

L'UMQ réitère tous les éléments mentionnés dans son mémoire amendé du 26 février 2014 (C-UMQ-0017) et dans sa présentation du 27 mars 2014 (C-UMQ-0027). Pour les fins de sa plaidoirie, l'UMQ relève les éléments suivants issus de la preuve administrée dans le cadre du présent dossier tarifaire :

**A) Stratégie « attentiste » du distributeur dans le cadre de la détection de croisements d'égout**

1. Dans le cadre du présent dossier tarifaire, ce qui intéresse plus particulièrement l'UMQ et les municipalités qu'elle représente, c'est la gestion que fait le Distributeur des risques liés à son activité.
2. Comme vous le savez, lors de la cause tarifaire 2012-2013 du distributeur, l'UMQ avait exprimé sa grande inquiétude face à la problématique du Cross Bore qui, comme l'ont expliqué encore une fois cette année l'UMQ et GM, résulte du croisement d'une conduite de gaz naturel et d'une conduite sanitaire appartenant soit à une municipalité soit à un propriétaire privé (voir notamment pièce B-0412, GM-8, Document 2).
3. La préoccupation immédiate de l'UMQ portait à cette époque et porte toujours principalement sur la sécurité du public. Depuis les événements survenus à Lac-Mégantic, l'UMQ et les municipalités qu'elle représente sont particulièrement inquiètes des risques engendrés par la présence en milieux urbanisés d'infrastructures de transport ou de distribution d'énergie (pièce C-UMQ-0017, p. 46), dont ceux pouvant découler du transport du gaz naturel décrits plus amplement à la Planification pluriannuelle des investissements pour la gestion des actifs (pièce GM-8, document 1, p. 4).
4. Or, à la lumière de la preuve déposée et administrée en audience par le Distributeur, le rythme auquel ce dernier met en application sa stratégie de gestion des actifs pour le risque associé aux croisements d'égout et les moyens déployés jusqu'à maintenant en matière de détection inquiètent sérieusement l'UMQ.
5. Le Distributeur prétend vouloir ramener les risques associés aux croisements d'égout sous un seuil de tolérance (pièce GM-19, document 10, p. 5, section 1.5). Or, comment définir un seuil de tolérance à l'égard d'une problématique susceptible de compromettre la sécurité de la clientèle du Distributeur et de la population en général? L'UMQ soutient que le Distributeur ne doit pas seulement abaisser le risque au-dessous du seuil de tolérance mais doit viser le « risque zéro ». Le Distributeur ne peut faire preuve de tolérance à l'égard d'une telle problématique.

Régie de l'énergie  
DOSSIER: R-3837-2013 PHASE 3  
DEPOSÉE EN AUDIENCE PAR L'UMQ  
Date: 27 MARS 2014  
Pièces n°: NON COTÉE

Régie de l'énergie, dossier R-3837-2013  
Plan d'argumentation de l'UMQ  
Le 27 mars 2014

6. Rappelons d'ailleurs que le Distributeur prétend dans sa Stratégie de gestion des actifs que sa première valeur d'affaires est la sécurité (pièce GM-9, document 1, R-3809-2012, p. 4). L'UMQ ne soutient pas que le Distributeur néglige cette valeur d'affaires. Elle prétend plutôt que le Distributeur doit déployer davantage de ressources et d'énergie dans la détection des croisements d'égout et prioriser le projet Cross Bore compte tenu des risques associés à cette problématique tant pour la clientèle du Distributeur que pour la population en général.
7. Tel que l'a décrit le Distributeur dans la cause tarifaire 2012-2013, le projet Cross Bore visait au départ à répertorier et corriger les croisements d'égout et de conduites de gaz naturel sur son réseau (pièce GM 18, document 2, R-3809-2012 p. 19). Selon le Distributeur, ce projet devait donc impliquer la mise en place d'un système d'intervention afin de détecter les croisements d'égout sur le réseau du Distributeur (pièce GM 18, document 2, R-3809-2012 p. 19).
8. Or, il appert que le système d'intervention de détection mis en place par le Distributeur se limite strictement aux appels pour égouts bloqués (Pièce A-0144, pp. 78 et 79).
9. Essentiellement, l'intervenant, que ce soit une municipalité ou un particulier dont la conduite d'égout est possiblement obstruée par une conduite de gaz, est invité à appeler Info-Excavation qui procède à la vérification le cas échéant de l'existence d'une conduite de gaz naturel à l'emplacement en cause (pièce B-0412, GM-8, Document 2).
10. Outre que le système d'intervention est appliqué par un tiers, on comprendra qu'un tel système a ses limites.
11. D'une part, les travaux visant à débloquer une conduite sanitaire n'impliquent aucune excavation. Comment alors prendre pour acquis que l'entrepreneur en plomberie qui effectue les travaux de déblocage verra automatiquement à contacter Info-Excavation pour faire localiser une conduite de gaz naturel?
12. D'ailleurs, la preuve déposée et administrée devant la Régie ne permet pas de connaître le pourcentage d'entrepreneurs en plomberie qui communiquent avec Info-Excavation lors d'une intervention de déblocage d'égout.
13. D'autre part, ce système d'intervention prend pour acquis que les travaux de déblocage sont automatiquement effectués par un plombier ou une entreprise de déblocage alors que tel n'est pas nécessairement le cas.

Régie de l'énergie, dossier R-3837-2013  
Plan d'argumentation de l'UMQ  
Le 27 mars 2014

14. L'UMQ remet donc sérieusement en cause l'efficacité de la stratégie d'intervention de détection mise sur pied par le Distributeur et dont la portée n'est pas suffisamment large.
15. Par ailleurs, malgré les initiatives du Distributeur, l'UMQ note que ses membres sont actuellement peu ou pas informés des dangers associés aux croisements d'égout (Interrogatoire en chef de M. Pierre Prévost).
16. Quant au processus de détection du Distributeur, il est à l'heure actuelle très mince et s'appuie essentiellement sur les résultats des inspections effectuées sporadiquement par certaines municipalités au niveau de leurs conduites sanitaires (pièce B-0412, GM-8, Document 2). Le fardeau de vérifier la présence de croisements d'égout est encore une fois assumé par un tiers.
17. Le Distributeur affirme cependant avoir mis sur pied un projet pilote pour détecter par caméra des croisements d'égout. Ce projet se limite cependant à deux secteurs où des croisements d'égout ont été répertoriés et le Distributeur n'est pas en mesure d'indiquer à la Régie et aux intervenants si les résultats découlant de ce projet pilote sont concluants alors que ce projet se terminera d'ici l'été 2014 (Pièce A-0144, pp. 80 et 81).
18. Bien que l'UMQ accueille favorablement l'initiative du Distributeur, rien n'indique que le Distributeur ira de l'avant avec ce projet pilote pour l'ensemble de son réseau.
19. En résumé, il ressort de la preuve administrée en audience qu'outre le projet pilote à l'égard duquel nous avons peu d'informations, le Distributeur n'a mis en place aucun plan de détection proactif de croisements d'égout sur son réseau.
20. Dans les faits, le Distributeur adopte véritablement une **stratégie attentiste** en matière de détection de croisements d'égout, de manière à limiter autant que possible les coûts associés à cette détection pour l'ensemble de la clientèle du Distributeur (Pièce A-0144, pp. 82 et 83).
21. Or, l'UMQ soutient avec respect pour le Distributeur qu'il est certainement plus profitable pour la clientèle d'encourir des coûts additionnels pour bénéficier d'un réseau sécuritaire sans les risques associés aux croisements d'égout que d'encourir par exemple des coûts additionnels pour une campagne de positionnement destinée à promouvoir le gaz naturel au sein de la population en général.
22. La baisse des dépenses d'exploitation pour 2014 (en comparaison avec l'estimation produite en 2013) pour le projet Cross Bore appuie également la prétention de l'UMQ selon laquelle le Distributeur adopte une stratégie attentiste.

Régie de l'énergie, dossier R-3837-2013  
Plan d'argumentation de l'UMQ  
Le 27 mars 2014

Alors que le Distributeur avait estimé dans sa Stratégie de gestion des actifs ses dépenses d'exploitation à 1.2 M \$ pour 2013-2014 (pièce GM-9, Document 1, p. 13, R-3809-2012), il évalue désormais à la baisse ses dépenses d'exploitation qui sont aujourd'hui estimées à 552k selon le document intitulé «*Planification Pluriannuelle des investissements pour la gestion des actifs*» (pièce GM-8, Document 1, p. 5).

23. Une telle baisse dans l'évaluation des dépenses d'exploitation requises pour le projet Cross Bore signifie que le Distributeur estime que la vérification de croisements de conduites sera à la baisse contrairement à ce qui avait été envisagé au départ.
24. Enfin, la preuve fait ressortir que le Distributeur n'a effectué aucun exercice de balisage afin de pouvoir mettre en œuvre les meilleures pratiques de l'industrie en matière de détection, d'investigation et de réparation de Cross Bore (pièce GM-11, document 28) et aucun exercice de balisage n'est prévu en 2014 en matière de Cross Bore (Pièce A-0144, pp. 89 et 90).
25. Le Panel 9, interrogé par l'UMQ, admet également n'avoir jamais pris connaissance du *Cross Bore Best Practices Guide* produit par la Gas Technology Institute (Pièce A-0144, pp. 92 à 94) et tout porte à croire que ce document n'a pas été consulté par le Distributeur dans l'évaluation de sa stratégie de détection et de réparation des croisements d'égout. Pourtant, une recherche rapide sur Google (utilisation des mots clés «*Cross Bore Best Practices*») permet facilement de repérer ce document. L'UMQ s'interroge donc sérieusement sur les démarches entreprises jusqu'à maintenant par le Distributeur pour déterminer et appliquer les meilleures pratiques de l'industrie en matière de détection et de réparation de Cross Bore.
26. Compte tenu du risque que représentent les croisements d'égout pour la clientèle de GM et la population en général, l'UMQ soutient qu'il est primordial que le Distributeur procède sans délai à la mise en place, dans le cadre de sa stratégie de gestion des actifs, d'un plan proactif de détection et de correction des croisements d'égout et qu'il fasse état de son avancement lors de chaque dossier tarifaire.

**RECOMMANDATION** : Obliger le distributeur à mettre en place un plan proactif de détection et de correction, à ses frais, des croisements d'égout et à faire état, lors de chaque dossier tarifaire, de son avancement.

**B) Une campagne de positionnement qui n'est pas au bénéfice de la clientèle**

27. À la lumière de la preuve administrée en audience par le Distributeur et des contre-interrogatoires du panel 5a) menés par la FCEI et l'UMQ, cette dernière partage pleinement la préoccupation de la Régie exposée dans sa demande de renseignement au Distributeur (pièce GM-19, document 2, pp. 57 et 58) et soutient que les coûts de l'offensive de positionnement du Distributeur doivent être assumés en majeure partie sinon en totalité par les ANR.
28. Les justifications données par le Distributeur pour expliquer le lancement de la campagne de positionnement dès 2013 qui reposent 1) sur la préoccupation grandissante des québécois face aux enjeux environnementaux et 2) sur le contexte politique actuel auquel faisait face le Distributeur à l'époque (pièce GM-11, document 30) confirment le bien-fondé de la préoccupation de l'UMQ.
29. Le Distributeur ne s'en cache pas, les objectifs de la campagne de positionnement visent principalement à augmenter la notoriété du gaz naturel (pallier au *déficit d'amour* en prédisposant la population envers le gaz naturel) auprès de la population en générale, à positionner le gaz naturel comme un acteur du développement durable et à se donner un pouvoir d'influence sur les politiques québécoises en matière énergétique et de développement durable (pièce GM-11, document 30; Pièce A-0139, pp. 157 à 163).
30. Essentiellement, on souhaite améliorer la perception qu'ont les politiciens et la population par rapport aux bienfaits environnementaux du gaz naturel. On ne vise pas le client actuel du Distributeur mais bien le grand public (pièce GM-11, document 30).
31. La campagne de promotion-positionnement du Distributeur ne s'adresse donc pas aux activités traditionnelles de distribution gazière. L'accent est plutôt mis sur une « propagande » liée aux avantages environnementaux découlant de l'utilisation du gaz naturel.
32. Considérant ce qui précède, l'UMQ soutient, tout comme la FCEI, que le bénéfice que retire la clientèle actuelle du Distributeur de la campagne de positionnement est bien mince.
33. À tout événement, ce bénéfice n'a pas été établi par le Distributeur dans sa preuve. Questionné par l'UMQ et la FCEI à ce sujet, le Distributeur est incapable d'expliquer quel est l'impact positif de son offensive de positionnement sur sa clientèle actuelle (Pièce A-0136, pp. 195-196; Pièce A-0139, pp. 30 à 32).

34. Compte tenu des véritables objectifs de la campagne de positionnement et des minces bénéfices que retireront le cas échéant les clients du Distributeur de cette campagne de positionnement, l'UMQ réitère à la Régie que les coûts associés à cette campagne doivent être assumés en majeure partie sinon en totalité par les ANR. L'UMQ recommande donc à la Régie de porter une attention particulière à la juste imputation des coûts de la campagne de positionnement entre les activités réglementées et non réglementées du Distributeur.

**RECOMMANDATION** : Porter une attention particulière à la juste imputation des coûts de la campagne de positionnement entre les activités réglementées et non réglementées du Distributeur.

**C) Absence de justification des dépenses d'exploitation par des activités de balisage**

35. L'UMQ est très préoccupée par le fait que le coût de la distribution gazière est en très forte hausse (soit 14.4% avant la modification apportée par le Distributeur à sa demande révisée du 18 mars 2014) et surtout très préoccupée par le fait que la tendance est encore une fois à la hausse pour les « autres dépenses d'exploitation » du Distributeur (dépenses d'exploitation excluant les avantages sociaux) (+8.55%).
36. Malgré la quantité importante d'informations transmises par le Distributeur dans sa preuve, l'UMQ constate l'absence de justification des dépenses d'exploitation par des analyses externes sous forme de véritables balisages.
37. Aussi, malgré les commentaires formulés par la Régie dans sa décision D-2013-106 (voir notamment les paragraphes 247 à 249 et 252) à l'égard des bienfaits d'un balisage global, force est de constater que le Distributeur n'a manifestement pas reçu cette décision comme étant porteur d'un message à l'effet de mieux justifier à l'avenir ses demandes et de mieux établir sa situation comparative par rapport à d'autres entreprises semblables.
38. Afin de pouvoir évaluer adéquatement la performance du Distributeur au niveau des charges d'exploitation, il est impératif selon l'UMQ que le Distributeur procède sans plus tarder à la mise en place d'un programme de balisage de ses dépenses d'exploitation et de ses processus d'affaires.
39. L'approche de type « coût de service » doit selon l'UMQ permettre de questionner l'ensemble des dépenses d'exploitation du distributeur, non seulement l'augmentation de ses dépenses.

40. La manière d'y parvenir est d'effectuer un exercice de comparaison structuré avec d'autres entreprises qui soit utilisent des ressources équivalentes (ex : ressources humaines), soit mettent en œuvre des processus semblables (ex : Technologies de l'information, facturation, centre d'appels etc.) ou encore fournissent des services équivalents, non strictement reliés au gaz naturel (ex : Hydro-Québec Distribution).
41. En procédant à un tel balisage de ses dépenses et de ses processus d'affaires, le Distributeur pourrait alors plus facilement convaincre la Régie et les intervenants de la nécessité de certains ajouts au budget pour réaliser ses objectifs d'amélioration de qualité de service ou de mise à niveau de processus internes.
42. Contrairement à ce que prétend le Distributeur, un tel exercice de balisage est réalisable. À cet égard, nous soutenons que l'argument invoqué par le Distributeur à l'effet qu'il ne peut effectuer un balisage de ses dépenses d'exploitation compte tenu de son caractère unique doit être écarté par la Régie (Pièce A-0139, pp. 225 à 228).
43. D'une part, rappelons que la même réticence était formulée par Hydro-Québec Distribution à la Régie lors de la cause tarifaire de 2003. Or, Hydro-Québec effectue désormais sur une base régulière de telles activités de balisage et dépose à chaque cause tarifaire des rapports étoffés faisant état des résultats obtenus (Interrogatoire en chef de M. Pierre Prévost, audience du 27 mars 2014).
44. D'autre part, ce que recommande l'UMQ dans le présent dossier tarifaire, c'est de mettre en place un plan global et procéder par la suite à un ensemble de balisages sectoriels (Voir par exemple ceux identifiés à la section 11.1 de la pièce C-UMQ-0020, p. 11), non de procéder à un balisage global de l'entreprise en comparaison avec d'autres entreprises gazières (évaluation macro) comme semble le croire à tort le Distributeur.
45. Un tel exercice peut être effectué à partir d'un échantillon créé par des spécialistes mais qui n'inclut pas strictement et nécessairement des entreprises de distribution de gaz naturel.
46. Considérant la faisabilité d'un tel exercice de balisage, l'UMQ réitère sa recommandation à l'effet d'ordonner au Distributeur de compléter sa preuve par un balisage de ses dépenses d'exploitation et de déposer un plan de balisage accompagné d'un calendrier de réalisation.

**RECOMMANDATION** : Ordonner au Distributeur de compléter sa preuve par un balisage de ses dépenses d'exploitation et qu'à cet effet, ce dernier dépose un plan de balisage accompagné d'un calendrier de réalisation.

47. Enfin, nous soutenons que la Régie doit repousser l'application du mécanisme incitatif tant et aussi longtemps que le Distributeur n'aura pas complété sa preuve par un exercice complet de balisage de ses dépenses d'exploitation et processus d'affaires importants;

**RECOMMANDATION** : Repousser à nouveau l'application d'un prochain mécanisme incitatif et ordonner que les dossiers tarifaires à venir soient également déposés sur la base du coût de service.

#### **D) Conclusions de l'UMQ sur la hausse « des autres dépenses d'exploitation » du Distributeur**

48. Tel qu'il appert du mémoire produit par l'UMQ (pièce C-UMQ-0017), cette dernière a concentré la majeure partie de sa preuve à tenter de décortiquer l'évolution des « autres dépenses d'exploitation » du Distributeur puisqu'elles portent sur des éléments sur lesquels le Distributeur a un certain contrôle.
49. L'objectif d'une telle démarche était de vérifier si le Distributeur avait fait tous les efforts pour restreindre la croissance de ses « autres dépenses d'exploitation » et faire les recommandations à la Régie qui s'imposent dans les circonstances.
50. Rappelons-le, lors du premier dossier tarifaire sur la base du coût de service (2012-2013), le Distributeur anticipait une croissance de ses dépenses réelles trois fois supérieure à l'IPC (pièce C-UMQ-0017, p. 36). Or, dans les faits, la croissance des dépenses du Distributeur s'est avérée presque nulle par rapport aux dépenses réelles de 2011-2012 (0.27%), abstraction faite de la campagne de positionnement (pièce C-UMQ-0017, p. 15).
51. Comme vous le savez, dans le cadre du présent dossier tarifaire, les « autres dépenses d'exploitation » du Distributeur sont en hausse de 8,55 %, soit 4.5 fois l'IPC prévue (qui se situe à 1,9 % selon la preuve du Distributeur), ce qui est somme toute assez considérable (pièce C-UMQ-0017, p. 17).
52. Or, après analyse, l'UMQ soutient que les explications fournies par le Distributeur pour appuyer une telle hausse de ses « autres dépenses d'exploitation » (nouvelles exigences réglementaires, projets majeurs, mesures d'efficacités introduites et autres justifications fournies par le Distributeur) ne permettent pas d'appuyer une telle demande.



**Régie de l'énergie, dossier R-3837-2013**  
**Plan d'argumentation de l'UMQ**  
**Le 27 mars 2014**

53. La preuve présentée par le Distributeur ne permet pas de conclure qu'il a fait tous les efforts nécessaires pour restreindre ses « autres dépenses d'exploitation ».
54. Considérant ce qui précède, l'UMQ recommande d'accorder au Distributeur pour les dépenses d'exploitation (excluant la charge de retraite et autres avantages sociaux) un budget autorisé égal aux coûts réels enregistrés en 2012-2013 augmentés de l'IPC.

**RECOMMANDATION** : Accorder au Distributeur pour les dépenses d'exploitation (excluant la charge de retraite et autres avantages sociaux) un budget autorisé égal aux coûts réels enregistrés en 2012-2013 augmentés de l'IPC.

Montréal, le 27 mars 2014



**LeChasseur avocats**

Procureurs de l'Union des municipalités du Québec