que votre
3 procureur va se lever.

4 R. J'ai moins d'expérience que vous dans ces choses-
5 là. Mais on a dit aussi... des témoins ont dit du
6 Distributeur que : « La décision ayant été prise à
7 l'automne et puis, bon, on n'avait pas... il était
8 trop tard pour intégrer cette dépense-là, cette
9 dépense supplémentaire là - je ne sais pas de quel
10 montant exactement - au dossier tarifaire. » Mais,
11 en même temps, je... il restait encore du temps.
12 C'est-à-dire qu'on aurait pu déposer une demande
13 modifiée ou révisée, comme on l'a fait cette année
14 beaucoup, là, à plusieurs reprises. Je pense que ça
15 aurait réglé au moins cette partie-là du problème
16 parce qu'on raisonnerait sur l'entièreté de... du
17 problème plutôt que de dire : « Bien, il faut
18 retrancher le montant net de la campagne. »

19 Q. **[18]** Puis si on revient à votre tableau et que le
20 montant d'un point... le montant de trois millions
21 (3 M) était réduit pour tenir compte uniquement de
22 l'excédent d'un point trois million (1.3 M), on est
23 d'accord pour dire que le pourcentage d'écart,
24 qu'on retrouve au milieu du tableau, celui de point
25 vingt-sept pour cent (.27 %), augmenterait?

- 1 R. Oui. Mais, dans tous les cas, mettez-le à... on
2 peut faire le calcul au moins mental, là. Si vous
3 enlevez la moitié de ça, en gros, mais vous parlez
4 d'un point trois (1.3), bon, enlevons un point sept
5 (1.7), O.K.?
- 6 Q. **[19]** Je vous suggère un virgule quatre-vingt-sept
7 (1,87), c'est ce que ça donne. Je vous le suggère.
- 8 R. Oui, c'est ça, un virgule... O.K. Parfait, c'est
9 beau. Bien, je savais que c'était en bas de deux
10 pour cent (2 %), je ne savais pas... je ne suis pas
11 à deux virgules près... à deux (2) décimales près.
12 Mais ça c'est au taux d'inflation.
- 13 Q. **[20]** C'est ça. C'est ce que vous recommandiez.
- 14 R. Ce qu'on recommande c'est... l'année passée c'était
15 le gel.
- 16 Q. **[21]** C'est ça.
- 17 R. On n'avait pas cet élément-là, c'était le gel.
18 Cette année on recommande l'inflation.
- 19 Q. **[22]** Excellent.
- 20 R. À peu près donc, dans le même...
- 21 Q. **[23]** Parfait. L'autre sujet que vous avez abordé
22 dans votre présentation, et je... dans mon esprit
23 vous avez précisé la pensée de l'UMQ, c'est à
24 l'égard de la campagne de positionnement. La
25 compréhension que j'avais de votre preuve à l'égard

1 de la campagne de positionnement c'est qu'en fait,
2 vous ne preniez pas de position quant à ce que la
3 Régie ou ce qui devrait être fait avec les sommes
4 qui ont été dépensées pour cette campagne. Mais là,
5 lors de votre témoignage, j'ai compris qu'en fait,
6 ce que l'UMQ disait c'est qu'il devait... la Régie
7 devait couper une partie de cette campagne-là mais
8 que vous ne saviez pas si c'était seulement une
9 partie ou la totalité. Est-ce que c'est ça la
10 position de l'UMQ ou la position de l'UMQ c'est...

11 R. C'est de s'en... bien, écoutez, c'est de s'en
12 remettre à... au bon jugement de la Régie pour
13 savoir est-ce que c'est entre zéro et cent pour
14 cent (100 %) de coupure? Voilà.

15 Q. **[24]** Donc, c'est une possibilité pour l'UMQ que la
16 totalité des sommes de la campagne de
17 positionnement soit incluse dans le revenu requis?
18 (9 h 42)

19 R. Oui. Ça serait une possibilité. À l'époque où j'ai
20 pondu ce document-là, il y avait... forcément, on a
21 moins d'information que le... aux termes des
22 audiences et au terme des audiences, avec tous les
23 témoignages qui sont venus préciser, ou enfin,
24 l'objectif de la campagne et tout ça, j'ai plutôt
25 tendance personnellement, ça, j'en n'ai pas référé

1 à l'UMQ, à penser qu'il va y avoir nécessairement
2 une partie qui devrait être coupée puisque on a mis
3 beaucoup l'emphase du côté des témoignages du
4 Distributeur à montrer que l'objectif de la
5 campagne c'était de positionner l'entreprise dans
6 un contexte de ré-évaluation des stratégies
7 énergétiques québécoises. Ce n'est pas péché de
8 faire ça, là, mais c'est juste la question de
9 savoir : est-ce que c'est au client de payer ça,
10 quel bénéfice le client en tire-t-il? Ça, c'est une
11 bonne question.

12 Q. **[25]** Vous avez vraiment compris que c'était de
13 positionner l'entreprise et non pas de positionner
14 le gaz naturel?

15 R. C'est les deux, d'après ce que j'ai entendu, les
16 témoignages allaient dans le sens de dire que
17 c'était à la fois positionner l'entreprise, parce
18 que l'entreprise était en perte de notoriété, et
19 de, notamment aussi dans une année où il y avait de
20 la redéfinition des enjeux énergétiques, il fallait
21 positionner l'entreprise et le produit qu'elle
22 distribue.

23 Q. **[26]** Quel effet ça a, Monsieur Prévost, de
24 repositionner l'entreprise?

25 R. C'est une bonne question.

1 Q. [27] Pardon?

2 R. C'est une bonne question.

3 Me JEAN-PHILIPPE GUAY :

4 Excusez-moi, c'est parce que...

5 LE PRÉSIDENT :

6 Oui. Un instant. Oui, Maître Guay?

7 Me JEAN-PHILIPPE GUAY :

8 Si je peux me permettre. C'est parce que la
9 question devrait peut-être adressée au Distributeur
10 et non au représentant de l'UMQ, là. On demande
11 « Quel est l'effet sur le Distributeur? ». C'est
12 peut-être le Distributeur qui est mieux en place
13 pour répondre à cette question-là que l'analyste de
14 l'UMQ. Alors je ne suis pas certain, ...

15 LE PRÉSIDENT :

16 Est-ce que c'est un...

17 Me JEAN-PHILIPPE GUAY :

18 ... avec respect, qu'on adresse la question au bon
19 témoin.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Donc, Maître Guay, c'est une objection formelle?

22 Me JEAN-PHILIPPE GUAY :

23 Oui, c'est une objection formelle.

24 Me VINCENT REGNAULT :

25 Je pense que la question est tout à fait légale. On

1 a un intervenant ici qui vient nous donner une
2 position, ou en fait une absence de position à
3 l'égard d'une dépense que Gaz Métro demande à être
4 incluse dans le coût de service et il nous dit, il
5 me dit en contre-interrogatoire que la campagne de
6 positionnement c'est une campagne qui est au
7 bénéfice de l'entreprise. Je pense que c'est en
8 plein le genre de question que j'ai le droit de lui
9 poser avec les réponses qu'il m'a données. Je ne
10 vois pas du tout le... Si il ne le sait pas, il me
11 dira qu'il ne le sait pas mais je ne pense pas
12 qu'on puisse s'objecter en disant que ce n'est pas
13 le bon témoin.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Maître Guay.

16 Me JEAN-PHILIPPE GUAY :

17 En fait, c'est simplement qu'on essaie de faire
18 dire au témoin que, ultimement, la campagne de
19 positionnement c'est au bénéfice de l'entreprise
20 mais le témoin n'a pas dit que c'était au bénéfice
21 de l'entreprise, le témoin a dit « Ce que j'ai
22 entendu en preuve administrée par le Distributeur,
23 c'est que on visait tant à pousser le gaz naturel
24 qu'à pousser l'entreprise parce qu'il y avait une
25 problématique au niveau de la notoriété. » alors ce

1 n'est pas le témoin qui est venu dire que
2 l'entreprise avait besoin de ce « push-là » au
3 niveau de la campagne de positionnement.

4 LE PRÉSIDENT :

5 Écoutez, je... Écoutez, Maître Guay, je pense que
6 la question est pertinente. Je pense que ça va dans
7 le sens, effectivement, des informations que la
8 Régie veut entendre. Si le témoin... Le témoin
9 répondra comme, il est représentant de l'UMQ, l'UMQ
10 dans votre mémoire et dans la présentation de ce
11 matin et possiblement, Maître Guay, dans votre
12 plaidoirie, affirme des choses alors moi je pense
13 que c'est tout à fait pertinent et la question
14 sera, la réponse sera jugée au meilleur de nous-
15 mêmes.

16 Me JEAN-PHILIPPE GUAY :

17 En fait, en tout... Parfait, alors je m'en remets à
18 votre décision mais simplement au niveau de la
19 valeur probante. Je comprends que vous aurez à
20 l'apprécier mais que...

21 LE PRÉSIDENT :

22 Tout à fait.

23 Me JEAN-PHILIPPE GUAY :

24 ... simplement préciser que vous n'avez pas un
25 témoin du Distributeur mais plutôt un témoin de

1 l'UMQ.

2 LE PRÉSIDENT :

3 Et qui doit soutenir les recommandations de l'UMQ.

4 Me JEAN-PHILIPPE GUAY :

5 Oui. Merci.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Peut-être répéter la question?

8 M. PIERRE PRÉVOST :

9 Oui, s'il vous plaît.

10 Me VINCENT REGNAULT :

11 Q. **[28]** Oui, bien en fait, c'est bête, j'ai comme, on
12 en a beaucoup parlé puis, là, je l'ai comme un peu
13 oubliée - elle devait être bonne.

14 R. Bien je peux vous donner la réponse que...

15 Q. **[29]** Oui, mais...

16 R. C'est que je ne le sais pas.

17 Q. **[30]** Bon. O.K.

18 R. Je ne suis peut-être pas la meilleure personne à
19 qui poser cette question-là.

20 Q. **[31]** Puis est-ce que vous êtes capable de peut-être
21 donner une indication à la Régie de quelle façon
22 elle devrait exercer son jugement pour en
23 transférer une partie aux ANR? Qu'est-ce qui
24 devrait guider la Régie dans sa décision? Est-ce
25 que le fait, est-ce que le... Allez-y. Oui.

1 R. Non, mais je réfléchis, là.

2 Q. **[32]** Oui, oui, allez-y. Prenez le temps.

3 R. La question c'est quoi?

4 Q. **[33]** La question c'est qu'est-ce qui devrait guider
5 la Régie dans sa décision d'en transférer une
6 partie aux ANR?

7 R. Je pense que c'est le bénéfice réellement
8 perceptible pour la clientèle actuelle.

9 Q. **[34]** Mais, là, s'il y a un bénéfice pour la
10 clientèle, ça ne devrait pas être payé par la
11 clientèle?

12 R. Oui, c'est ça. Donc l'idée c'est de... Ah! Excusez,
13 j'ai peut-être répondu à l'envers à votre question.

14 Q. **[35]** Oui.

15 R. O.K. Ou l'absence de bénéfice perceptible pour la
16 clientèle actuelle du Distributeur.

17 Q. **[36]** Puis pourquoi s'il n'y a pas de bénéfice pour
18 la clientèle ça devrait être envoyé aux ANR? Je ne
19 vous suis pas, là.

20 R. Bien, c'est-à-dire, normalement les dépenses du
21 Distributeur ont pour effet de fournir un service.

22 Q. **[37]** Oui.

23 R. Mais les gens qui sont déjà clients du Distributeur
24 reçoivent le service, paient pour ça.

25 Q. **[38]** Oui.

1 R. Si on entreprend une campagne de positionnement à
2 l'échelle québécoise dans l'ensemble, ça a été dit
3 un peu de cette façon-là, dans l'ensemble des
4 couches de, à la fois pour la population en
5 général, à la fois auprès des intervenants
6 sectoriels, bon, les associations puis ces choses-
7 là, c'est du positionnement d'entreprise, bien il
8 faut voir si on fait ça pour le, est-ce que c'est
9 nécessaire pour la clientèle actuelle? Il faut
10 juste se poser cette question-là. Elle est simple à
11 poser mais elle n'est pas simple à répondre, je
12 l'admets.

13 Q. **[39]** Oui. Non, bien c'est parce que ce que je
14 comprends de ce que vous dites, c'est que, ce que
15 vous dites à la Régie c'est « Si ce n'est pas au
16 bénéfice de la clientèle réglementée, bien, là,
17 désallouez-leur leurs sommes... ». Vous ne dites
18 pas « Facturez-les aux ANR parce que ça a été utile
19 pour les ANR. », vous regardez plus du côté de la
20 DaQ ou de la clientèle réglementée puis ce que vous
21 dites à la Régie, c'est « Si on n'a pas démontré
22 l'utilité pour la clientèle réglementée, à ce
23 moment-là désallouez ces sommes-là. », c'est ça
24 votre position?

25 (9 h 48)

1 R. Je ne suis pas certain de comprendre ce que vous
2 dites, là, je m'excuse.

3 Q. **[40]** Bien en fait, c'est parce que...

4 R. Parce que l'impression que j'ai c'est qu'on... si
5 ce n'est pas versé du côté des activités
6 réglementées, c'est forcément versé du côté des
7 activités non réglementées, moi c'est comme ça que
8 je le comprends.

9 Q. **[41]** Ce qui est versé du côté des activités non
10 réglementées c'est ce qui est bénéfique ou utile
11 pour les activités non réglementées, elles payent
12 leur coût, alors la campagne de positionnement a
13 été prise, a été faite pour la clientèle
14 réglementée, c'est l'avis de Gaz Métro.

15 R. Hum hum.

16 Q. **[42]** Moi j'essaie juste de comprendre qu'est-ce qui
17 devrait guider la Régie dans sa décision d'en
18 transférer une partie aux activités non
19 réglementées parce que c'est ça que vous dites,
20 vous dites à la Régie : « Bien si ce n'est pas...
21 regardez attentivement pour départager le coût de
22 la campagne de positionnement entre l'activité
23 réglementée et l'activité non réglementée. » Je
24 vous demande pourquoi on devrait en facturer une
25 partie à l'activité non réglementée? Parce que ça

1 lui a été utile, dans votre esprit?

2 R. À l'activité non réglementée?

3 Q. **[43]** Oui.

4 R. Probablement, je ne le sais pas, écoutez, ce n'est
5 pas pour rien si on fait... notre seule
6 recommandation, c'est de dire à la Régie : « Soyez
7 vigilant là-dessus parce qu'il s'agit de sommes
8 qui, à la fin, vont s'accumuler, là, vont venir
9 accroître le coût de distribution. » On n'a pas
10 fait de recommandation formelle là-dessus puis
11 sincèrement, je pense que je suis au bout de mon
12 raisonnement là-dessus.

13 Q. **[44]** Allons sur un terrain que vous connaissez
14 probablement un peu mieux, Monsieur Prévost. Le
15 maire de Montréal, quand il va à l'étranger pour
16 mousser la candidature... pour mousser la Ville de
17 Montréal, son tourisme, ses beautés, ses attraits
18 touristiques, est-ce que c'est correct que les
19 contribuables montréalais payent pour ces voyages-
20 là?

21 R. Oui, là vous comparez des pommes puis des tomates,
22 Monsieur, parce qu'on n'est pas... une ville, ce
23 n'est pas un organisme réglementé, ce n'est pas un
24 monopole privé réglementé. C'est un organisme
25 public, c'est le secteur public qui est dirigé par

1 un conseil d'élus, il y a une élection aux quatre
2 ans, le coût de la réglementation est un peu
3 équivalent au coût de la tenue d'une élection tous
4 les quatre ans puis c'est la population qui élit...
5 et ça, on fonctionne à l'intérieur des lois
6 municipales, des lois qui dictent les compétences
7 des municipalités. Si ces sommes-là sont dépensées
8 à l'intérieur de ce que le législateur a prévu dans
9 la Loi sur les compétences municipales ou d'autres
10 lois semblables, la Loi des cités et villes,
11 notamment, bien à ce moment-là, je pense qu'il n'y
12 a pas de question d'opportunité, là, le maire de
13 Montréal peut faire, à ce moment-là, les dépenses
14 qu'il juge nécessaires dans l'exercice de ses
15 fonctions.

16 Q. **[45]** Pensez-vous, Monsieur Prévost, que le gaz
17 naturel ça représente un certain attrait pour des
18 acheteurs de maisons?

19 R. Il est possible, dans certains cas, oui.

20 Q. **[46]** Dans certains cas, c'est possible?

21 R. Oui.

22 Q. **[47]** Donc est-ce qu'on pourrait dire, à ce moment-
23 là, que les municipalités devraient payer une
24 partie de la campagne de positionnement puisque le
25 gaz naturel fait en sorte qu'ils ont des nouveaux

1 résidents qui payent des nouvelles taxes?

2 R. Vous faites un lien que je n'ai jamais vu en vingt-
3 cinq (25) ans entre la disponibilité de gaz naturel
4 et l'augmentation du marché de l'habitation, là, ça
5 c'est la première fois que j'entendais ce lien-là.
6 Je ne vous dis pas que vous avez tort parce que je
7 n'ai malheureusement pas d'études pour vous
8 contredire là-dessus, mais mon « guesstimate »,
9 j'ai été assez longtemps dans les questions de
10 fiscalité municipale pour savoir que ça ne marche
11 pas comme ça. En fait, c'est une demande qui
12 génère... c'est-à-dire c'est une offre qui suit une
13 demande, alors qu'il y ait de la disponibilité de
14 gaz, ça peut peut-être faire varier un peu le prix
15 d'un projet, mais à l'intérieur d'un marché
16 général, là, c'est des choses qui se compensent les
17 unes les autres.

18 Q. **[48]** On va passer à un autre sujet, Monsieur
19 Prévost. Dans votre preuve, je vous invite à aller
20 dans votre preuve, à la page 13, donc CUMQ17,
21 j'espère, Monsieur le Président, que vous avez noté
22 que j'avais ce matin les cotes Régie pour contre-
23 interroger mes témoins.

24 LE PRÉSIDENT :

25 Est-ce que vous avez votre code postal?

1 Me VINCENT REGNAULT :

2 H2X 2K3.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Bon.

5 Me VINCENT REGNAULT :

6 Q. **[49]** Donc, à la page 13, Monsieur Prévost, vous
7 parlez des trop-perçus et je veux, simplement pour
8 clarifier quelque chose, je pense, vous semblez ici
9 associer le trop-perçu de seize virgule huit
10 millions (16,8 M) avec des budgets de dépenses
11 d'exploitation généreux. Est-ce que je me trompe ou
12 est-ce que je dis une fausseté quand je fais
13 cette...

14 R. Je ne fais pas ce lien-là, là.

15 Q. **[50]** Non? O.K. Parce qu'ici, vous indiquez,
16 troisième paragraphe, donc à la page 17... à la
17 page 13, pardon, vous indiquez :

18 Cependant, un budget de dépenses
19 d'exploitation généreux a pour effet
20 direct de contribuer à la création de
21 trop-perçus.

22 R. Ah bien oui, de façon générale, mais je n'ai pas
23 fait le lien avec le seize virgule huit (16,8).

24 Q. **[51]** Vous ne faites pas le lien. Parce que vous
25 direz...

1 R. Je comprends que le seize virgule huit (16,8) était
2 issu de l'année précédente donc...

3 Q. **[52]** Du mécanisme incitatif, qu'à cette époque-
4 là...

5 R. Oui, oui, la dernière année je pense c'est de onze
6 (11), douze (12), là.

7 Q. **[53]** C'est ça, qu'on n'examinait pas les dépenses
8 d'exploitation.

9 R. Tout à fait.

10 Q. **[54]** Donc, il n'y a pas de lien entre le seize
11 point huit (16,8) puis un budget trop généreux?

12 R. Non. Non, tout à fait. Mais cette constatation-là
13 demeure.

14 Q. **[55]** Oui, oui.

15 R. À partir du moment où vous demandez et à partir du
16 moment où on n'est pas d'accord avec l'augmentation
17 qui est demandée par le Distributeur pour ses
18 dépenses d'exploitation, cette constatation-là
19 demeure, elle est vraie, c'est-à-dire si on s'en
20 va... bien d'ailleurs, je ne suis pas le seul, je
21 relisais des notes hier où je pense que la... c'est
22 la FCEI, dans sa preuve amendée qui disait, au
23 fond, « Le Distributeur a intérêt à aller augmenter
24 au maximum... » un peu se faire des réserves, là,
25 comme l'image de l'écureuil, là, « ... avant de

1 retomber en mécanisme incitatif. »

2 (9 h 55)

3 Q. **[56]** J'ai très bien saisi votre point, tout
4 simplement je voulais juste qu'on clarifie cette
5 perception-là que les gens auraient pu avoir en
6 lisant votre preuve que vous associez le seize
7 point huit millions (16,8 M\$) à des budgets
8 d'exploitation trop généreux, ce qui n'était pas le
9 cas à cette époque-là puisqu'on était en mécanisme
10 incitatif.

11 R. C'est beau.

12 Q. **[57]** Parlons maintenant rapidement des indices de
13 qualité de service, puis je vous invite à aller à
14 la page 21 toujours de votre preuve. Et à la toute
15 fin de cette page-là vous indiquez :

16 En conclusion à cette courte analyse
17 des performances du Distributeur, il
18 est clair que la croissance des
19 dépenses d'exploitation demandée en
20 2014 ne se justifie pas par la
21 correction souhaitée par le
22 Distributeur suite à un problème perçu
23 au niveau de la qualité de service.

24 Je voulais juste m'assurer que, puis vous me direz,
25 vous me corrigerez si je me trompe, mais, à ma

1 connaissance, Gaz Métro ne justifie pas sa demande
2 cette année par un quelconque problème au niveau de
3 la qualité de son service puis une correction qui
4 est nécessaire. Est-ce que je me trompe?

5 R. Vous ne vous trompez pas, vous avez raison. Il n'y
6 a aucun, il y a aucune justification à cet égard-là
7 pour la bonne raison que les indices sont atteints,
8 les neuf indices sont atteints par le Distributeur.

9 Nous, ce qu'on... de la façon dont on a
10 produit, je l'ai dit tout à l'heure, en termes de
11 méthodologie je suis allé de façon déductive. Et
12 quand on y va de façon déductive, on se dit, bien,
13 s'il n'y a pas... on dit le Distributeur demande
14 une augmentation importante, alors ça doit être
15 justifié par quelque chose.

16 Le premier élément je l'ai rappelé, c'était
17 des nouvelles exigences réglementaires dont il a
18 été abondamment question pendant les contre-
19 interrogatoires. Nous, en DDR on avait posé la
20 question carrément : « Ça se monte à combien? ». On
21 avait dit deux millions (2 M\$). Donc, on s'est dit
22 O.K., c'est correct. On est prêt à vous l'accorder
23 deux millions (2 M\$). Mais deux millions (2 M\$) ça
24 représente quatorze pour cent (14 %), quatorze
25 virgule trois pour cent (14,3 %) de l'ensemble de

1 l'augmentation que vous demandez.

2 Donc, l'étape logique suivante c'est de se
3 dire peut-être que le Distributeur est dans une
4 mauvaise situation à l'égard de l'atteinte d'un
5 certain niveau de qualité de service. Alors on
6 constate que, non, ce n'est pas le cas. Hein! Donc,
7 ce n'est pas un problème... j'ai bien dit suite à
8 un problème perçu au niveau de la qualité de
9 service. Donc, c'est la méthodologie que j'ai
10 adoptée dans cette preuve-là. Mais vous avez
11 raison, ça ne découle pas d'une affirmation de la
12 part du Distributeur.

13 Q. **[58]** O.K. Ensuite je vous amènerais à la page 27.

14 R. 20 quoi?

15 Q. **[59]** 27.

16 R. Merci.

17 Q. **[60]** Où là on est donc à votre section, la section
18 de votre preuve sur la campagne de positionnement.

19 R. Hum, hum.

20 Q. **[61]** Et tout en bas de la page 27, vous indiquez :

21 Par ailleurs, les indicateurs de
22 satisfaction de la clientèle du
23 Distributeur ne semblent pas a priori
24 confirmer les assertions du
25 Distributeur.

1 Et là, bon, vous revenez avec l'atteinte des
2 indices de qualité de service.

3 Monsieur Prévost, vous avez eu l'occasion
4 d'entendre madame Trudeau, là, expliquer la
5 distinction entre campagne de positionnement,
6 sondage satisfaction de clientèle, et caetera. Et
7 est-ce que vous êtes d'accord avec les explications
8 que vous avez entendues, vous êtes d'accord pour
9 dire qu'une campagne de positionnement ça vise
10 autre chose que la satisfaction de la clientèle, ça
11 vise quelque chose de plus large?

12 R. Bien sûr.

13 Q. **[62]** O.K. Donc, à ce moment-là le fait que les
14 indices de qualité de service puissent être
15 atteints ça n'a pas de lien avec la nécessité ou
16 pas de faire une campagne de positionnement puisque
17 les objectifs sont différents?

18 R. Bien, c'est justement ce qu'on prétend, c'est que
19 la campagne vise d'autres objectifs que simplement
20 améliorer le service à la clientèle actuelle.

21 Q. **[63]** Oui, tout à fait. Améliorer la notoriété du
22 gaz naturel, faire en sorte qu'il y en ait plus qui
23 soit consommé, c'est l'objectif de la campagne de
24 positionnement? C'est ce que vous avez entendu,
25 compris?

1 R. Bien, je le déduis, là. Je ne suis pas certain
2 qu'effectivement ça a été dit de cette façon-là.

3 Q. **[64]** D'accord. J'aurai l'occasion de revenir là-
4 dessus en argumentation. Parlons de votre
5 recommandation à l'égard du coût de service ou de
6 l'enveloppe des dépenses d'exploitation qui devrait
7 être autorisée cette année par la Régie. Et je vous
8 invite à ce moment-là à aller à la page 37. Et
9 donc, vous indiquez en bas de la page 37 :

10 L'UMQ recommande donc que la Régie de
11 l'énergie accorde au Distributeur pour
12 les dépenses d'exploitation, excluant
13 la charge de retraite et autres
14 avantages sociaux, un budget autorisé
15 égal aux coûts réels enregistrés en
16 2012-2013 augmentés de l'IPC.

17 Donc, peut-être première chose, parce que je crois
18 que dans votre présentation vous ne reprenez pas ce
19 caveat de la charge de retraite et des autres
20 avantages sociaux, si je ne me trompe pas.

21 R. Oui. Si vous regardez la page qui est devant vous à
22 l'écran, la page 6.

23 Q. **[65]** Oui.

24 R. Oui.

25 Q. **[66]** Bien, regardez vos recommandations à la page

1 15 plutôt.

2 R. À la page 15?

3 Q. **[67]** Oui. Diapo 15. Deuxième puce :

4 Autoriser un budget égal aux coûts
5 réels 2012-2013+IPC.

6 R. Oui. Mais vous avez raison, c'est une erreur de ma
7 part. Il faut le lire comme étant un budget des
8 autres dépenses d'exploitation.

9 Q. **[68]** Parfait.

10 R. C'est-à-dire les dépenses d'exploitation à
11 l'exclusion des avantages sociaux. C'est une erreur
12 de ma part de ne pas l'avoir précisé.

13 (10 h 00)

14 Q. **[69]** Parfait. Non, il n'y a pas de problème, il n'y
15 a pas de faute. Donc, au niveau de la charge de
16 retraite puis des avantages sociaux, ce que l'UMQ
17 suggère c'est que le coût réel soit... pas réel
18 mais le coût projeté soit inclus aux coûts de
19 services?

20 R. Oui. Parce qu'on considère que le Distributeur n'a
21 pas de poignée à court terme là-dessus. C'est le
22 fruit de contre-offres puis d'ententes à long terme
23 et puis on gère ça... Les Villes sont coincées
24 exactement de la même façon.

25 Q. **[70]** Tout à fait.

1 R. Voyez-vous, on vous critique sur ce qu'on pense que
2 vous pouvez gérer, on ne vous critique pas
3 inutilement.

4 Q. **[71]** Puis je vais... Prochaine question. La
5 prochaine question c'est donc... c'est ça, vous
6 avez fait référence... bon, vous laissez,
7 évidemment, au Distributeur le soin d'inclure dans
8 son revenu requis les besoins projetés pour les
9 avantages sociaux, les régimes de retraite, parce
10 que c'est une chose sur laquelle on n'a pas de
11 poigne. Et est-ce que vous seriez d'accord pour
12 dire qu'on vit la même situation également que les
13 Municipalités à l'égard des salaires qui sont
14 versés aux termes des conventions collectives?

15 R. En cours de convention?

16 Q. **[72]** En cours de convention, exact.

17 R. En cours de convention collective, oui. Ceci dit,
18 quand on réfléchit macro, on parle d'une masse
19 salariale, on ne parle pas de... on ne parle pas
20 des salaires... des niveaux de salaires de chaque
21 individu, on parle d'une masse salariale globale,
22 qui peut, elle, se gérer.

23 Q. **[73]** Mais il y a eu une preuve qui a été... la
24 preuve a été faite au dossier qu'au niveau des
25 salaires, l'augmentation était de deux virgule sept

1 pour cent (2,7 %), ce qui était plus élevé
2 évidemment que l'IPC. Et ce que je me demande
3 c'est, est-ce que la recommandation de l'UMQ
4 d'accorder uniquement l'IPC, qui est inférieur à ce
5 qui a été convenu aux conventions collectives, en
6 fait c'est une invitation à Gaz Métro de ne pas
7 respecter ses conventions collectives?

8 R. Pas du tout.

9 Q. **[74]** Mais est-ce que vous pensez que ça ne serait
10 pas plutôt justifié d'inclure, au niveau des
11 salaires, les augmentations qui ont été convenues
12 aux termes des conventions collectives?

13 R. Bien, c'est le cas. Quand on...

14 Q. **[75]** Pas quand vous accordez l'IPC.

15 R. Bien sûr. En fait, la réflexion c'est qu'on dit, le
16 Distributeur aurait droit à ses résultats réels de
17 l'année qui vient de s'achever plus l'IPC pour
18 gérer une masse qui comprend, effectivement, des
19 salaires. L'essentiel de votre défense c'est des
20 salaires qui, eux, augmentent à deux virgule sept
21 (2,7), c'est ce que vous me suggérez?

22 Q. **[76]** Oui.

23 R. Bien, il y a un ensemble de dépenses qui peuvent
24 être gérées autrement : les contrats, la façon
25 d'organiser le service. Donc, moi, je parle d'une

1 masse salariale, je ne parle pas de l'augmentation,
2 bête et méchante, des salaires accordés à chacun et
3 des bonifications. Parce qu'il y a de la
4 progression dans l'échelle salariale et tout ça,
5 là. Ça va de soi, les Villes sont exactement dans
6 la même situation.

7 Q. **[77]** Mais on s'entend, Monsieur Prévost, que rien
8 ne se perd, rien ne se crée, là. Alors,
9 effectivement, si, à l'intérieur de l'enveloppe, on
10 accorde le deux point sept pour cent (2.7 %), vous
11 acceptez qu'on accorde le deux point sept pour cent
12 (2.7 %) en augmentation de salaire. Ce que ça
13 revient à dire c'est que l'UMQ accorde moins au
14 niveau des dépenses d'exploitation, moins que
15 l'IPC?

16 R. Je ne vous suis pas dans votre raisonnement, je
17 m'excuse, là, je ne comprends pas.

18 Q. **[78]** Bien, c'est parce que si j'ai une portion de
19 mes dépenses que j'inflationne à deux virgule sept
20 pour cent (2,7 %) parce que c'est ce que j'ai
21 convenu...

22 R. Ah! oui.

23 Q. **[79]** ... évidemment, l'autre portion des dépenses,
24 je ne pourrai pas l'inflationner à l'IPC.

25 R. Là vous prenez pour acquis que vous ne gérez pas

1 trois cent soixante-cinq (365) jours par année. Il
2 faut nécessairement... c'est le défi d'un
3 gestionnaire, c'est de gérer pour contrôler ses
4 coûts. Et ça je pense que chez Gaz Métro il y a
5 plein de bons gestionnaires qui doivent faire ça à
6 longueur de journée. Nous...

7 Q. **[80]** Je vous le garantis.

8 R. ... ce qu'on dit, c'est de dire, allez beaucoup
9 plus loin. Allez beaucoup plus dans ce sens-là puis
10 faites comme l'ensemble des organisations qui sont
11 soit en concurrence ou soit dans le secteur public,
12 qui augmentent leurs coûts, qui compriment au
13 maximum, qui reportent des choses, qui se
14 consacrent aux priorités, qui changent leur façon
15 de faire, toutes des choses comme ça. Parce que
16 sinon c'est trop... c'est trop facile, là. Si vous
17 dites : « Écoutez, on est coincés, nos avantages
18 sociaux, on ne les contrôle pas, les salaires, on
19 les augmente de deux point sept (2.7), conséquence,
20 on est obligés d'augmenter de tant. » Ça c'est un
21 petit peu facile, je trouve que c'est un peu
22 dénaturer le principe d'un monopole réglementé.

23 Q. **[81]** Dans la proposition que vous faites, Monsieur
24 Prévost, je comprends qu'en augmentant uniquement
25 les dépenses d'exploitation de l'IPC, ça ne laisse

1 pas de place pour d'éventuels besoins additionnels,
2 par exemple en TI, par exemple réglementation au
3 niveau du MTQ, les fuites, détection des fuites.
4 Donc, pour vous, il n'y a pas de place pour ça,
5 vous n'accordez pas de sommes additionnelles pour
6 ça, vous pensez que Gaz Métro devrait gérer ça à
7 l'intérieur de l'augmentation avec l'IPC?

8 R. C'est la deuxième partie de votre question qui est
9 la bonne, c'est-à-dire on pense que Gaz Métro, avec
10 tout le talent qu'il y a à l'interne, serait
11 capable de revoir ses façons de faire sur ses gros
12 processus d'affaires de façon à faire de la place à
13 l'intérieur. Parce que, comme je vous dis, sinon
14 c'est trop facile, là.

15 Q. **[82]** Puis, non plus, vous ne reconnaissez pas de
16 sommes additionnelles pour les clients additionnels
17 qui ont été ajoutés en cours d'année?

18 R. Ce n'est pas le sens de l'approche qu'on adopte.
19 C'est une approche globale où, ce défi-là, il
20 s'inscrit comme tous les autres, comme la
21 compression de l'augmentation des coûts salariaux.

22 Q. **[83]** D'accord.

23 R. Qui sont quand même une fraction importante de vos
24 coûts.

25 Q. **[84]** Autre sujet, Monsieur Prévost, la

1 recommandation que vous faites de récupérer, sur
2 deux ans, le compte de frais reportés pour décision
3 tardive. Le compte de frais reportés en
4 distribution pour décision tardive. Je comprends
5 que vous justifiez... puis là on est à la page 13
6 de votre rapport. Je comprends que l'idée ou le...
7 la position de l'UMQ s'explique par un effet de
8 lissage que vous tentez de provoquer, c'est ça?

9 R. On suggère.

10 Q. **[85]** C'est ce que vous suggérez. Mais vous êtes au
11 courant qu'il y a un compte de frais reportés pour
12 décision tardive en transport, qui est une somme à
13 peu près équivalente au compte de frais reportés en
14 distribution?

15 R. Oui.

16 (10 h 07)

17 Q. **[86]** Dernière chose, Monsieur Prévost. À la page 18
18 de votre preuve, l'avant-dernier paragraphe, vous
19 notez au passage qu'en matière de... il y a les
20 normes nouvelles d'échantillonnage, mais que « les
21 nouvelles exigences en matière de signalisation
22 avaient déjà été invoquées à titre de
23 justifications pour l'augmentation des dépenses
24 d'exploitation ». C'est bon. En fait, je n'ai pas
25 de questions à ce sujet-là. C'est vrai. J'avais une

1 question, mais j'avais eu ma réponse, et je l'avais
2 oublié. Donnez-moi juste un instant.

3 Je n'aurai pas d'autres questions pour le témoin.

4 Merci, Monsieur Prévost.

5 R. Merci.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Merci, Maître Regnault. Maître Cardinal pour la
8 Régie.

9 INTERROGÉ PAR Me AMÉLIE CARDINAL :

10 Q. **[87]** Bonjour, Monsieur Prévost.

11 R. Bonjour, Madame.

12 Q. **[88]** Une seule question, et en fait je me demande
13 si vous allez pouvoir répondre, ou peut-être ça va
14 être votre procureur qui pourra répondre à notre
15 interrogation. En fait, dans votre preuve à la page
16 12, donc la cote Régie C-UMQ-0015...

17 R. 15 ou 17? Parce que la preuve amendée...

18 Q. **[89]** Désolée! Ça va être le 17. En fait c'est sur
19 une de vos recommandations. En gros,

20 L'UMQ recommande à la Régie de
21 l'énergie de statuer sur ce que serait
22 un dépôt tardif d'une demande
23 tarifaire et de soumettre un tel dépôt
24 jugé tardif à une sanction pour le
25 Distributeur, sous forme de pénalité à

1 verser à sa clientèle.

2 Et au fond, on aimerait savoir en vertu de quoi la
3 Régie pourrait imposer une telle pénalité au
4 Distributeur pour dépôt tardif?

5 R. Je suis parti du principe suivant. C'est que dans
6 un processus réglementaire, le retard à produire
7 une cause tarifaire reporte sur les épaules d'abord
8 de la Régie, l'odieux de se dépêcher pour arriver à
9 une décision. Et, par la suite, ultimement, ce sont
10 les clients qui observent a posteriori des écarts.
11 Donc, exactement comme on vient de vivre à l'égard
12 du compte de frais reportés de seize millions
13 (16 M\$)... pas de seize millions (16 M\$), mais le
14 précédent.

15 On considère que, je l'ai dit en blague
16 tout à l'heure en disant, bien, au mois de
17 novembre, dans les villes, on sait qu'il va neiger,
18 qu'il risque de neiger, donc on se doit d'être
19 prêt. Si on n'est pas prêt, là, on a manqué
20 lamentablement à nos devoirs. Donc, on
21 considérerait qu'il serait peut-être... Et ça,
22 j'admets que, là-dessus, je ne suis pas un
23 spécialiste. Mais il nous semble que ce serait
24 logique d'avoir des règles encadrant ce que serait
25 peut-être une date limite pour un dépôt de causes

1 tarifaires annuelles. Ce n'est pas plus profond que
2 ça comme réflexion.

3 Q. [90] Parfait. Donc, à ce moment-là, peut-être que
4 votre procureur pourrait revenir. Je ne sais pas si
5 vous étiez disposé en plaidoirie à le faire ou...

6 Me JEAN-PHILIPPE GUAY :

7 Alors, pour être bien honnête avec vous, je
8 n'entendais pas aborder ce point-là en plaidoirie.
9 Néanmoins ce qu'on peut faire, écoutez, c'est peut-
10 être de produire un argumentaire additionnel sur
11 cette question-là si la Régie le veut bien, le juge
12 pertinent.

13 Me AMÉLIE CARDINAL :

14 Parfait. Donc par écrit, est-ce que vous seriez
15 disponible pour le fournir d'ici demain disons
16 midi?

17 LE PRÉSIDENT :

18 Est-ce que ça serait possible pour lundi neuf
19 heures (9 h)? En fait ce que ma collègue Cardinal,
20 pourquoi l'avocat... on veut savoir au niveau de la
21 loi, sur les prétentions de l'UMQ, quels sont les
22 pouvoirs que la loi pourrait octroyer à la Régie
23 pour pouvoir exprimer une telle chose. Alors c'est
24 vraiment beaucoup plus juridique que...

25

1 Me JEAN-PHILIPPE GUAY :

2 Oui.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Alors, ça peut être trois paragraphes. Mais ce que
5 j'apprécierais, c'est que ça rentre avant neuf
6 heures (9 h) pour que Gaz Métro puisse le voir
7 avant leur plaidoyer.

8 Me JEAN-PHILIPPE GUAY :

9 Oui. Très bien. Ça va être fait.

10 LE PRÉSIDENT :

11 Parfait. Merci.

12 Me AMÉLIE CARDINAL :

13 Merci.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Maître Cardinal, avez-vous autre chose?

16 Me AMÉLIE CARDINAL :

17 Non, je n'ai pas d'autre chose. Je n'ai pas
18 d'autres questions. Merci beaucoup.

19 INTERROGÉ PAR LE PRÉSIDENT :

20 Q. **[91]** Juste un... Je ne sais pas si ça va être de
21 l'ordre de la question ou de l'ordre du
22 commentaire, Monsieur Prévost. À la page 5 de votre
23 présentation, vous nous avez dit que les
24 municipalités restaient peu informées sur la
25 question du « Cross bore », restaient peu

1 informées. Par la suite, vous nous avez dit aussi
2 que quand les gens de Gaz Métro ont fait leurs
3 représentations, ils vous ont dit qu'ils
4 rencontreraient les MRC. Et vous nous soutenez que
5 ces rencontres-là sont non obligatoires, comme vous
6 avez dit. Et là je vais prévenir ma procureure, je
7 ne rentrerai pas ni dans la juridiction du bâtiment
8 ni dans celle de la Commission des affaires
9 municipales, ce n'est pas mon rôle. Mais je veux
10 juste vous rappeler le commentaire que j'avais fait
11 dans le 3809 où on avait dit, au départ, dans 3809
12 que c'était, devant la Régie, ce n'était pas le bon
13 forum pour pouvoir juger des relations d'affaires
14 entre Gaz Métro et l'Union des municipalités.

15 (10 h 13)

16 Je veux juste... Les commentaires que vous
17 avez faits à la page 5 concernant les MRC, et
18 caetera, je vais vous avouer que je suis un peu
19 dubitatif. Si jamais, effectivement, l'Union des
20 municipalités jugeait que la question de la « Cross
21 bore » vous venez deux années avec une preuve
22 convaincante, et caetera, je vois l'effort que vous
23 faites, je comprends mal comment... il n'y a pas
24 juste les causes à la Régie pour régler les
25 solutions parce qu'on pourrait être ici pendant

1 encore vingt (20) ans. Je comprends mal comment
2 l'Union des municipalités, les reproches que vous
3 faites en fait de leadership aux gens de Gaz Métro,
4 puis Dieu seul sait que ça... ça va de soi que vous
5 pouvez les faire, mais je comprends mal, moi, le
6 rôle de l'Union des municipalités dans cette
7 question-là, à l'extérieur des causes où nous
8 sommes, à l'extérieur de la Régie. J'aimerais ça
9 vous entendre là-dessus parce que ce dossier-là est
10 un dossier qui ne se réglera pas demain matin, est-
11 ce qu'il va encore occuper le tiers de votre preuve
12 l'an prochain? J'aimerais ça vous entendre là-
13 dessus.

14 R. Bien, vous comprenez que c'est un commentaire que
15 je vais faire parce que là je n'en ai pas référé à
16 l'UMQ, là. La question que vous me posez, c'est
17 davantage à titre personnel que je peux m'exprimer.

18 Q. **[92]** Oui.

19 R. O.K. Moi, je peux vous dire que je m'engage à faire
20 la recommandation à l'UMQ de ne plus ramener ce
21 sujet-là devant la Régie puisque l'année dernière
22 on a réagi pour une première fois, cette année, on
23 s'est davantage documentés, on s'est dit « Bien, si
24 c'est vraiment fondamental », mais c'est un enjeu
25 de sécurité du public, il faut le traiter. Et on a

1 eu de longues discussions avec l'UMQ, à savoir est-
2 ce qu'on part tout de suite dans le « membership »
3 pour leur dire « Aye, faites attention! ». Là, on
4 s'est dit « On va créer une panique, on va créer
5 quelque chose qu'on ne sera pas capable de
6 contrôler. » Donc j'ai demandé, moi, j'ai dit, en
7 fait, c'est peut-être le point de vue qui a
8 prévalu, je ne dis pas que c'est parce que c'est
9 moi qui l'ai demandé, mais le point de vue qui a
10 prévalu c'est de dire « Bon, donnons la chance au
11 coureur, retournons devant la Régie cette année et
12 après ça, bien, on statuera en fonction de ce qui
13 aura été décidé ». Mais vous comprendrez que de
14 lancer... Vous comprenez qu'il y a un syndrome, là.
15 Après Lac-Mégantic, il y a un syndrome, là. Il y a
16 tous les projets d'Enbridge et compagnie,
17 TransCanada, si on arrive en disant « Vous savez,
18 'by the way', Gaz Métro, il y a des éléments
19 dangereux dans le système », on risque de créer
20 quelque chose de très lourd puis on ne voulait pas
21 faire ça, je pense que ça aurait été un peu
22 irresponsable de le faire. Je vais arrêter là mon
23 commentaire mais, effectivement, ma recommandation
24 à l'UMQ ça va être clairement de dire « Ne revenons
25 pas sur cette question-là, ça fait deux ans. À un

1 moment donné, ça va devenir « non-relevant » comme
2 on dit en chinois.

3 Q. [93] En fait, je vous dirais que je pense que
4 l'entièreté des gens dans cette salle ont l'intérêt
5 public et la sécurité du public à coeur comme vous,
6 comme vos membres et je ne vous... Loin de moi de
7 penser, je ne veux pas que vous interprétiez mon
8 commentaire ou la question que je vous ai posée
9 comme quoi le sujet ne pourrait pas être pertinent
10 l'an prochain. La seule chose que je souhaiterais,
11 je souhaiterais que l'an prochain que je puisse
12 constater, si j'y suis, parce que ce n'est pas,
13 pour moi, ce n'est pas nécessairement acquis, il y
14 a beaucoup d'autres dossiers, que les gens, que la
15 formation qui sera ici puisse constater
16 qu'effectivement à la fois Gaz Métro va continuer
17 le travail qu'ils font puis à la fois aussi chez
18 vous vous allez pouvoir continuer à poser des
19 questions mais aussi à pouvoir nous dire, bien,
20 qu'il y a possiblement des choses, que ça va dans
21 le bon sens et que de plus en plus la sécurité de
22 l'ensemble des habitants des municipalités, parce
23 qu'on habite tous une municipalité, qu'elle soit
24 grosse, petite, un village ou bien non une
25 paroisse, on habite à quelque part, bien, qu'on

1 soit tous garantis que tout va bien.

2 C'est juste le commentaire que je voulais
3 vous faire parce que je trouvais, en fait, que les
4 arguments que vous invoquez, on exige beaucoup de
5 Gaz Métro pour son plan de communication, on le
6 voudrait plus englobant, plus agressif envers les
7 municipalités puis, en même temps, bien, vous êtes
8 le représentant des municipalités et vous me dites
9 qu'il y a des rencontres des MRC que certains
10 peuvent juger non obligatoires. C'est juste ça que
11 j'essaie de vous dire, qu'il y avait peut-être une
12 dichotomie entre les deux.

13 R. Est-ce que je peux ajouter un...

14 Q. **[94]** Je vous en prie.

15 (10 h 19)

16 R. ... élément là-dessus? J'admets que du point de vue
17 du Distributeur, lorsqu'il sollicite des rencontres
18 avec des municipalités, parce qu'en fait il n'a
19 aucun pouvoir pour obliger une municipalité à le
20 rencontrer. Lorsqu'il le fait, il n'y a aucune
21 garantie que les gens vont se rendre disponibles,
22 que ça va être les bonnes personnes dans la salle.
23 Mais je pense aussi, là... J'admets, j'y vais par
24 ouï-dire, parce que je n'ai pas moi-même assisté à
25 ces rencontres-là, on ne m'a jamais avisé ou invité

1 à faire ça. Mais je pense qu'il y a une espèce
2 de... il y a une espèce de banalisation qui est
3 faite en disant, oui, il y a aussi ça, mais faites-
4 vous-en pas, on le gère. Alors, la Municipalité
5 dit, bon, correct, tu le gères, c'est beau,
6 parfait, t'sais, je n'ai pas besoin de mettre ça
7 dans ma liste « to do ». Et, ça, c'est un problème
8 de communication. Mais il faut être deux pour
9 communiquer. Mais je vais faire le message, soyez-
10 en certain, à l'UMQ à l'égard du suivi sur cette
11 question-là.

12 Q. [95] Je vous remercie. La Régie n'aura pas d'autres
13 questions. Est-ce que vous avez des questions en
14 réinterrogatoire? Alors, on peut donc, Monsieur
15 Prévost, vous libérer. Merci beaucoup. Ça a été un
16 bon début de matinée. Nous allons enchaîner, à
17 moins que quelqu'un veuille une pause, moi,
18 j'enchaînerais tout de suite sur la preuve de
19 SÉ/AQLPA. Pour prendre la pause en fait après
20 SÉ/AQLPA pour préparer votre contre-preuve. Et le
21 « votre » naturellement s'adressait à ceux qui
22 peuvent faire une contre-preuve, c'est-à-dire
23 maître Regnault. Maître Neuman, on est prêt à
24 débiter.

25

1 **PREUVE DE SÉ/AQLPA**

2

3 Me DOMINIQUE NEUMAN :

4 Bonjour, Monsieur le Président, Madame et Monsieur
5 les régisseurs. Dominique Neuman pour Stratégies
6 énergétiques et l'Association québécoise de lutte
7 contre la pollution atmosphérique. Nous avons comme
8 témoins madame Brigitte Blais et monsieur Jacques
9 Fontaine qui sont prêts à être assermentés.

10

11 L'an deux mille quatorze (2014), ce vingt-septième
12 (27e) jour du mois de mars, ONT COMPARU :

13

14 **JACQUES FONTAINE**, consultant en énergie, ayant une
15 place d'affaires au 10946, avenue de Rome,
16 Montréal-Nord (Québec);

17

18 **BRIGITTE BLAIS**, analyste pour Stratégies
19 énergétiques/AQLPA, ayant une place d'affaires au
20 484, route 277, Saint-Léon-de-Standon (Québec);

21

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

24

25

1 INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 Q. **[96]** Je vais poser la même question à madame Blais
3 et à monsieur Fontaine. D'abord, Madame Blais, est-
4 ce que vous identifiez comme ayant été préparées
5 par vous ou sous votre supervision les deux pièces
6 suivantes, d'une part SÉ/AQLPA-0040 (SÉ/AQLPA-2,
7 Document 1), qui est votre rapport; et
8 SÉ/AQLPA-0042 (SÉ/AQLPA-2, Document 2) qui sont les
9 réponses à la demande de renseignements numéro 1 de
10 Gaz Métro relative à ce rapport?

11 Mme BRIGITTE BLAIS :

12 R. Oui.

13 Q. **[97]** Même question pour monsieur Fontaine.

14 M. JACQUES FONTAINE :

15 R. Oui, je reconnais.

16 Q. **[98]** Oui. Est-ce que vous avez des corrections à
17 apporter à l'un ou l'autre de ces documents?

18 Mme BRIGITTE BLAIS :

19 R. Oui, moi, j'ai une correction. Donc, au rapport
20 SÉ/AQLPA-2, Document 1, cote 40, à la page 9,
21 troisième paragraphe, c'est donc le point 2.2.2 au
22 sujet du programme PE200, il manque un numéro.
23 Donc, la première ligne du troisième paragraphe
24 devrait se lire « depuis ses décisions D-2013-037
25 et D-2013-107 ». Donc il manquait le « 107 ».

1 Voilà!

2 Q. [99] Je vous remercie beaucoup. Pour que ce soit
3 consigné au dossier, nous allons envoyer une petite
4 lettre faisant état de cet erratum. Alors, ma
5 première question est à monsieur Fontaine.
6 Concernant le Plan global en efficacité énergétique
7 et plus particulièrement les coûts évités, qui
8 servent aux fins de ce plan, Monsieur Fontaine, que
9 pensez-vous du fait que Gaz Métro définit les coûts
10 évités du point de vue du client?

11 M. JACQUES FONTAINE :

12 R. Nous croyons que c'est une erreur. À l'instar
13 d'Hydro-Québec Distribution, nous sommes d'avis que
14 les coûts évités devraient être définis du point de
15 vue du Distributeur. Il s'en suit que les coûts
16 évités de base et du chauffage seraient différents,
17 le témoin de Gaz Métro a dit que c'est
18 l'équilibrage qui fait la différence, et non
19 identiques au dixième de cent comme dans l'approche
20 de Gaz Métro, telle qu'elle est dans le document du
21 PGEÉ.

22 Alors, en audience, aux notes
23 sténographiques, volume 4, pages 118 et 119,
24 monsieur Pouliot de Gaz Métro a cependant convenu
25 que les coûts évités seraient revus par un expert

1 externe d'ici à la prochaine cause tarifaire. Ceci
2 rejoint nos préoccupations. Nous invitons donc la
3 Régie à mentionner cet engagement dans sa décision
4 afin que cela fasse l'objet d'un suivi.

5 (10 h 24)

6 Q. **[100]** Je vous remercie. Monsieur Fontaine, je vais
7 aborder avec vous certaines modifications proposées
8 par Gaz Métro à ses programmes du PGEÉ. D'abord,
9 que pensez-vous des changements proposés par Gaz
10 Métro à ses programmes PE126, bonification
11 résidentielle, et PE236, bonification pour le CII?

12 R. Nous apprécions la proposition de Gaz Métro de
13 verser une partie de l'aide financière aux
14 propriétaires et une autre partie aux locataires.
15 Ce qui aide à résoudre une problématique signalée
16 depuis longtemps, selon laquelle le payeur du coût
17 du gaz n'est pas la même personne que celle qui
18 peut initier les mesures en efficacité énergétique.

19 Q. **[101]** Monsieur Fontaine, que pensez-vous des
20 changements proposés par Gaz Métro à son programme
21 PE200, chauffe-eau à efficacité intermédiaire?

22 R. Nous recommandons à la Régie d'inciter Gaz Métro à
23 ne pas supprimer, comme elle le demande, le
24 programme PE200, chauffe-eau à efficacité
25 intermédiaire, au-delà du trente (30) septembre

1 deux mille quatorze (2014). Ce programme présente
2 un TCTR positif, qui n'est quand même pas si
3 fréquent, et il connaît un succès normal de
4 participation.

5 Q. **[102]** Que pensez-vous des changements proposés par
6 Gaz Métro à ses programmes PE234, préchauffage
7 solaire projet pilote, et PE235, nouvelle
8 construction?

9 R. Nous sommes en accord avec la levée de la
10 suspension du programme PE234, préchauffage
11 solaire, car Gaz Métro a bon espoir de le voir
12 devenir rentable. Et quant au programme PE235,
13 nouvelle construction, nous constatons qu'il
14 montre, dès deux mille quinze (2015), un TCTR
15 fortement positif.

16 Q. **[103]** Et, finalement, que pensez-vous des
17 changements proposés par Gaz Métro à son programme
18 PE217, infrarouge marché VGE?

19 R. Le programme PE217 sera jumelé au programme PE215,
20 infrarouge marché CII, ce à quoi nous sommes
21 d'accord car cela apportera une meilleure cohérence
22 à l'intervention de Gaz Métro dans ces différents
23 marchés.

24 Q. **[104]** Je vous remercie, Monsieur Fontaine. Je vais
25 passer maintenant à madame Blais. Quelles sont les

1 recommandations spécifiques que vous proposez pour
2 les autres programmes du secteur résidentiel de Gaz
3 Métro, donc il s'agit des programmes PE103,
4 thermostat programmable; PE111, chaudière efficace;
5 PE123, combo à condensation; PE124, fenêtre Energy
6 Star et PE113, chauffe-eau sans réservoir?

7 Mme BRIGITTE BLAIS :

8 R. Alors, pour le PE103, thermostat programmable, nous
9 sommes d'accord avec une inclusion du marché
10 multilocatif à ce programme dès la prochaine cause
11 tarifaire deux mille quatorze - deux mille quinze
12 (2014-2015).

13 Pour le PE111, chaudière efficace, nous
14 sommes d'accord avec Econoler de retirer les
15 chaudières à efficacité intermédiaire de la liste
16 des chaudières admissibles au programme afin
17 d'intensifier l'installation de chaudières à
18 condensation plus efficace à quatre-vingt-quinze
19 pour cent (95 %). Nous sommes d'accord à ce que le
20 taux d'opportunité soit ajusté à trente pour cent
21 (30 %) plutôt qu'à vingt-deux pour cent (22 %).

22 Pour le programme PE123, combo à
23 condensation, nous apprécions le potentiel
24 d'économie de ce programme. Nous proposons
25 d'inclure le marché multilocatif à ce programme

1 afin que les logements en rénovation ou en voie
2 d'être transformés en condos profitent des
3 rénovations pour changer leurs chauffe-eau et
4 chaudières.

5 Q. **[105]** Donc, ce serait une modification au
6 programme?

7 R. Oui. Pour le programme PE124, fenêtre Energy Star,
8 nous invitons Gaz Métro à offrir, par des
9 négociations avec les fabricants et le distributeur
10 de fenêtre Energy Star, des rabais plus
11 substantiels aux MFR. Nous recommandons aussi
12 d'ajouter un volet complémentaire à ce programme
13 qui consisterait à encourager également l'achat et
14 l'installation de volets et auvents aux fenêtres
15 Energy Star. Ces mesures pourraient ajouter jusqu'à
16 quinze pour cent (15 %) d'économie de chauffage ou
17 de climatisation, ce qui est substantiel.

18 Pour le programme PE113, chauffe-eau sans
19 réservoir, nous recommandons de maintenir sans
20 modification ce programme.

21 Q. **[106]** Merci. Quelles sont vos recommandations...
22 les recommandations que vous proposez pour les
23 autres programmes du marché commercial et
24 institutionnel de Gaz Métro?

25 R. Alors, pour le programme PE207, étude de

1 faisabilité CII, nous sommes satisfaits des
2 recommandations d'Econoler. Nous avons compris,
3 vendredi dernier, vingt et un (21) mars, grâce au
4 panel de Gaz Métro sur le PGEÉ, que ces
5 recommandations seront intégrées au prochain plan
6 dans la cause tarifaire deux mille quatorze - deux
7 mille quinze (2014-2015). Nous appuyons leur
8 intégration, surtout pour ce qui est d'ajuster
9 l'évaluation des mètres cubes économisés et
10 d'ajuster ces tableaux pour la cause tarifaire deux
11 mille quatorze - deux mille quinze (2014-2015).

12 Pour le programme PE208, encouragement à
13 l'implantation CII, et PE219, encouragement à
14 l'implantation institutionnelle, nous avons compris
15 encore lors du passage du panel du PGEÉ, que le
16 rapport de mesurage de ce programme serait dû, en
17 théorie, pour le prochain plan tarifaire, mais
18 étant donné la date tardive de la décision en deux
19 mille douze (2012), le recrutement de clients
20 participants et le mesurage ont pris un an de
21 retard. Ainsi l'évaluation par une firme
22 d'évaluation externe et les résultats qui en
23 découleront risquent d'être intégrés au plan
24 tarifaire deux mille quinze - deux mille seize
25 (2015-2016) seulement.

1 (10 h 30)

2 Donc nous allons prendre notre mal en
3 patience, on aurait aimé ça les avoir plus tôt.
4 Pour le programme PE220, Innovations
5 technologiques, nous constatons que les objectifs
6 de trente-cinq mille mètres cubes (35 000 m³)
7 unitaires reliés au programme PE220 semblent
8 irréalistes si on se fie aux résultats de cette
9 année inscrits au rapport annuel. Donc, ce qui est
10 inscrit au rapport annuel sont sensés être des
11 programmes complétés, des dossiers complétés, et le
12 taux unitaire est de sept cent vingt mètre cubes
13 (720 m³) unitaires alors que l'objectif est de
14 trente-cinq mille mètres cubes (35 000 m³)
15 unitaires alors nous recommandons à la Régie de
16 réviser à la baisse l'estimation des mètres cubes
17 économisés prévue par participant sur la base des
18 résultats de deux mille douze - deux mille treize
19 (2012-2013).

20 Pour le programme PE225, Aérotherme à
21 condensation - projet pilote, nous croyons que ce
22 projet pilote mérite d'être poursuivi. Pour le
23 programme PE226, Remise au point des systèmes
24 mécaniques, ce programme est stratégique et
25 présente un potentiel fort important de réduction

1 de consommation par rapport à l'investissement et
2 au nombre de participants, soit cinq cent quarante-
3 six mille neuf cent vingt-six mètres cubes
4 (546 926 m3) d'économie pour cent cinquante-six
5 mille dollars (156 000 \$) d'aide financière
6 seulement. Alors, pour nous, il s'agit d'un
7 excellent rapport qualité-prix. Nous recommandons
8 non seulement son maintien mais également son
9 intensification et, ce, même en supposant un
10 désengagement d'Hydro-Québec Distribution d'un
11 programme comparable.

12 Enfin, pour le programme PE233, Rénovation
13 CII, ce programme présente un excellent TCTR et de
14 fortes économies. Nous recommandons d'ajouter la
15 possibilité complémentaire d'achat et
16 d'installation de volets et auvents. Comme on
17 disait tout à l'heure, ces accessoires peuvent
18 entraîner des économies jusqu'à quinze pour cent
19 (15 %) supplémentaires. Enfin, nous recommandons le
20 maintien sans modification des programmes PE202,
21 Chaudières, intermédiaire, quatre-vingt-cinq pour
22 cent (85 %) et plus, PE210, Chaudières à
23 condensation, quatre-vingt-dix pour cent (90 %) et
24 plus, PE212, Chauffe-eau à condensation, PE221,
25 Sensibilisation d'entreprise et PE224, Hotte à

1 débit variable.

2 Q. **[107]** Je vous remercie. Je vous poserai les mêmes
3 questions maintenant concernant les trois
4 programmes du marché ventes aux grandes entreprises
5 de Gaz Métro?

6 R. Alors pour le programme PE211, Études de
7 faisabilité - VGE, nous recommandons à la Régie de
8 l'énergie d'exiger de Gaz Métro qu'elle suive les
9 recommandations de l'évaluateur relatives au
10 programme afin surtout de mieux évaluer les
11 économies d'énergie réelles de ce programme. Pour
12 le programme PE218, Encouragement à l'implantation
13 - VGE, nous avons compris lors du passage du panel
14 du PGEÉ que le rapport de mesurage de ce programme
15 serait dû, en théorie, pour le prochain plan
16 tarifaire mais, étant donné la date tardive de la
17 décision en deux mille douze (2012), le recrutement
18 de clients participants et le mesurage ont pris un
19 an de retard. Ainsi, nous l'aurons pour le plan
20 tarifaire deux mille quinze - deux mille seize
21 (2015-2016) seulement. Pour le programme PE214,
22 Sensibilisation - VGE, nous recommandons de
23 maintenir sans modification le programme PE214,
24 Sensibilisation - VGE.

25 Q. **[108]** Je vous remercie Madame Blais. Maintenant je

1 vais repasser à vous, Monsieur Fontaine. Que
2 pensez-vous des investissements annuels de Gaz
3 Métro alloués à la gestion des actifs?

4 M. JACQUES FONTAINE :

5 R. Oui. Et bien nous avons comparé la proportion des
6 sommes allouées par Gaz Métro en gestion des actifs
7 à l'ensemble de sa base de tarification et on a
8 comparé ça aux mêmes ratios des divisions
9 réglementées d'Hydro-Québec. Alors nous avons
10 constaté que les niveaux sont similaires, ce qui
11 nous amène à recommander à la Régie d'approuver le
12 niveau d'investissements proposé par Gaz Métro dans
13 sa planification pluriannuelle en matière de
14 gestion des actifs.

15 Q. **[109]** Merci. Nous allons passer maintenant à un
16 autre sujet qui est la révision des programmes
17 commerciaux PRC et PRRC ainsi que le CASEP en lien
18 avec les campagnes d'information de Gaz Métro.

19 D'abord, Monsieur Fontaine, quel commentaire
20 faites-vous sur les programmes PRC et PRRC de Gaz
21 Métro tels que proposés au présent dossier?

22 R. Oui. Bien nous avons été un peu surpris que Gaz
23 Métro avec ses programmes PRC et PRRC subventionne
24 des clients lorsque le coût de l'appareil au gaz
25 naturel est moindre que le coût de l'appareil

1 concurrent et que, parallèlement, le coût du gaz
2 naturel est avantageux par rapport à l'autre source
3 d'énergie. En effet, même si la subvention est
4 moindre, cela signifie malgré tout qu'une
5 subvention peut être accordée par Gaz Métro
6 simplement pour compenser la méconnaissance par le
7 client du produit gaz naturel et de son avantage
8 économique déjà existant. Nous craignons que le
9 fait d'accorder une subvention à des clients pour
10 lesquels la solution gaz naturel est très rentable
11 encourage une forme d'opportunisme et diminue les
12 subventions disponibles à d'autres clients, actuels
13 et futurs. Comme nous l'avons répondu à Gaz Métro,
14 nous sommes d'avis qu'une subvention n'est
15 probablement pas le bon moyen de contrer une
16 mauvaise connaissance par le client du produit gaz
17 naturel. Nous voulons plutôt suggérer des
18 séminaires, de la publicité ciblée et d'autres
19 moyens de sensibilisation.

20 (10h35)

21 Nous recommandons donc à la Régie de
22 l'énergie de demander à Gaz Métro de tenir compte,
23 dans les subventions des programmes PRC et PRRC, de
24 leur rentabilité du point de vue du client et à
25 tout le moins, de ne pas subventionner un client

1 dont le passage au gaz naturel permet une
2 récupération de son investissement en moins d'une
3 année.

4 Q. **[110]** Madame Blais, y a-t-il un lien à faire avec
5 les campagnes d'information et de positionnement de
6 Gaz Métro?

7 Mme BRIGITTE BLAIS :

8 R. Oui, nous encourageons fortement Gaz Métro à
9 améliorer, comme elle l'a entrepris depuis un an,
10 ses campagnes d'information et de publicité visant
11 à faire connaître les avantages du gaz naturel et
12 invitons la Régie à permettre le budget à cette
13 fin. Nous trouvons particulièrement important que
14 Gaz Métro publicise non seulement les avantages du
15 gaz naturel du point de vue économique mais
16 également ses avantages environnementaux comme
17 substitut du mazout et fasse également état des
18 avantages du biogaz biométhane. Tout comme madame
19 Sophie Brochu, chef de direction de Gaz Métro, nous
20 souhaitons, à cet égard, que la Régie saura trouver
21 les outils réglementaires nécessaires pour
22 s'assurer que le biogaz biométhane fasse davantage
23 partie du mixte gazier offert aux Québécois par Gaz
24 Métro. Cette présence accrue des biogaz biométhane
25 accroîtra l'acceptabilité sociale du gaz naturel,

1 laquelle, comme madame Brochu l'a souligné avec
2 justesse, est négativement affectée par la présence
3 accrue de gaz de schiste dans sa composition, ce
4 que nous avons souligné dans nos rapports des
5 années antérieures.

6 Q. **[111]** Monsieur Fontaine, que pensez-vous des coûts
7 des gains de gaz à effet de serre amenés par le
8 CASEP?

9 M. JACQUES FONTAINE :

10 R. Bien nous avons paramétré, selon la durée de vie,
11 des mesures de remplacement des sources d'énergie
12 plus polluantes le coût de la tonne de CO2
13 actualisé en deux mille treize (2013). Alors nous
14 calculons un coût d'environ dix-sept dollars la
15 tonne (17 \$/t) dès que la durée de vie des mesures
16 de remplacement, là, est d'au moins vingt (20) ans.
17 De plus, ce gain ne tient pas compte des avantages
18 liés à la densification du réseau de Gaz Métro, à
19 une meilleure utilisation des infrastructures. Nous
20 invitons la Régie à constater le coût modeste
21 qu'entraîne le CASEP pour sauver des tonnes de CO2
22 et à maintenir les sommes qui y sont allouées.

23 Q. **[112]** Je vous remercie. Nous allons passer
24 maintenant à un dernier sujet, à savoir le gaz
25 perdu et les détections de fuites. Monsieur

1 Fontaine, que pensez-vous de l'idée suggérée par la
2 Régie d'imposer un plafond au pourcentage annuel de
3 gaz perdu récupérable aux fins tarifaires? Et nous
4 comprenons qu'au-delà de ce seuil, l'écart serait
5 soit non versé au compte de frais reportés, soit
6 versé mais non répercuté dans les tarifs.

7 R. Oui. Bien nous avons calculé qu'un pourcentage d'un
8 pour cent (1 %) serait raisonnable au-delà duquel
9 de ce seuil, l'écart ne serait pas versé au compte
10 de frais reportés. Ce pourcentage, selon
11 l'historique, ne se présente qu'une fois par dix-
12 huit (18) ans. Nous ne pensons pas comme Gaz Métro
13 le propose que l'écart de gaz perdu dépassant le
14 seuil fixé devrait être conservé au compte reporté
15 pour dispositions dans les tarifs lors d'une année
16 subséquente. En ne permettant pas à Gaz Métro de
17 récupérer l'écart de gaz perdu dépassant le seuil,
18 la Régie incitera Gaz Métro à investir à la fois
19 dans sa détection de fuites et dans ses équipements
20 afin de réduire de telles pertes. Alors à une
21 réponse de Gaz Métro, nous avons souligné, en
22 effet, que des fuites...

23 Q. **[113]** Une question, une question de gaz Métro.

24 R. C'est ça que j'ai dit, « En réponse à une
25 question ».

1 Q. **[114]** O.K.

2 R. Nous avons souligné, en effet, que des fuites
3 accidentelles peuvent émaner de composants
4 matériels tels que les valves, les brides et autres
5 dispositifs de raccordement, les pompes, les
6 compresseurs, les détenteurs de pression, les
7 conduites d'évacuation des procédés de fabrication,
8 les valves à extrémité ouverte, les événements de
9 dégazage des systèmes de joints des compresseurs et
10 des pompes, les événements des cuves d'accumulateurs,
11 les joints des agitateurs et les joints des portes
12 d'accès.

13 Q. **[115]** Je vous remercie, Monsieur Fontaine. Madame
14 Blais, une dernière question pour vous. Que pensez-
15 vous de l'accroissement par Gaz Métro de ses
16 ressources humaines en détection de fuites pour
17 l'année deux mille treize-deux mille quatorze
18 (2013-2014)?

19 Mme BRIGITTE BLAIS :

20 R. Et bien nous l'appuyons fortement. Nous ne croyons
21 pas que la Régie devrait se livrer à des économies
22 de bout de chandelle en restreignant la capacité de
23 Gaz Métro d'augmenter de telles ressources.
24 L'accroissement des ressources de Gaz Métro en
25 détection des fuites fait précisément partie des

1 dépenses que la Régie viserait à inciter, si elle
2 fixait un seuil quant à la récupérabilité tarifaire
3 du gaz perdu. Nous comprenons que cet accroissement
4 est requis en partie pour des motifs de respect de
5 la législation sur la sécurité routière, mais au-
6 delà de cela, nous croyons que cela fait partie de
7 la responsabilité sociale et environnementale de
8 Gaz Métro, en tant que distributeur d'un produit
9 polluant qui constitue un gaz à effet de serre et
10 qui est explosif, de prendre les mesures requises
11 pour limiter les émissions fugitives. La
12 justification de ces mesures n'est pas uniquement
13 économique, mais aussi sociale, environnementale et
14 une question de sécurité. La Régie devrait appuyer
15 et encourager Gaz Métro dans de telles démarches.

16 (10 h 43)

17 Q. **[116]** Je vous remercie beaucoup, Madame Blais.
18 Donc, les témoins sont disponibles pour répondre à
19 d'autres questions.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Merci, Maître Neuman. Maître Sarault?

22 Me GUY SARAULT :

23 Pas de questions.

24 LE PRÉSIDENT :

25 Maître Pittet? Pas de questions. Maître Paquet?

1 Maître Boucher Meunier? Maître Sicard?

2 Me HÉLÈNE SICARD :

3 Pas de questions.

4 LE PRÉSIDENT :

5 Maître Guay?

6 Me JEAN-PHILIPPE GUAY :

7 Pas de questions. Merci.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Maître Regnault?

10 Me VINCENT REGNAULT :

11 Pas de questions non plus.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Maître Cardinal?

14 Me AMÉLIE CARDINAL :

15 Pas de questions non plus. Merci.

16 INTERROGÉS PAR M. GILLES BOULIANNE :

17 Q. **[117]** Bonjour, Madame Brais, Monsieur Fontaine.

18 Gilles Boulianne pour la Régie. Dans votre mémoire,

19 là, vous parlez d'un programme, notamment c'est

20 assez connu, Fenêtres Energy Star. Puis une des

21 recommandations c'est de demander à Gaz

22 Métropolitain, je devrais peut-être la lire comme

23 il faut, de négocier des partenariats avec les

24 fabricants de fenêtres Energy Star pour offrir des

25 rabais plus substantifs, substantiels vous avez dit

1 plutôt, aux ménages à faible revenu.

2 Je ne sais pas si on vit dans le même
3 monde, mais il me semble que c'est un peu utopique
4 d'envoyer Gaz Métropolitain d'aller faire le tour
5 de tous les fabricants ou de plusieurs fabricants
6 qui se situent sur le long de la 20 pour négocier
7 des rabais de fenêtres pour la construction
8 d'immeubles destinés... Il me semble que ça ne
9 marche pas cette affaire-là. Ça ne tient pas
10 debout. Pouvez-vous élaborer un peu là-dessus?

11 Mme BRIGITTE BLAIS :

12 R. J'ai pris l'idée en fait d'un programme que gère
13 l'AQLPA quand, par exemple, au remplacement des
14 poêles à bois et ils ont créé des partenariats avec
15 les fabricants, les distributeurs, les commerçants,
16 les municipalités. Puis quand chacun d'entre eux
17 met son petit cent dollars (100 \$) en cours de
18 route, bien, ça fait au bout du compte des
19 économies de six (600 \$) à sept cents dollars
20 (700 \$) pour le consommateur afin de l'inciter à
21 changer son poêle à bois.

22 Alors des partenariats de la sorte c'est
23 possible. Peut-être que ça ne peut pas être initié
24 par Gaz Métro, là, je n'en suis pas très certaine.
25 Ça peut être un organisme à but non lucratif qui le

1 fait. Mais l'idée étant que si on veut que les
2 ménages à faible revenu puissent se permettre des
3 changements de fenêtres, bien, eux, ils ont besoin
4 d'un peu plus d'aide et en créant des partenariats
5 de la sorte, ça crée vraiment des incitatifs
6 encourageants. Et en tout cas, le Programme Changer
7 d'air fonctionne très très bien à l'AQLPA. Voilà.

8 Q. **[118]** Maître Turgeon me rappelait puis, bien
9 entendu, le problème c'est qu'effectivement les
10 ménages à faible revenu sont rarement, là,
11 propriétaires, ils sont plutôt locataires si je
12 comprends bien. Mais vous êtes d'accord avec moi
13 que passer la commande à Gaz Métro comme vous nous
14 le suggérez, ce n'est peut-être pas le partenaire
15 le plus actif ou en tout cas qui aura le plus
16 d'impact auprès des fabricants de fenêtres Energy
17 Star?

18 R. Bien, c'est une recommandation puis, si ce n'est
19 pas la bonne façon de faire, il y a peut-être moyen
20 de le faire faire par un organisme à but non
21 lucratif. C'est à réfléchir. C'est une suggestion
22 pour aller plus loin.

23 Q. **[119]** D'accord. Merci, Madame Blais.

24 R. Merci.

1 LE PRÉSIDENT :

2 Maître Neuman, la Régie n'a plus de questions. Est-
3 ce que vous avez des questions en réinterrogatoire?

4 RÉINTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

5 Oui. Oui, Monsieur le Président. Simplement une
6 question de précision à madame Blais.

7 Q. **[120]** Le programme que vous avez appelé « Changer
8 d'air » c'est bien le programme de remplacement des
9 poêles à bois de l'AQLPA?

10 Mme BRIGITTE BLAIS :

11 R. C'est bien ça.

12 Q. **[121]** D'accord. Merci.

13 LE PRÉSIDENT :

14 Q. **[122]** Merci. Madame Blais, Monsieur Fontaine,
15 merci. Vous êtes libérés.

16

17 LE PRÉSIDENT :

18 Nous allons, dix heures quarante-quatre (10 h 44),
19 prendre une pause. Maître Regnault, pour la suite
20 des choses pour votre contre-preuve il va y avoir
21 un ou deux panels parce qu'il y a deux questions?

22 Me VINCENT REGNAULT :

23 Un seul panel.

24 LE PRÉSIDENT :

25 Un seul panel. Tout le monde va...

1 Me VINCENT REGNAULT :

2 Oui, puisqu'on avait traité les deux sujets
3 ensemble.

4 LE PRÉSIDENT :

5 Oui.

6 Me VINCENT REGNAULT :

7 Donc, on va faire la même chose ce matin.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Même chose. Parfait. Alors nous allons prendre une
10 pause de quinze (15) minutes, on revient vers onze
11 heures (11 h), autour de onze heures (11 h).

12 Me VINCENT REGNAULT :

13 Parfait.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Est-ce que ça vous va? Avez-vous besoin de plus de
16 temps?

17 Me VINCENT REGNAULT :

18 Non, absolument pas. Tout le monde est prêt.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Parfait. Merci.

21 Me VINCENT REGNAULT :

22 Merci.

23 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

24 (11 h 10)

25 REPRISE DE L'AUDIENCE

1 LE PRÉSIDENT :

2 Alors, Maître Regnault, on est prêt... le
3 projecteur fonctionnant, nous sommes prêts à
4 procéder.

5

6 **CONTRE-PREUVE GAZ MÉTRO**

7

8 Me VINCENT REGNAULT :

9 Absolument.

10 LE PRÉSIDENT :

11 Alors, vous y allez avec le panel.

12 L'an deux mille treize (2013), ce vingt-septième
13 (27ième) jour du mois de mars, ONT COMPARU :

14

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

19

20 **JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY**, économiste, directeur
21 réglementation tarification, ayant une place
22 d'affaires au 1717, rue du Havre, Montréal;

23

24 **HÉLÈNE ST-PIERRE**, trésorière Gaz Métro, ayant une
25 place d'affaires au 1717, rue du Havre, Montréal;

1 **JEAN-SÉBASTIEN BOYER**, conseiller senior gestion des
2 risques chez Gaz Métro, ayant une place d'affaires
3 au 1717, rue du Havre, Montréal;

4
5 LESQUELS, après avoir fait une affirmation
6 solennelle, déposent et disent :

7
8 Me VINCENT REGNAULT :
9 Merci, Madame la Greffière. Alors, rapidement,
10 Monsieur le Président, vous avez probablement entre
11 les mains, et au projecteur, une courte
12 présentation, qui a été préparée par madame Lemay.

13
14 INTERROGÉS PAR Me VINCENT REGNAULT :

15 Q. **[123]** Madame Lemay, je présume que vous n'avez pas
16 de correction à y apporter?

17 Mme ISABELLE LEMAY :

18 R. Non.

19 Me VINCENT REGNAULT :
20 Alors, je vais le déposer sans autres formalités au
21 dossier de la Régie. Sous la cote Gaz Métro-6,
22 document 6, et la cote Régie, B?

23 LA GREFFIÈRE :

24 437.

25

1 Me VINCENT REGNAULT :

2 437. Merci.

3

4 B-0437 : Présentation.

5

6 Me VINCENT REGNAULT :

7 Dans un premier temps, je vais laisser madame Lemay
8 vous adresser quelques mots. Le témoignage, en
9 contre-preuve, de madame Lemay découle du
10 témoignage de monsieur Charest, qui est l'analyste
11 de l'ACIG, à l'égard des modalités d'entrée et de
12 sortie du service de distribution. Monsieur Charest
13 suggérait que le... que Gaz Métro clarifie un
14 aspect de sa preuve, ce que madame Lemay s'apprête
15 à faire. Par la suite j'aurai quelques questions
16 pour madame St-Pierre et monsieur Boyer à l'égard
17 du programme de dérivés financiers, questions qui
18 découlent de la preuve qui a été faite par UC à
19 l'égard du programme de dérivés financiers,
20 évidemment un peu comme je vous l'annonçais. Alors,
21 commençons sans plus tarder.

22 Q. **[124]** Madame Lemay, je vais vous laisser faire
23 votre présentation au sujet des modalités d'entrée
24 et de sortie du service de fourniture.

25 R. Merci. Monsieur le Président, Madame la Régisseuse,

1 Monsieur le Régisseur, alors on revient avec
2 quelques précisions. Les conditions proposées aux
3 modalités d'entrée et de sortie du service de
4 fourniture de Gaz Métro sont les mêmes que celles
5 qui avaient été présentées à la preuve. Soit un
6 préavis écrit de six (6) mois à l'avance ou un
7 préavis moindre s'il était opérationnellement
8 possible pour Gaz Métro de le fournir aux clients.
9 Et, dans ce cas-ci, il y avait des frais de
10 migration qui s'appliquaient, c'est donc l'article
11 11.1.2.3. Le préavis de sortie, quant à lui, on le
12 modifiait en ajoutant... on avait le préavis écrit
13 à l'avance mais également un préavis moindre qui
14 devenait possible. Et, dans ce cas-ci, les frais de
15 migration présentés à l'article 11.1.2.3
16 s'appliquaient. Et le calcul des frais de migration
17 était modifié, donc c'était l'effet prévu de
18 l'ensemble des dérivés financiers plus l'écart de
19 coût, divisé par le volume annuel prévu d'achats en
20 gaz de réseau, multiplié par le volume annuel
21 projeté du client demandeur.

22 Donc, les précisions. On nous avait mis
23 quelques cas de figures. Donc, voici, si on
24 recevait une demande le premier (1er) avril puis le
25 client nous informait par écrit son intention de

1 quitter le service de fourniture pour le premier
2 (1er) juin, à ce moment-là le changement de statut
3 serait effectif au premier (1er) juin, conformément
4 à la demande du client. Cent pour cent (100 %) des
5 frais de migration serait payable par le client à
6 la date de migration au taux en vigueur à la date
7 de migration, c'est-à-dire le premier (1er) juin,
8 conformément à l'article 11.1.2.3.

9 Si, cependant, la demande nous était faite
10 le premier (1er) avril pour un transfert le premier
11 (1er) octobre, pour une migration le premier (1er)
12 octobre, à ce moment-là la migration serait
13 effective au premier (1er) octobre mais il n'y
14 aurait aucun frais de migration puisque le préavis
15 de six (6) mois serait respecté. Voilà.

16

17 Q. [125] Merci, Madame Lemay. Ces quelques précisions
18 faites maintenant je me tourne vers madame St-
19 Pierre et monsieur Boyer. Madame St-Pierre,
20 Monsieur Boyer, vous avez eu l'occasion d'entendre
21 et/ou lire le témoignage de monsieur Moisan-Plante
22 qui est l'analyste de l'UC. Je souhaitais, Madame
23 St-Pierre, que vous reveniez sur le lien qui existe
24 entre le plan d'approvisionnement de Gaz Métro et
25 le programme de dérivés financiers.

1 Mme HÉLÈNE ST-PIERRE :

2 R. Oui. En effet, j'ai constaté à regret que monsieur
3 Moisan-Plante n'avait pas ou, enfin, nous
4 reprochait ou nous mentionnait que ce n'était pas
5 vraiment clair comment on ajustait le programme de
6 dérivés en fonction des indices d'achats de
7 fourniture, qu'il ne voyait pas vraiment cette
8 interaction-là dans notre preuve. Alors j'étais
9 bien déçue, je pensais que j'avais été claire,
10 alors je vais essayer de le refaire aujourd'hui
11 d'une autre façon pour être sûre que c'est bien
12 clair. Alors, pour nous, il y a vraiment deux, tout
13 se passe vraiment en deux étapes. La première étape
14 c'est le plan d'appro, le plan d'appro que mes
15 collègues, les appros de Gaz Métro, alors c'est Gaz
16 Métro qui fait ce plan-là mais ce n'est pas mon
17 groupe, ce n'est pas notre expertise, donc les gens
18 des appros vont établir un plan d'appro selon les
19 directives fournies par la Régie, notamment
20 directives qui demandent à Gaz Métro de diversifier
21 ses indices d'achats.

22 Alors une fois ce plan-là fait, ils vont
23 nous donner l'information et on va avoir un plan
24 d'appro qui va se diviser, je dirais, en trois
25 silos. Excusez-moi l'expression, ce n'est pas

1 qu'ils ne se parlent pas, mais en trois groupes.
2 Alors par rapport au groupe d'achats à indice
3 NYMEX, il va y avoir un groupe d'achats à indice
4 AECO et un groupe d'achats à indice Dawn. Nous, sur
5 cette base-là, c'est là que le programme de dérivés
6 entre en jeu. Donc, on est un peu à la remorque du
7 plan d'appro, on est vraiment en aval du plan
8 d'appro, on vient dans un deuxième temps. Une fois
9 que le plan d'appro est établi, nous, à tous les
10 mois, dans le volet systématique, on couvrirait
11 vingt pour cent (20 %) de chacun des volumes des
12 trois différents silos. Alors on couvrirait vingt
13 pour cent (20 %) des volumes prévus à indice NYMEX,
14 vingt pour cent (20 %) des volumes prévus à indice
15 AECO, vingt pour cent (20 %) des volumes prévus à
16 indice Dawn.

17 Maintenant, comme j'ai mentionné, à Dawn,
18 malheureusement, en termes de dérivés, au niveau
19 opérationnel c'est un point très liquide, mais au
20 niveau financier ce n'est pas un point qui est
21 liquide alors on ne pourra pas trouver de dérivés
22 financiers à indice Dawn. Notre expert, dans sa
23 preuve, dans le document B-0091, le document Gaz
24 Métro-6, Document 1, à la question 59, à la page
25 52, la figure 9, présente un graphique qui montre

1 très bien que les deux indices sont parfaitement
2 corrélés. Il le présente sur la période de deux
3 mille onze (2011) à deux mille treize (2013). Alors
4 sur cette base-là, il nous a recommandé de couvrir
5 les achats faits à indice Dawn par des dérivés à
6 indice AECO. Alors j'espère que c'est plus clair.
7 C'est ce que j'avais, les précisions que je voulais
8 apporter ce matin. Merci beaucoup.

9 Q. **[126]** Merci Madame St-Pierre. Monsieur Boyer
10 maintenant. Vous aussi vous avez eu l'occasion
11 d'entendre le témoignage de monsieur Moisan-Plante,
12 entre autres choses la recommandation de l'UC à
13 l'égard des paramètres du programme de dérivés
14 financiers qui est proposé par Gaz Métro et
15 l'expert. Quels sont les, ce que vous avez à
16 ajouter à cet égard-là, Monsieur Boyer?

17 M. JEAN-SÉBASTIEN BOYER :

18 R. Bien suite à la proposition de l'analyse de l'UC de
19 proposer de nouveaux paramètres, on a communiqué
20 avec l'expert, monsieur Ruben Moreno, pour voir
21 s'il avait des objections, quelle était son opinion
22 face à ces recommandations-là. Dans un premier
23 lieu, je mentionnerais que monsieur Moreno est très
24 enthousiaste, même enchanté de savoir que les
25 intervenants participent et s'impliquent dans le

1 débat, il trouve ça absolument positif. Cependant,
2 il mentionne que de discuter à ce stade-ci de
3 l'audience, au moment des contre-interrogatoires,
4 ce n'est peut-être pas le forum le mieux placé pour
5 proposer des changements de paramètres. Son
6 programme représente un niveau de complexité
7 significatif et les propositions de changements de
8 paramètres doivent être vraiment évaluées un peu à
9 l'image du travail que monsieur Moreno a fait dans
10 le cadre de sa preuve et dans le cadre des
11 différentes demandes de renseignements qui ont été
12 faites par la Régie et, entre autres, Union des
13 consommateurs. Alors, ça c'est la première étape.

14 Ceci dit, au niveau des constats pour la
15 proposition exacte qui a été faite par monsieur
16 Moisan-Plante de UC, c'est évident, son constat est
17 le même que nous, que ça représente, par rapport à
18 la proposition originale faite par monsieur Moreno,
19 une augmentation importante du risque de pertes
20 d'opportunité par rapport à la proposition
21 originale et, là, lui, il s'en inquiétait de cette
22 augmentation de risque de pertes d'opportunité. À
23 ce sujet-là, comme moi je suis plus une personne de
24 chiffres que de mots, j'aimerais vous amener à la
25 pièce B-0324, donc Gaz Métro-19, Document 2, à la

1 page 13. Est-ce que tout le monde est là? B-0324,
2 page 13, figure 9.

3 (11 h 21)

4 LE PRÉSIDENT :

5 Q. **[127]** Allez-y, on va vous relire dans les notes
6 sténos. Allez-y, on va vous relire dans les notes
7 sténos.

8 R. O.K. Ce que je voulais simplement illustrer, d'une
9 part, l'exemple du travail qui a été fait par
10 monsieur Moreno, pour l'exemple de travail qui doit
11 être fait pour évaluer si une combinaison de
12 paramètres répond au besoin qui est exprimé pour le
13 programme et, d'autre part, je voulais souligner en
14 termes de propositions une des deux propositions
15 qui avaient été amenées par monsieur Moisan-Plante,
16 c'était d'augmenter le facteur d'importance
17 relative de soixante (60) à soixante-dix pour cent
18 (70 %), ça adonne que c'est un des scénarios qui
19 avaient été évalués à la DDR numéro 13 de la Régie
20 de l'énergie dans le document que j'ai cité
21 présentement, alors on peut voir l'impact que cette
22 suggestion-là aurait en termes de risques de pertes
23 d'opportunité, la réponse à la question 2.4.2.
24 précisément, donc la figure 9. La Régie, à ce
25 moment-là, demandait une proposition de programme

1 qui irait dans le sens de... monsieur Moreno avait
2 interprété dans le sens où il y aurait une
3 augmentation de la tolérance face aux pertes
4 d'opportunité, il avait suggéré, dans un premier
5 temps, de passer le pourcentage de... le chiffre du
6 facteur d'importance relative de soixante (60) à
7 soixante-dix pour cent (70 %) et dans un deuxième
8 temps, de soixante (60) à quatre-vingt-dix pour
9 cent (90 %) pour représenter une augmentation
10 significative de la tolérance face aux pertes
11 d'opportunité, ce qui va dans le sens de monsieur
12 Moisan-Plante de UC. Et on peut voir dans le
13 tableau, à la figure 9, l'augmentation très
14 substantielle du risque d'opportunité que ça
15 représente, cette augmentation-là. Et je voulais en
16 même temps mentionner que, puisque ça avait été
17 fait par notre expert indépendant, que probablement
18 que sa proposition pour avoir un programme qui est
19 beaucoup plus tolérant face aux pertes
20 d'opportunité serait probablement plus dans le sens
21 de sa réponse à la question 2.4.2. que ce qui a été
22 proposé par monsieur Moisan-Plante de UC. Et pour
23 terminer la remarque, Gaz Métro, comme on l'a déjà
24 dit à plusieurs reprises, on fait le programme de
25 produits dérivés pour le bénéfice des clients et

1 monsieur Moreno, avec la bonne volonté, a essayé de
2 choisir le programme et les paramètres de façon à
3 remplir le mandat qui avait été exprimé dans la
4 décision D2012-158 et dans laquelle figurait la
5 préoccupation de la Régie de l'énergie face aux
6 pertes d'opportunité de façon explicite, alors
7 c'est le fruit de la conversation que j'ai eue avec
8 monsieur Moreno au sujet de la proposition de UC.

9 Me VINCENT REGNAULT :

10 Q. **[128]** Merci, Monsieur Boyer. Dernière petite
11 question au sujet du programme de dérivés
12 financiers. UC a suggéré que la proportion du volet
13 systématique soit augmentée en hiver. Est-ce que
14 vous avez... quelle est la position de Gaz Métro à
15 cet égard-là?

16 R. En fait, comme Moisan-Plante l'a lui-même
17 mentionné, la majorité des achats faits pour les
18 clients en gaz de réseau se font à l'hiver, alors
19 d'augmenter le pourcentage, l'objectif du volet
20 systématique seulement en hiver, ça ne change rien
21 à la conclusion que... à laquelle on a tiré puisque
22 de toute façon, ça s'appliquerait à la très grande
23 majorité des volumes qui seraient à être couverts
24 dans le cadre du programme de produits dérivés.

25 Q. **[129]** Alors je vous remercie. Monsieur le

1 Président, ça complète la contre-preuve de Gaz
2 Métro, ils sont évidemment disponibles pour
3 répondre aux questions s'il y en a. Merci.

4 LE PRÉSIDENT :

5 Merci, Maître Regnault. Maître Sarault?

6 INTERROGÉS PAR Me GUY SARAULT :

7 Q. **[130]** Bonjour. Alors Guy Sarault pour l'Association
8 des consommateurs industriels de gaz. Alors, Madame
9 Lemay, je tiens à vous remercier d'être venue en
10 contre-preuve pour clarifier la situation relative
11 aux modalités d'entrée et de sortie du service de
12 fournitures. J'aurais encore quelques petites
13 questions, de fines clarifications, si vous me
14 permettez. J'ai devant moi votre pièce B-0437, soit
15 la présentation d'aujourd'hui, côte à côte avec
16 celle qui avait été présentée le dix-huit (18)
17 mars, sauf erreur de ma part, sous la cote B-0400.
18 Et les modalités proposées pour les nouvelles
19 conditions d'entrée et de sortie du service de
20 fournitures étaient à l'acétate numéro 21 de la
21 pièce B-0400, je ne sais pas si vous l'avez à
22 portée de la main?

23 Mme ISABELLE LEMAY :

24 R. Non, je ne l'ai pas apportée.

25 (11 h 26)

1 Q. **[131]** O.K. Alors je l'ai devant moi, au besoin. En
2 lisant votre acétate numéro 2 de la nouvelle pièce
3 B-0437, au chapitre du préavis de sortie, je vois
4 que les conditions proposées pour l'article
5 11.1.3.5 sont d'un préavis de six mois à l'avance
6 ou d'un préavis moindre, mais qu'on n'a pas ajouté
7 les mots « s'il est opérationnellement possible
8 pour le Distributeur de lui fournir », mots que
9 nous retrouvions dans la disposition équivalente à
10 l'acétate numéro 21 de la pièce B-0400.

11 Ma question est la suivante : est-ce que
12 c'est un « delete » accidentel?

13 R. Pas du tout. Je vous rappellerai qu'en début de
14 témoignage j'ai fait une correction sur l'acétate
15 et que je disais que cette phrase-là n'avait pas
16 lieu d'être et on a redéposé la pièce en mode
17 révisé.

18 Q. **[132]** Ah! O.K.

19 R. Par la suite.

20 Q. **[133]** « I stand corrected. » Parfait. Merci
21 beaucoup. Parce qu'effectivement, il n'y a pas de
22 question de difficulté opérationnelle lorsqu'un
23 client sort pour aller chercher son propre gaz.

24 R. Non.

25 Q. **[134]** O.K. Maintenant je m'en vais à l'acétate

1 numéro 3 de la pièce B-0437 où vous nous donnez
2 deux exemples, deux modalités de sortie. Dans les
3 deux cas c'est des clients qui quittent le tarif de
4 fourniture. Et je prends votre premier exemple, un
5 préavis le premier (1er) avril pour être effectif
6 le premier (1er) juin, donc qui serait de deux
7 mois, le préavis, n'est-ce pas? Et vous dites qu'à
8 ce moment-là le changement prendrait effet le
9 premier (1er) juin, conformément à la demande du
10 client, et que les frais également seraient
11 payables seulement à compter du premier (1er) juin.

12 Est-ce que l'on doit comprendre que le
13 concept de la prise d'effet le premier (1er) du
14 mois suivant, que nous retrouvions à l'acétate 21
15 de la pièce B-0400, que ce concept est maintenant
16 abandonné?

17 R. Bien, en fait si on va sur les conditions de
18 service, ce qu'on vous explique ici c'est la
19 condition qui s'applique. Mais le client dans les
20 faits il ne joue pas dans les mois, il va nous
21 aviser six mois d'avance ou il va nous aviser le
22 mois avant. Alors, nous, on le considère dans nos
23 calculs au premier (1er) du mois. C'est-à-dire le
24 premier (1er) juin dans ce cas-ci on va le
25 considérer dans nos prévisions pour le premier

1 (1er) juin. Est-ce que vous me suivez?

2 Q. **[135]** Non, pas du tout.

3 R. O.K.

4 Q. **[136]** Si je peux me permettre une petite
5 clarification. Si c'était le premier (1er) du mois
6 suivant avec un avis écrit le premier (1er) avril,
7 ça serait plutôt le premier (1er) mai la prise
8 d'effet, ça ne serait pas le premier (1er) juin.

9 R. Non, la prise d'effet va être à la date demandée
10 par le client.

11 Q. **[137]** Bon! C'était ça ma question. Donc, vous
12 abandonnez pour la prise d'effet le concept du
13 premier (1er) du mois suivant que nous retrouvions
14 sur les acétates première mouture. Les mots ont été
15 enlevés, là.

16 R. Les conditions de service demeurent. La proposition
17 de Gaz Métro demeure la même. On tentait
18 d'expliquer en fonction de la preuve de l'ACIG
19 comment, comment que ça se faisait. Mais, dans les
20 faits, si le client nous demande le premier (1er)
21 juin, ça va être le premier (1er) juin.

22 Q. **[138]** Bon. Les conditions de service, vous vous
23 souviendrez quand je vous ai contre-interrogée la
24 première fois que j'avais fait une distinction
25 entre le texte des conditions de service, d'une

1 part, et les pratiques opérationnelles, d'autre
2 part. Et je vous avais signalé que l'histoire de la
3 prise d'effet le premier (1er) du mois suivant ce
4 n'était pas dans les conditions de service, que
5 c'était plutôt au niveau des pratiques
6 opérationnelles. Vous vous souvenez de ça?

7 Alors ce que je vous suggère c'est que
8 cette pratique opérationnelle de prise d'effet le
9 premier (1er) du mois suivant semble maintenant
10 être abandonnée. Est-ce que je me trompe?

11 R. Je réitère, je m'excuse, mais je réitère qu'on
12 avait tenté d'expliquer comment on calculait
13 l'effet des volumes en mettant le premier (1er) du
14 mois suivant, mais les conditions demeurent les
15 mêmes. On ne forcera jamais un client à quitter
16 plus tôt que la date qu'il nous demande.

17 Q. **[139]** Donc, j'en conclus que cette pratique
18 opérationnelle de prise d'effet le premier (1er) du
19 mois suivant n'existe plus, que ça va être la date
20 demandée par le client.

21 R. Les conditions de service sont respectées, c'est au
22 niveau du calcul, mais...

23 Q. **[140]** Je ne parle pas des conditions de service. Je
24 reviens là-dessus, j'insiste là-dessus. Le texte
25 des conditions de service je l'ai lu, je le

1 comprends bien, il ne mentionne pas de prise
2 d'effet le premier (1er) du mois suivant. On est
3 parfaitement d'accord là-dessus. C'était une
4 considération d'ordre opérationnel, on s'entend?
5 (11 h 33)

6 R. Oui.

7 Q. **[141]** Merci.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Ça termine, Maître Sarault?

10 Me GUY SARAULT :

11 Oui.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Parfait. Merci. Maître Pittet, est-ce que vous avez
14 des questions? Pas de questions. Merci. Maître
15 Paquet? Merci. Maître Boucher Meunier? Merci.
16 Maître Neuman? Maître Sicard pour Union des
17 consommateurs. Bon début de journée, bien presque
18 dîner.

19 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD :

20 Bonjour. Alors on va terminer cette journée.

21 Q. **[142]** Alors bonjour à tous. Hélène Sicard pour
22 l'Union des consommateurs. Petite question et je
23 vais demander en fait la collaboration de la Régie.
24 Cette pièce à laquelle le témoin a fait référence
25 B-0324 n'étant pas disponible sur le site, je

1 demanderais à Gaz Métro, s'il vous plaît,
2 puisqu'elle a été déposée suite à une lettre avec
3 laquelle, là, plusieurs pièces étaient déposées de
4 façon confidentielle, de façon confidentielle, mais
5 qu'on y fait référence, là, en contre-preuve. La
6 réponse, la question et la réponse à la question
7 2.4.2, s'il était possible de me la faire, de m'en
8 remettre une copie. Je m'engage à la
9 confidentialité si Gaz Métro tient à la maintenir,
10 de même qu'à celle de mon client, de façon à ce que
11 je puisse regarder cette question et réponse 2.4.2.
12 Et ça sera ma seule question et ma seule demande.
13 Nous adresserons le reste en argumentation, si
14 nécessaire. Bien, le témoin a fait référence...

15 Me VINCENT REGNAULT :

16 Le témoin a fait référence à Gaz Métro-19, Document
17 2.

18 Me HÉLÈNE SICARD :

19 2 qui est le B-0324.

20 Me VINCENT REGNAULT :

21 Il n'y a pas d'ordonnance de confidentialité à
22 l'égard de cette pièce-là.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Effectivement, je pense que c'est juste que sur nos
25 écrans ça n'est pas disponible.

1 Me HÉLÈNE SICARD :

2 Ce n'est pas disponible, mais il y a une lettre et
3 c'est la lettre B, je pense, 311 qui vient juste
4 avant ou une liste de pièces et Gaz Métro demandait
5 la confidentialité, déposait une série de pièces et
6 dans cette liste il y avait la pièce 19.2.

7 Me VINCENT REGNAULT :

8 Il y avait probablement, il y avait effectivement
9 des éléments de la pièce Gaz Métro-19, Document 2
10 qui ont été déposés sous pli confidentiel. Mais ça
11 ne parle pas, ce n'est pas... C'est un affidavit de
12 monsieur Morel, donc c'est un affidavit qui
13 considérait, qui concernait des informations
14 relatives au Plan d'approvisionnement, pas à
15 l'égard du Programme de dérivés financiers.

16 Me HÉLÈNE SICARD :

17 Alors est-ce que je dois comprendre que je pourrais
18 avoir la 2.4.2, question et réponse, donc de
19 disponible?

20 Me VINCENT REGNAULT :

21 Bien sûr.

22 Me HÉLÈNE SICARD :

23 Vous pourriez me donner une copie de ça?

24 Me VINCENT REGNAULT :

25 Ça me ferait très plaisir.

1 Me HÉLÈNE SICARD :

2 Alors voilà,  a règle la discussion et le tout.

3 Me VINCENT REGNAULT :

4 J'ai réussi à mélanger les pages.

5 Me HÉLÈNE SICARD :

6 Oui, je vois  a. N'importe quoi pour me rendre...

7 LE PRÉSIDENT :

8 Maître Sicard, est-ce que vous allez poser une

9 question au panel sur ce document?

10 Me HÉLÈNE SICARD :

11 Non, je vais le consulter et c'est ce que je vous

12 disais.

13 LE PRÉSIDENT :

14 O.K.

15 Me HÉLÈNE SICARD :

16 Nous vous reviendrons en argumentation, s'il y a

17 lieu. Je ne poserai pas de questions.

18 Me VINCENT REGNAULT :

19 Là vous ne partez pas avec les pièces de maître

20 Sigouin-Plasse.

21 Me HÉLÈNE SICARD :

22 Je vais aller me faire faire une copie puis je vais

23 les lui ramener.

24 Me VINCENT REGNAULT :

25 Si vous voulez.

1 LE PRÉSIDENT :

2 Assurez-vous, Maître Sigouin-Plasse, que c'est les
3 bonnes copies qu'on vous remet.

4 Me HÉLÈNE SICARD :

5 Je me suis assurée que c'était bien les bonnes
6 copies.

7 LE PRÉSIDENT :

8 Mais je parlais plus à votre confrère.

9 Me HÉLÈNE SICARD :

10 O.K.

11 LE PRÉSIDENT :

12 Que quand vous allez lui remettre les pièces que
13 c'est les bonnes pièces. Donc, ça va pour vous?

14 Me HÉLÈNE SICARD :

15 Ça complète.

16 LE PRÉSIDENT :

17 Ça complète.

18 Me HÉLÈNE SICARD :

19 Je vous souhaite une bonne fin de journée, une
20 bonne journée demain et on se revoit lundi.

21 LE PRÉSIDENT :

22 Et bonne journée à vous dimanche.

23 Me HÉLÈNE SICARD :

24 Merci.

25

1 Mme HÉLÈNE ST-PIERRE :

2 R. Est-ce que je peux peut-être ajouter un élément de
3 clarification...

4 LE PRÉSIDENT :

5 Q. **[143]** Oui, Madame St-Pierre.

6 R. ... pour maître Sicard.

7 Me HÉLÈNE SICARD :

8 Q. **[144]** Oui.

9 R. Je veux simplement vous préciser que, nous, on fait
10 référence à la figure 9 et on compare la deuxième
11 colonne de chiffres et la troisième colonne. La
12 deuxième c'est le programme proposé, la troisième
13 colonne c'est avec une augmentation marginale de la
14 tolérance.

15 Q. **[145]** « Marginal increase of tolerance ». Oui.

16 R. Alors augmentation marginale soixante-dix pour cent
17 (70 %). Alors on voit, par exemple, que pour
18 l'année deux mille six (2006), le programme proposé
19 aurait généré un gain de quatre millions (4 M\$),
20 tolérance soixante-dix pour cent (70 %), une perte
21 d'opportunité de trente et un millions (31 M\$).
22 C'est ce qu'on veut faire ressortir que,
23 finalement, les risques de perte d'opportunité sont
24 plus élevés. C'est bon?

25 Q. **[146]** Ça, nous avons compris ça.

1 R. D'accord.

2 Q. **[147]** Ça complète votre réponse?

3 R. Oui.

4 Q. **[148]** O.K. Je vous remercie.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Merci, Maître Sicard.

7 Me HÉLÈNE SICARD :

8 Merci.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Maître Guay?

11 Me JEAN-PHILIPPE GUAY :

12 Pas de questions.

13 LE PRÉSIDENT :

14 Pas de questions. Maître Cardinal?

15 Me AMÉLIE CARDINAL :

16 Pas de questions. Merci.

17 LE PRÉSIDENT :

18 Merci, Maître Cardinal. Nous n'aurons pas, la Régie

19 n'aura pas de questions pour le panel.

20 Q. **[149]** Alors merci. On vous libère pour cette fois-

21 ci encore jusqu'à la prochaine fois. Alors bonne

22 fin de journée à vous quatre. Merci.

23

24 LE PRÉSIDENT :

25 Pour la suite des choses, il est presque moins

1 vingt (11 h 40). Avez-vous, Maître Guay, on va vous
2 entendre en plaidoirie comme c'était prévu. Avez-
3 vous un temps, besoin de quelques minutes pour
4 vous...

5 Me JEAN-PHILIPPE GUAY :

6 Non.

7 LE PRÉSIDENT :

8 Non. Est-ce que vous êtes prêt à procéder
9 maintenant?

10 Me JEAN-PHILIPPE GUAY :

11 Oui.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Alors ce qu'on ferait c'est qu'on vous entendrait
14 maintenant et on pourra donc libérer tout le monde
15 jusqu'à mardi matin où nous allons... Lundi. Merci.
16 J'ai pris l'habitude d'avoir des lundis de congé,
17 mais là, écoutez. Donc, lundi matin pour reprendre
18 avec le reste des plaidoiries. Donc, merci
19 beaucoup. Avant que vous commenciez, Maître Guay,
20 Maître Regnault, on comprend que tous les
21 engagements de votre part ont été livrés?

22 (11 h 40)

23 Me VINCENT REGNAULT :

24 Absolument.

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 On comprend que vous réservez les droits de votre
3 cliente pour ce qui va être livré, l'engagement de
4 FCEI, demain midi?

5 Me VINCENT REGNAULT :

6 C'est effectivement la raison pour laquelle je n'ai
7 pas déclaré ma preuve close.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Parfait. Donc, à ce moment-là, on fera le point
10 lundi en début. Si jamais, lorsque vous aurez
11 connaissance de ce que la FCEI déposera, si vous
12 savez déjà avant quatre heures (16 h 00) que vous
13 aurez une contre-preuve, j'apprécierais le savoir
14 pour qu'on puisse organiser les choses.

15 Me VINCENT REGNAULT :

16 Vous pouvez compter sur mon entière collaboration à
17 ce sujet-là.

18 LE PRÉSIDENT :

19 Parfait. Merci. Maître Guay, ce sont les us et
20 coutumes qu'on apprend dans un nouveau tribunal.

21 Me JEAN-PHILIPPE GUAY :

22 Effectivement.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Ici, madame Lebuis nous fait... on n'oublie pas
25 avec madame Lebuis. Elle nous dit comment son

1 tribunal fonctionne.

2 Me JEAN-PHILIPPE GUAY :

3 Oui. Et on m'avait bien avisé avant d'arriver
4 devant la Régie d'avoir suffisamment de copies pour
5 tout le monde.

6 LE PRÉSIDENT :

7 C'est apprécié, en fait, c'est apprécié, parce que
8 je pense que quand vos collègues aussi vous donnent
9 leurs documents en nombre suffisant, bien...

10 Me JEAN-PHILIPPE GUAY :

11 On s'attend au retour à la même chose.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Tout à fait. Et ça va plus vite aussi pour tout le
14 monde. Alors, écoutez, c'est avec plaisir qu'on va
15 vous entendre.

16 PLAIDOIRIE PAR Me JEAN-PHILIPPE GUAY :

17 Alors Jean-Philippe Guay pour l'UMQ. Rebonjour à
18 nouveau. Je vous ai remis un plan d'argumentation
19 que vous avez devant vous qui contient l'essentiel
20 de mes représentations de ce matin. Alors voilà! Ce
21 qu'on va faire, c'est qu'on va insister
22 essentiellement, l'UMQ va insister ce matin sur
23 quatre points qu'elle juge peut-être les plus
24 pertinents de plaider oralement à la Régie.

25 Pour le reste, l'UMQ va réitérer, en fait

1 réitère devant vous ce matin tous les éléments qui
2 sont mentionnés dans son mémoire amendé du vingt-
3 six (26) février deux mille quatorze (2014), dans
4 sa présentation du vingt-sept (27) mars deux mille
5 quatorze (2014), ainsi que lors du témoignage de
6 monsieur Prévost.

7 Donc, les quatre points qu'on va aborder
8 avec vous ce matin, ce sont... Le premier en fait,
9 c'est sur les « cross bores ». Alors la stratégie
10 du Distributeur par rapport à la détection des
11 croisements d'égouts. Le deuxième point va porter
12 sur la campagne de positionnement du Distributeur.
13 Le troisième sur le balisage des dépenses
14 d'exploitation. Et le quatrième, en fait on va
15 faire la boucle, si je peux me permettre
16 l'expression, et terminer avec les recommandations
17 de l'UMQ sur les dépenses d'exploitation du
18 Distributeur.

19 Alors, je pense que je n'apprendrai rien ce
20 matin à la Régie. Ce qui intéresse plus
21 particulièrement l'UMQ dans le cadre du présent
22 dossier, et quand je parle de l'UMQ, j'inclus
23 évidemment les municipalités qui sont membres de
24 l'UMQ, c'est la gestion que fait le Distributeur
25 des éléments de risque qui sont liés à ses

1 activités. Vous l'avez noté à juste titre que le
2 tiers de la preuve qui est déposée et administrée
3 par l'UMQ repose sur le dossier du « cross bore ».

4 Comme vous le savez, lors de la cause
5 tarifaire de deux mille douze, deux mille treize
6 (2012-2013), l'UMQ avait exprimé sa grande
7 inquiétude face à la problématique du « cross
8 bore » qui avait été intégré à ce moment-là à la
9 stratégie de gestion des actifs du Distributeur. Et
10 je ne reviendrai pas sur... Et vous l'avez au
11 paragraphe 2 de ma plaidoirie. Je pense que je suis
12 le troisième ou le quatrième à vous en faire
13 mention de ce que constitue un « cross bore », un
14 croisement d'égouts.

15 Et la cause de ces croisements d'égouts là,
16 eh bien, évidemment, ça vous a été largement relaté
17 en témoignage. La préoccupation de l'UMQ à
18 l'époque, et là quand je dis « époque » deux mille
19 douze, deux mille treize (2012-2013), et
20 aujourd'hui demeure toujours principalement la
21 sécurité du public. On vous a fait mention
22 évidemment de la durée de vie utile des
23 infrastructures et des dommages qui peuvent être
24 causés aux infrastructures.

25 Monsieur Prévost ce matin vous a dit, bien,

1 la question demeure également. On a dit, bien,
2 c'est bien beau, on paie pour ce qui est des
3 conduites. Maintenant, pour ce qui est de la
4 chaussée et des effets que peut avoir la réparation
5 sur les autres infrastructures municipales, la
6 question est toujours d'actualité.

7 Monsieur Prévost vous a également relaté ce
8 matin que depuis les événements survenus à Lac-
9 Mégantic, et là pas que je veux faire un peu de
10 « drama », mais évidemment que personne, je pense,
11 demeure indifférent à la tragédie qui est survenue
12 à Lac-Mégantic, ce qu'on note au sein de notre...
13 au sein des membres de l'UMQ, c'est qu'il y a une
14 inquiétude qui est plus manifeste, disons-le ainsi,
15 sur les risques qui sont engendrés par la présence
16 en milieu urbanisé d'infrastructures, de transport
17 ou de distribution d'énergie dont ceux qui
18 découlent du transport du gaz naturel et qui sont
19 relatés plus spécifiquement dans la stratégie de
20 gestion des actifs du Distributeur ou dans sa
21 planification pluriannuelle.

22 (11 h 45)

23 Donc essentiellement, on a analysé la
24 preuve qui a été déposée par Gaz Métro, on a
25 également écouté la preuve qui a été administrée en

1 audience et le rythme auquel la stratégie de
2 gestion des actifs du Distributeur est mis en
3 application pour les croisements d'égouts et les
4 moyens qui sont déployés jusqu'à maintenant,
5 inquiètent sérieusement l'Union des municipalités
6 du Québec.

7 On a questionné, en demande de
8 renseignements Gaz Métro à savoir s'il y avait une
9 étude sur le risque qui avait été réalisée pour
10 voir si ultimement, il y avait une diminution de ce
11 risque-là qui avait été constatée depuis la mise en
12 application du programme associé au « cross bore ». La réponse qui nous a été donnée, elle est négative
13 et cependant, ce que le Distributeur nous dit,
14 c'est : « Écoutez, on suit le programme qui a été
15 établi via la stratégie de gestion des actifs. » Ce
16 programme-là vise à amoindrir, si je peux me
17 permettre, le risque associé au « cross bore » en
18 dessous d'un seuil de tolérance.

19 Comment, et la question... je le formule
20 sous forme de question, comment pouvons-nous
21 définir un seuil de tolérance à l'égard d'un
22 risque, d'une problématique qui, comme l'a exposé
23 monsieur Prévost ce matin, est susceptible
24 d'engendrer des blessures corporelles et
25

1 susceptible d'engendrer, dans un dernier cas, un
2 décès? Est-ce que vraiment on peut se fixer un
3 seuil de tolérance?

4 D'une part, on n'a aucune idée quel est le
5 seuil-là qui a été établi par le Distributeur,
6 d'autre part, ce que l'UMQ prétend devant vous ce
7 matin, c'est que le Distributeur devrait non pas
8 viser à abaisser le risque au-dessous du seuil de
9 tolérance, mais plutôt viser le risque zéro. Il ne
10 devrait y avoir zéro tolérance à l'égard d'une
11 problématique comme celle des croisements d'égouts
12 et il ne faut pas oublier, le Distributeur le
13 rappelle bien dans sa stratégie de gestion des
14 actifs, sa première valeur d'affaires, c'est la
15 sécurité.

16 Je ne suis pas en train de vous dire, ce
17 matin, que le Distributeur est négligent par
18 rapport à cette valeur d'affaires là, d'aucune
19 manière. Cependant, l'UMQ estime que le
20 Distributeur devrait déployer davantage de
21 ressources et d'efforts dans la détection des
22 croisements d'égouts et prioriser le projet « cross
23 bore » compte tenu des risques qu'il représente
24 pour la sécurité du public.

25 Et je pense qu'à ce stade-ci, c'est

1 important de revenir sur la description qu'avait
2 fait le Distributeur à l'époque de son programme
3 des « cross bore » et j'avais évidemment contre-
4 interrogé monsieur Garneau, de mémoire, sur la
5 demande de renseignements qu'avait formulé la FCEI
6 à l'époque au Distributeur et là, je vous réfère,
7 c'était à la pièce GM-18, document 2, la cause R-
8 3809-2012, à la page 19 pour être spécifique et le
9 Distributeur avait décrit son programme comme étant
10 un programme qui vise au départ à répertorier, je
11 l'ai vraiment mis en gras, là, et corriger les
12 croisements d'égouts et de conduites de gaz naturel
13 sur son réseau.

14 Ce projet devait donc impliquer la mise en
15 place d'un système d'intervention, de détection des
16 croisements d'égouts sur le réseau. Alors, pas
17 seulement un système de communication, mais un
18 système de détection. J'ai questionné monsieur
19 Garneau au cours... le vingt et un (21) mars sur
20 cette question-là à savoir « Bien qu'est-ce que ça
21 comprend le système d'intervention, de détection
22 qui est mis en place? » et ce qu'on me répond,
23 c'est que ça se limite aux appels pour égouts
24 bloqués. Alors c'est la réponse qui m'a été donnée.

25 Essentiellement et je ne ferai pas un long

1 laius à ce sujet-là, mais ce qu'on comprend du
2 système d'intervention qui est mis en place, c'est
3 que la municipalité ou le particulier qui,
4 ultimement, veut faire débloquer une conduite
5 d'égout, est invité à appeler Info Excavation. Info
6 Excavation va, à ce moment-là, vérifier s'il y a
7 existence d'une conduite de gaz naturel à
8 l'emplacement en cause. Et par la suite, bien là,
9 va débouler. S'il y a une conduite, on va contacter
10 Gaz Métro, s'il n'y a pas de conduite, ça s'arrête
11 là.

12 Alors, ce qu'on constate essentiellement,
13 c'est que ce système d'intervention de détection
14 là, qui est limité, on le fait assumer, en tout
15 cas, en grande partie, par un tiers qui est Info
16 Excavation et ce qu'on note, en fait, on ne peut
17 pas faire autrement que noter que ce système-là a
18 ses limites. D'une part, les travaux de déblocage
19 n'impliquent pas nécessairement des travaux
20 d'excavation alors comment est-ce qu'on peut
21 prendre pour acquis que l'entrepreneur en plomberie
22 va penser immédiatement à contacter Info Excavation
23 lorsqu'il entreprend des travaux de déblocage? Je
24 pense que la question se pose et qu'elle est
25 pertinente.

1 D'autre part, on ne connaît pas non plus le
2 pourcentage d'entrepreneurs en plomberie qui
3 communiquent avec Info Excavation lors de
4 déblocages de conduites sanitaires, alors pour ce
5 qui est du niveau d'efficacité du système
6 d'intervention de détection qui est mis en place,
7 bien alors c'est pratiquement impossible d'avoir la
8 réponse, on ne le sait pas combien de plombiers
9 contactent Info Excavation.

10 L'autre élément qui est important, c'est
11 qu'on prend pour acquis que les travaux de
12 déblocage sont effectués par les entreprises de
13 déblocages, strictement plombiers alors que
14 l'expérience révèle que... et là, évidemment, je
15 parle pour ma part, là, mais les municipalités ont
16 des services qui sont quand même... services, je
17 pense aux services de génie, services techniques,
18 qui peuvent certainement entreprendre des travaux
19 de déblocage sans avoir à communiquer avec un
20 plombier ou avec une entreprise de déblocage.

21 (11 h 50)

22 Alors... et on pense également aux
23 particuliers, monsieur Prévost l'avait dit un peu
24 plus tôt ce matin en témoignage, ultimement, je
25 veux dire, on ne peut pas empêcher un particulier

1 d'aller à la quincaillerie chercher du matériel
2 pour débloquer lui-même son égout, donc ce qu'on
3 constate essentiellement, c'est que le système de
4 gestion de détection qui est mis en place,
5 l'efficacité, écoutez, on en doute sérieusement. Et
6 c'est surtout la portée qui, à notre avis, de
7 l'avis de l'UMQ n'est pas suffisamment large.

8 Monsieur Prévost l'a répété ce matin, bien,
9 lui, il a fait son sondage. Ce qu'il constate,
10 c'est que les municipalités demeurent peu ou pas
11 informées des risques associés à la problématique
12 des « cross bores ». On comprend que le
13 Distributeur a réalisé des rencontres avec trente
14 (30) municipalités à ce jour. Je me réfère à la
15 demande de renseignements, aux réponses qui nous
16 ont été données. On vous a bien entendu ce matin
17 lorsque vous... en fait vous avez questionné
18 monsieur Prévost, vous avez dit, bien, écoutez,
19 l'UMQ, au niveau communication, est-ce qu'elle ne
20 peut pas faire sa part. Évidemment qu'il y aura des
21 recommandations qui vont être formulées à l'UMQ en
22 ce sens. Ceci étant dit, je vous le soumet très
23 respectueusement, c'est que le système de gestion
24 de détection ne peut pas être assumé en totalité
25 par l'UMQ. Et c'est ce qui fait qu'on est devant

1 vous aujourd'hui.

2 Maintenant, revenons sur ce que je...
3 deuxième volet, si je peux me permettre, parce
4 qu'on a discuté du volet système d'intervention, de
5 détection. Parlons maintenant du processus de
6 détection proactive du Distributeur. Monsieur
7 Garneau et monsieur Leblanc, qui faisaient partie
8 du panel 9, en ont discuté. Ce qu'on en comprend,
9 c'est que ce processus-là, pour l'instant, repose
10 en grande partie, sinon en totalité, sur un
11 processus de partage d'informations. Mais ce
12 processus-là, il est en développement actuellement.
13 Alors, ce n'est pas un processus qui est implanté.
14 On ne sait pas si on va aller de l'avant ou si on
15 n'ira pas de l'avant avec ce processus-là.

16 Et encore une fois, on fait reposer le
17 processus de détection proactive, j'utilise ce
18 qualificatif « proactif », c'est important de le
19 conserver à l'esprit. Encore, on le fait assumer
20 par les municipalités. On dit, écoutez, on veut
21 profiter du partage d'informations et bénéficier
22 des résultats des inspections qui soient effectuées
23 sporadiquement par les municipalités. Alors encore
24 une fois, le fardeau repose sur un tiers.

25 Le Distributeur a affirmé cependant avoir

1 mis sur pied un projet pilote pour détecter par
2 caméra les croisements d'égout. Et l'UMQ, et je
3 tiens à le dire, on salue l'initiative du
4 Distributeur. C'est une très bonne initiative.
5 Cependant, à l'heure où on se parle aujourd'hui, ce
6 programme-là se limite à deux secteurs. Alors, il y
7 a deux secteurs qui ont été identifiés où il y a eu
8 des « cross bores » d'identifiés. Alors, on vise
9 ces deux secteurs-là.

10 On n'est pas en mesure de savoir si les
11 résultats sont favorables ou défavorables. Alors
12 que, ultimement ce qu'on nous dit, c'est, bien, le
13 programme, il se termine à la fin deux mille
14 quatorze (2014). Alors, on n'a toujours pas
15 l'assurance que ce programme-là qui, à mon avis,
16 pourrait faire certainement son chemin, que le
17 Distributeur ira de l'avant avec ce programme de
18 détection proactive des croisements d'égout.

19 Alors, outre ce projet pilote là, ce que
20 l'UMQ constate, c'est qu'il n'y a rien d'autre qui
21 a été mis en place par le Distributeur pour
22 détecter de manière proactive les croisements
23 d'égout.

24 Dans les faits, et c'est un peu le... c'est
25 le titre que vous retrouvez à la première section

1 de mon plan, et je le soumetts bien
2 respectueusement, mais le Distributeur adopte une
3 stratégie que, nous, on qualifie de stratégie
4 « attentiste ». Donc c'est-à-dire on attend de
5 recevoir un appel. Et lorsqu'on reçoit un appel,
6 s'il y a une conduite de gaz, on y va. Alors, au
7 niveau de la détection proactive, c'est pour
8 l'instant le calme plat.

9 Je vous dirais que la baisse des dépenses
10 d'exploitation qui ont été... en fait qu'on
11 constate, que l'UMQ constate pour le projet « cross
12 bore », permet également d'appuyer la prétention de
13 l'UMQ. Vous l'avez, en fait les chiffres, là, sont
14 mentionnés au paragraphe 22 de mon argumentaire.
15 Les dépenses d'exploitation qui avaient été
16 annoncées en deux mille douze, deux mille treize
17 (2012-2013) pour le programme « cross bore »
18 étaient évaluées à un point deux million (1,2 M\$)
19 alors qu'aujourd'hui, on les évalue à cinq cent
20 cinquante-deux mille (552 \$) selon le document
21 Planification Pluriannuel des investissements pour
22 la gestion des actifs. Qui est la pièce GM-8,
23 Document 1 page 5.

24 Alors, pour l'UMQ ce que ça signifie
25 ultimement, c'est que le Distributeur évalue que la

1 vérification de croisements d'égout, bien, elle va
2 s'avérer être moins importante que ce qui avait été
3 envisagé au départ. Donc, on estime avoir moins
4 d'appels ultimement. Parce que ce sont ça les
5 dépenses d'exploitation, c'est l'appel
6 téléphonique. Alors, on reçoit un appel. On envoie
7 des gens s'il y a une conduite de gaz. S'il n'y a
8 pas de conduite de gaz, on ne bouge pas.

9 Maintenant, pour ce qui est du balisage.
10 Alors, ce qu'on constate, et je pense que c'est
11 important d'en faire mention, c'est qu'il n'y a
12 aucun exercice de balisage qui a été effectué par
13 le Distributeur au niveau du « cross bore ». On dit
14 avoir participé à un groupe de travail. Mais ce
15 groupe de travail là, ce n'est pas un processus
16 structuré de détermination des meilleures
17 pratiques. Et on le dit bien, le rapport sur les
18 exercices de balisage du Distributeur rappelle
19 l'objectif de ce groupe de travail là, qui était de
20 mettre en commun des expériences en matière de
21 « cross bore ».

22 (11 h 58)

23 Lorsque j'ai cautionné monsieur Garneau sur :
24 « Bien, est-ce qu'il va y en avoir des exercices de
25 balisage en deux mille quatorze (2014)? » La

1 réponse c'est : « Non, il y a des conférences
2 auxquelles ont va participer mais on ne peut pas
3 vous dire, à l'heure actuelle, si la question du
4 « cross bore » - qui est une question, somme toute,
5 assez importante compte tenu sur les impacts sur la
6 sécurité publique - sera abordée, oui ou non, dans
7 le cadre de ces conférences-là. »

8 Môme chose pour le « Cross bore Best
9 Practices Guide » qu'on a produit et qui a la cote
10 C-UMQ-0026, j'ai questionné les gens de Gaz Métro à
11 savoir : « Est-ce que vous avez déjà pris
12 connaissance de ce document-là? », qui, vous le
13 verrez, je n'entends pas vous faire une lecture
14 exhaustive de ce document-là, je vais vous... le
15 sujet est intéressant mais, écoutez, à l'heure du
16 lunch vous risquez de vous endormir.

17 Alors, ceci étant dit, ce qu'on m'a dit
18 c'est : « Non, je n'ai pas pris connaissance de ce
19 document-là. » Je ne peux pas affirmer que Gaz
20 Métro n'en a pas tenu compte dans ses meilleures
21 pratiques mais, regardez, lorsqu'on regarde les
22 moyens qui ont été mis en place jusqu'à maintenant
23 et qu'on regarde le descriptif des meilleures
24 pratiques qui se retrouvent dans ce guide-là, force
25 est de constater que Gaz Métro n'en a pas pris

1 connaissance.

2 Et, écoutez, petite expérience anodine, je
3 suis allé voir sur Google comment mettre la main
4 sur ce document-là. Si vous tapez les mots « Cross
5 bore Best Practices » c'est le premier document qui
6 sort.

7 Alors, évidemment que l'UMQ s'interroge sur
8 les démarches qui ont été entreprises jusqu'à
9 maintenant par le Distributeur pour déterminer
10 quelles sont les meilleures pratiques applicables
11 dans le cadre de l'industrie en matière de
12 détection et réparation de « cross bore » et si
13 elle applique ces meilleures pratiques.

14 Alors, je reviens, essentiellement, en
15 conclusion, avec la recommandation. Compte tenu des
16 risques que représentent les croisements d'égout,
17 compte tenu de la stratégie de gestion des actifs,
18 qui intègre, en fait, un programme en détection et
19 correction de « cross bore », ce qu'on recommande à
20 la Régie c'est d'obliger le Distributeur à mettre
21 en place un plan proactif de détection et de
22 correction à ses frais des croisements d'égout et à
23 faire état, lors de chaque dossier tarifaire, de
24 son avancement.

25 Alors, je vous remercie pour... je n'ai pas

1 terminé, mais pour votre... je ne veux pas vous
2 faire de faux espoirs, pour votre patience sur ce
3 volet-là, qui a été largement discuté lors de... en
4 audience et avec la preuve qui s'ensuit.

5 Je vais maintenant enchaîner, si vous me
6 permettez, avec le deuxième point de mon
7 argumentaire, qui porte sur la campagne de
8 positionnement. Je ne vous le cacherai pas, on va
9 être transparent, la recommandation qui était
10 formulée par l'UMQ au départ dans le cadre de sa
11 preuve, je la qualifierais plutôt de secondaire au
12 niveau de la campagne de positionnement. Ceci étant
13 dit, compte tenu de la preuve qui a été administrée
14 par le Distributeur, je vous dirais que cette
15 recommandation-là, en fait, l'UMQ lui accorde un
16 peu plus de poids qu'au départ. Et, à la lumière de
17 cette preuve qui a été administrée par le
18 Distributeur, l'UMQ ne peut pas faire autrement que
19 de partager la préoccupation de la Régie, qui avait
20 été exposée d'ailleurs dans sa demande de
21 renseignements au Distributeur sur le partage des
22 coûts de cette campagne entre les activités du
23 Distributeur qui sont réglementées et les activités
24 qui sont non réglementées. Et quand je vous parle
25 de préoccupation, bien, je vous réfère à la pièce

1 GM-19, document 2, pages 57 et 58.

2 Je reviens, en fait, sur les justifications
3 qui ont été données par le Distributeur pour
4 expliquer le lancement de la campagne de
5 positionnement dès deux mille treize (2013). Madame
6 Trudeau l'a dit assez clairement, l'étude CROP
7 révèle qu'il y avait une... et là je suis au
8 paragraphe 28 de mon plan, là. Qu'il avait une
9 préoccupation grandissante des Québécois face aux
10 enjeux environnementaux. Également, et surtout le
11 point important, le contexte politique actuel et
12 social qui prévalait à cette époque faisait en
13 sorte que le Distributeur devait bouger. Si je ne
14 reprends pas les mots exacts, là, je pense que je
15 ne suis pas loin. Et quand je vous parle de
16 contexte politique actuel et social, je vais
17 référer, évidemment, au témoignage de madame
18 Trudeau, qui nous dit : « Bien, écoutez, on faisait
19 face à l'adoption de politique en matière de
20 mobilité durable, politique industrielle, plan
21 d'action sur les changements climatiques. Il y
22 avait également l'adoption de la stratégie
23 énergétique, il y avait la consultation... plutôt
24 la commission sur les enjeux énergétiques qui s'en
25 venait à grands pas et également l'entrée en

1 vigueur du système de plafonnement d'échange pour
2 le carbone. »

3 Le Distributeur ne s'en cache pas non plus,
4 les objectifs de la campagne de positionnement
5 visent, en premier lieu, à augmenter ce que
6 l'appelle la cote d'amour... en fait, ce n'est pas
7 moi qui l'appelle, c'est madame Trudeau qui l'a
8 qualifiée ainsi et je trouve que c'est une très
9 belle manière de... de la qualifier. Alors, je le
10 reprends, donc de palier au déficit d'amour donc,
11 du gaz naturel et de l'entreprise. Mais surtout de
12 positionner le gaz naturel comme un acteur du
13 développement durable et, finalement, se donner un
14 pouvoir d'influence sur les politiques québécoises
15 en matière énergétique et de développement durable.
16 Et, à ce niveau-là, je vous rappellerai que madame
17 Trudeau avait témoigné à l'effet que, lorsqu'on a
18 consulté initialement le document qui avait été
19 présenté par la ministre à l'époque, on ne parlait
20 pas du gaz naturel. Les politiciens... c'était sur
21 le bout des lèvres.

22 (12 h 03)

23 Et on interprétait ça comme étant lié, finalement,
24 à la problématique, bien je dis la problématique,
25 là, mais les événements entourant le gaz de schiste

1 et ce qu'on constate, les résultats qui nous sont
2 donnés suite à la mise en place de cette campagne
3 de positionnement ou campagne institutionnelle,
4 comme l'a dit madame Trudeau, bien c'est que on
5 note que le gaz naturel est plus présent, si je
6 peux me permettre, au final dans le rapport sur la
7 Commission des enjeux énergétiques.

8 Alors on souhaite donc améliorer la
9 perception qu'ont les politiciens et la population
10 par rapport aux bienfaits environnementaux du gaz
11 naturel. La campagne ne vise pas la clientèle de
12 Gaz Métro, elle vise le public en général. Et ça,
13 ça a été dit et on redonne un coup sur le clou, là.
14 Ça a été dit encore une fois ce matin également par
15 mon confrère. Alors la campagne, et là, je suis au
16 paragraphe 39 de mon plan, on ne s'adresse pas aux
17 activités traditionnelles de distribution gazière
18 de Gaz Métro. Ultimement, la campagne de
19 positionnement, c'est véritablement une propagande
20 qui est liée aux avantages environnementaux
21 découlant de l'utilisation du gaz naturel. C'est,
22 en tout cas, pour l'UMQ, c'est exactement ce que je
23 viens de vous dire.

24 Et la raison pour laquelle on vous fait
25 cette recommandation-là de porter une attention

1 particulière dans le partage des coûts, c'est que,
2 ce qu'on constate, c'est que le bénéfice, au final
3 pour la clientèle, il est très mince et, à tout le
4 moins, je n'ai pas entendu en audience les témoins
5 faire la démonstration, ni au niveau de la preuve
6 écrite, faire la démonstration que la clientèle va
7 retirer un quelconque bénéfice de cette campagne de
8 positionnement.

9 L'UMQ et la FCEI ont d'ailleurs questionné
10 le Distributeur à ce sujet pour savoir « Bien,
11 ultimement, êtes-vous en mesure d'évaluer l'impact
12 positif qu'a cette campagne de positionnement sur
13 votre clientèle? Concrètement, c'est quoi? » et, ce
14 qu'on nous dit « Bien, ce n'est pas l'objectif, ce
15 n'est pas ça. On vise la population, on vise la
16 notoriété, puis on veut placer le gaz naturel comme
17 un avantage au niveau environnemental. » alors
18 c'est les mots qui reviennent.

19 Donc, compte tenu des véritables objectifs
20 de la campagne de positionnement qui ont été
21 discutés devant vous au cours de l'audition, et
22 bien l'UMQ revient à nouveau avec sa recommandation
23 et juge, à tout le moins, et je comprends que ça ne
24 se retrouve pas dans notre preuve mais, à la
25 lumière de ce qu'on a entendu, nous, notre

1 prétention c'est que les coûts qui sont associés à
2 la campagne devraient être assumés en grande
3 partie, sinon en totalité, par les ANR. Néanmoins,
4 on va s'en remettre à la sagesse de la Régie dans
5 sa décision et tout ce qu'on peut vous dire c'est
6 qu'on réitère notre recommandation à l'effet de
7 porter une attention particulière à la juste
8 imputation des coûts de la campagne de
9 positionnement entre les activités réglementées et
10 non réglementées du Distributeur.

11 Alors si vous me permettez, maintenant je
12 vais glisser vers le troisième point de mon
13 argumentaire qui traite des activités de balisage
14 mais je pense qu'il faut que ça soit circonscrit,
15 là, ultimement, on parle de balisage des dépenses
16 d'exploitation. L'UMQ est évidemment préoccupée de
17 la hausse du coût de distribution qui se situe
18 aujourd'hui à quatorze point quatre pour cent
19 (14,4 %) avant la modification, évidemment, qui a
20 été apportée par le Distributeur à sa demande
21 révisée du dix-huit (18) mars deux mille quatorze
22 (2014). Elle est également préoccupée par la hausse
23 des autres dépenses d'exploitation qui, elles, se
24 chiffrent à huit point cinquante-cinq pour cent
25 (55 %). Malgré la quantité d'information qui a été

1 transmise par le Distributeur dans le cadre de la
2 présente cause tarifaire, et ça, on le salue,
3 néanmoins, ce qu'on constate, c'est que les
4 dépenses d'exploitation du Distributeur ne sont pas
5 appuyées par aucune analyse externe sous forme de
6 véritable balisage.

7 La Régie, et, là, vous me corrigerez si je
8 me trompe, pour reprendre les propos de mon
9 confrère « Je vais m'avancer le cou, là. », « J'ai
10 étiré, étiré, pardon, le cou. », j'ai lu avec
11 attention la décision qui a été rendue par la
12 Régie, D-2013-106, j'ai lu vos commentaires au
13 niveau du balisage et, là, je vous référerai à
14 quelques paragraphes, notamment 247 où la Régie
15 note l'importance qu'un exercice de balisage peut,
16 en termes de résultats, amener à une organisation.
17 À 248, la Régie mentionne que un tel exercice de
18 balisage :

19 Permettrait de rendre plus
20 convaincante la preuve du
21 distributeur...

22 Et à 249, et, là, je vais essayer de me relire
23 correctement, la Régie se dit :

24 ... intéressée par l'information que
25 pourrait fournir un programme de

1 balisage de grande envergure.
2 Alors, moi, j'y vois un message et je peux me
3 tromper, mais j'y vois certainement un message pour
4 le Distributeur à l'effet de mieux justifier, peut-
5 être pour l'avenir les demandes et de mieux établir
6 sa situation comparative par rapport à d'autres
7 entreprises semblables.

8 Pour évaluer adéquatement la performance du
9 Distributeur, l'UMQ soutient qu'il est impératif et
10 ce, sans plus tarder, de procéder à la mise en
11 place d'un programme de balisage des dépenses
12 d'exploitation et de ses processus d'affaires. Et
13 ça, vous avez ça au paragraphe 39, si on a du
14 surlignement à faire, l'UMQ, et je vous le sou mets
15 très respectueusement, paragraphe clé pour l'UMQ,
16 paragraphe 38.

17 (12 h 10)

18 Monsieur Prévost est certainement plus
19 compétent que moi dans le domaine du balisage, là,
20 je vais être très honnête avec vous. Mais je
21 partage sa position lorsqu'il nous dit que
22 l'approche de type coût de service doit permettre
23 de questionner le Distributeur, non pas seulement
24 sur l'augmentation de ses dépenses d'exploitation,
25 mais sur ses dépenses d'exploitation. Donc, on part

1 de la base zéro et on monte.

2 Et la manière d'y parvenir, bien, c'est
3 d'effectuer un exercice de comparaison structurée
4 avec d'autres entreprises, non seulement les
5 entreprises du milieu gazier, mais qui utilisent
6 des ressources équivalentes, qui utilisent des
7 processus semblables ou encore qui fournissent des
8 services équivalents.

9 Cet exercice de comparaison-là il peut être
10 fait. C'est ce qui a été dit ce matin par monsieur
11 Prévost. Et en procédant à un exercice de balisage
12 comme celui-là, bien, ultimement, c'est plus facile
13 pour le Distributeur de justifier ses augmentations
14 au niveau du budget pour réaliser ses objectifs
15 d'amélioration de qualité de service et de mise à
16 niveau de ses processus internes.

17 Autre point important qui, à mon avis,
18 pourrait faire l'objet de surlignage en jaune,
19 c'est le paragraphe 42. Parce que, et là je pense
20 que ce n'est pas le coeur du débat, mais la Régie a
21 posé une excellente question au panel, et là de
22 mémoire, 5B. Et c'est madame Gagnon, si je peux me
23 permettre, qui avait posé la question à savoir :
24 « Bien, vous, vous en pensez quoi, est-ce que c'est
25 réalisable un tel exercice de balisage des dépenses

1 d'exploitation? »

2 Et ce qu'on a répondu, et là je vais vous
3 référer, évidemment, aux notes sténographiques que
4 je ne vous relirai pas, mais vous avez le passage
5 pertinent à la page 225 à 228, la pièce A-0139. La
6 justification, je vais vous permettre de le noter,
7 la justification qui était donnée c'est de dire :
8 « Bien, on est une entreprise gazière unique, là.
9 Alors, compte tenu de notre taille, c'est difficile
10 de se comparer aux autres entreprises gazières. »
11 C'est ce que je comprends du témoignage du panel 5B
12 sur la question.

13 Ce que monsieur Prévost vous a dit ce matin
14 c'est : « Attention là! Un exercice de balisage
15 comme celui-là c'est réalisable, et le meilleur
16 exemple c'est Hydro-Québec. En deux mille trois
17 (2003), Hydro-Québec était réticente à faire un tel
18 exercice de balisage. On invoquait les mêmes
19 prétentions et aujourd'hui ce qu'on constate c'est
20 qu'Hydro-Québec fait un exercice de balisage de ses
21 dépenses d'exploitation et arrive avec des dossiers
22 étoffés à chaque cause tarifaire. »

23 D'autre part, et là c'est peut-être une
24 mauvaise, je ne sais pas si c'est moi qui comprends
25 mal, qui a une mauvaise compréhension, mais il faut

1 que ça soit bien clarifié aujourd'hui devant vous.
2 Ce que recherche, ce que recherche l'UMQ lorsqu'on
3 parle de balisage et de recommandations en termes
4 de balisage des dépenses d'exploitation c'est de
5 mettre en place un plan global, et vous l'avez à
6 44, un plan global des procédés suite à un balisage
7 sectoriel.

8 Et quand je parle de « sectoriel », je vais
9 référer la Régie, évidemment, à la section 11.1 de
10 la pièce C-UMQ-020, page 11. Vous avez les
11 « sectoriels » que je mets entre guillemets, là,
12 auxquels je réfère.

13 Alors ce qu'on demande ce n'est pas de
14 procéder à un balisage global de l'entreprise en
15 comparaison avec d'autres entreprises gazières,
16 comme semble le croire le Distributeur.

17 Donc, compte tenu de la faisabilité d'un
18 tel exercice de balisage, compte tenu des avantages
19 que procure un exercice de balisage des dépenses
20 d'exploitation, et qui ont d'ailleurs été évoquées
21 par la Régie dans le cadre de sa décision
22 D-2013-106, ce qu'on recommande à la Régie, je
23 reviens avec la troisième recommandation formulée
24 dans mon argumentaire, c'est d'ordonner au
25 Distributeur de compléter sa preuve par un balisage

1 de ses dépenses d'exploitation et de déposer un
2 plan de balisage accompagné d'un calendrier de
3 réalisation.

4 Je ne m'attarderai pas très longuement sur
5 le paragraphe 47 du plan et de la recommandation
6 qui s'ensuit, là. Monsieur Prévost en a témoigné
7 quand même assez longuement ce matin. Il a été
8 contre-interrogé également à ce sujet.

9 Ce qu'on propose également, compte tenu
10 qu'on n'a pas de balisage des dépenses
11 d'exploitation au moment où on se parle, c'est de
12 repousser à nouveau l'application du mécanisme
13 incitatif et d'ordonner que les dossiers tarifaires
14 à venir soient également déposés sur la base du
15 coût de service.

16 Dernier point. L'UMQ souhaite revenir sur
17 les conclusions, plutôt les recommandations qu'elle
18 a formulées sur la hausse des autres dépenses
19 d'exploitation du Distributeur. Et quand je parle
20 « autres dépenses d'exploitation », et ça a été, je
21 pense que ça a été clarifié ce matin, les dépenses
22 qui excluent les avantages sociaux du Distributeur.

23 Comme vous avez pu le constater dans le
24 mémoire de l'UMQ, ce que l'UMQ a cherché à faire,
25 en tout cas en majeure partie dans sa preuve, là,

1 je vous dirais que c'est le premier tiers, non, les
2 deux premiers tiers, c'est a tenté de décortiquer
3 l'évolution des autres dépenses d'exploitation du
4 Distributeur et qui portent, comme l'a expliqué
5 monsieur Prévost ce matin, sur des éléments sur
6 lesquels le Distributeur, on peut le dire ainsi, a
7 un certain contrôle.

8 (12 h 14)

9 L'objectif de cette démarche-là était de
10 vérifier si le Distributeur avait fait tous les
11 efforts possibles pour limiter la croissance de ses
12 dépenses d'exploitation-là, de ses autres dépenses
13 d'exploitation, pardon, et faire, ultimement, les
14 recommandations qui s'imposent à la Régie dans les
15 circonstances.

16 Rappelons-le, et là, je suis au paragraphe
17 50, deux mille douze-deux mille treize (2012-2013),
18 le Distributeur, Gaz Métro, anticipait une
19 augmentation de ses... une croissance, plutôt, de
20 ses dépenses d'exploitation trois fois supérieures
21 à l'IPC. Dans les faits, le chiffre que j'ai en
22 tête, c'est zéro point vingt-sept pour cent
23 (0,27 %) alors c'est ultimement pratiquement nul.
24 Bon, il y a le un point trois ou un point huit
25 million (1,8 M), là, mais je pense que la

1 démonstration, malgré cet écart-là au niveau de la
2 campagne de positionnement, demeure pour l'UMQ.

3 Dans le cadre du présent dossier tarifaire,
4 on parle d'une hausse de huit point cinquante-cinq
5 pour cent (8,55 %) comme je vous l'ai dit un peu
6 plus tôt, alors ça, c'est quatre point cinq fois
7 l'IPC qui est prévu par le Distributeur, qui est à
8 un point neuf pour cent (1,9 %).

9 Après avoir fait le tour du jardin et
10 analysé, ultimement, les justifications qui étaient
11 données par le Distributeur pour légitimiser cette
12 hausse des dépenses d'exploitation là et là, je
13 parle de la réglementation en matière
14 d'échantillonnage et de signalisation qui
15 représente quatorze point trois pour cent (14,3 %)
16 de la hausse des dépenses d'exploitation, les
17 projets majeurs avec la campagne de positionnement,
18 les technologies de l'information où l'UMQ a noté
19 la faiblesse de la preuve du Distributeur et
20 prétend qu'ultimement, le carnet qui est annoncé,
21 c'est un carnet normal et non... ça ne démontre pas
22 un retard du Distributeur et questionner également
23 sur les mesures d'efficience et sur les autres
24 justifications qui ont été données par le
25 Distributeur et vous retrouverez, évidemment, tout

1 ça, je ne veux pas vous relire le mémoire de l'UMQ,
2 là, vous avez tout ça dans le mémoire, mais
3 ultimement, à la lumière de ces justifications-là,
4 l'UMQ soutient que ça ne permet pas d'appuyer la
5 hausse de huit point cinquante-cinq pour cent
6 (8,55 %) qui est réclamée dans le cadre du présent
7 dossier tarifaire.

8 Cette preuve-là ne permet pas non plus de
9 conclure et je le soumets bien respectueusement,
10 là, que le Distributeur a fait tous les efforts
11 nécessaires pour restreindre ses autres dépenses
12 d'exploitation. Donc, en conséquence, l'UMQ revient
13 avec sa recommandation d'accorder au Distributeur,
14 pour les dépenses d'exploitation, un budget
15 autorisé égal au coût réel enregistré en deux mille
16 douze-deux mille treize (2012-2013), augmenté de
17 l'IPC. Alors ça complète ma plaidoirie.

18 LE PRÉSIDENT :

19 Maître Guay, la formation n'a pas de questions,
20 votre plaidoirie a l'avantage d'être claire.

21 Me JEAN-PHILIPPE GUAY :

22 Merci beaucoup.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Merci beaucoup.

25

1 Me JEAN-PHILIPPE GUAY :

2 Merci pour votre patience, pour votre temps.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Ah, on est là tant qu'on n'a pas terminé. Ça nous
5 prend des tarifs à un moment donné.

6 Me JEAN-PHILIPPE GUAY :

7 Oui, c'est parce que je sais qu'il est midi et
8 vingt (12h20), j'ai dépassé l'heure, alors...

9 LE PRÉSIDENT :

10 Oui, je pense que tout le monde va apprécier
11 d'avoir l'après-midi pour oeuvrer...

12 Me JEAN-PHILIPPE GUAY :

13 C'est ce qu'on pensait.

14 LE PRÉSIDENT :

15 ... soit sur la continuité de ce dossier, sur
16 d'autres dossiers parce que je pense qu'on en a
17 plusieurs... j'ai plusieurs fournées dans le four,
18 mais merci, Maître Guay, ça... Maître Regnault,
19 est-ce que vous avez un dernier commentaire avant
20 qu'on ajourne?

21 Me VINCENT REGNAULT :

22 À lundi!

23 LE PRÉSIDENT :

24 À lundi, bonne fin de semaine et bonne préparation,
25 donc lundi matin, neuf heures (9h00), merci à tous.

1 AJOURNEMENT

2

3

4

5 SERMENT D'OFFICE :

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

12

13 ET J'AI SIGNE:

14

15

16

Sténographe officiel. 200569-7