

**RÉGIE DE L'ÉNERGIE**

DEMANDE D'APPROBATION DU PLAN D'APPROVISIONNEMENT  
ET DE MODIFICATION DES CONDITIONS DE SERVICE  
ET TARIF DE SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GAZ MÉTRO  
À COMPTE DU 1er OCTOBRE 2014

**DOSSIER : R-3879-2014 - Phases 3 et 4**

**RÉGISSEURS :**     **M. GILLES BOULIANNE, président**  
                      **Me LOUISE ROZON**  
                      **Me MARC TURGEON**

AUDIENCE DU 9 SEPTEMBRE 2015

VOLUME 3

**CLAUDE MORIN**  
**Sténographe officiel**

COMPARUTIONS

Me AMÉLIE CARDINAL  
procureur de la Régie;

REQUÉRANTE :

Me HUGO SIGOUIN-PLASSE  
Me MARIE LEMAY LACHANCE  
procureurs de Société en commandite Gaz Métro  
(SCGM);

INTERVENANTS :

Me GUY SARAULT  
procureur de Association des consommateurs  
industriels de gaz (ACIG);

Me ANDRÉ TURMEL  
procureur de Fédération canadienne de l'entreprise  
indépendante (FCEI);

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

Me FRANKLIN S. GERTLER  
procureur de Regroupement des organismes  
environnementaux en énergie (ROÉE);

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

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

Me MARTINE BURELLE  
procureur de Union des municipalités du Québec  
(UMQ).

**TABLE DES MATIERES**

	PAGE
LISTE DES ENGAGEMENTS	5
LISTE DES PIÈCES	6
PRÉLIMINAIRES	7
PREUVE DE GAZ MÉTRO - Plan d'approvisionnement gazier 2016-2019 et déplacement à Dawn (panel 4)	7
WAHIBA SALHI	7
MARC-ANDRÉ GOYETTE	8
MARIE-STELLA DOWNS	8
Me VINCENT REGNAULT	8
CAROLINE DALLAIRE	8
JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY	8
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL	11
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	16
INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL	21
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	52
PREUVE DE GAZ MÉTRO - Développement des ventes (panel 6)	68
MARC-ANTOINE BELLAVANCE	69
ISABELLE GENDRON	69
MARC-ANDRÉ GOYETTE	69
JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY	69
INTERROGÉS PAR Me MARIE LEMAY LACHANCE	69

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER	80
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL	106
PREUVE DE GAZ MÉTRO - Affaires non réglementées (panel 7)	118
KARL-ÉRIC LACOSTE	118
MICHEL VACHON	118
DAVE RHÉAUME	119
INTERROGÉS PAR Me HUGO SIGOUIN-PLASSE	119
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GUY SARAULT	126
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	150
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD	154
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me MARTINE BURELLE	171
PREUVE DE GAZ MÉTRO - Investissements, base de tarification, stratégie de gestion des actifs et fonctionnalisation de l'impôt sur le revenu (panel 8)	182
MARTINE BISAILLON	183
LINDA CLERMONT	183
KATIA MARQUIER	184
JUDICAËL RAGUENEAU	184
DAVE RHÉAUME	184
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me MARTINE BURELLE	186
INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL	191
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me MARTINE BURELLE	196
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	200

**LISTE DES ENGAGEMENTS**

**PAGE**

E-5 (GM) :	Produire le total du résultat de la régression et indiquer la valeur du volume retiré ainsi que du volume ajouté, avec les détails du calcul si possible (demandé par la FCEI)	15
E-6 (GM) :	Fournir tableau présenté à la page 26 de la pièce Gaz Métro-115, document 1, la cote Régie B-0539, sous forme de volumes en mètres cubes (demandé par la Régie).	26
E-7 (GM) :	En lien avec la pièce B-0654 à la page 4 et en référence à l'expression « 1 à 2 % des volumes des ventes résidentielles », donner le nombre de clients et les revenus associés à ces volumes pour les périphériques seulement (demandé par FCEI)	111

---

**LISTE DES PIÈCES**

	<b><u>PAGE</u></b>
C-FCEI-0083 : Affidavit de Antoine Gosselin	11
A-0129 : Décision D-2014-077 de la Régie	35
A-0130 : Réponse (21.2) à la demande de renseignements numéro 2 de la Régie dans le dossier R-3837-2013 (Gaz Métro-2, Document 7)	39
B-0654 : (Gaz Métro-103, Doc.7) Présentation PowerPoint	72
C-ROEE-0056 : Document intitulé « Pour la première fois au Québec, Sotramont proposera la biénergie : électricité et gaz naturel, dans ses maisons de ville » tiré du site Web Bois- Franc à Saint-Laurent.	86

---

1 L'AN DEUX MILLE QUINZE (2015), ce neuvième (9e)  
2 jour du mois de septembre :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du neuf (9)  
8 septembre deux mille quinze (2015), dossier R-3879-  
9 2014 - Phases 3 et 4. 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 quatorze (2014). Poursuite de  
14 l'audience.

15 LE PRÉSIDENT :

16 Bonjour mesdames et messieurs. Maître Sigouin-  
17 Plasse.

18

19 PREUVE DE GAZ MÉTRO - Plan d'approvisionnement  
20 gazier 2016-2019 et déplacement à Dawn (panel 4)

21

22 L'AN DEUX MILLE QUINZE (2015), ce neuvième (9e)  
23 jour du mois de septembre, ONT COMPARU :

24

25 WAHIBA SALHI,



1 clients ontariens qui détiennent leur  
2 propre capacité de transport.

3 Ça va, Monsieur le Président, si on procède de  
4 cette façon-là?

5 LE PRÉSIDENT :

6 Vous pouvez procéder, oui.

7 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

8 Alors, je vais m'adresser à monsieur Tremblay.

9 Q. [1] Donc, est-ce que vous êtes en mesure de livrer  
10 la réponse à l'engagement numéro 4?

11 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

12 R. Oui. Donc, bonjour à tous. Donc, effectivement, tel  
13 que confirmé hier, Enbridge et Union ne facturent  
14 pas les capacités de FTLH qu'ils doivent maintenir  
15 suite à l'entente qu'on a eue avec TCPL. Au niveau  
16 de Union, en fait, la raison est relativement  
17 simple, ce qu'ils disent, c'est que les clients qui  
18 ont leur propre service de transport assument eux-  
19 mêmes leur service de transport et les coûts qui en  
20 découlent, donc n'ont pas à assumer les frais  
21 supplémentaires que Union doit maintenir en  
22 fonction des capacités qui découlent de l'entente.  
23 Donc, seuls les clients qui sont à l'équivalent de  
24 leur gaz de réseau, donc au service du  
25 distributeur, en assument les frais.

1                   Pour ce qui est d'Enbridge, c'est la  
2 première partie de la réponse est la même. Et  
3 Enbridge rajoute que ça respecte mieux les  
4 principes ou ça respecte les principes de causalité  
5 des coûts. Donc, en gros, c'est les réponses qu'on  
6 a reçues hier.

7 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

8 Monsieur le Président, alors ça complète la réponse  
9 à l'engagement numéro 4. Et sans plus tarder, les  
10 témoins sont disponibles pour la suite du contre-  
11 interrogatoire.

12 LE PRÉSIDENT :

13 D'accord. Merci, Maître Sigouin-Plasse. Il y a  
14 quelque chose, Maître Turmel?

15 Me ANDRÉ TURMEL :

16 Bonjour, Monsieur le Président. Premièrement, donc  
17 en complément suite à votre demande formulée hier  
18 matin, je dépose l'affidavit signé par monsieur  
19 Gosselin au soutien de la preuve de la FCEI. C'est  
20 un original. Je me demandais si on devait déposer  
21 le tout par SDÉ en plus. Je ne le sais jamais.

22 LA GREFFIÈRE :

23 C-FCEI-0083.

24

25 C-FCEI-0083 :           Affidavit de Antoine Gosselin

1 Me ANDRÉ TURMEL :

2 Et, Monsieur le Président, avec votre permission,  
3 il me restait une question, parce que, hier, on a  
4 voulu terminer ça rapidement. Et en regardant mes  
5 notes hier soir et en parlant avec mon analyste,  
6 j'avais une question à poser en filigrane à notre  
7 discussion avec notre collègue de Gaz Métro, non  
8 pas pour lui faire faire des régressions. Quoique  
9 depuis ce temps-là, on m'a expliqué bel et bien ce  
10 qu'était une régression. C'est intéressant. Avec  
11 votre permission donc, j'en ai pour cinq minutes,  
12 Monsieur le Président.

13 LE PRÉSIDENT :

14 C'est le coefficient de corrélation qu'il va  
15 falloir aborder la prochaine fois.

16 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

17 Oui, oui, c'est ça. Et la relation statistique en  
18 deux variables.

19 Q. **[2]** Monsieur Goyette, si on revient à notre  
20 discussion d'hier, en lien avec la pièce Gaz Métro-  
21 115, Document 3, page 3, la réponse 1.5.1. Vous  
22 vous souvenez, c'était dans les faits la pièce  
23 B-541. Donc, dans la réponse que vous donnez, vous  
24 expliquez que vous faites une régression. C'est  
25 parfait. Et dans le texte, vous dites... Dans les

1 faits, vous dites :

2 Les paramètres de la régression sont  
3 estimés sur l'ensemble des volumes  
4 historiques livrés aux tarifs D1 et  
5 D3.

6 Ça va.

7 De surcroît, à partir des résultats  
8 obtenus par le modèle  
9 économétrique,...

10 donc, ça, c'est la régression qui est faite, le  
11 résultat, et là vous dites, vous soustrayez donc,  
12 ... la part attribuable aux pertes et  
13 fluctuations grande entreprise [...].

14 Ma question c'est : Donc, une fois que vous avez  
15 fait la régression, vous dites, vous soustrayez  
16 cette variable-là, c'est exact?

17 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

18 R. En fait, Monsieur le Président, ce qu'on soustrait,  
19 c'est la part.

20 Q. **[3]** Oui.

21 R. Donc, on fait une régression sur l'ensemble des  
22 clients D1 et D3, ce qui inclut les clients grande  
23 entreprise. On soustrait ensuite du résultat de la  
24 régression la part au prorata des volumes...

25 Q. **[4]** Parfait.

1 R. ... pour les clients grande entreprise,  
2 effectivement. Et on vient ajouter par la suite la  
3 variation pour les clients grande entreprise qu'on  
4 a estimée client par client.

5 Q. **[5]** D'accord. Donc, quand vous soustrayez, vous  
6 retirez un volume?

7 (9 h 12)

8 R. Absolument.

9 Q. **[6]** Bon. Ce volume que vous retirez, est-ce que  
10 vous avez le chiffre, donc cette donnée, cette  
11 variable-là, elle a sans doute été calculée,  
12 pourriez-vous nous la donner, si c'est possible?  
13 Bref, la variable que vous soustrayez et la  
14 variable que vous ajoutez, simplement nous la  
15 donner, on ne la voyait pas dans le dossier, si  
16 c'est possible de nous la fournir. Je comprends que  
17 ce n'est pas un calcul à faire, que c'est un calcul  
18 qui a déjà été fait?

19 R. Je n'ai pas le calcul avec moi, Monsieur le  
20 Président, j'ai le résultat de la régression pour  
21 l'ensemble, par contre, du tarif D1-D3, qui se  
22 retrouve en réponse à une demande de  
23 renseignements, à la question 1.3. Par contre, je  
24 n'ai pas le détail, là, de ce qu'on soustrait, ce  
25 qu'on ajoute.

1 Q. **[7]** Bien moi, ce que je demande, c'est la variable,  
2 le total que vous soustrayez et le total que vous  
3 ajoutez. Vous devez certainement l'avoir puisque  
4 vous êtes arrivé à un résultat final. Je ne vous  
5 demande pas de recalculer quelque chose, c'est une  
6 information, me semble-t-il, je vous suggère, qui  
7 existe dans vos données.

8 R. Oui, Monsieur le Président, en fait, j'ai,  
9 effectivement, on a la valeur totale de cette  
10 variable-là, on a également la valeur de la  
11 régression. Mais pour ce qui est des composantes  
12 qui nous ont permis d'ajuster le calcul, je ne l'ai  
13 pas ici avec moi mais je peux prendre l'engagement  
14 et vous fournir ça sans problème d'ici demain.

15 Me ANDRÉ TURMEL :

16 D'accord. Alors je vais répéter, si vous voulez,  
17 l'engagement?

18 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

19 Oui, engagement numéro 5.

20 Me ANDRÉ TURMEL :

21 Pour la FCEI. C'est donc produire, bien, le total  
22 du résultat de la régression et indiquer quel est  
23 le volume retiré, et indiquer aussi quel est le  
24 volume ajouté, avec les détails du calcul, si vous  
25 les avez. Ça va?

1 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

2 Q. **[8]** Ça va, Monsieur Goyette?

3 R. Absolument.

4

5 E-5 (GM) : Produire le total du résultat de la

6 régression et indiquer la valeur du

7 volume retiré ainsi que du volume

8 ajouté, avec les détails du calcul si

9 possible (demandé par la FCEI)

10

11 Me ANDRÉ TURMEL :

12 Je vous remercie. Ça termine mes questions.

13 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

14 Alors ça aura été un cinq minutes profitable.

15 Me ANDRÉ TURMEL :

16 Voilà!

17 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

18 Un engagement avec ça.

19 Me ANDRÉ TURMEL :

20 Voilà! Voilà! Comme quoi les soirs et les matins

21 sont efficaces.

22 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

23 Parfait.

24 LE PRÉSIDENT :

25 O.K. Maintenant, Maître... est-ce qu'il y a

1 d'autres intervenants qui veulent contre-interroger  
2 le panel sur le Plan d'approvisionnement? Maître  
3 Neuman?

4 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

5 Bonjour, Monsieur le Président, Madame, Monsieur  
6 les régisseurs. Bonjour, messieurs, dames.

7 Dominique Neuman, pour Stratégies énergétiques et  
8 l'AQLPA. J'ai simplement de très brèves questions.

9 Q. **[9]** D'abord, hier, vous avez mentionné que vous  
10 aviez dû modifier la prévision de la demande en  
11 raison de la hausse de la prévision spécifique à un  
12 grand client industriel, du secteur de la  
13 métallurgie, si j'ai bien compris. Dans certains  
14 cas, l'information concernant cette modification  
15 relative à un client particulier est peut-être déjà  
16 publique, alors je me demandais si vous pouviez  
17 indiquer l'identité de ce client industriel?

18 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

19 Écoutez, Monsieur le Président, je me questionne  
20 quant à la pertinence de cette information-là  
21 compte tenu des enjeux qui sont débattus ici devant  
22 vous. Bien sincèrement, je m'objecte à la question  
23 telle que... j'ignore en quoi cette information-là  
24 va aider mon confrère à plaider ultérieurement dans  
25 ce dossier-ci.

1 Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 Oui, bien, écoutez, c'est une information qui est  
3 utile pour mieux comprendre ce qui se passe et qui  
4 pourrait éventuellement être utile si jamais ça  
5 peut avoir un effet aussi sur des années  
6 ultérieures. Donc, si l'information n'est pas  
7 confidentielle et si les témoins peuvent la  
8 révéler, nous pensons qu'elle pourrait être  
9 révélée. Mais s'il y a un problème de  
10 confidentialité, à savoir si le public ne peut pas  
11 déjà savoir, par les informations publiques, qui  
12 pourrait bien être ce client, alors dans ce cas, je  
13 comprendrais que ça reste confidentiel, mais si,  
14 selon la connaissance de Gaz Métro, le public  
15 pourrait déjà, si on se mettait à faire des  
16 recherches secteur métallurgie, on pourrait peut-  
17 être trouver de qui il s'agit.

18 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

19 Bien, écoutez, je comprends l'intervention de mon  
20 confrère, s'il veut aller chercher des  
21 informations, il peut aller chercher des  
22 informations supplémentaires sur les données qu'on  
23 porte à l'attention de la Régie pour lui permettre  
24 de connaître est-ce que ça va avoir, quel impact  
25 que ça a, cette nouvelle situation-là qu'on porte à

1 votre attention, est-ce que ça requiert qu'on  
2 soumette à la Régie l'identité de ce client-là? Il  
3 est bien établi, écoutez, une pratique, là, à la  
4 Régie de l'énergie, on n'identifie pas les clients  
5 avec lesquels on fait affaire, et c'est une  
6 pratique bien établie. Et je vous invite à garder  
7 cette ligne-là pour l'avenir, et dans ce cas-ci  
8 bien évidemment.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Écoutez, j'abonde dans le sens de Gaz Métro, Maître  
11 Neuman. Avez-vous d'autres questions?

12 (9 h 18)

13 Me DOMINIQUE NEUMAN :

14 Peut-être que j'aurai plus de chance avec ma  
15 question suivante.

16 LE PRÉSIDENT :

17 Allez-y.

18 Me DOMINIQUE NEUMAN :

19 Q. **[10]** Monsieur Cabana, hier, a mentionné avoir  
20 récemment conclu une entente de principe avec  
21 TransCanada Énergie permettant de réduire le risque  
22 d'un dépassement de coûts qui aurait pour effet  
23 pratiquement de... qui aurait pour effet de faire  
24 interfinancer, par la clientèle gazière, les  
25 conséquences de la conversion de certains gazoducs

1 en oléoducs dans le cadre du projet Énergie Est.

2 On sait que l'entrée en service d'Énergie  
3 Est est prévue, si j'ai bien compris, pour l'année  
4 deux mille vingt (2020) approximativement et...  
5 donc ce qui dépasse l'horizon spécifique du plan  
6 d'approvisionnement. Mais, il est de pratique  
7 courante, dans les plans d'approvisionnement,  
8 d'insérer une réflexion sur les perspectives à plus  
9 long terme de la prévision de la demande, de la  
10 prévision de l'approvisionnement. Et je voulais  
11 voir avec vous si, d'après vous, cette nouvelle  
12 entente conclue avec TCPL peut avoir des effets,  
13 des effets éventuellement bénéfiques sur le plus  
14 long terme, sur l'après... après la période  
15 spécifique du plan d'approvisionnement et un peu  
16 dans le cadre de la réflexion qui est déjà  
17 usuellement contenue à de tel plan sur les  
18 perspectives à plus long terme.

19 Me VINCENT REGNAULT :

20 R. Quand vous dites « un effet bénéfique », Maître  
21 Neuman...

22 Q. **[11]** Oui.

23 R. ... qu'est-ce que vous voulez entendre plus  
24 exactement? Un effet bénéfique à quel égard?

25 Q. **[12]** Bien, sur les choix d'approvisionnement qui

1           seraient disponibles et les stratégies  
2           d'approvisionnement qui pourraient en résulter et  
3           qui pourraient peut-être avoir déjà des effets  
4           quant au choix qui serait fait à plus court terme.

5       R. Alors, Monsieur le Président, je pense que si on se  
6           réfère à ce que monsieur Cabana vous a indiqué  
7           lorsqu'il a témoigné hier, le grand avantage de  
8           l'entente qui est intervenue avec TransCanada,  
9           d'une part, et les LDC ontariennes et Gaz Métro,  
10          c'est de soulever ou de mettre de côté... de  
11          permettre de mettre de côté un certain nombre  
12          d'incertitudes qui planaient sur le marché du gaz  
13          naturel en Ontario et au Québec. On se souviendra  
14          entre autres de toute la question de l'utilisation  
15          du North Bay « short cut » par TransCanada, de la  
16          construction d'actifs de remplacement.

17                 On a ici ce que monsieur Cabana vous a  
18           indiqué, c'est qu'aux termes de l'entente,  
19           TransCanada avait accepté de rebâtir des  
20           infrastructures qui vont permettre de répondre à la  
21           demande jusqu'au « end cost » deux mille dix-sept  
22           (2017), plus un cinquante mille gigajoules/jour  
23           (50 000 GJ/jour).

24                 Donc, s'il y a un effet qu'on doit garder  
25           en tête de l'entente qui est intervenue tout

1 récemment avec TransCanada, c'est celui-là. C'est  
2 de dissiper un certain nombre de nuages qu'il y  
3 avait dans le ciel à l'égard du marché du gaz  
4 naturel.

5 Q. **[13]** Bon. Bien, je vous remercie.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Merci, Maître Neuman. Est-ce qu'il y a d'autres  
8 intervenants qui désirent contre-interroger le  
9 panel? Je comprends que non. Donc, on va passer à  
10 maître Cardinal pour la Régie.

11 INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL :

12 Q. **[14]** Bonjour aux membres du panel. Amélie Cardinal  
13 pour la Régie. Tout d'abord, je vais revenir sur  
14 votre présentation d'hier donc qui est à l'écran.  
15 Je vous invite à prendre la page 21 où on parle du  
16 préavis d'entrée.

17 Donc, Gaz Métro dit qu'il y a lieu de  
18 permettre une flexibilité quand le préavis n'est  
19 pas respecté. Puis Gaz Métro dit ensuite qu'il :

20 [...] s'engage à surveiller [...] la  
21 situation des migrations et, au  
22 besoin, à proposer à la Régie  
23 l'application d'un incitatif monétaire  
24 motivant les clients à respecter la  
25 date [...] du 1er mars.

1           Pouvez-vous nous parler un peu du genre de  
2           proposition et plus particulièrement du genre  
3           d'incitatif monétaire que Gaz Métro proposerait?

4           Mme CAROLINE DALLAIRE :

5           R. Bonjour. Alors, comme je l'ai dit hier lors de la  
6           présentation, actuellement on ne voit pas de  
7           situation qui pourrait impacter de façon importante  
8           et négative notre clientèle actuelle, donc on n'a  
9           pas poussé l'analyse jusqu'au bout. Ceci étant dit,  
10          on s'est quand même « challengé » à l'interne pour  
11          voir quelle forme cet incitatif-là pouvait prendre.  
12          Et ce qu'on voit, ce qui devrait être mis en place,  
13          c'est non pas un montant qui permettrait de  
14          neutraliser complètement les effets des migrations,  
15          donc des clients qui reviendraient parce qu'il faut  
16          bien comprendre que dès qu'un client bouge, dès que  
17          les volumes sont différents, dès que les  
18          consommations diffèrent, il y a des impacts sur les  
19          coûts qui sont grands ou petits. Et je pense que  
20          c'est à Gaz Métro de réagir à ces mouvements-là des  
21          volumes.

22          (9 h 24)

23                       Maintenant, l'incitatif devrait être  
24                       suffisant... le montant monétaire devrait être  
25                       suffisant pour encourager les clients ou les

1 pousser à donner leur réponse avant le premier  
2 (1er) mars. C'est ce qui devrait être établi et  
3 c'est là où on a arrêté notre analyse, je vous  
4 dirais, on n'a pas établi ce montant-là étant donné  
5 qu'on ne voyait pas d'enjeu à court terme. Mais  
6 c'est vraiment un incitatif monétaire et non un  
7 frais de migration qui couvrirait tous les enjeux.  
8 Donc, un incitatif à signer avant le premier (1er)  
9 mars.

10 Q. **[15]** Maintenant, si on parle de la prévision de la  
11 demande au marché VGE. Gaz Métro, dans... en fait,  
12 la Régie, à sa demande de renseignement numéro 9,  
13 qui est la pièce B-0539, Gaz Métro-115, document 1,  
14 si on va à la question 12.1, donc la Régie  
15 demandait à Gaz Métro de fournir un tableau qui  
16 présente les « données annuelles ventilées de la  
17 croissance de volumes anticipés pour les années  
18 deux mille seize (2016) à deux mille dix-neuf  
19 (2019), en fonction de la catégorie de client et du  
20 secteur de marché ». Donc, Gaz Métro a présenté, à  
21 la page 26, les taux de croissance du marché des  
22 grandes entreprises, qui a été ventilé par secteur  
23 pour leur service continu et le service  
24 interruptible. Puis, quand on regarde les données,  
25 la Régie peut constater une croissance... en fait,

1 une contribution du secteur des carburants qui est  
2 très importante, au niveau du service continu. En  
3 deux mille dix-sept (2017), on peut voir qu'elle  
4 est de plus cinq cent trente-huit point huit pour  
5 cent (538.8 %) puis qu'elle passe à trente-deux  
6 point trois pour cent (32.3 %) en deux mille dix-  
7 huit (2018) puis ensuite, à dix-huit point deux  
8 pour cent (18.2 %).

9 Pouvez-vous expliquer l'évolution de la  
10 demande en gaz naturel qui est prévue pour ce  
11 secteur-là?

12 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

13 R. Oui, Monsieur le Président. Il y a deux effets, en  
14 fait, qui expliquent, en grande partie, cette  
15 hausse-là au continu du secteur du carburant. D'une  
16 part, en deux mille dix-sept (2017), il va y avoir  
17 un transfert d'un client qui va passer du tarif  
18 interruptible au tarif continu. Et ça c'est public,  
19 c'est écrit dans notre preuve, en fait, c'est GM-  
20 GNL. C'est pour ça d'ailleurs qu'au tableau, vous  
21 pouvez voir, en deux mille dix-sept (2017), dans le  
22 service interruptible, moins cent pour cent (100 %) et  
23 une croissance de cinq cent trente-huit pour  
24 cent (538 %) au continu. Donc, ça c'est une partie  
25 de l'explication.

1 L'autre explication c'est qu'il va y avoir  
2 également... on prévoit l'arrivée d'un nouveau  
3 client du secteur... encore une fois, dans le  
4 marché de l'équipe action du gaz naturel qui va  
5 débiter sa consommation en deux mille dix-sept  
6 (2017) et poursuivre son expansion en deux mille  
7 dix-huit (2018) et deux mille dix-neuf (2019).

8 Q. **[16]** Puis est-ce que ça serait possible de fournir  
9 le même tableau mais de présenter les données sous  
10 forme de volumes en mètres cubes plutôt qu'en  
11 pourcentage?

12 R. Oui, c'est possible, Monsieur le Président.

13 Q. **[17]** Parfait. Donc...

14 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

15 Alors, sixième engagement, E-6.

16 Me AMÉLIE CARDINAL :

17 Donc, je vais formuler l'engagement, Maître  
18 Sigouin-Plasse.

19 Q. **[18]** Ça serait de fournir le tableau présenté à la  
20 page 26 de la pièce Gaz Métro-115, document 1, la  
21 cote Régie B-0539, sous forme de volumes en mètres  
22 cubes.

23

24 E-6 (GM) : Fournir tableau présenté à la page 26  
25 de la pièce Gaz Métro-115, document 1,

1 la cote Régie B-0539, sous forme de  
2 volumes en mètres cubes (demandé par  
3 la Régie).

4

5 Q. **[19]** Parfait. Donc, je passe à ma question  
6 suivante. Si on prend la pièce Gaz Métro-103,  
7 document 1, la pièce Régie B-0442, à la page 64.  
8 Donc, on voit... c'est le Tableau 17, qui  
9 s'intitule « Livraison gaz naturel 2016-2019 pour  
10 le marché grandes entreprises ». Considérant que  
11 Gaz Métro... Ah! vous ne l'avez pas trouvé encore.  
12 Parfait. Donc, considérant que Gaz Métro anticipe  
13 une croissance très importante de la demande en gaz  
14 naturel pour les clients PMD et VGE, pourriez-vous  
15 élaborer un peu sur les probabilités de réalisation  
16 des prévisions puis des potentiels risques de  
17 délais qui pourraient être liés à des fluctuations  
18 de production?

19 (9 h 29)

20 Mme MARIE-STELLA DOWNS :

21 R. Juste, Maître Cardinal...

22 Q. **[20]** Oui.

23 R. Vous avez parlé de la croissance PMD VGE, ici,  
24 c'est un tableau uniquement VGE, alors est-ce que  
25 c'est seulement pour le VGE que vous posez la

1 question?

2 Q. **[21]** Oui, donc, ça va être uniquement pour VGE.

3 MARC-ANDRÉ GOYETTE :

4 R. Donc, Monsieur le Président, le tableau 17 de la  
5 pièce Gaz Métro 103, document 1 est en fait notre  
6 scénario de base. Donc, plus loin à l'intérieur de  
7 la preuve, vous pouvez trouver un scénario  
8 favorable et un scénario défavorable qui permet de  
9 mener une analyse de sensibilité sur les volumes.  
10 Dans le scénario de base sont ajoutés, donc, les  
11 projets, les consommations qui sont jugées plus  
12 probable, finalement, d'arriver. Donc, selon nous,  
13 c'est un scénario qui est probable.

14 Q. **[22]** Maintenant, si on parle du déplacement de la  
15 structure d'approvisionnement à Dawn, donc, on  
16 comprend qu'en raison du déplacement de la  
17 structure, le secteur des approvisionnements  
18 gaziers est en période de changement puis de  
19 transition. Quand le déplacement à Dawn va être  
20 complété, est-ce que vous avez pensé optimiser le  
21 plan d'approvisionnement au niveau des outils en  
22 fonction de ce changement-là?

23 Me VINCENT REGNAULT :

24 R. Monsieur le Président, je... bien, je pense que la  
25 chose qui est importante pour nous de dire ce

1        matin, c'est que le plan, il est toujours optimisé.  
2        On fait toujours en sorte... on prend toujours les  
3        décisions qui font en sorte, dans notre esprit, en  
4        tout cas, puis dans notre jugement, que les outils  
5        sont le plus pleinement utilisés, sont le mieux  
6        utilisés, que les coûts qui sont éventuellement  
7        acquittés par l'ensemble de la clientèle sont les  
8        plus bas, évidemment, avec des outils qui demeurent  
9        fiables. Ceci dit, c'est évident que nous allons  
10       poursuivre ce travail-là une fois que la structure  
11       d'approvisionnement va être déplacée à Dawn pour  
12       trouver, encore une fois, les... la structure la  
13       plus appropriée puis la plus efficace.

14      Q. **[23]** Puis est-ce que vous avez pensé à procéder à  
15       une étude d'expert éventuellement par rapport aux  
16       changements?

17      R. Je... quand... évidemment, on y... on est aussi  
18       toujours à la recherche, je pense, d'opinions  
19       externes qui pourrait nous aider dans la gestion  
20       des approvisionnements, mais je ne sais pas si  
21       maître Cardinal a une idée en tête plus  
22       particulière au niveau d'un expert, je... bien  
23       franchement, moi, je l'ignore puis je ne voudrais  
24       pas le présumer, mais il y a une chose qui est  
25       importante dont il faut être conscient, c'est que

1 la réalité dans laquelle Gaz Métro vit aujourd'hui,  
2 c'est qu'à chaque fois qu'on doit contracter des  
3 nouvelles capacités sur le transport primaire, on  
4 contracte des contrats de quinze (15) ans, ce qui  
5 fait en sorte que des options ou des alternatives  
6 pour trouver des choses ou des moyens encore plus  
7 efficaces sont, ultimement, limitées.

8 Q. [24] Maintenant, on va passer à la question de la  
9 méthode d'évaluation de la demande. Donc, si on  
10 prend... bien, en fait, on revient à la DDR-9 de la  
11 Régie, qui est la pièce Gaz Métro 115, document 1,  
12 la pièce... la cote Régie est le B-0539, à la page  
13 42. O.K.? À la réponse 22.1, Gaz Métro a fourni un  
14 tableau qui présente les coefficients d'utilisation  
15 annuels pointe et hiver pointe des clients grandes  
16 entreprises et petit moyen débit visé par les  
17 régressions pour les années deux mille treize, deux  
18 mille quatorze (2013-2014) et deux mille quatorze,  
19 deux mille quinze (2014-2015). Êtes-vous d'accord  
20 avec le fait que le coefficient d'utilisation  
21 reflète le profil de consommation des clients VGE  
22 et PMD?

23 Mme WAHIBA SALHI :

24 R. En fait, les coefficients d'utilisation qui sont  
25 calculés ici, c'est un ratio entre une consommation

1 annuelle ou d'hiver versus une consommation de  
2 pointe, donc ça vient, comme, nous dire quel est le  
3 volume qui est consommé en pointe, ça vient nous  
4 mesurer le volume consommé en pointe par rapport à  
5 une consommation hivernale ou annuelle. Est-ce que  
6 ça représente tout à fait le volume... le profil de  
7 consommation du client, on ne pense pas que c'est  
8 vraiment le profil de consommation exact d'un  
9 client que ça représente ici, parce que le profil  
10 de consommation du client, c'est trois cent  
11 soixante-cinq (365) valeurs qu'il faut qu'on  
12 compare les unes versus les autres; ici, ce que ça  
13 vient mesurer, ça vient seulement nous donner une  
14 indication de quelle est la proportion consommée  
15 annuellement versus une consommation de pointe.

16 (9 h 35)

17 Q. **[25]** Selon vous, est-ce que ça serait opportun  
18 d'examiner un CU pour les clients PMD-VGE, ainsi  
19 que la croissance en mètres cubes de la demande de  
20 chacun des grands groupes, pour refléter le profil  
21 de consommation de l'ajout de volumes dans le  
22 facteur d'utilisation?

23 Mme MARIE-STELLA DOWNS :

24 R. Pouvez-vous répéter la question, s'il vous plaît?

25 Q. **[26]** Pas de problème. Donc, est-ce que ça serait

1 opportun d'examiner un coefficient d'utilisation  
2 pour les clients PMD-VGE, ainsi que la croissance  
3 en mètres cubes de la demande pour chacun de ces  
4 deux grands groupes, pour qu'on puisse refléter le  
5 profil de consommation de l'ajout des volumes pour  
6 les catégories VGE et PMD?

7 Mme WAHIBA SALHI :

8 R. Si je comprends bien la question, c'est de voir si  
9 on peut évaluer le coefficient d'utilisation de la  
10 variation de volumes puis de venir dire quelle est  
11 cette variation-là PMD puis quelle est cette  
12 variation-là pour VGE. Alors nous, on ne pense pas  
13 que c'est opportun de prendre une variation puis  
14 d'évaluer les coefficients d'utilisation de ces  
15 variations-là, ça ne représente pas l'évaluation du  
16 coefficient d'utilisation de la masse.

17 Alors quand on fait une analyse de la  
18 demande de pointe, ce qui importe pour nous, c'est  
19 de faire une analyse de la pointe pour l'ensemble  
20 de la clientèle. Alors une variation, elle peut  
21 être haussière, elle peut être baissière, puis si,  
22 dépendamment de quels sont les volumes qui baissent  
23 puis quels sont les volumes qui augmentent, le  
24 profil de consommation, l'analyse seulement du  
25 coefficient d'utilisation de la variation n'est pas

1           garant de nous donner une image de quel est le  
2           coefficient d'utilisation de la masse globalement.

3       Q. **[27]** Je vais vous référer maintenant à la réponse  
4           de Gaz Métro à la DDR de la FCEI, qui est la pièce  
5           Gaz Métro-115, Document 3, et la cote Régie est le  
6           B-0541, donc à partir de la page principalement 16  
7           et 17. Donc, Gaz Métro a présenté des résultats  
8           d'une régression, pouvez-vous commenter les  
9           résultats de cette régression-là par rapport à la  
10          problématique de la non-coïncidence des pointes?

11       R. Ici, dans la réponse à la demande de renseignements  
12          de la FCEI, on a établi plusieurs régressions pour  
13          évaluer la demande en journée de pointe de l'année  
14          2015. Donc à la page 17, au premier tableau, on  
15          peut voir une régression de, avec l'année de  
16          référence 2013-2014.

17                    Ce qu'on peut observer dans cette  
18                    régression-là, c'est que la pointe PMD puis la  
19                    pointe VGE arrivent le même mois puis la même  
20                    journée. Donc, pour l'année 2013-2014, ça donne que  
21                    la régression PMD et la régression VGE sont  
22                    coïncidentes; on peut le voir à la colonne 1 et à  
23                    la colonne 2, à la ligne 9, où on voit que la  
24                    pointe VGE et la pointe PMD surviennent un jeudi,  
25                    donc un même jour de semaine; puis on peut voir, à

1 la ligne 15, que la pointe PMD et VGE, les deux  
2 pointes arrivent en janvier.

3 Pour cette année-là de référence, qui est  
4 la 13-14, on arrive effectivement, en faisant des  
5 régressions distinctes, à une pointe qui semble  
6 coïncidente ici. On vient voir d'ailleurs à la  
7 ligne 22 qu'en appliquant le facteur d'ajustement  
8 distinct pour chacune des catégories de clients, on  
9 obtient une pointe, à la colonne 3 de la ligne 22,  
10 de vingt-sept mille cinq cent cinquante-neuf  
11 (27 559), qui est la même demande de pointe qu'à la  
12 même ligne, à la colonne 4, qui est, elle, obtenue  
13 de façon, avec une régression globale.

14 (9 h 43)

15 Par contre, si on va à la page suivante, à la page  
16 19, dans ce tableau-là, on procède avec une  
17 régression de l'année de référence deux mille onze,  
18 deux mille douze (2011-2012) et on peut voir dans  
19 ce tableau que la régression PMD arrive un  
20 mercredi, donc à la colonne 1, ligne 8, et elle  
21 arrive au mois de janvier à la ligne 15. Par  
22 contre, la régression VGE, elle, arrive un  
23 mercredi, donc le même jour de semaine, mais au  
24 mois de mars et non pas au mois de janvier comme la  
25 régression PMD. Donc, nous, ça nous laisse... la

1 conclusion qu'on peut tirer de cette régression-là  
2 que ce n'est pas coïncidence, ça n'arrive pas dans  
3 le même mois.

4 La même chose est observée avec la  
5 régression deux mille douze, deux mille treize  
6 (2012-2013) à la page 20 où la régression PMD  
7 arrive un lundi du mois de février et la régression  
8 VGE est un mercredi au mois de janvier. Donc, ici,  
9 on observe clairement que, en utilisant des années  
10 de référence différentes, on observe clairement que  
11 procéder avec deux régressions distinctes nous  
12 conduit à une non-coïncidence de la pointe.

13 Ça a adonné que deux mille treize, deux  
14 mille quatorze (2013-2014), je pourrais quasiment  
15 dire qu'on est chanceux, ça a adonné que ça tombe  
16 coïncident, mais les deux autres années nous  
17 montrent qu'on arrive avec une point non-  
18 coïncidente.

19 Ce que je pourrai rajouter par rapport à  
20 ça, c'est que, dans sa décision D-2013-179, la  
21 Régie de l'énergie avait soulevé justement cette  
22 problématique de non-coïncidence de la pointe et ce  
23 qui a poussé à Gaz Métro à revenir l'année dernière  
24 dans la cause tarifaire deux mille quinze (2015)  
25 avec une régression globale qui justement évitait

1           cette situation-là.

2       Q. [28] Maintenant, on va passer à un autre sujet. Si  
3           on parle des transactions de prêts d'espace, je  
4           vais... en fait, je vais référer à la décision D-  
5           2014-077 qui a été rendue dans le cadre du dossier  
6           3837-2013, donc c'est uniquement pour référence là.  
7           Je vais vous donner des copies. Mais, en fait,  
8           c'était pour juste illustrer le fait que, dans  
9           cette décision-là, la Régie avait exclu jusqu'à  
10          l'approbation d'une nouvelle approche, des  
11          transactions de prêts d'espace, des transactions  
12          financières, donc je vais vous transmettre le  
13          document. Donc, Madame la Greffière, je ne sais  
14          pas, est-ce qu'on les cote? On les cote aussi?

15       LA GREFFIÈRE :

16       Oui.

17       Me AMÉLIE CARDINAL :

18       D'accord. Donc, c'est la pièce...

19       LA GREFFIÈRE :

20       A-129.

21       Me AMÉLIE CARDINAL :

22       ... A-0129.

23

24       A-0129 :           Décision D-2014-077 de la Régie

25

1 En fait, si vous voulez bien là, c'est peut-être  
2 plus particulièrement le paragraphe 485, uniquement  
3 pour illustrer mon propos à l'effet que c'est dans  
4 cette décision-là que la Régie a interdit les  
5 transactions de prêts d'espace là.

6 Dans le fond, ce que la Régie veut savoir,  
7 c'est que vous avez présenté au présent dossier une  
8 nouvelle approche. En quoi cette approche-là est  
9 différente de celle qui avait été présentée dans le  
10 dossier 3837?

11 Me VINCENT REGNAULT :

12 R. Monsieur le Président, en réponse à la question,  
13 pour nous, la nouvelle approche à laquelle on fait  
14 référence dans cette décision-là, c'est celle qui a  
15 trait au profil d'injection, au profil de retrait.  
16 On a modifié nos façons de faire suite au dépôt  
17 d'un rapport d'expert, je crois, de mémoire,  
18 l'année dernière, en octobre dernier et donc  
19 c'était pour nous cette nouvelle approche-là.

20 Dans notre esprit, maintenant que cette  
21 nouvelle approche-là a été déposée, on pense qu'il  
22 est dans l'intérêt de tous et chacun, autant de la  
23 clientèle... principalement de la clientèle qui en  
24 tire la majorité du bénéfice, de refaire ce genre  
25 de transaction-là dans la mesure où non

1           seulement... en fait, ça ne cause pas de préjudice  
2           à la clientèle, mais je pense que madame Stella...  
3           madame Downs vous a expliqué que, en fait, ça  
4           créait même des avantages dans la mesure où le  
5           fameux « ratchet » comme on appelle, je n'arrive  
6           toujours pas à trouver une expression française  
7           pour ça, mais ce fameux « ratchet-là » est déplacé  
8           dans le temps, se produit à un moment plus éloigné  
9           dans le temps, ce qui nous donne plus de  
10          flexibilité pour gérer nos approvisionnements et  
11          les optimiser encore une fois.

12        Q. **[29]** Maintenant, si je reviens à votre présentation  
13          d'hier, à la page 10, donc pendant votre  
14          présentation, vous avez parlé d'un seuil qui est le  
15          « ratchet » autour de la mi-février qui peut  
16          réduire la capacité de retrait auprès de Union.  
17          Est-ce que Gaz Métro l'an passé a eu à faire face à  
18          une capacité restreinte auprès de Union?

19          Mme MARIE-STELLA DOWNS :

20        R. Oui, à la mi-février à peu près là, je n'ai pas la  
21          date exacte, mais au réel, on a eu... on a toujours  
22          vers la mi-février une réduction de nos capacités  
23          de retrait.

24          (9 h 49)

25          Et je vous dirais qu'avec les prêts d'espace, on a

1 vu certaines années où on était très élevé et qu'on  
2 a... grâce aux prêts d'espace, on n'a même pas eu  
3 de « ratchet » du tout de l'hiver. Je vous dirais  
4 que cette année-là, ces années-là particulières, on  
5 n'avait pas la contrainte de nos contrats  
6 d'entreposage qui devaient descendre en dessous du  
7 « ratchet ». Donc, nos inventaires pouvaient rester  
8 élevés. Et grâce aux prêts d'espace, on a eu des  
9 années où on n'a pas eu cette réduction de capacité  
10 de retrait-là.

11 Mais depuis les deux dernières années,  
12 peut-être même trois, donc l'année deux mille  
13 quinze (2015), on n'avait pas l'autorisation de  
14 faire de telles transactions, donc c'était  
15 uniquement la capacité de Gaz Métro, l'inventaire  
16 de Gaz Métro. L'année deux mille quatorze (2014),  
17 on avait des contrats de prêts d'espace, mais  
18 aucune tierce partie n'en a profité. Donc, encore  
19 là, c'était uniquement l'inventaire de Gaz Métro.  
20 Et, oui, on a connu des baisses de nos capacités de  
21 retrait vers la mi-février.

22 Q. [30] Maintenant, si on parle des préavis d'entrée  
23 particulièrement au service de transport, dans sa  
24 preuve, Gaz Métro soumet qu'il ne propose pas  
25 d'intégrer la notion de financièrement rentable à

1 l'article 13.1.4.1 des Conditions de service pour  
2 les raisons qui ont été invoquées à la cause  
3 tarifaire deux mille quatorze (2014). Donc, dans la  
4 cause tarifaire deux mille quatorze (2014), je peux  
5 vous déposer la pièce, c'était en réponse à la  
6 demande de renseignements numéro 2 de la Régie, qui  
7 est la pièce B-0224 (Gaz Métro-2, Document 7) qui  
8 était la réponse à la question 21.2. Et je vais  
9 vous soumettre la réponse de Gaz Métro. Donc,  
10 Madame la Greffière, on est rendu à A...

11 LA GREFFIÈRE :

12 130.

13 Me AMÉLIE CARDINAL :

14 130. Merci.

15

16 A-0130 : Réponse (21.2) à la demande de  
17 renseignements numéro 2 de la Régie  
18 dans le dossier R-3837-2013 (Gaz  
19 Métro-2, Document 7)

20

21 Q. [31] C'est une réponse qui est assez longue. Donc,  
22 peut-être si vous voulez peut-être pas toute la  
23 lire au complet, je veux juste savoir si vous êtes  
24 d'accord avec moi. Mais en gros, Gaz Métro disait,  
25 entre autres, que le fait d'inclure cette notion-là

1 de financièrement rentable pourrait constituer un  
2 frein au respect de son obligation de fournir puis  
3 de livrer le gaz à toute personne qui le demande  
4 dans le territoire qui est desservi par son réseau  
5 de distribution. La FCEI dans le présent dossier,  
6 dans sa preuve, dit que la notion de rentabilité  
7 doit être appliquée dans la réalité.

8 Selon Gaz Métro, est-ce que ça serait  
9 possible de présenter dans un prochain dossier  
10 tarifaire une analyse portant sur une application  
11 concrète de la notion de rentabilité pour les  
12 conditions d'entrée, qui pourrait concilier  
13 évidemment l'obligation de desservir de Gaz Métro?

14 Mme CAROLINE DALLAIRE :

15 R. Vous nous demandez si c'est possible. Ce serait  
16 effectivement possible de faire une analyse. Ceci  
17 étant dit, comme on l'a dit hier en présentation,  
18 et comme je l'ai répété ce main, pour nous, il n'y  
19 a pas d'enjeu actuellement concernant les  
20 arbitrages de marché, pour reprendre le terme de la  
21 FCEI, auxquels pourraient se livrer certains  
22 clients. Je vous répète qu'on a raffermi les règles  
23 de sortie concernant les préavis, de sortie du  
24 service du distributeur.

25 Donc, oui, nos règles d'entrée sont plus

1 souples, parce qu'on considère, entre autres, qu'on  
2 est le fournisseur de dernier recours, mais nos  
3 préavis de sortie, eux, sont beaucoup plus stricts.  
4 Donc, ça limite la flexibilité des clients à se  
5 promener d'un service à l'autre. Et comme je le  
6 disais aussi, les clients qui devaient revenir sont  
7 déjà revenus. Donc peu d'enjeux actuellement. Pour  
8 nous, la meilleure solution serait non pas  
9 d'ajouter la notion de rentable, mais bien  
10 d'ajouter un incitatif financier à respecter la  
11 date du premier (1er) mars si le besoin était tel.

12 Q. **[32]** Si on passe maintenant à la méthode  
13 d'évaluation des coûts de la flexibilité  
14 opérationnelle qui a été proposée par Gaz Métro,  
15 est-ce qu'on peut considérer que Gaz Métro a  
16 utilisé l'approche marginale dans l'évaluation des  
17 coûts de la flexibilité opérationnelle?

18 Mme MARIE-STELLA DOWNS :

19 R. En fait, comme je disais en présentation, est-ce  
20 qu'on qualifie ça de marginal? Gaz Métro a essayé  
21 de trouver des façons, d'estimer un coût qui est  
22 implicite dans les tarifs. Ce n'est même pas à la  
23 marge. Ce sont des bases évaluatives de la  
24 meilleure compréhension que Gaz Métro avait pour  
25 pouvoir évaluer ces éléments-là.

1 (9 h 56)

2 Bon. Considérant que la structure  
3 d'approvisionnement à Dawn va être faite au premier  
4 (1er) novembre deux mille seize (2016) puis  
5 considérant qu'il va peut-être y avoir d'autres  
6 outils de flexibilité opérationnelle de  
7 disponibles, est-ce que ça serait approprié de  
8 refaire l'exercice... Ah! je m'excuse, je suis  
9 passée tout droit. Donc, je reviens un petit peu en  
10 arrière. Désolée. Donc, là vous nous avez parlé un  
11 petit peu de votre approche, qui a été utilisée  
12 pour l'évaluation des coûts de la flexibilité  
13 opérationnelle. Est-ce qu'il y a une autre approche  
14 qui aurait été envisageable?

15 R. Je vous dirais que Gaz Métro a regardé ce qu'elle  
16 pouvait faire et, non, il n'y a pas d'autres  
17 approches. Les tarifs de TCPL et d'Union ne sont  
18 pas détaillés au niveau de toutes les conditions  
19 que ces tarifs-là permettent, parce qu'il y a les  
20 fenêtres de nomination mais il y a plein d'autres  
21 modalités incluses dans ces contrats-là, et les  
22 tarifs sont globaux. Un peu comme le tarif de Gaz  
23 Métro, c'est un tarif qui est global, on ne  
24 commence pas à dire le coût de ci, le coût de ça.  
25 Donc, s'il n'y a pas de détails, s'il n'y a pas

1 d'information explicite quant aux modalités  
2 fournies dans les services, non, il n'y a pas  
3 d'autres façons que des méthodes... le meilleur de  
4 notre compréhension pour établir les coûts.

5 Les seuls outils qui ont spécifiquement un  
6 coût pour flexibilité opérationnelle ce sont les  
7 services, comme on mentionnait, auprès de TCPL, le  
8 service « short haul » EMB pour Enhance Market  
9 Balance, qui est un service où ça dit,  
10 explicitement, qu'il y a une surcharge de dix pour  
11 cent (10 %) pour avoir les fenêtres de nomination.

12 Les services auprès d'Union, F24T pour le  
13 transport, F24S pour l'entreposage, où Union,  
14 explicitement, fait une surcharge de coût dans ces  
15 services-là. Et, encore là, la surcharge n'est pas  
16 uniquement pour les fenêtres mais, si je rappelle,  
17 c'est pour aussi ramener un service ferme.

18 Donc, ce sont les seuls services où on a  
19 vraiment un détail précis de ce que c'est d'avoir  
20 des fenêtres de nomination. Tous les autres  
21 services n'ont pas cette information-là, c'est  
22 intégré dans le tarif, au niveau flexibilité.

23 Q. **[33]** Maintenant, si on prend la pièce Gaz Métro-  
24 103, document 3, la cote Régie B-0443, aux pages 4  
25 et 5. Donc, dans le bas de la page 4, pour

1 commencer. Quand Gaz Métro nous parle de la  
2 flexibilité opérationnelle. Donc, on dit que le  
3 déplacement de la structure entraîne une nouvelle  
4 combinaison de capacités de transport puis que Gaz  
5 Métro a analysé les options qui vont lui permettre  
6 d'assurer la flexibilité opérationnelle pour  
7 répondre à la fluctuation de la demande en cours de  
8 journée.

9           Considérant la migration de la structure  
10 d'approvisionnement à Dawn le premier (1er)  
11 novembre deux mille seize (2016), considérant aussi  
12 le fait qu'il va peut-être y avoir d'autres outils  
13 de flexibilité opérationnelle de disponibles, est-  
14 ce que ça serait approprié de refaire l'exercice  
15 d'analyse après le premier (1er) novembre deux  
16 mille seize (2016), donc une fois que le  
17 déplacement de la structure d'approvisionnement va  
18 être complété?

19 R. En fait, une fois déplacée à Dawn, il faut  
20 comprendre que c'est les mêmes types de contrats  
21 qu'on va avoir, c'est juste en quantités qu'ils  
22 vont être différents. On va avoir des contrats de  
23 « short haul », des contrats de « long haul » mais  
24 dans une proportion différente de ce qu'on vit  
25 aujourd'hui. Donc, on a exactement les mêmes

1           outils.

2                       Et, par rapport à de nouveaux services qui  
3           sont sur la table, pour l'instant Gaz Métro  
4           n'entrevoit pas modifier le type de contrats  
5           qu'elle a. Dans la preuve, on a séparé l'analyse de  
6           la flexibilité entre avant deux mille vingt (2020)  
7           et après deux mille vingt (2020), et on a  
8           mentionné, si on devait recourir à des services,  
9           comme je vous disais tantôt, qui sont plus  
10          flexibles, le « short haul » EMB ou F24T et tout  
11          ça, bien, on a déjà dit que ce coût serait  
12          automatiquement un coût de flexibilité  
13          opérationnelle. Donc, les modalités, si on devait  
14          aller vers d'autres outils qui offrent un peu plus  
15          de flexibilité, seraient donc définies déjà. Alors,  
16          Gaz Métro ne voit pas la... l'opportunité ou la  
17          pertinence de faire une analyse subséquente.

18          (10 h 00)

19                       Maintenant, si on parle de la fusion des  
20          zones nord et sud au service de transport, donc,  
21          quand on lit la preuve, la Régie voit que peut-être  
22          qu'au-delà de la question du principe d'équité  
23          économique qui est soulevée par la fusion des zones  
24          nord et sud, peut-être que ça soulève aussi des  
25          questions de la nature de la structure tarifaire.

1 Est-ce que vous êtes d'accord?

2 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

3 R. On n'est pas sûr de bien comprendre la question,  
4 peut-être la reformuler peut-être différemment.

5 Qu'est-ce que vous entendez par structure...

6 réforme de structure tarifaire?

7 Q. **[34]** En fait, c'est de mettre en opposition une  
8 question purement d'équité, peut-être au niveau des  
9 tarifs comme tels versus la structure tarifaire...  
10 je vais chercher un mot plus exact, ça ne sera pas  
11 long. En fait, au niveau de la structure tarifaire,  
12 on parle, plutôt, on parle d'impact au niveau de  
13 tarifs de transport sur certains utilisateurs.

14 R. Écoutez, on... je sais que d'habitude, on essaie de  
15 ne pas faire ça, là, répondre à une question qu'on  
16 n'est pas sûr de bien comprendre, mais notre  
17 proposition est relativement simple et bien  
18 expliquée dans la preuve, je pense que vous l'avez  
19 amené dans votre prémice de la question au niveau  
20 de l'équité, l'équité économique. On trouve  
21 qu'effectivement, il y a une iniquité au niveau des  
22 coûts Champion. Ici, on parle... notre proposition  
23 parle de transport. Donc, notre proposition, Gaz  
24 Métro, c'était effectivement de faire fusionner les  
25 deux zones et de faire supporter les coûts de

1 Champion, qui sont présentement supportés  
2 uniquement par la tarification de la zone nord, à  
3 l'ensemble de la clientèle. On est au service de  
4 transport, nos services sont bien dégroupés, à  
5 l'intérieur des services, on peut corriger cette  
6 iniquité, c'est ce qu'on propose puis on considère  
7 qu'il n'y a pas d'enjeux de structure tarifaire,  
8 là, au niveau de ces éléments-là. L'ACIG fait une  
9 proposition de fonctionnaliser les coûts de  
10 Champion en distribution. Au niveau des coûts de  
11 Champion, Gaz Métro a dit qu'on atteindrait les  
12 mêmes objectifs s'il était fonctionnalisé en  
13 distribution comme des conduites de transmission.  
14 On a eu un dossier... on a un dossier qui est  
15 présentement en cours devant vous qui est la  
16 réforme des structures tarifaires. Le premier volet  
17 qu'on a eu beaucoup de plaisir sur l'allocation des  
18 coûts, on est en attente d'une décision de la Régie  
19 qui va statuer comment on va allouer les coûts des  
20 conduites de transmission pour Gaz Métro si jamais  
21 la Régie décidait de mettre les coûts de Champion  
22 en distribution, ça serait considéré comme des  
23 coûts de transmission fonctionnalisés selon la  
24 méthode que la Régie déterminera sur comment on  
25 alloue les coûts de transmission à l'intérieur de

1 la distribution et suivra par la suite le volet 2  
2 sur comment on va tarifer l'ensemble des coûts.  
3 Mais aujourd'hui, on est capable, déjà, de  
4 fonctionner à l'intérieur de ce qu'on a comme  
5 tarification. Puis si jamais il y avait des  
6 iniquités au niveau des structures tarifaires en  
7 distribution, bien, on aura la phase 2 de la vision  
8 tarifaire pour faire les ajustements nécessaires.  
9 Donc, en tout cas, pour l'instant, ça serait notre  
10 réponse à votre question.

11 (10 h 6)

12 Me AMÉLIE CARDINAL :

13 Je m'excuse, est-ce que vous me donnez encore une  
14 minute? Merci.

15 Q. **[35]** Oui, donc si on prend, par exemple, un client  
16 de la zone nord qui fournit son propre transport,  
17 est-ce que, à la suite de la fusion des zones nord  
18 et sud, ce client-là pourrait être incité à changer  
19 puis à prendre le service de transport de Gaz  
20 Métro?

21 R. O.K. Donc, au niveau de la zone nord, présentement,  
22 il n'y a aucun client, là, qui ont leur propre  
23 service de transport, donc votre question serait  
24 plus hypothétique qu'un cas concret. Donc, il n'y a  
25 pas de clients de la zone nord qui ont leur propre

1 service de transport, tout le monde est au service  
2 de transport de Gaz Métro.

3 Dans une situation hypothétique où est-ce  
4 qu'il y aurait effectivement un client de la zone  
5 nord qui aurait son propre service de transport, ce  
6 qu'on propose, c'est que les coûts de Champion  
7 soient assumés ou supportés par l'ensemble de la  
8 clientèle, autant la zone nord que la zone sud,  
9 donc le client qui aurait son propre service de  
10 transport serait quand même assujetti, comme les  
11 clients de la zone sud qui ont leur propre service  
12 de transport, à cette espèce de surcharge, ou  
13 élément tarifaire qui serait effectivement appliqué  
14 qu'ils se retirent ou non du service.

15 Donc, je ne vois pas d'iniquité ou  
16 d'incitatif à un client qui serait dans cette  
17 situation-là de revenir au service de transport de  
18 Gaz Métro pour ce qui est des coûts de Champion, ça  
19 serait complètement isolé, là, qu'il soit à son  
20 propre service ou avec le nôtre, il serait  
21 assujetti aux dollars par mètre cube de transport  
22 reliés à Champion.

23 Q. **[36]** Puis ça serait quoi les impacts pour Gaz Métro  
24 présentement si la Régie ne se prononce pas dans ce  
25 dossier-ci par rapport à la question de la fusion

1 des zones nord et sud?

2 R. Bien, en fait, notre proposition était conjointe  
3 avec le déplacement à Dawn, donc au premier (1er)  
4 novembre deux mille seize (2016). L'impact pour Gaz  
5 Métro, je vous dirais, serait plus de voir le  
6 dossier, ça serait reporté au dossier tarifaire  
7 2017, donc si on avait une décision de la Régie, il  
8 faudrait qu'on soit en mesure de mettre en place la  
9 nouvelle structure de déplacement à Dawn, notre  
10 nouvelle structure de transport, au premier (1er)  
11 novembre deux mille seize (2016), ce qui inclurait  
12 les coûts de Champion et la fusion des zones.

13 Donc vite, je pense que ça pourrait se  
14 faire, au niveau de Gaz Métro, il n'y aurait pas  
15 d'impact. C'est notre proposition. Donc, si jamais  
16 la Régie ne l'approuvait pas dans ce dossier-ci  
17 mais dans un autre dossier, techniquement, je pense  
18 que ça pourrait fonctionner, il n'y aurait pas  
19 d'enjeu pour Gaz Métro au niveau procédural ou au  
20 niveau administratif.

21 Par contre, on a quand même une position  
22 aussi de l'ACIG, où est-ce qu'il y a clairement une  
23 iniquité qui a été amenée par la proposition de Gaz  
24 Métro et l'ACIG fait une preuve à cet égard en  
25 disant : « Bien, s'il y a une iniquité, elle

1 devrait être corrigée, et le plus rapidement  
2 possible. » Gaz Métro a ouvert la porte à se dire :  
3 « Bien, ça pourrait se faire au premier (1er)  
4 octobre deux mille quinze (2015) », donc dans les,  
5 officiellement dans un mois.

6 Bien évidemment, bien, c'est sûr que si on  
7 attend au premier (1er) novembre deux mille seize  
8 (2016), ça perpétue l'iniquité. Par contre, il  
9 faudrait que, idéalement que ça se fasse au premier  
10 (1er) novembre deux mille seize (2016) parce que  
11 c'était l'idée de notre proposition, c'est qu'on va  
12 se déplacer à Dawn; présentement, on a une  
13 structure de fourniture à Empress, notre tarif de  
14 transport, c'est un tarif qui est basé sur un prix  
15 à Empress, un point de livraison à Empress, donc on  
16 va avoir des changements qui vont s'effectuer au  
17 premier (1er) novembre deux mille seize (2016).

18 Donc c'était notre idée à l'époque, c'était  
19 de dire : « Bien, faisons tous en même temps »,  
20 donc il va y avoir un seul tarif de transport qui  
21 va s'appliquer en même temps qu'on va avoir un  
22 nouveau tarif de transport avec livraison à Dawn.

23 Q. **[37]** Je vous remercie, donc j'aurai...

24 Mme CAROLINE DALLAIRE :

25 R. Je voudrais juste...

1 Q. **[38]** Oui?

2 R. ... rajouter un petit élément, et je vais parler au  
3 nom des équipes de l'informatique et de la  
4 facturation chez nous. C'est sûr que si la Régie ne  
5 se prononçait pas dans cette cause-ci, si on  
6 voulait que ce soit applicable au premier (1er)  
7 novembre deux mille seize (2016), ça prend quelques  
8 mois à nos équipes, une fois la décision rendue,  
9 pour mettre tout ça en place et rendre ça concret  
10 au niveau de la facturation.

11 Donc il faudrait avoir, compter ce temps-là  
12 pour mettre le tout en application si on voulait  
13 que ce soit fait au premier (1er) novembre. Donc le  
14 petit... le petit aparté que je voulais faire.

15 Me AMÉLIE CARDINAL :

16 Merci. Donc je n'aurai plus d'autres questions.

17 INTERROGÉS PAR LA FORMATION :

18 (10 h 14)

19 Me MARC TURGEON :

20 Q. **[39]** Madame Dallaire et Monsieur Tremblay, je vais  
21 continuer sur la question de la fusion nord-sud, ou  
22 sud-nord. Je vous demanderais aussi de prendre avec  
23 vous la dernière page à la pièce B-0652, qui est la  
24 présentation de monsieur Rhéaume et de madame  
25 Lemay, qui est le calendrier réglementaire proposé

1 avec le plus grand respect par vos collègues, et ce  
2 que vous venez de nous rajouter, Madame Dallaire,  
3 si je comprends, à la page 17 de votre  
4 présentation, et je poursuis un peu la ligne de  
5 questions de ma collègue Cardinal, vous vous êtes  
6 montré ouverts donc à la proposition ou aux  
7 interrogations aussi de l'ACIG. Donc, vous dites  
8 que vous seriez prêt, Gaz Métro est ouverte à une  
9 application à compter du premier (1er) octobre deux  
10 mille quinze (2015).

11           Là vous venez de nous dire que, chez  
12 vous... Donc, vous nous avez dit en supplément de  
13 réponse à maître Cardinal que, chez vous, ça prend  
14 quand même du temps pour tout mettre en place, et  
15 caetera. Je lis à la présentation que, excellente  
16 présentation que vous avez faite hier, que vous  
17 étiez ouvert à mettre en application au premier  
18 (1er) octobre.

19           Je prends le calendrier réglementaire, les  
20 attentes que le Distributeur, que Gaz Métro a  
21 envers la Régie, ententes que je qualifierai... que  
22 je ne qualifierai pas, mais qui sont là, que vous  
23 avez lues comme moi, comment peut-on concilier  
24 votre volonté de le faire avant deux mille seize  
25 (2016), donc le faire même très très rapidement, à

1 ce moment-ci dans l'instance où nous sommes, dans  
2 la cause tarifaire où nous sommes et avec le  
3 calendrier serré sur plein d'autres choses que vous  
4 nous demandez? J'aimerais juste savoir de votre  
5 part la faisabilité de tout ça.

6 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

7 R. Il y a peut-être deux volets à la réponse, donc je  
8 vais tenter une première, une partie de la réponse,  
9 puis peut-être que Caroline, ma collègue, va  
10 compléter. Donc, au niveau de l'échéancier, donc  
11 l'acétate 8 là de la présentation de monsieur  
12 Rhéaume et de madame Lemay, donc ce qui est prévu  
13 effectivement, c'est une décision de la Régie qui  
14 serait requise, bon, aux alentours du deux (2)  
15 novembre et qui nous permettrait de mettre en place  
16 des tarifs au premier (1er) janvier deux mille  
17 seize (2016).

18 Bien évidemment, quand Gaz Métro dit qu'on  
19 serait prêt à appliquer la fusion des zones et les  
20 coûts de Champion au premier (1er) octobre deux  
21 mille quinze (2015), ce n'est pas une application  
22 rétroactive ou tarifaire. En fait, c'est que la  
23 Régie autoriserait Gaz Métro, le dossier tarifaire  
24 deux mille seize (2016), à avoir des tarifs qui  
25 sont effectivement calculés sur une base qui sont

1 applicables au premier (1er) octobre deux mille  
2 quinze (2015), mais dans le concret, les tarifs  
3 vont s'appliquer à partir du premier (1er) janvier  
4 deux mille seize (2016).

5           Donc, ça laisse suffisamment de temps entre  
6 le deux (2) novembre et le premier (1er) janvier  
7 pour être capable de mettre en place la fusion des  
8 zones et les éléments de Champion, donc on ne voit  
9 pas d'enjeu à cet égard. Et Caroline va compléter.  
10 Mme CAROLINE DALLAIRE :

11 R. Peut-être. Bon. J'avoue que j'y repensais et ma  
12 collègue me faisait penser que, dans le cas de la  
13 fusion, c'est peut-être un peu plus simple au  
14 niveau de la facturation, effectivement. Dans ce  
15 cas-là, on a qu'à saisir le même taux dans les deux  
16 zones. Il y a d'autres changements qui impliquent  
17 plus de changements au niveau informatique, mais je  
18 me faisais la porte-parole de la facturation, mais  
19 c'est... Effectivement, je pense que ce serait un  
20 peu plus facile que ce que je laissais... je  
21 prétendais. Bien, voilà! Je pense qu'au premier  
22 (1er) janvier, ce serait tout à fait réaliste.

23 Q. **[40]** Merci. Madame Dallaire et Monsieur Tremblay,  
24 ce que vous venez de... suite à la réponse que vous  
25 venez de nous fournir que tout serait possible...

1 est-ce que ça inclut, en fait, toute la  
2 fonctionnalisation qui va en découler de la  
3 décision de la Régie? Donc, tout ça serait...  
4 serait possible dans les délais, dans les courts  
5 délais que vous nous mentionnez? Et d'autre part,  
6 est-ce que... Puis là j'y vais là vraiment « ad  
7 lib » là, Madame Dallaire, est-ce que... on est sur  
8 des questions, on est sur une question de principe,  
9 mais on n'a pas vraiment de chiffres pour voir les  
10 nuances, les différences, voir qu'est-ce que ça  
11 donnerait dans les faits. On est sur... c'est une  
12 question de principe.

13 Généralement, la Régie... la Régie est un  
14 organisme de principe, mais souvent de voir la  
15 pertinence de comment les choses se font... Je ne  
16 pense pas, vous me corrigerez, mais je ne pense pas  
17 qu'au dossier, on a quelque chose au dossier là-  
18 dessus.

19 R. Vous faites bien référence ici... vous faites bien  
20 référence au fait de fonctionnaliser les coûts de  
21 Champion à la distribution?

22 Q. **[41]** Oui.

23 (10 h 20)

24 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

25 R. O.K. Donc, effectivement, on n'a pas déposé de

1 coûts de service en distribution qui incluraient  
2 Champion, effectivement, parce que c'est une  
3 proposition de l'ACIG. Par contre, environ, là...  
4 bien, c'est trois millions (3 M) environ, les coûts  
5 de... le coût de service de Champion. Donc, si on  
6 allait avec la proposition de l'ACIG, de  
7 fonctionnaliser le trois millions (3 M) dans les  
8 coûts de distribution, donc ce que ça ferait c'est  
9 que ça rajouterait trois millions (3 M) aux coûts  
10 de distribution, qui sont de... je n'ai pas le  
11 chiffre précis, là, mais peut-être autour de cinq  
12 cents (500) à cinq cent cinquante millions (550 M),  
13 là. Donc, on parle quand même d'un impact sur la  
14 distribution qui serait quand même très limité.

15 Pour ce qui est de la stratégie tarifaire,  
16 en fait, la stratégie tarifaire qui est proposée  
17 pour deux mille seize (2016), c'est une stratégie  
18 tarifaire linéaire, là. En fait, c'est...  
19 l'ensemble des tarifs et des paliers ont une hausse  
20 tarifaire, là, qui est relativement constante, la  
21 même. Donc, on pourrait présumer, là... puis en  
22 rajoutant le trois millions (3 M) dans notre revenu  
23 requis de distribution, qui serait réparti au  
24 prorata, là, de l'ensemble des clients, le même  
25 pourcentage, donc je n'ai pas fait le calcul mais,

1 trois millions (3 M) sur cinq cents (500), on parle  
2 d'un pourcentage relativement faible. J'ai la pièce  
3 ici, merci. Donc, on parle d'un coût de  
4 distribution autour de cinq cent quarante millions  
5 (540 M), donc le trois millions (3 M) serait  
6 ajouté, donc on serait à cinq cent quarante-trois  
7 millions (543 M) et l'équivalent du trois millions  
8 (3 M) serait réparti comme la stratégie tarifaire  
9 proposée, donc uniformément entre les paliers.

10           Donc, ça, je pense que ça répond à votre  
11 deuxième question. Vous aviez une première question  
12 qui touchait la fonctionnalisation, est-ce qu'on  
13 était capable de faire ça incluant la  
14 fonctionnalisation et tout? Effectivement donc,  
15 pour ce qui est de la fonctionnalisation, autant le  
16 rapport annuel deux mille quinze (2015), refaire  
17 les tarifs deux mille seize (2016), refaire les  
18 tarifs... deux mille quinze (2015), pardon, et  
19 refaire les tarifs deux mille seize (2016), ça  
20 fonctionne très bien, là, en fonction de ce qui a  
21 été présenté à la page 8. C'est serré mais c'est  
22 optimiste et c'est faisable.

23           Pour ce qui est des coûts de Champion, donc  
24 mettre à la distribution, c'est relativement  
25 simple, ce n'est pas compliqué, ça n'affecte pas le

1           calendrier. Puis la fusion des zones nord, sud, au  
2           niveau du tarif de transport, c'est relativement  
3           simple aussi. Caroline vous a dit que ça se faisait  
4           relativement facilement dans les systèmes, on peut  
5           juste saisir les mêmes taux dans deux catégories.

6                        Peut-être juste pour précision. Tantôt,  
7           quand j'ai parlé des tarifs au premier (1er)  
8           octobre deux mille quinze (2015) versus  
9           l'application au premier (1er) janvier, on est dans  
10          un processus qu'on a vécu dans les dernières  
11          années, qui nous a amenés à vivre deux causes  
12          tarifaires en une cette année. C'est-à-dire, quand  
13          la Régie rend une décision après que l'année  
14          financière soit débutée, les tarifs sont  
15          officiellement applicables suite à la décision,  
16          dans cet exemple-ci ça serait le premier (1er)  
17          janvier deux mille seize (2016). Bien, évidemment,  
18          nous, on fait un calcul à l'interne pour dire :  
19          « Bien, si les tarifs avaient été applicables à  
20          partir du premier (1er) octobre deux mille quinze  
21          (2015), on aurait facturé cinq millions (5 M) de  
22          plus », et on met ça dans un compte de frais  
23          reportés, qu'on récupère l'année suivante. Et, pour  
24          ceux qui étaient sur les dossiers antérieurs, on  
25          sait qu'il y a eu des hausses tarifaires

1 importantes en transport et qu'on a eu des montants  
2 importants à récupérer, là, dans les années  
3 subséquentes. Donc, ça serait quelque chose, là,  
4 qu'on a été habitués de vivre dans les dernières  
5 années, ça ne serait pas différent.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Q. [42] Pour poursuivre sur fonctionnalisation, j'ai  
8 vécu des... depuis quelques années, beaucoup de  
9 demandes à cet égard, beaucoup de décisions à  
10 prendre là-dessus. Est-ce que ce que vous proposez,  
11 là, parce que c'est un changement par rapport à ce  
12 que vous aviez proposé, vous aviez proposé de  
13 fonctionnaliser ça au transport, là c'est rendu  
14 fonctionnaliser à la distribution. Est-ce que ça  
15 affecte ce qui va se décider par l'autre formation  
16 sur la stratégie tarifaire?

17 R. Juste une petite précision, là. Juste pour être  
18 sûr. C'est une proposition de l'ACIG, donc, nous,  
19 on se montre ouverts à dire que ça... ça atteint le  
20 même objectif au niveau des coûts de Champion,  
21 qu'ils soient en transport ou en distribution. Pour  
22 ce qui est du dossier de la révision tarifaire,  
23 non, ça ne l'affecte pas. Peu importe la durée que  
24 l'autre dossier aura, il existe actuellement des  
25 méthodes d'allocation des coûts qui sont approuvées

1 par la Régie, qui sont, jusqu'à nouvel ordre,  
2 applicables pour les conduites de transmission. Les  
3 conduites de Champion seraient effectivement  
4 incluses dans les tarifs de distribution... dans  
5 les coûts de distribution et seraient allouées,  
6 comme les conduites de transmission, selon les  
7 méthodes actuellement applicables.

8 (10 h 25)

9 Bien, évidemment, dans les prochaines  
10 semaines, on aura éventuellement une décision de la  
11 Régie qui va possiblement modifier les méthodes  
12 d'allocation des coûts de transmission. En tout  
13 cas, du moins, Gaz Métro avait proposé des  
14 modifications, bien comme tous les autres coûts de  
15 transmission, les coûts Champion seront alloués  
16 différemment à partir de la date que les nouvelles  
17 méthodes s'appliqueront, puis pour ce qui est de la  
18 tarification, bien jusqu'à l'heure actuelle, on a  
19 une stratégie tarifaire qui est d'avoir une  
20 répartition relativement uniforme entre chacun des  
21 paliers. Jusqu'à nouvel ordre, ça fait trois ans,  
22 je crois, là, qu'on a cette approche devant vous,  
23 en attendant d'avoir la réforme des structures  
24 tarifaires. Donc, le trois millions (3 M) serait  
25 réparti relativement uniforme entre les paliers et,

1 éventuellement, quand il y aura des nouveaux tarifs  
2 de distribution, bien il sera... les coûts seront  
3 tarifés selon les nouvelles structures qui seront  
4 en place.

5 Q. **[43]** Il y a un projet d'investissement, je pense,  
6 chez... à Champion, j'ai lu ça dans les analyses.

7 R. Excusez...

8 Q. **[44]** Il y a un projet d'investissement sur le  
9 réseau de Champion, est-ce que ça peut... est-ce  
10 que la... quelle sorte d'impact est-ce que ça va  
11 avoir sur le coût de service?

12 R. Donc, on vous amènerait à la pièce Gaz Métro 27,  
13 document 2, la cote Régie serait B-0412, qui  
14 devrait être Gaz Métro 27, document 2, pages 6 et  
15 7. Donc, ici, on présente l'évolution du coût de  
16 service de Champion à la page 6, à la réponse à la  
17 question 4.1. Donc, vous voyez un tableau, là, où  
18 est-ce qu'on voit, là, un revenu requis ou un coût  
19 de service en deux mille dix, deux mille onze  
20 (2010-2011) de sept cent vingt mille (720 000) qui  
21 va jusqu'à trois millions trois (3,3 M).

22 Donc, effectivement, ça, on voit déjà une  
23 augmentation du coût de service de Champion et,  
24 tout de suite après, on vient expliquer, là, dans  
25 les quelques paragraphes qui suivent, qu'il y a eu,

1 dans les cinq dernières années, des  
2 investissements. Donc, il y eu un investissement  
3 qui était le compresseur qu'on avait transféré à  
4 Erton, voyons, Earlton, pardon. Et, effectivement,  
5 ça, on voit que ça a eu un impact... c'est un  
6 investissement de sept millions (7 M), je crois,  
7 là, environ. Donc, ça a eu un impact sur le coût de  
8 service de Champion et vous avez, à l'avant-dernier  
9 paragraphe, aussi, là, bon, en deux mille treize  
10 (2013), là, des travaux, là, autour de deux point  
11 quatre millions (2.4 M) qui ont aussi un impact et  
12 ce qu'on se demandait tantôt c'est est-ce que ça a  
13 été tout intégré dans le trois millions (3 M) pour  
14 deux mille quatorze deux mille quinze (2014-2015),  
15 on ne pourrait pas vous le confirmer, là, parce  
16 que, effectivement, les travaux ne sont peut-être  
17 pas tous terminés.

18           Donc, est-ce qu'il pourrait y avoir une  
19 petite hausse, encore, sur le trois millions (3 M),  
20 possiblement. Il y a un... Ça, ici, c'est un  
21 investissement de deux point quatre millions  
22 (2.4 M), bien évidemment, ça n'augmente pas le coût  
23 de service de deux point quatre millions (2.4 M),  
24 là, c'est juste l'amortissement et le rendement et  
25 autre. Et évidemment, on l'explique aussi dans

1           notre preuve, il est possible qu'on ait besoin de  
2           faire du renforcement de réseau supplémentaire dans  
3           un avenir plus ou moins lointain pour les  
4           installations dans le Nord, particulièrement sur  
5           nos installations au niveau de Champion. Donc, ça  
6           pourrait effectivement avoir... il pourrait y avoir  
7           des investissements supplémentaires et avoir aussi  
8           un impact sur le coût de service de Champion dans  
9           les prochaines années. Mais là, pour l'instant, il  
10          n'y a pas de projet qui a été déposé à l'ONE à ce  
11          sujet-là au niveau d'augmenter la capacité du  
12          réseau de Champion pour pouvoir approvisionner  
13          des... la croissance de volume des nouveaux  
14          clients.

15        Q. **[45]** Merci. Vous savez, une question comme ça où  
16        est-ce que tout était dans la preuve, pour un  
17        régisseur, j'ai dit bien voyons donc, je ne l'ai  
18        pas lu, en fait, on a vu, j'ai vu, mais me le faire  
19        expliquer, ça fait une maudite belle job. C'est la  
20        même chose pour tantôt, Maître Regnault, lorsque  
21        vous nous avez dit... on vous a posé une question  
22        sur l'optimisation des outils d'approvisionnement  
23        une fois que tout va être déplacé à Dawn. Je  
24        l'attendais, la réponse, je vous dis que : « nous  
25        autres, chez Gaz Métro, on travaille à optimiser »,

1           mais c'est bon de se le faire répéter de temps en  
2           temps parce qu'il peut y avoir des discussion, puis  
3           des fois on ne tient pas compte de ces... Donc,  
4           c'est important qu'on pose la question, parce que  
5           ça reste, des fois, et on veut... il vaut mieux  
6           régler l'orientation ou notre façon de voir les  
7           choses.

8           Me VINCENT REGNAULT :

9           R. Puis on est là pour répondre.

10          Q. **[46]** Voilà, bien, je vais vous en poser une autre  
11          qu...

12          R. Si vous avez d'autres questions, ça va nous faire  
13          plaisir d'y répondre.

14          (10 h 30)

15          Q. **[47]** Merci. Bien je vais vous en poser une autre  
16          question du même genre. C'est concernant le prêt  
17          d'espace. J'ai participé au dossier du prêt  
18          d'espace, à l'époque, ça fait plusieurs années,  
19          puis j'ai vu ça apparaître dans les transactions  
20          financières, j'ai vu qu'il y avait des pourcentages  
21          qui étaient accordés pour contribuer à inciter à  
22          optimiser les revenus et, Madame Downs, vous avez  
23          dit que le prêt d'espace a contribué, puis je l'ai  
24          vu, très bien vu sur le graphique, à diminuer les  
25          possibilités de réduction de capacité de retrait

1 que Union vous impose.

2 J'ai compris un peu pourquoi. Puis surtout  
3 sur le graphique, on voit que ça vous amène  
4 quelques semaines plus tard ou peut-être un mois  
5 plus tard, rapidement moi aussi mes lunettes des  
6 fois. Est-ce que c'était le même cas... Je présume,  
7 je sais pas mal la réponse. Est-ce que c'était le  
8 même cas antérieurement ou lorsque vous aviez  
9 possibilité de faire du prêt d'espace? J'imagine  
10 que oui. Est-ce que c'était le même avantage au  
11 point de vue de gestion de vos contrats avec Union,  
12 d'entreposage?

13 Mme MARIE-STELLA DOWNS :

14 R. Oui, je vous dirais que le report du « ratchet »  
15 dépendamment de la quantité d'inventaire qui peut  
16 être là par les tiers, Gaz Métro a toujours visé  
17 une baisse de ses inventaires comme on voit en  
18 courbe normale. Alors, oui, le fait d'avoir des  
19 prêts d'espace permettait de retarder le niveau du  
20 « ratchet ». Dans le passé aussi ça a toujours été  
21 un avantage d'avoir des prêts d'espace.

22 Q. [48] Merci.

23 Me VINCENT REGNAULT :

24 R. J'ajouterais, Monsieur le Président, à ce sujet-là.  
25 C'est pour ça qu'on est revenu à la charge cette

1       année, parce que, pour nous, les transactions de  
2       prêts d'espace, c'est des transactions qui sont  
3       gagnantes pour tout le monde. Puis on s'est dit,  
4       probablement qu'il y a une incompréhension ou on ne  
5       s'est pas bien compris dans les messages ou dans  
6       les échanges qu'on a eus avec la Régie à ce niveau-  
7       là. Parce qu'on ne voit vraiment pas de désavantage  
8       pour la clientèle, on voit des avantages au niveau  
9       opérationnel. Puis si vous avez encore des  
10      préoccupations, moi, je vous invite à les exprimer.  
11      Puis ça va nous faire plaisir d'y répondre parce  
12      que, ultimement, on pense que, encore une fois,  
13      c'est avantageux pour tout le monde.

14      LE PRÉSIDENT :

15      Donc, la Régie n'aura pas d'autres questions pour  
16      le panel, Maître Sigouin-Plasse. Il ne nous reste  
17      qu'à les remercier.

18      Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

19      Oui, mais en fait, seulement que deux d'entre eux  
20      puisque, à moins que je me trompe, là, maître  
21      Regnault et madame Salhi peuvent être libérés. Les  
22      autres... Non?

23      LE PRÉSIDENT :

24      C'est exact.

25

1 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

2 C'est exact. Les autres restent là avec nous.

3 Mme MARIE-STELLA DOWNS :

4 R. Pas pour le prochain panel.

5 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

6 Non, non, mais vous allez revenir sur... On ne vous  
7 libère pas comme témoin. Vous revenez pour le panel  
8 numéro 5.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Donc, il nous reste à vous remercier, notamment  
11 monsieur Regnault, madame Salhi. Vous autres, vous  
12 allez être libérés. Donc on prend une pause, quinze  
13 (15) minutes, et on reprend avec le prochain panel.

14 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

15

16 REPRISE DE L'AUDIENCE

17

18 PREUVE DE GAZ MÉTRO - Développement des ventes  
19 (panel 6)

20

21 LE PRÉSIDENT :

22 Bonjour, Maître. On est prêt à poursuivre?

23 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

24 Oui. Bonjour. Alors on passe au panel 6 sur le  
25 développement des ventes. On va pouvoir procéder à

1 l'assermentation des témoins dans un premier temps.

2

3 L'AN DEUX MILLE QUINZE (2015), ce neuvième (9e)

4 jour du mois de septembre, ONT COMPARU :

5

6 MARC-ANTOINE BELLAVANCE, chef de service Stratégie  
7 marketing, Gaz Métro, ayant une place d'affaires au  
8 1717, rue du Havre, Montréal (Québec);

9

10 ISABELLE GENDRON, chef de marché Marketing, ayant  
11 une place d'affaires au 1717, rue du Havre,  
12 Montréal (Québec);

13

14 MARC-ANDRÉ GOYETTE (sous la même affirmation);

15

16 JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY (sous la même affirmation);

17

18 LESQUELS, après avoir fait une affirmation  
19 solennelle, déposent et disent :

20

21 INTERROGÉS PAR Me MARIE LEMAY LACHANCE :

22 Q. **[49]** Alors, tout d'abord, je vais peut-être poser  
23 une petite question aux témoins. Est-ce que vous  
24 avez des modifications à apporter à certaines  
25 pièces qui sont au dossier?

1 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

2 R. Oui.

3 Q. **[50]** Est-ce que vous êtes en mesure de nous  
4 indiquer quelles sont les pièces que vous aimeriez,  
5 auxquelles vous aimeriez apporter des  
6 modifications?

7 R. Absolument. Donc, la première pièce est la B-0291,  
8 qui est la rentabilité du plan de développement de  
9 la cause tarifaire deux mille quinze (2015),  
10 troisième colonne, on voit à la ligne 38 sept point  
11 soixante pour cent (7,60 %) pour le taux de  
12 rendement interne global du marché résidentiel. On  
13 devrait plutôt lire sept virgule cinquante-neuf  
14 pour cent (7,59 %). Donc, on va redéposer la pièce  
15 demain, d'ici demain fin de journée.

16 (10 h 56)

17 Q. **[51]** Parfait. Est-ce qu'il y avait une autre pièce  
18 que vous souhaiteriez modifier?

19 R. Oui, ça ne sera pas très long. Oui, c'est la pièce  
20 B-0569, donc Gaz Métro-115, Document 3, qui sont  
21 des réponses à des demandes de renseignements, la  
22 question la 9.3 annexe 4. Une petite erreur qui  
23 s'est glissée à la page 2 en fait de la réponse,  
24 donc annexe 4 question 9.3, on devrait lire à ligne  
25 CASEP-PRC (10 ans), on peut voir un montant de cent

1 cinquante-quatre mille huit cent quinze  
2 (154 815 \$), mais en fait ce montant-là devrait  
3 plutôt apparaître à la ligne PRC (10 ans). Donc, ça  
4 change absolument rien aux résultats. C'est juste  
5 simplement la mauvaise ligne. Donc, on va également  
6 redéposer la pièce d'ici demain fin de journée pour  
7 corriger cette erreur.

8 Q. **[52]** Merci. Ensuite, le panel de témoins a une  
9 courte présentation. Étant donné que cette  
10 présentation-là n'a pas... en fait qu'on n'a pas  
11 attesté la véracité de cette pièce-là, on va tout  
12 simplement procéder à des petites questions d'usage  
13 aux témoins. Alors il s'agirait de la pièce B-0654.  
14 Est-ce que vous avez rédigé ou participé à la  
15 rédaction de cette présentation?

16 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

17 R. Oui.

18 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

19 R. Oui.

20 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

21 R. Oui.

22 Mme ISABELLE GENDRON :

23 R. Oui.

24 Q. **[53]** Est-ce que vous adoptez cette pièce pour  
25 valoir pour votre témoignage écrit au soutien de

1 votre témoignage oral?

2 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

3 R. Oui.

4 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

5 R. Oui.

6 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

7 R. Oui.

8 Mme ISABELLE GENDRON :

9 R. Oui.

10 Q. **[54]** Parfait. Donc, on dépose donc la pièce au  
11 dossier. Et je vais laisser la parole si vous le  
12 voulez bien au panel de témoins pour la  
13 présentation.

14

15 B-0654 : (Gaz Métro-103, Doc.7) Présentation  
16 PowerPoint

17

18 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

19 R. Tout d'abord, bonjour, Monsieur le Président;  
20 bonjour également à madame et monsieur les  
21 régisseurs. Je me représente. Marc-André Goyette.  
22 Je suis conseiller principal à la Prévission de la  
23 demande chez Gaz Métro. On vous remercie beaucoup  
24 de nous accorder ces quelques minutes ce matin pour  
25 répondre à la preuve de la FCEI, laquelle nous

1 demande, demande à Gaz Métro de produire une  
2 caractérisation détaillée des compteurs qui ne  
3 génèrent pas de revenus et d'intégrer cette  
4 information au niveau des analyses tant  
5 opérationnelles qu'au niveau du plan de  
6 développement.

7           Donc, Gaz Métro a deux principaux objectifs  
8 ce matin. D'une part, vous présenter le  
9 fonctionnement de nos processus d'affaires en  
10 regard du suivi de la rentabilité, et surtout vous  
11 démontrer que les processus qui sont actuellement  
12 en place nous permettent de convenablement ajuster  
13 nos hypothèses, tant au niveau opérationnel qu'au  
14 niveau du plan de développement en regard de la  
15 rentabilité. Alors que le deuxième objectif, lui,  
16 cherche à vous mettre en contexte les ventes liées  
17 aux projets périphériques sur l'ensemble des ventes  
18 du marché résidentiel.

19           Ici, l'idée, c'est de bien camper  
20 l'importance relative des projets de périphérique  
21 sur l'ensemble des ventes résidentielles que l'on  
22 fait annuellement. Donc, si vous voulez bien,  
23 Monsieur le Président, je vais tout de suite  
24 débiter avec notre premier sujet.

25           Donc, selon nous, Gaz Métro utilise

1 efficacement les suivis en place pour améliorer  
2 constamment ses méthodes et processus d'affaires.  
3 Comme vous le savez, il y a un suivi très important  
4 qui existe en regard de la rentabilité, et c'est le  
5 suivi a posteriori. Le suivi a posteriori, c'est  
6 une pièce que l'on dépose annuellement dans le  
7 cadre du rapport annuel qui vient constater les  
8 écarts existants entre la rentabilité qu'on a  
9 évaluée a priori et la rentabilité qu'on va  
10 mesurer, qu'on va constater trois ans plus tard au  
11 niveau réel.

12           Donc, au départ, on utilise des hypothèses  
13 pour évaluer notre rentabilité et ensuite on va  
14 venir voir de quelle façon se sont matérialisées  
15 ces hypothèses-là, et est-ce qu'il y a lieu de les  
16 corriger. Donc, le suivi a posteriori nous permet  
17 de faire un diagnostic exhaustif par projet, parce  
18 que c'est une analyse qu'on fait par projet et par  
19 sous-marché de la rentabilité à évaluer.

20           Mais ce qu'il faut bien comprendre,  
21 Monsieur le Président, c'est que, pour nous, c'est  
22 beaucoup plus qu'une pièce Régie. On s'en sert  
23 vraiment comme un audit sérieux de notre  
24 rentabilité qui est déjà intégrée à nos processus  
25 de gestion interne chez Gaz Métro. Et je

1 m'explique.

2 Une fois que les analyses du suivi a  
3 posteriori ont été menées, que les grands constats  
4 en sont ressortis... D'ailleurs je tiens à dire que  
5 c'est une analyse qui est faite de manière  
6 indépendante par le groupe de contrôle des coûts  
7 chez nous. Une fois qu'ils ont fini cette analyse-  
8 là, les départements concernés vont s'asseoir  
9 ensemble. Là, je parle ici de la comptabilité des  
10 ventes, du marketing, également de notre groupe  
11 d'assistance technologique. Et on revoit l'ensemble  
12 des hypothèses qu'on utilise pour le calcul de  
13 notre rentabilité.

14 Là, je parle ici des volumes moyens, des  
15 coûts moyens, de l'efficacité des appareils, du  
16 taux de maturation des ventes, par exemple, même du  
17 temps moyen d'utilisation des appareils.

18 (11 h 2)

19 Donc l'ensemble des hypothèses sont revues  
20 et s'il y a lieu, bien sûr, sont ajustées le cas  
21 échéant. Le suivi a posteriori nous permet donc  
22 d'ajuster constamment les volumes et coûts moyens à  
23 considérer lors de la signature des ventes, donc au  
24 niveau opérationnel, mais ces ajustements sont  
25 également utilisés dans le cadre de l'élaboration

1 du plan de développement des nouvelles ventes. Donc  
2 tant au niveau du plan qu'au niveau opérationnel,  
3 on ajuste constamment les hypothèses qu'on utilise.

4 Un exemple concret, le volume annuel des  
5 ventes, le volume annuel moyen, pardon, des ventes  
6 d'unifamilial est passé graduellement d'environ  
7 deux mille sept cents mètres cubes (2 700 m<sup>3</sup>) en  
8 deux mille six (2006) à mille sept cent cinquante  
9 mètres cubes (1 750 m<sup>3</sup>) pour la cause tarifaire  
10 actuelle, donc la cause 2016. Donc c'est en  
11 regardant la progression graduelle au niveau du  
12 réel qu'on est capables d'ajuster nos hypothèses,  
13 encore une fois tant au niveau opérationnel qu'au  
14 niveau du plan, comme c'est démontré ici.

15 Maintenant, le deuxième sujet sur lequel  
16 j'aimerais attirer votre attention ce matin,  
17 Monsieur le Président, c'est l'importance relative  
18 des projets de périphériques sur l'ensemble des  
19 ventes résidentielles. Comme on peut le voir sur la  
20 première figure, à gauche, et je le concède un peu  
21 petite, néanmoins, on voit, de deux mille dix à  
22 deux mille quatorze (2010-2014), la part des  
23 volumes totaux des nouvelles ventes résidentielles  
24 en fonction de différentes catégories, soit les  
25 nouvelles constructions, les conversions et les

1 périphériques.

2 Et ce qu'on peut constater rapidement à  
3 l'égard de cette figure, c'est que les ventes  
4 périphériques représentent de un à deux pour cent  
5 (1 - 2 %) des volumes des ventes résidentielles  
6 signées annuellement. Donc de tous les volumes de  
7 ventes qu'on signe dans le marché résidentiel, les  
8 ventes périphériques, c'est un à deux pour cent  
9 (1 - 2 %) de ces volumes.

10 Mais ce n'est pas tous les projets de  
11 périphériques pour lesquels la rentabilité est  
12 remise en question par l'intervenant, en fait, il y  
13 a plus de quatre-vingts pour cent (80 %) des  
14 projets, donc la grande majorité, qui sont jumelés,  
15 ces projets-là sont jumelés à d'autres types  
16 d'applications; on parle ici de chauffage  
17 centralisé, d'eau chaude centralisée, d'aire  
18 commune, de garages, et cetera. Et donc, pour ces  
19 projets-là, la rentabilité n'est pas remise en  
20 question parce que les taux de rendement internes  
21 sont de beaucoup supérieurs au coût moyen pondéré  
22 du capital prospectif.

23 Donc qu'est-ce qui reste, finalement,  
24 Monsieur le Président? Ce qui reste, c'est  
25 seulement les projets de périphériques uniques, et

1 ces projets de périphériques uniques représentent  
2 en moyenne point vingt-cinq pour cent (0,25 %) des  
3 volumes de nouvelles ventes résidentielles  
4 annuellement, donc c'est un quart (1/4) de un pour  
5 cent (1 %) qui sont vraiment liés aux ventes des  
6 projets de périphériques uniques.

7 On est allés encore plus loin dans notre  
8 analyse, on a analysé les taux de maturation moyens  
9 en deux mille quatorze (2014) pour ces projets de  
10 périphériques uniques. Donc on a signé des ventes  
11 de projets de périphériques uniques en deux mille  
12 dix (2010), en deux mille onze (2011), en deux  
13 mille douze (2012); il y avait des volumes qui  
14 étaient prévus pour ces ventes-là puis ensuite, on  
15 a regardé en deux mille quatorze (2014) quel est,  
16 comment ça s'est matérialisé de façon réelle.

17 Et donc le réel sur ce qui était prévu nous  
18 donne le taux de maturation. Et ici, dans  
19 l'analyse, le taux de maturation moyen en deux  
20 mille quatorze (2014) pour ces projets-là est de  
21 quatre-vingts pour cent (80 %).

22 Donc en conclusion, Monsieur le Président,  
23 les analyses en lien avec le suivi a posteriori  
24 permet déjà à Gaz Métro d'ajuster ces hypothèses,  
25 et selon nous de façon rigoureuse et convenable,

1 tant au niveau opérationnel, comme on l'a démontré,  
2 qu'au niveau du plan.

3 De surcroît, l'importance relative des  
4 ventes des projets périphériques jumelée au taux de  
5 maturation de quatre-vingts pour cent (80 %) ne  
6 justifie pas, selon nous, la mise en place d'un  
7 suivi spécifique supplémentaire à celui qui existe  
8 déjà, soit le suivi de la rentabilité a posteriori.  
9 C'est dans ce contexte que Gaz Métro recommande de  
10 ne pas donner suite à la demande de la FCEI de  
11 faire ce suivi supplémentaire.

12 Et c'est ce qui clôt la présentation.

13 Merci.

14 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

15 Merci. Donc les témoins sont maintenant disponibles  
16 pour répondre aux questions des intervenants et aux  
17 questions de la Régie.

18 LE PRÉSIDENT :

19 Merci, Maître Lachance. Pas de questions, l'ACIG.  
20 FCEI, on a parlé de vous.

21 Me ANDRÉ TURMEL :

22 Merci, Monsieur le Président. Il y a beaucoup  
23 d'information qui a été donnée ce matin et je vous  
24 demanderais peut-être dix à quinze minutes  
25 simplement pour que, on avait déjà plein de

1 questions, on donne de l'information, on veut peut-  
2 être rebrasser tout ça, soyons efficaces, si je  
3 peux vous demander donc dix à quinze minutes, là,  
4 si c'est possible?

5 LE PRÉSIDENT :

6 Parfait, on va poursuivre, je vais poursuivre avec  
7 d'autres intervenants, ça va?

8 Me ANDRÉ TURMEL :

9 Oui, c'est ça.

10 LE PRÉSIDENT :

11 Si intervenants il y a : est-ce qu'il y a d'autres  
12 intervenants dans la salle qui veulent contre-  
13 interroger le panel sur le développement des  
14 ventes? Le ROEÉ.

15 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER :

16 Bonjour, Monsieur le Président. Franklin Gertler,  
17 pour le ROEÉ. Nous avons quelques questions, mais  
18 pas très longues, pour ce panel-là. Bonjour,  
19 messieurs, dames.

20 (11 h 08)

21 Q. [55] Alors, je vous réfère d'abord à votre  
22 présentation, le B-0643 si j'ai bien entendu, 54.  
23 Bon. Alors, je vais me faire nettoyer les oreilles.  
24 Parfait. Et je vous amène à la page 3, s'il vous  
25 plaît et je veux juste comprendre le dernier item.

1 À quoi est attribuée cette baisse-là de volume  
2 annuel que vous indiquez là essentiellement?

3 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

4 R. Bonjour, Maître.

5 Q. **[56]** Bonjour.

6 R. Monsieur le Président, Monsieur, Madame les  
7 Régisseurs. Donc, en fin de compte, le dernier  
8 point qui explique la baisse du volume annuel moyen  
9 au niveau de l'unifamiliale et qui pourrait aussi  
10 s'appliquer à l'ensemble du marché résidentiel,  
11 premièrement on vient évaluer cette baisse-là en  
12 fonction des données réelles qui nous sont...

13 Q. **[57]** Oui.

14 R. ... qui nous sont acheminées. Et les causes  
15 principales qu'on peut supposer de notre  
16 connaissance du marché viennent évidemment de  
17 l'amélioration de certains aspects  
18 environnementaux, tel l'enveloppe du bâtiment qui  
19 évolue au niveau des nouvelles constructions  
20 résidentielles. Donc, les nouvelles mesures au  
21 niveau de la Régie du bâtiment, les nouvelles  
22 règles mises en vigueur, les superficies des  
23 espaces habitables tels les maisons unifamiliales,  
24 les condos qui sont de plus en plus petits aussi,  
25 donc qui viennent mettre une pression à la baisse

1 sur les volumes moyens considérés pour ces  
2 nouvelles constructions.

3 Q. **[58]** Est-ce qu'on parle également de l'amélioration  
4 de l'efficacité des équipements, les fournaies  
5 ayant un rendement plus...?

6 R. Évidemment, Monsieur le Président, en fonction de  
7 l'évolution des... encore une fois, des normes et  
8 des règlements du... que ce soit du Code du  
9 bâtiment ou des autres codes, qui nécessitent  
10 maintenant des appareils de plus en plus efficaces,  
11 donc il est vrai qu'on peut peut-être être porté à  
12 penser que la venue des nouveaux équipements plus  
13 efficaces vont mettre, encore une fois, une  
14 pression à la baisse sur les volumes totaux  
15 considérés.

16 Q. **[59]** Maintenant, Monsieur, je vous réfère et  
17 j'espère, je vais demander à ma consœur, que j'ai  
18 le bon panel à Gaz Métro-17, Document 3, qui se  
19 trouve à être le B-0153, je pense, si je ne me  
20 trompe pas encore là. Est-ce que vous y êtes? C'est  
21 le Plan de développement et programmes d'aide  
22 financière, Suivis des décisions D-2013-135, D-  
23 2014-077 et D-2014-165 du huit (8) octobre deux  
24 mille quatorze (2014), à la page... Oui, c'est ça.  
25 J'attendais qu'ils soient rendus, mais je vais être

1 aux pages 3 et 4.

2 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

3 Q. [60] C'est 17 Document 3?

4 Q. [61] C'est ça. 17, Document 3, exactement.

5 R. Moi, c'est bon.

6 Q. [62] O.K. Encore une fois, juste un point  
7 d'information. Alors, je suis à la section qui  
8 commence à la page 3 qui est le Traitement accordé  
9 aux promoteurs et aux autoconstructeurs. Bon.  
10 Évidemment, dans le document il est question de  
11 différence de traitement, mais au haut de la page  
12 4, aux lignes 3 à 5, vous mentionnez... ou 4 à 5,  
13 que :

14 Tous les deux...  
15 c'est-à-dire les promoteurs et autoconstructeurs  
16 ... sont traités par la force de vente  
17 de Gaz Métro et l'approche utilisée  
18 est celle du cas par cas.

19 Ça va? Alors, je veux juste savoir un peu le...  
20 parce qu'on est bien dans le développement des  
21 ventes, le cas par cas, comment... qu'est-ce que  
22 vous voulez dire par ça? Qu'est-ce que... pour  
23 votre...

24 Mme ISABELLE GENDRON :

25 R. L'approche au cas par cas a été définie par Gaz

1 Métro dans le dossier tarifaire deux mille quatorze  
2 (2014) dans le cadre des PRC dans lesquels on  
3 indiquait qu'on avait deux approches de  
4 commercialisation au niveau du PRC qui étaient le  
5 cas par cas et l'approche de masse. Et dans ce  
6 dossier-là, le cas par cas fait référence à un  
7 client qui est traité via la force de vente de Gaz  
8 Métro et qui bénéficie de... quand il fait un  
9 projet, bien on va déterminer pour son projet  
10 spécifiquement quels seront les paramètres, la  
11 rentabilité et le PRC que nous allons octroyer. Ça  
12 fait que c'est à ça qu'on fait référence dans  
13 l'approche au cas par cas.

14 (11 h 14)

15 Q. **[63]** Et dans ce cas-là, est-ce que vous avez quand  
16 même des... comment on pourrait dire? Des guides ou  
17 des modèles ou des cas types que vous développez  
18 pour faire votre cas par cas ou c'est vraiment à la  
19 pièce?

20 M. MARC-ANTOINE BELLEMARE :

21 R. Évidemment, Monsieur le Président, dans l'approche  
22 au cas par cas, évidemment, l'approche a été  
23 développée de façon que chaque cas est un cas  
24 d'espèce, pour ces cas de ventes là. Il y a  
25 certaines règles d'usage, évidemment, mais, avant

1 tout, on est encadrés par des règles qui encadrent  
2 le programme PRC. Donc, il y a trois points de  
3 règles qui nécessitent d'assurer la rentabilité  
4 pour le Distributeur, du raccordement, ne pas  
5 dépasser le taux D... donc, du client et de ne pas  
6 dépasser cent pour cent (100 %) des dépenses  
7 admissibles. Donc, on est quand même encadrés par  
8 les règles régissant le programme PRC.

9 Q. **[64]** Maintenant, Monsieur le Président, j'aimerais  
10 faire coter une pièce pour fins d'interrogatoire...  
11 ou de contre-interrogatoire, c'est-à-dire. C'est  
12 une pièce qui s'appelle... Et le titre du document  
13 c'est « Pour la première fois au Québec, Sotramont  
14 proposera la biénergie : électricité et gaz  
15 naturel, dans ses maisons de ville ». Et c'est un  
16 extrait d'un site Web, Bois-Franc à Saint-Laurent,  
17 et je pense, si je ne me trompe pas, ça va être  
18 coté le C-ROEE-0056.

19  
20 C-ROEE-0056 : Document intitulé « Pour la  
21 première fois au Québec,  
22 Sotramont proposera la  
23 biénergie : électricité et gaz  
24 naturel, dans ses maisons de  
25 ville » tiré du site Web Bois-

1 Franc à Saint-Laurent.

2

3 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

4 Vous permettez que les témoins en prennent  
5 connaissance?

6 Me FRANKLIN S. GERTLER :

7 Ah! oui, tout à fait, ce n'est pas très long, là.

8 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

9 Merci.

10 Me FRANKLIN S. GERTLER :

11 Je tiens d'ailleurs à ce qu'ils en prennent  
12 connaissance.

13 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

14 R. C'est beau.

15 Q. [65] Alors, ça, je ne vous apprends rien,  
16 j'imagine, ça, vous êtes au courant du cas?

17 Mme ISABELLE GENDRON :

18 R. Oui.

19 Q. [66] O.K. Et, évidemment, on indique que c'est une  
20 première fois au Québec, on propose la biénergie  
21 d'électricité et gaz naturel dans les maisons de  
22 ville. Puis je note, un peu plus bas, à la première  
23 page, où c'est indiqué :

24 Bien que l'abonnement au gaz est  
25 habituellement mensuel, Gaz

1 Métropolitain a conclu une entente  
2 historique avec Sotramont en acceptant  
3 d'alimenter les maisons de ses  
4 prochains projets résidentiels avec ce  
5 combustible moins polluant qui s'avère  
6 l'option de choix dans ce cas de bi-  
7 énergie. C'est une initiative éco-  
8 responsable et novatrice de la part de  
9 Sotramont en partenariat avec Gaz  
10 Métropolitain.

11 Alors, est-ce que... j'aimerais savoir... Ça nous  
12 permet de voir un cas, j'imagine, concret de  
13 l'approche cas par cas, si je comprends bien?

14 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

15 R. C'est, en effet, une approche au cas par cas.

16 Q. **[67]** Oui. O.K. Et est-ce que ça a abouti à une  
17 entente formelle entre Gaz Métro et Sotramont, dans  
18 un cas comme ça?

19 Mme ISABELLE GENDRON :

20 R. Oui, nous avons fait une entente formelle  
21 exclusivement pour le projet les Bois-Franc avec  
22 Sotramont. Et non pas, comme énoncé dans l'article,  
23 pour ses autres projets.

24 Q. **[68]** Ah! O.K. Et est-ce que c'est quelque chose que  
25 vous êtes en mesure de déposer pour qu'on comprenne

1 la démarche?

2 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

3 Je veux juste clarifier. Vous aimeriez qu'on dépose  
4 quel document?

5 Me FRANKLIN S. GERTLER :

6 L'entente. Évidemment, je n'ai pas besoin... s'ils  
7 doivent le caviarder pour enlever des informations  
8 commerciales sensibles, ça va, mais on aimerait  
9 comprendre la nature... parce que, vous allez voir  
10 qu'on considère qu'il s'agit d'une initiative très  
11 intéressante puis on veut savoir comment est-ce que  
12 ça se concrétise.

13 (11 h 19)

14 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

15 Donc, les... est-ce que c'est possible de, peut-  
16 être, spécifier les informations que vous aimeriez  
17 qu'on fasse ressortir du document que vous  
18 souhaitez qu'on dépose?

19 Me FRANKILN S. GERTLER :

20 Q. **[69]** Mais je demande l'entente, je... n'ayant pas  
21 vu, là, je ne sais pas exactement est-ce que c'est  
22 une page, est-ce que c'est quarante (40) pages,  
23 est-ce que ça réfère à des choses avec des annexes,  
24 je ne le sais pas, mais on n'a pas besoin de tout  
25 tout savoir, c'est un peu savoir la nature de ces

1 arrangements-là. Les conditions de fourniture.

2 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

3 R. O.K., peut-être deux éléments puis après ça on  
4 pourra regarder si on prend l'engagement ou pas,  
5 là. Premièrement, la preuve qu'on a devant vous  
6 ici, la Gaz Métro 17, document 3, O.K.? C'est un  
7 suivi de la Régie qui ne visait pas les projets au  
8 cas par cas, donc c'est un suivi sur les aides  
9 financières qu'on dit grillées, là, donc on a des  
10 grilles d'aide financière. Donc, premièrement,  
11 j'aime... j'ai de la misère à voir, cette  
12 information-là d'un projet particulier qui est  
13 l'approche au cas par cas que madame Gendron a bien  
14 expliqué, qui ne fait pas partie de notre suivi  
15 suite à une décision de la Régie, en quoi ça va  
16 être pertinent pour le... votre délibéré, pour  
17 rendre une décision sur notre proposition.

18 Deuxième élément, les ententes qu'on a au  
19 cas par cas, on a une certaine réticence à déposer  
20 l'information, particulièrement que là, si on la  
21 dépose, on va savoir automatiquement que ça va être  
22 Sotraumas... Sotramont, pardon. Donc, si  
23 l'information est connue des autres promoteurs  
24 potentiels, on a un risque que l'aide financière,  
25 étant donné qu'elle est connue, les autres

1 promoteurs nous demandent les mêmes aides  
2 financières et ce n'est pas ça l'objectif. Chaque  
3 projet est traité au cas par cas, il y a des  
4 particularités, donc c'est sûr que si l'information  
5 est dévoilée publiquement, on a un malaise, là, à  
6 ce que l'information soit disponible dans le marché  
7 et ça pourrait affecter, effectivement, les aides  
8 financières qu'on verserait à d'autres projets  
9 peut-être même à la hausse. Donc, si c'était le  
10 cas, il faudrait vraiment qu'on ait une entente de  
11 confidentialité, là, très restreinte pour que ça ne  
12 soit pas disponible dans le marché.

13 Q. [70] Est-ce que c'est une objection, là?

14 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

15 Vous vous... Si je peux me permettre, vous  
16 comprendrez, de par les motifs évoqués par notre  
17 témoin, monsieur Jean-François Tremblay, on a, je  
18 pense, bien expliqué, là, ce pourquoi Gaz Métro  
19 s'objecte à déposer une telle entente.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Donc, réponse, ils s'objectent à déposer cette  
22 entente-là puis moi, m... notre question ici, c'est  
23 à quoi ça va vous servir dans le cadre du présent  
24 dossier, une entente d'un contrat entre un  
25 développeur puis Gaz Métro, c'est... c'est quoi

1 l'idée, là?

2 Me FRANKILN S. GERTLER :

3 Mais, Monsieur le Président, c'est parce que nous,  
4 on... au cas où nous tentons de soutenir le  
5 développement des ventes mais, plus  
6 particulièrement, lorsque c'est porteur au niveau  
7 environnemental, on considère que c'est un très  
8 beau projet et on vise, finalement, donc vous allez  
9 voir, j'ai d'autres questions, alors on... s'il faut  
10 passer à autre chose, on va passer à autre chose,  
11 mais on aimerait voir s'il est possible d'évoluer  
12 vers une offre standard, standardisée de cette  
13 nature-là qui permettrait justement d'améliorer le  
14 score au niveau des ventes.

15 LE PRÉSIDENT :

16 Posez-leur la question... posez la question à Gaz  
17 Métro...

18 Me FRANKILN S. GERTLER :

19 O.K.

20 LE PRÉSIDENT :

21 ... c'est-à-dire est-ce que ça fait partie de  
22 leur...

23 Me FRANKILN S. GERTLER :

24 O.K.

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 ... outils de vendre au cours des prochains mois,  
3 là...

4 Me FRANKILN S. GERTLER :

5 O.K. Merci, Monsieur le Président.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Q. [71] ... je ne sais pas, quelque chose comme ça.

8 Me FRANKILN S. GERTLER :

9 C'est très beau, je... on a des avocats,  
10 maintenant, sur les panels, mais même quand ils ne  
11 sont pas là, ils font des très belles objections!

12 LE PRÉSIDENT :

13 Bon, vous pouvez poursuivre, je m'excuse...

14 Me FRANKILN S. GERTLER :

15 O.K.

16 LE PRÉSIDENT :

17 ... j'avais des solutions qui m'arrivaient.

18 Me FRANKILN S. GERTLER :

19 C'est bon. On est toujours ouvert à toutes les  
20 solutions.

21 LE PRÉSIDENT :

22 Des solutions pour vous. O.K., allons-y.

23 Me FRANKILN S. GERTLER :

24 Q. [72] Bon, si on revient quand même à ce cas-là,  
25 est-ce qu'il est exact que, dans ce cas-là, les

1 maisons utiliseront le gaz naturel en chauffage  
2 d'appoint et pour production d'eau chaude sanitaire  
3 grâce à des chauffe-eau instantanés? Est-ce que  
4 c'est juste de dire ça?

5 (11 h 25)

6 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

7 R. On n'a malheureusement pas l'information.

8 Q. **[73]** O.K. Et est-ce que, mais on s'entend qu'il va  
9 y avoir du chauffage d'appoint, c'est ça la bi-  
10 énergie, c'est à ça qu'on réfère?

11 R. Oui.

12 Q. **[74]** En bas d'une certaine température, je pense  
13 douze degrés (12') dans la région de Montréal,  
14 moins douze (- 12), il va embarquer, c'est ça, le  
15 gaz va embarquer?

16 Mme ISABELLE GENDRON :

17 R. Oui, ça devrait.

18 Q. **[75]** O.K. Et, mais vous n'êtes pas au courant, vous  
19 me dites, du chauffage, à part le chauffage  
20 d'appoint, de la production d'eau sanitaire, d'eau  
21 chaude?

22 R. Actuellement, ce contrat-là est négocié avec les  
23 Ventes; nous, on n'est pas au courant de quels  
24 types d'équipements ils vont installer dans ce  
25 projet-là spécifique.

1 Q. **[76]** Mais est-ce que vous êtes d'accord avec moi  
2 que, une fois raccordé, ça devrait permettre  
3 également d'alimenter d'autres équipements, comme  
4 un foyer de gaz ou un barbecue, d'autres  
5 équipements d'appoint?

6 R. Je ne peux pas répondre à cette question-là.

7 Q. **[77]** O.K.

8 R. Je ne le sais pas.

9 Q. **[78]** Est-ce qu'on est en droit de comprendre ou de  
10 présumer que l'entente, cette entente-là, est  
11 rentable pour Gaz Métro puisque vous venez de le  
12 conclure?

13 R. Je présume que oui.

14 Q. **[79]** Est-ce que, parce que là, vous m'avez entendu,  
15 qu'est-ce que j'ai dit à monsieur le président  
16 lorsqu'on parlait de l'objection de votre collègue,  
17 est-ce qu'il est dans vos plans, ou est-ce qu'il  
18 serait possible de faire la promotion active de ce  
19 type d'entente avec des constructeurs de nouvelles  
20 habitations au Québec, de bi-énergie électricité-  
21 gaz, je précise bien?

22 M. MARC-ANTOINE BELLAVANCE :

23 R. Vous comprendrez, Monsieur le Président, que c'est  
24 un projet pilote et comme tous les projets pilotes,  
25 avant de faire la promotion « at large »,

1 pardonnez-moi l'expression, d'une telle entente, on  
2 va s'assurer de bien avoir les conclusions, les,  
3 tout ce qui découlerait de l'entente qui, à  
4 laquelle on fait référence présentement. Donc il  
5 serait plus sage pour nous d'attendre les  
6 conclusions avant d'amener ça plus loin.

7 Q. **[80]** Alors ça, je n'avais pas compris que c'est  
8 pilote, j'avais compris que c'était une première  
9 mais je n'avais pas compris que vous le considérez  
10 comme étant un projet pilote, c'est votre...

11 R. C'est notre compréhension de l'entente.

12 Q. **[81]** O.K. Et est-ce que, à ce moment-là, vous avez  
13 des mesures en place pour faire le suivi ou  
14 l'évaluation des résultats?

15 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

16 R. Donc comme mon collègue vous a expliqué en  
17 introduction quand on a fait la présentation, donc  
18 je reviens à l'acétate 3 de la présentation, on  
19 vous a bien expliqué tout le processus, là, qu'on a  
20 à l'interne au niveau des audits de la rentabilité  
21 a posteriori.

22 Donc, effectivement, c'est un projet qui va  
23 faire l'objet d'un audit a posteriori et,  
24 effectivement, les hypothèses qui auront été  
25 utilisées dans le cadre de ce projet-là, bien

1 évidemment on pourrait penser juste au volume  
2 annuel de gaz naturel, qui risque d'être fort  
3 différent d'un client qui consomme juste du gaz  
4 naturel pour du chauffage, il y a des hypothèses  
5 qui ont dû être posées pour faire la rentabilité a  
6 priori du projet, d'approuver le projet.

7 Et on va voir la concrétisation autant des  
8 coûts de construction, des volumes, des autres  
9 éléments qui rentrent dans la rentabilité a  
10 posteriori, et on pourra statuer, là, après un  
11 certain nombre d'années, à savoir est-ce que ce  
12 type de projet-là est rentable en fonction de  
13 l'évolution des paramètres au réel.

14 Q. **[82]** O.K. Et on parle de combien d'années, vous  
15 pensez, pour évaluer un projet comme ça, dans votre  
16 système?

17 R. Donc les suivis à posteriori, c'est aux trois ans,  
18 donc ce qu'on constate par le passé, c'est que,  
19 effectivement, ça prend environ trois ans. Et  
20 d'ailleurs, ça a fait l'objet d'une proposition à  
21 la Régie dans le cadre du Rapport annuel où est-ce  
22 qu'on avait un suivi de trois ans et six ans et la  
23 Régie a statué qu'après trois ans, là, on avait un  
24 bon portrait de l'évolution des différents  
25 paramètres, qui est utile à la rentabilité.

1 Bien évidemment, si on regarde juste un an  
2 ou deux après, on n'a pas nécessairement le  
3 portrait exact de l'ensemble des coûts du projet,  
4 de l'ensemble des volumes, de la maturation des  
5 ventes.

6 Q. **[83]** Alors ça va revenir dans le Rapport annuel, le  
7 suivi du programme comme ça, de ce que je dois  
8 comprendre, où est-ce que ça va se trouver au  
9 niveau réglementaire?

10 R. Effectivement, c'est dans le cadre du Rapport  
11 annuel que la rentabilité a posteriori se retrouve.  
12 (11 h 30)

13 Bien évidemment, si on regarde les rapports  
14 annuels, auquel cas on a déposé les rentabilités à  
15 posteriori trois ans depuis quelques années, on est  
16 quand même assez global là, t'sais. On ne rentre  
17 pas projet par projet. Ce qu'on fait ressortir,  
18 c'est des grandes tendances au niveau des coûts, au  
19 niveau de la maturation des ventes. Donc, on essaie  
20 d'identifier les éléments les plus importants qui  
21 ont affectés à la hausse ou à la baisse la  
22 rentabilité pour pouvoir, comme mon collègue l'a  
23 bien expliqué, pouvoir revenir en mode opérationnel  
24 et en mode prévisionnel pour réajuster nos  
25 paramètres dans le concret.

1 Q. [84] Et restons au cas par cas là, je comprends que  
2 c'est l'approche que vous préconisez pour ce type  
3 de projet-là. On n'a pas remarqué sur votre site  
4 web une mention vraiment de cette possibilité-là de  
5 biénergie au gaz naturel. Est-ce que c'est quelque  
6 chose... Sans dire « bien, on vous offre tel tel  
7 arrangement exactement », y a-t-il une raison pour  
8 laquelle on ne parle pas de cette possibilité-là  
9 sur le site web?

10 R. Juste pour être clair là, ce n'est pas... ce n'est  
11 pas un nouveau tarif biénergie ou ce n'est pas un  
12 nouveau programme biénergie. On reste vraiment à  
13 l'intérieur du programme qui existe déjà de  
14 programme d'aide financier PRC et PRRC. Donc, pour  
15 l'instant, effectivement on n'en a pas fait la  
16 promotion comme étant un projet qui pourrait être  
17 répliqué. On est en mode plus projet pilote, c'est  
18 quelque chose qu'on regarde.

19 Est-ce qu'éventuellement on pourrait aller  
20 une étape plus loin au niveau de la promotion ou  
21 autres? Ça reste à déterminer là, mais pour  
22 l'instant, c'est vraiment des projets au cas par  
23 cas. Et il y a une différence entre faire de la...  
24 entre guillemets, de la « publicité » ou parler  
25 d'un projet versus standardiser des aides

1           financières et en faire un programme en soi ou une  
2           communication vraiment marketing du programme.  
3           Donc, ici on est vraiment au cas par cas, on a une  
4           entente particulière. Il y a des particularités au  
5           projet, les volumes sont différents de d'autres  
6           projets. Les aides financières sont modulées en  
7           conséquence de la rentabilité et des différents  
8           objectifs du programme qui ont été mentionnés  
9           tantôt par mon autre collègue.

10        Q. **[85]** Et est-ce que vous êtes d'accord avec moi que  
11           les considérations au niveau... la possibilité  
12           existerait pour la biénergie dans le gaz naturel  
13           dans les constructions existantes également?

14           (11 h 34)

15        R. Juste spécifier, quand vous dites « maisons  
16           existantes », est-ce que ce sont des maisons qui  
17           sont déjà raccordées au gaz ou des maisons  
18           existantes, mais qui n'ont pas accès au gaz naturel  
19           qui pourraient y avoir accès là, donc...

20        Q. **[86]** Mais là, c'est à vous de faire les  
21           distinctions là, s'il y en a en réponse à ma  
22           question là. Je comprends que si c'est... celles  
23           qui sont déjà raccordées, ça peut être plus  
24           intéressant de dire « bon, vous avez peut-être  
25           l'électricité, vous avez le mazout présentement. On

1           enlève le mazout et on le remplace avec le gaz  
2           naturel en mode biénergie. » Donc, c'est un peu ça  
3           ce type de cas que je recherche. Et j'achève,  
4           Monsieur le Président.

5           Me MARIE LEMAY LACHANCE :

6           Je veux juste m'assurer là, il y a une série de  
7           questions qui portent sur la biénergie, sur un  
8           projet spécifique qui a été cotée comme pièce. Je  
9           trouve qu'on s'éloigne un peu du sujet et de la  
10          preuve qui a été déposée par Gaz Métro. Je veux  
11          juste m'assurer que tout ça est pertinent  
12          finalement parce que je ne sais pas... je ne sais  
13          pas à quel point les témoins qui sont ici sur le  
14          panel sont disposés à répondre à des questions très  
15          précises sur un projet pilote qui parle de  
16          biénergie, donc c'est mon intervention à ce sujet-  
17          là là.

18                    On a une pièce qui est la pièce Gaz Métro-  
19          17, Document 3 à laquelle maître Gertler faisait  
20          référence. Tout ce qui est mentionné dans cette  
21          pièce-là, en fait, c'est qu'on ne fait pas de  
22          différence entre le traitement accordé aux  
23          promoteurs et celui aux autoconstructeurs. Donc, on  
24          se sert de cette pièce-là pour venir creuser le  
25          sujet de la biénergie. Je ne suis pas certaine que

1 mes témoins sont disposés à répondre à ces  
2 questions-là et je ne suis pas certaine non plus de  
3 la pertinence là.

4 Me FRANKLIN S. GERTLER :

5 Monsieur le Président, j'ai... c'était ma dernière  
6 question puis je ne veux pas... Évidemment, si on  
7 veut nous référer à un autre panel, il n'y a pas de  
8 problème. Moi, je... puis on va traiter de ces  
9 questions-là parce qu'on considère qu'elles sont  
10 pertinentes et on trouve que c'est quand même juste  
11 et « fair » de donner une chance aux témoins  
12 d'Hydro-Québec (sic) d'expliquer la chose avant de  
13 leur dire « bien, vous pourriez faire plus ou vous  
14 devriez faire plus ».

15 Mais là, je trouve qu'on a des explications  
16 qui sont utiles parce que la Régie doit avoir à  
17 l'oeil la question environnementale et de  
18 traitement durable par rapport au développement des  
19 ventes de Gaz Métro. Puis c'est un cas où on peut  
20 combiner le bienfait environnemental avec  
21 l'avantage commercial. Alors, c'est ma dernière  
22 question, c'était sur justement la possibilité de  
23 faire ce type de... de biénergie également pour les  
24 maisons existantes, mais... Puis j'ai terminé,  
25 Monsieur le Président.

1 LE PRÉSIDENT :

2 D'accord. Donc, vous avez réagi en disant « est-ce  
3 qu'ils sont branchés ou pas » dans votre question,  
4 hein! C'est ça?

5 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

6 R. Bien, je comprends qu'on va y répondre avec peut-  
7 être deux volets là. Je vais consulter mes  
8 confrères.

9 Me FRANKLIN S. GERTLER :

10 Q. **[87]** O.K. Parfait.

11 Mme ISABELLE GENDRON :

12 R. Je vais vous répondre que pour les clients qui sont  
13 déjà au gaz naturel et qui ont du chauffage et  
14 qu'ils veulent faire de la biénergie, ces clients-  
15 là peuvent le faire. Pour les clients qui ne sont  
16 pas au gaz naturel, pour nous, c'est pratiquement  
17 impossible d'aller les raccorder parce que vous  
18 comprendrez que le volume n'est pas élevé quand on  
19 fait de la biénergie. Et l'autre chose, c'est que  
20 la rentabilité n'est pas au rendez-vous. Ça fait  
21 qu'habituellement dans ces cas-là, on leur demande  
22 une contribution financière et c'est rare que les  
23 clients nous disent qu'ils acceptent de payer pour  
24 payer le branchement et la conduite.

25 Q. **[88]** O.K. Et deux choses alors. Dois-je comprendre

1 que... doit-on comprendre qu'à ce moment-là, ceux  
2 qui sont déjà branchés, vous dites « ils peuvent le  
3 faire », mais vous n'en parlez pas ou vous ne  
4 faites pas la promotion de cette option-là  
5 présentement?

6 R. Oui, c'est exactement le cas.

7 Q. **[89]** O.K. Et y a-t-il une raison pour laquelle vous  
8 ne mentionnez pas cette possibilité-là à ces  
9 clients-là dans votre offre?

10 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

11 R. Je ne suis pas sûr de bien comprendre votre  
12 question parce que là on est dans la... Ce qu'on  
13 vient de vous répondre, c'est un client existant  
14 qui consomme déjà du gaz naturel.

15 Q. **[90]** Oui.

16 R. Bien évidemment, il peut faire un choix d'installer  
17 un équipement électrique ou un équipement, une  
18 autre source d'énergie. Il peut installer des  
19 panneaux solaires, il peut installer de la  
20 géothermie. T'sais, Gaz Métro n'a pas  
21 nécessairement... on ne peut pas, on ne fait pas la  
22 promotion de ça là. Donc, le client installe...  
23 Non, mais vous nous parlez ici d'un client qui peut  
24 faire de la biénergie. Le client peut installer une  
25 chaudière électrique ce qui va avoir comme

1 conséquence de réduire la consommation de gaz  
2 naturel.

3 Ici, on n'a pas versé aucune aide  
4 financière au niveau du PRC. Le PRC, on parle d'un  
5 raccordement d'un nouveau client au réseau. Donc,  
6 ce qu'on va constater, si un client faisait ça,  
7 c'est que son volume baisse. Donc, il consommait  
8 peut-être trois mille mètres cubes (3000 m3) de gaz  
9 naturel, il va consommer maintenant mille cinq  
10 cents mètres cubes (1500 m3) et ça fait partie de  
11 la réalité de Gaz Métro lorsqu'il y a des clients  
12 qui consomment plus, des clients qui consomment  
13 moins, des clients qui font de l'efficacité ou  
14 autres. Ici, on ne vient pas encourager les clients  
15 à faire installer un équipement électrique.

16 (11 h 40)

17 Q. **[91]** Non, mais, moi, j'étais plus au niveau  
18 d'utiliser le gaz à la place du mazout, ce n'était  
19 pas pour remplacer pour l'électricité.

20 R. Utiliser le gaz au lieu du mazout. Mais là il est  
21 déjà client au gaz naturel, donc je présume qu'il  
22 n'utilise pas du mazout.

23 Q. **[92]** O.K.

24 R. Puis l'autre volet, bien, quand c'est un nouveau  
25 client... bien, là ma collègue vous a répondu que,

1 de façon générale, on ne raccorderait pas ce type  
2 de client là, les coûts... il faut comprendre que  
3 les coûts de raccordement, dans la densification,  
4 donc quand on doit réouvrir des rues qui existent  
5 déjà, c'est beaucoup plus dispendieux que des  
6 projets de nouvelles constructions où on peut faire  
7 des raccordements, des branchements. Il n'y a pas  
8 d'installations physiques, il n'y a pas de  
9 trottoirs, il n'y a pas d'asphalte, donc on a des  
10 coûts moyens beaucoup plus bas dans la nouvelle  
11 construction que de la densification. Donc, on peut  
12 se permettre d'avoir des volumes moyens plus bas en  
13 nouvelles constructions qu'en densification.

14 Q. **[93]** O.K. Dernière question, excusez-moi, j'ai une  
15 petite question juste pour... Ce cas-là, de  
16 l'entente avec Sotramont, est-ce que c'est votre  
17 boîte qui l'a négociée, c'est vous, Madame?

18 Mme ISABELLE GENDRON :

19 R. Bien, c'est notre équipe de vente en nouvelles  
20 constructions résidentielles, avec le promoteur,  
21 qui a négocié l'entente.

22 Q. **[94]** Mais votre équipe, c'est ça que je comprends,  
23 c'est l'équipe de Gaz Métro ou c'est l'équipe qui  
24 relève de vous?

25 R. C'est Gaz Métro, oui.

1 Q. **[95]** O.K. Merci.

2 LE PRÉSIDENT :

3 Vous avez terminé?

4 Me FRANKLIN S. GERTLER :

5 Oui.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Merci, Maître Gertler. Maître Turmel, pour la FCEI,  
8 oui. Vous avez une ligne de questions, « Ça va  
9 dépendre des réponses », vous allez me dire, mais  
10 ça va nous amener...

11 Me ANDRÉ TURMEL :

12 Tout à fait, c'est une mise en bouche pour le  
13 dîner. Alors, vingt (20) minutes, je pense que ça  
14 devrait être correct, là, certainement. Peut-être  
15 plus court que ça, donc peut-être de la place pour  
16 un apéritif, qui sait?

17 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

18 Q. **[96]** Mais donc, bonjour. Si vous voulez utiliser le  
19 document B-413, c'est Gaz Métro-27, document 3,  
20 c'est la DDR numéro 6. Les réponses aux DDR numéro  
21 6 de la FCEI, donc, B-413, à la page 12. Vous me  
22 dites quand vous y êtes.

23 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

24 R. On y est.

25 Q. **[97]** Donc, nous sommes dans le développement des

1 ventes, vous savez que la FCEI a toujours un  
2 intérêt de s'assurer que, bon, ce qui est développé  
3 est rentable avant le projet mais après le projet.  
4 Vous savez qu'il y a toujours de l'interfinancement  
5 de la part des clients de la FCEI, donc on suit de  
6 près, de très près ces questions-là, d'où notre  
7 intérêt. Dans une première... de manière générale,  
8 quand on parle de client perdus, et on ne parle pas  
9 de client perdu ici mais en général, un client  
10 perdu, confirmez-moi si je comprends bien, c'est un  
11 client qui était chez Gaz Métro, qui a consommé et  
12 qui est perdu. Donc, client perdu, implique-t-il  
13 nécessairement un client qui a consommé?

14 R. Effectivement, ça prend un client qui a été facturé  
15 au moins une fois pour qu'ensuite, on le considère  
16 perdu.

17 Q. **[98]** Et, quand on le facture, c'est qu'il y a eu  
18 consommation, hein? C'est peut paraître implicite,  
19 là, mais parfois on peut facturer de manière  
20 administrative sans facturation ou une facturation  
21 implique une consommation?

22 R. Il pourrait ne pas y avoir de consommation s'il a  
23 été facturé seulement pour le frais de base.

24 Q. **[99]** O.K. Et là ça nous amène à notre pièce donc,  
25 B-413, Gaz Métro-27, document 3. Aux questions 2.2,

1 2.3, 2.4, si on regarde, on vous avait posé la  
2 question pour les années deux mille dix (2010),  
3 deux mille onze (2011), deux mille douze (2012), de  
4 nous donner un peu le portrait des installations...  
5 des clients qui avaient eu une... qui étaient  
6 devenus clients chez vous... attendez un peu. Et  
7 donc, on constate que... attendez un instant...  
8 pour deux mille dix (2010), donc en haut de... à  
9 2.2, sur six mille quelques compteurs installés,  
10 bon, cent quarante-sept (147) n'ont jamais reçu de  
11 facture. En deux mille onze (2011), à 2.3, sur près  
12 de cinq mille neuf cent quatre-vingt-six (5986)  
13 n'ont jamais reçu de facture. Et, enfin, pour deux  
14 mille douze (2012), à 2.4, c'est cent cinquante-  
15 trois (153). O.K.? Donc, certains clients n'ont  
16 jamais consommé parmi ceux que vous avez branchés.  
17 L'idée c'est ça, vous branchez des gens, il arrive,  
18 bon an mal an, je dirais... je ne ferai pas une  
19 moyenne mais entre cent et deux cents par année.  
20 Donc, ça, c'est une réalité que vous constatez chez  
21 Gaz Métro, c'est exact?

22 (11 h 46)

23 R. Oui, c'est une réalité qu'on constate.

24 Q. **[100]** Puis la question c'est : Est-ce qu'un client  
25 perdu sera comptabilisé pour une installation où

1 aucune facturation n'a jamais été observée?

2 R. Monsieur le Président, comme je l'ai dit deux  
3 questions auparavant, pour qu'on considère un  
4 client comme perdu, il faut qu'il ait déjà reçu une  
5 facturation de Gaz Métro. Donc, il faut qu'il ait  
6 déjà été client de Gaz Métro.

7 Q. **[101]** Vous passez le test. Bon. On passe à une  
8 autre...

9 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

10 Juste une courte intervention. À des fins de  
11 référence, vous mentionniez pour votre question 2.4  
12 qu'il y avait eu, je crois, cent cinquante-trois  
13 (153) clients perdus, juste mentionner que Gaz  
14 Métro a déposé une pièce révisée en date du neuf  
15 (9) juillet. Donc, on parle de cent deux (102),  
16 cent deux (102) installations qui n'ont pas reçu de  
17 facture. Juste que ce soit clair. Merci.

18 Me ANDRÉ TURMEL :

19 Merci de suivre mon questionnement. Donc, je  
20 m'excuse, effectivement, il y avait la pièce  
21 révisée, que j'avais devant moi d'ailleurs, mais  
22 j'ai pris le mauvais chiffre.

23 Q. **[102]** Maintenant, utilisons, si vous voulez bien,  
24 la présentation de ce matin sur les périphériques.  
25 Premièrement de manière générale, les

1 périphériques, est-ce que je comprends que c'est...  
2 le mot le dit, là, mais ce n'est pas ce qui n'est  
3 pas chauffage, de l'air, de l'eau, c'est un  
4 barbecue? Avez-vous des exemples de périphériques  
5 juste pour qu'on comprenne de quoi on parle?

6 Mme ISABELLE GENDRON :

7 R. Pour nous, les périphériques, c'est foyer,  
8 cuisinière et barbecue.

9 Q. **[103]** Foyer, cuisinière et barbecue. D'accord. Je  
10 vais à votre page 4. Voilà, nous y sommes. Vous  
11 dites que, bon, les périphérique représentent un  
12 (1 %) à deux pour cent (2 %) des volumes des ventes  
13 résidentielles signées annuellement. Je comprends,  
14 bon, vous parlez de volumes. Mais qu'en est-il du  
15 nombre de clients? Avez-vous le nombre? Là, c'est  
16 par volume, mais, là, par client. Parle-t-on de  
17 cent (100) clients, deux cents (200) clients, trois  
18 cents (300) clients?

19 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

20 R. Je n'ai pas cette information-là, Monsieur le  
21 Président.

22 Q. **[104]** Avez-vous l'information en termes de revenus?

23 R. Non plus, je n'ai pas cette information-là.

24 Q. **[105]** Vous ne l'avez pas avec vous. Est-ce que vous  
25 l'avez... Vous avez les volumes. Donc, j'imagine,

1 en extirpant les volumes, on serait capable  
2 d'obtenir l'information? Si ce n'est pas trop  
3 compliqué, bien sûr. Mais je pense que...

4 R. Oui, absolument.

5 Q. **[106]** O.K. Alors donc en engagement numéro 7. C'est  
6 en lien avec la pièce B-0654 à la page 4 et en  
7 référence à l'expression « un (1 %) à deux pour  
8 cent (2 %) des volumes des ventes résidentielles »,  
9 donner le nombre de clients et les revenus associés  
10 à ces volumes.

11

12 E-7 (GM) En lien avec la pièce B-0654 à la page  
13 4 et en référence à l'expression « 1 à  
14 2 % des volumes des ventes  
15 résidentielles », donner le nombre de  
16 clients et les revenus associés à ces  
17 volumes pour les périphériques  
18 seulement (demandé par FCEI)

19

20 Voilà pour l'engagement. Et quand vous parlez ici  
21 des périphériques, et là...

22 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

23 R. Juste un instant.

24 Q. **[107]** Oui.

25

1 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

2 R. Oui, mes collègues amènent un bon point, Monsieur  
3 le Président. Effectivement dans le graphique de  
4 gauche, comme je l'expliquais, c'est les ventes  
5 liées à des périphériques, mais plusieurs de ces  
6 ventes-là sont liées à des projets. Donc, on fait  
7 une évaluation par projet, qui inclut d'autres  
8 types d'application. Donc, si je vous donne des  
9 volumes... Excusez-moi! Des nombres et des revenus,  
10 ça va inclure des nombres et des revenus d'autres  
11 types d'application, notamment du chauffage  
12 centralisé.

13 Q. **[108]** C'est bien de préciser.

14 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

15 R. Puis pour le point vingt-cinq (0,25 %) équivalent  
16 aux volumes, ça, effectivement, on pourrait vous  
17 donner l'information séparée. Comme ça vous auriez,  
18 pour ceux qui ont juste des périphériques, vous  
19 allez avoir les informations.

20 (11 h 52)

21 Q. **[109]** On parle donc de périphériques seuls?

22 R. Exact.

23 Q. **[110]** Au lieu de périphériques et autres  
24 applications. Donc est-ce que c'est possible, dans  
25 l'engagement, de, que ce soit limité à périphérique

1 seul, c'est ça... Madame la greffière, vous êtes  
2 d'accord... O.K. Je comprends, évidemment, à  
3 droite, vous dites, bon :

4 Plus de 80 % des périphériques vendus  
5 sont combinés à d'autres applications  
6 dans un même projet.

7 Donc l'inverse, c'est quoi, c'est vingt pour cent  
8 (20 %), ce n'est que des, bien, un peu moins de  
9 vingt pour cent (20 %), ce n'est que des  
10 périphériques seuls, c'est un peu ça la, qu'on doit  
11 comprendre, là?

12 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

13 R. Oui, c'est exact, là, si on regarde... excusez-moi,  
14 Monsieur le Président... Donc c'est exact, en deux  
15 mille dix (2010), on parlait de vingt pour cent  
16 (20 %), deux mille onze (2011), huit pour cent  
17 (8 %), deux mille douze (2012), onze pour cent  
18 (11 %), et treize pour cent (13 %) en deux mille  
19 treize (2013), et huit pour cent (8 %) en deux  
20 mille quatorze (2014).

21 Q. **[111]** O.K. Et maintenant, je vous renvoie à la  
22 pièce Gaz Métro-115, Document 3. Gaz Métro-115,  
23 Document 3, c'est la B-0541, sauf erreur, mais...  
24 c'est-à-dire que cette fois-ci, c'est la révisée...  
25 569, voilà, à la page 49 de 61; vous me dites quand

1 vous y êtes.

2 R. 49?

3 Q. **[112]** Oui, 49 de 61, le document révisé en date du  
4 seize (16) juillet.

5 R. On y est.

6 Q. **[113]** On y est? Alors, à mi-page, notamment, bon,  
7 pour, par exemple, l'année 2010, on présente là les  
8 usages :

9 Répartition par type d'usage des  
10 compteurs associés à un compte inactif  
11 en date du 1er avril 2015

12 Et là, on voit que pour chauffage, eau chaude,  
13 procédé, chauffage, eau chaude, bon, et cetera, on  
14 arrive à périphérique pour résidentiel, cent  
15 quatre-vingt-un (181), qui sont identifiés là.

16 Alors la question, c'est : ici, est-ce qu'on parle  
17 de périphériques seuls encore là ou de  
18 périphériques et autres applications?

19 R. Monsieur le Président, considérant que l'analyse  
20 ici, la demande de la FCEI était de faire une  
21 analyse par compteur, donc ce n'est pas par projet.  
22 Donc ces périphériques-ci, là, qu'on voit peuvent  
23 être associés à des projets avec d'autres types  
24 d'applications comme des projets de périphériques  
25 seuls.

1 Q. **[114]** Donc c'est un amalgame de périphériques seuls  
2 et d'autres applications?

3 R. C'est exact.

4 Q. **[115]** D'accord. Je vous remercie. Sauf erreur,  
5 nous... ah! oui, dernière question, et qui a été  
6 peut-être soulevée par nos collègues qui nous ont  
7 précédés, une seule question à propos du projet,  
8 là, dont on a mentionné, biénergie au gaz naturel,  
9 est-ce que, bon, qui est pour une utilisation de  
10 gaz en pointe, ma seule question là-dessus, est-ce  
11 que l'impact sur les coûts et les revenus en  
12 équilibre a été pris en compte par Gaz Métro?

13 M. JEAN-FRANÇOIS TREMBLAY :

14 R. Juste répéter, là, votre question, l'équilibre?

15 Q. **[116]** Oui, donc, est-ce que, dans ce type  
16 d'utilisation-là, c'est en pointe, il est  
17 nécessairement, et la question, c'est : quel est  
18 l'impact, avez-vous mesuré l'impact sur les coûts,  
19 ou les revenus en matière d'équilibre?

20 R. Les analyses de rentabilité qui sont produites dans  
21 l'ensemble des projets chez Gaz Métro incluent  
22 uniquement la distribution, donc ça n'inclut pas le  
23 transport et l'équilibre.

24 Q. **[117]** D'accord.

25 R. Depuis deux mille (2000), lors du dégroupement des

1 tarifs.

2 Me ANDRÉ TURMEL :

3 O.K. Je vous remercie. Midi moins cinq (11 h 55),  
4 Monsieur le Président, ça complète. Bon appétit!

5 LE PRÉSIDENT :

6 Merci beaucoup, c'est apprécié. Est-ce qu'il y  
7 avait d'autres, juste pour prévoir l'après-midi,  
8 est-ce qu'il y a d'autres intervenants qui veulent  
9 contre-interroger le panel... je pense que non.  
10 Maître Lemay Lachance, est-ce que vous avez des  
11 questions... non, excusez, nous autres, on a-tu des  
12 questions, d'abord, la Régie, Maître Cardinal? Je  
13 sais qu'on parlait d'autres choses, excusez.

14 Me AMÉLIE CARDINAL :

15 Non, on n'aura pas de questions, merci.

16 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

17 Parfait. Je pense qu'on peut donc libérer tous les  
18 témoins, à l'exception de monsieur Jean-François  
19 Tremblay, si vous le voulez.

20 LE PRÉSIDENT :

21 En fait, on va pouvoir libérer, selon moi, monsieur  
22 Bellavance... non, le seul que je ne peux pas...  
23 Oui, vous avez raison, sauf monsieur.

24 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

25 C'est bon.

1 LE PRÉSIDENT :

2 Donc, Monsieur Bellavance, merci de votre  
3 participation. Madame Gendron, ça me fait plaisir,  
4 merci beaucoup. Monsieur Goyette, c'était  
5 intéressant, les prévisions, j'ai bien aimé. Donc  
6 vous êtes, je vous remercie et vous libère. Là-  
7 dessus, on va prendre une pause et de retour, il  
8 nous reste un panel, de retour à treize heures  
9 (13 h). Merci.

10 SUSPENSION

11 (13 h 05)

12 REPRISE

13 LE PRÉSIDENT :

14 Bonjour, Maître Burelle.

15 Me MARTINE BURELLE :

16 Bonjour. Alors, je m'adresse à vous parce qu'on a  
17 procédé à un changement dans l'horaire pour demain.  
18 L'UMQ, la preuve de l'UMQ devait être présentée  
19 vendredi en mi-après-midi. Étant donné, des fois,  
20 ça déboule rapidement la preuve des intervenants,  
21 et on avait une contrainte pour vendredi matin.  
22 Alors, pour s'assurer que tout le monde ne reste  
23 pas seulement pour nous, on a fait un changement  
24 avec la FCEI, et on va passer donc demain après-  
25 midi. Il y aurait peut-être un changement

1           subséquemment. Ça va?

2           LE PRÉSIDENT :

3           D'accord. On a pris note. Merci. Maître Sigouin-  
4           Plasse, rebonjour.

5

6           PREUVE DE GAZ MÉTRO - Affaires non réglementées  
7           (panel 7)

8

9           Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

10          Rebonjour. Tout à fait. Alors, Monsieur le  
11          Président, nous avons, donc nous enchaînons avec le  
12          panel numéro 7 qu'on résume sous activités non  
13          réglementées. Donc deux nouveaux témoins se  
14          joignent à nous, monsieur Karl-Éric Lacoste et  
15          monsieur Michel Vachon, qui sont prêts à être  
16          assermentés, Madame la Greffière.

17

18          L'AN DEUX MILLE QUINZE (2015), ce neuvième (9e)  
19          jour du mois de septembre, ONT COMPARU :

20

21          KARL-ÉRIC LACOSTE, conseiller principal à la marge  
22          brute, Gaz Métro, ayant une place d'affaires au  
23          1717, rue du Havre, Montréal (Québec);

24

25          MICHEL VACHON, directeur adjoint Budget et

1 comptabilité réglementaire, ayant une place  
2 d'affaires au 1717, rue du Havre, Montréal  
3 (Québec);

4

5 DAVE RHÉAUME (sous la même affirmation);

6

7 LESQUELS, après avoir fait une affirmation  
8 solennelle, déposent et disent :

9

10 INTERROGÉS PAR Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

11 Monsieur le Président, il n'y aura pas de  
12 présentation PowerPoint pour ce panel-là.

13 Néanmoins, il y a une courte allocution qui va être  
14 effectuée par monsieur Rhéaume. Alors, sans plus  
15 tarder, Monsieur le Président, je laisserais à  
16 monsieur Rhéaume la parole. Merci.

17 M. DAVE RHÉAUME :

18 R. Bonjour, Monsieur le Président, Monsieur et Madame  
19 les régisseurs. La courte allocution vise à donner  
20 plus de précision par rapport au mot d'ouverture de  
21 monsieur Cabana où il y a eu une référence à  
22 certains... du travail qui demeurerait à faire en ce  
23 qui a trait au code de conduite. Gaz Métro a déposé  
24 devant la Régie de l'énergie dans le présent  
25 dossier une mise à jour du code de conduite. La

1 mise à jour traite des méthodes d'allocation de  
2 coûts et de ressources humaines.

3 Les méthodes, lorsque des actifs, que ce  
4 soit des biens ou des services sont cédés ou  
5 fournies, ainsi que la définition des composantes  
6 du coût complet. Pour ce faire, Gaz Métro a procédé  
7 à un balisage des codes de conduite d'autres  
8 distributeurs gaziers ou Hydro-Québec pertinents  
9 pour faire son analyse et propose quelque chose qui  
10 se rapproche de celui de ses paires.

11 La problématique qui est d'ailleurs  
12 discutée par les intervenants dans le cadre de leur  
13 preuve touche, à notre lecture, principalement la  
14 question de notre entité GNL. Gaz Métro a plusieurs  
15 activités qu'on appelle non réglementées, même si  
16 plusieurs sont réglementées, mais simplement pas  
17 par la Régie de l'énergie. Mais ce qui semble  
18 susciter le plus de questionnement, c'est la  
19 question du GNL. Puis on trouve que c'est important  
20 de regarder le contexte dans lequel cette activité-  
21 là de GNL est développée.

22 Le développement de l'activité GNL par  
23 l'activité non réglementée de Gaz Métro génère, si  
24 on veut, deux bénéfices directs à la clientèle  
25 réglementée de Gaz Métro. Dans un premier temps, de

1 par la présence de cette activité-là de l'ANR, de  
2 GM-GNL, on partage les coûts, le coût de service  
3 qui serait autrement uniquement, qui devrait être  
4 uniquement récupéré par l'activité réglementée.

5 L'exemple le plus frappant qu'on a discuté  
6 à maintes reprises dans les dernières années devant  
7 certains des régisseurs présents ici, c'est, par  
8 exemple, des coûts d'usine LSR. Des coûts d'usine  
9 LSR, de par la présence de GM-GNL, bien, à l'usine  
10 LSR, ça permet à la clientèle réglementée de  
11 bénéficier d'une baisse du coût de service à  
12 récupérer.

13 Le deuxième avantage, c'est que,  
14 ultimement, tout le développement que fait  
15 l'activité de GNL non réglementée permet  
16 d'augmenter l'utilisation du réseau de Gaz Métro.  
17 Puis cette maximisation, cette optimisation du  
18 réseau de Gaz Métro qui permet, par exemple, de  
19 rejoindre des gens qui ne sont pas connectés au  
20 réseau, mais que le liquéfacteur, lui, est connecté  
21 au réseau, et donc qu'il faut payer... générer des  
22 revenus de distribution notamment pour être capable  
23 de liquéfier pour ensuite aller desservir cette  
24 clientèle-là, bien, ça augmente les revenus de  
25 distribution, ce qui fait que le coût fixe de

1 desservir la clientèle au Québec peut être partagé  
2 par plus de volume, ce qui réduit les tarifs pour  
3 notre clientèle.

4 L'objectif qui est au coeur du code de  
5 conduite, c'est de s'assurer de pas conférer un  
6 avantage concurrentiel indu à une entité affiliée.

7 (13 h 14)

8 C'est un objectif face auquel Gaz Métro est très  
9 clair qu'il faut faire en sorte... il faut mettre  
10 en place toutes les mesures nécessaires pour y  
11 atteindre. Ceci dit, le défi auquel on fait face,  
12 c'est le développement rapide de l'industrie du  
13 GNL, c'est-à-dire... puis on arrive déjà à la  
14 conclusion de mon allocution. Actuellement, ce  
15 qu'on a comme environnement, c'est un gaz naturel  
16 très compétitif, l'arrivée du SPEDE, le  
17 développement du Nord, c'est une période critique  
18 pour le développement du GNL et du gaz naturel, son  
19 utilisation au Québec.

20 Gaz Métro, devant l'environnement dans  
21 lequel il y avait peu de GNL disponible au Québec  
22 puis avec les cibles environnementales qui sont  
23 discutées, voyait le GNL comme un outil on ne peut  
24 plus pertinent pour déplacer des sources d'énergie  
25 plus polluantes et, dans certains marchés, moins

1 concurrentielles et a décidé de jouer un rôle de  
2 « leader » dans ce marché-là.

3 Déjà entre le moment où on a commencé à  
4 apparaître devant vous, que la question du Code de  
5 conduite a été discuté, que l'objectif de  
6 développer un nouveau Code de conduite a été fait,  
7 le moment où on vous dépose un balisage et compte  
8 tenu que ce dossier-ci s'échelonne quand même  
9 depuis plusieurs mois, l'environnement autour du  
10 GNL a changé et, disons-le quand même, le  
11 principalement changement, c'est l'arrivée d'autres  
12 joueurs dans les derniers mois qui viennent... qui  
13 regardent du moins des projets pour s'installer  
14 dans le marché du GNL au Québec, puis appelons un  
15 chat, un chat, qui pourraient donc être des  
16 concurrents à l'entité non réglementée de GNL de  
17 Gaz Métro.

18 Ce qui est clair puis ce qui... on va  
19 répondre aux questions, mais ce qui est clair,  
20 c'est que Gaz Métro réglementée a, aux yeux de Gaz  
21 Métro, une obligation de desservir et va tout faire  
22 en son pouvoir pour maximiser l'utilisation du  
23 réseau, maximiser les revenus de distribution pour  
24 réduire au maximum les tarifs de la clientèle, donc  
25 ça, c'est l'objectif.

1                   Ce qu'on constate néanmoins, c'est que dans  
2 les derniers mois, il y a eu une évolution puis il  
3 y a certains points qu'on a remarqué nous-même,  
4 notamment en ce qui a trait, en fait,  
5 essentiellement, au transfert de l'information où  
6 il y a des complexités qui font en sorte que  
7 développer une nouvelle entité à l'intérieur même  
8 d'une entité existante puis là de se demander quel  
9 type d'information peut couler d'un groupe à un  
10 autre et quel type d'information ne devrait pas  
11 couler parce qu'elle n'est pas nécessairement  
12 disponible à un autre joueur. Et est-ce que ça  
13 confère un avantage concurrentiel indu à l'entité  
14 affiliée versus l'entité non affiliée? C'est des  
15 questions qu'on se pose.

16                   On tient à dire d'emblée, on pense que  
17 certains intervenants soulèvent certains points qui  
18 sont pertinents puis qui militent encore plus sur  
19 notre constat personnel à dire, il y a du travail  
20 qui doit continuer pour, je dirais, préciser  
21 davantage et encadrer de façon encore plus précise  
22 le Code de conduite de Gaz Métro en ce qui a trait  
23 au transfert de l'information.

24                   Donc, disons je conclus le mot là-dessus,  
25 mais c'est de dire Gaz Métro s'engage à revenir, à

1           moyen terme, devant la Régie, bien, le plus  
2           rapidement possible, devant la Régie avec le  
3           résultat de ses analyses et de présenter quels  
4           ajustements... est-ce que des ajustements sont  
5           nécessaires et, si oui, de quelle façon ils  
6           devraient être faits à l'intérieur du Code de  
7           conduite pour mieux s'adapter à l'environnement  
8           qu'on voit se développer dans les derniers mois  
9           qui, selon nous, justifie de se poser encore  
10          certaines questions.

11                           Je vous remercie.

12          Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

13          Alors, Monsieur le Président, sauf erreur, ça fait  
14          le tour au niveau de la courte allocution que nous  
15          annoncions et les témoins sont donc disponibles  
16          pour répondre à vos questions et aux questions des  
17          intervenants.

18          LE PRÉSIDENT :

19          Merci, Maître Sigouin-Plasse. Donc, il y a deux  
20          intervenants... Ah! Trois intervenants. L'ACIG.

21          Me GUY SARAULT :

22          De très courtes questions, Monsieur le Président.

23          LE PRÉSIDENT :

24          Parfait.

25

1 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GUY SARAULT :

2 Q. **[118]** Bonjour, Monsieur Rhéaume et les autres  
3 membres du panel. Guy Sarault pour l'Association  
4 des consommateurs industriels de gaz. C'est juste  
5 une question de rappel de clarification pour moi  
6 pour comprendre un peu la nature des activités non  
7 réglementées par rapport aux activités  
8 réglementées. On est bien d'accord que les  
9 activités réglementées au Québec, la distribution,  
10 sont exploitées par Société en commandite Gaz  
11 Métro, c'est exact?

12 M. MICHEL VACHON :

13 R. Oui, je confirme.

14 Q. **[119]** Oui. Et les activités non réglementées,  
15 l'entité juridique qui les exploite, c'est qui  
16 exactement?

17 R. En fait, pour toutes les activités qui sont non  
18 réglementées, il y a plusieurs sociétés qui les  
19 exploitent. C'est pas Gaz Métro Société en  
20 commandite qui exploite ces sociétés-là, c'est...

21 Q. **[120]** Exact.

22 R. ... d'autres sociétés...

23 Q. **[121]** C'est d'autres sociétés.

24 R. ... créées.

25 Q. **[122]** Pouvez-vous nous donner quelques exemples?

1 (13 h 14)

2 R. Bien, par exemple, on parlait de GNL tantôt, donc  
3 Gaz Métro GNL exploite le développement du GNL.  
4 Pour, par exemple, aux États-Unis, Green Mountain  
5 Power exploite le réseau de distribution électrique  
6 aux États-Unis et caetera, il y en a plusieurs.

7 Q. **[123]** Et l'entité juridique qui chapeaute tout ça,  
8 elle s'appelle Valener, je pense, ou en partie?

9 R. En fait, si je peux m'exprimer ainsi, les deux  
10 sociétés parentes de Gaz Métro, c'est Gaz Métro  
11 inc. et Valener qui est la société publique.

12 Q. **[124]** O.K. Est-ce que nous avons au dossier un  
13 document, une pièce quelconque qui montre  
14 l'organigramme corporatif global de l'ensemble du  
15 groupe, c'est-à-dire Gaz Métro inc., Valener,  
16 Société en commandite, et les sociétés qui  
17 exploitent les activités non réglementées, et qui  
18 nous donnent une idée des proportions du chiffre  
19 d'affaires? Je pense que c'est quatre-vingt-dix  
20 pour cent (90 %).

21 R. Oui, c'est au dossier.

22 Q. **[125]** C'est au dossier?

23 R. C'est au dossier. Il y a eu des DDR puis des  
24 informations qui ont été données à ce sujet-là.  
25 Est-ce qu'il y a une information en particulier que

1 vous cherchez? Est-ce que c'est exactement... Si  
2 vous voulez préciser l'information que vous  
3 cherchez, peut-être qu'on pourrait...

4 Q. **[126]** Bien, j'aimerais ça comprendre comment les  
5 sociétés sont structurées en termes de structure de  
6 capital, est-ce que c'est... Parce qu'on sait que  
7 la structure de capital présumée de Société en  
8 commandite Gaz Métro, qui est une société en  
9 commandite, donc elle n'a pas d'actions, donc c'est  
10 cinquante-quatre pour cent (54 %) de dettes, sept  
11 et demi (7,5 %) d'actions privilégiées et trente-  
12 huit point cinq (38,5 %) d'actions ordinaires.  
13 Mais, ça, c'est une société en commandite. Une  
14 société en commandite, d'un point de vue juridique  
15 n'a pas d'actionnaires. Elle a des commanditaires  
16 commandités. Et les commandités eux-mêmes sont,  
17 peuvent être des entités corporatives comme Gaz  
18 Métro inc., par exemple. Est-ce que je comprends  
19 bien?

20 M. DAVE RHÉAUME :

21 R. Oui, vous comprenez bien. Par contre, je fais juste  
22 peut-être donner une précision, si c'est  
23 l'information que vous cherchez. L'ensemble des ANR  
24 est lui aussi financé en respectant cette  
25 structure-là de cinquante-quatre (54), quarante-six

1 (46). Je combine les actions privilégiées et les  
2 actions ordinaires. Donc, cette structure-là de  
3 cinquante-quatre (54), quarante-six (46) est aussi  
4 respectée dans le cas des activités non  
5 réglementées et même, comme a été présenté par  
6 monsieur Despars hier, pourrait être... l'activité  
7 non réglementée joue un rôle de tampon puisque,  
8 étant donné qu'on n'est pas capable de savoir  
9 exactement au dollar près en début d'année quel va  
10 être le besoin total de financement, on a tendance  
11 à avoir un petit peu plus d'équité au total et  
12 c'est l'activité non réglementée qui joue le tampon  
13 de cette façon.

14 Q. **[127]** Il y a des nuances. Ce n'est pas tout à fait  
15 les mêmes chiffres?

16 R. Ce n'est pas tout à fait les même chiffres. Et ces  
17 chiffres-là sont présentés dans la cause tarifaire  
18 à la pièce sur le coût du capital où on voit aussi  
19 l'ANR et le pourcentage d'équité et de dettes. Puis  
20 c'est présenté au rapport annuel également.

21 Q. **[128]** Est-ce qu'il y aurait moyen, juste, étant  
22 donné la masse de documents que nous avons au  
23 dossier, qu'on me donne les références aux  
24 organigrammes puis à ces pièces-là? Vous me  
25 faciliteriez la tâche énormément.

1 R. On va vous revenir peut-être même pas par...  
2 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :  
3 Si vous nous donnez deux secondes, Maître Sarault,  
4 on a l'information à vous fournir.  
5 Me GUY SARAULT :  
6 O.K.  
7 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :  
8 Ce que je peux d'emblée vous dire, c'est que ce  
9 n'est pas en soi un organigramme, mais une liste  
10 des sociétés en question.  
11 Me GUY SARAULT :  
12 Ça va faire.  
13 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :  
14 Je présume que c'est...  
15 Me GUY SARAULT :  
16 Ça me va.  
17 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :  
18 ... suffisant pour l'exercice que vous voulez.  
19 Me GUY SARAULT :  
20 Du moment que l'information est là.  
21 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :  
22 Si vous me donnez deux minutes, Monsieur le  
23 Président, on va tout de suite...  
24 LE PRÉSIDENT :  
25 Ça va.

1 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

2 Écoutez, on peut peut-être enchaîner. Je pense

3 qu'il faut se donner le temps puis vraiment vous

4 pointer vers les bonnes pièces. Ceci dit, au niveau

5 de l'organigramme ce qu'on sait, ce qu'on peut

6 indiquer à maître Sarault, Monsieur le Président,

7 Monsieur le Régisseur, Madame le Régisseur, c'est

8 qu'il y a une pièce qui est déposée dans le cadre

9 du rapport annuel. Ça, vous l'avez au rapport

10 annuel. C'est peut-être un outil qui peut être

11 utile pour les fins que... maître Sarault.

12 Me GUY SARAULT :

13 Merci.

14 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

15 On vous revient avec une réponse bien spécifique.

16 Me GUY SARAULT :

17 C'est bien gentil. Merci.

18 LE PRÉSIDENT :

19 Merci.

20 Me GUY SARAULT :

21 Ça complète mes questions.

22 LE PRÉSIDENT :

23 Merci, Maître Sarault. Maître Turmel.

24 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

25 Q. [129] Bonjour, messieurs, dame les régisseurs.

1 André Turmel pour la FCEI. Nous avons aussi, on  
2 s'en venait avec la même question sur  
3 l'organigramme ou la recherche de. Puis je  
4 comprends très bien que l'organigramme soit dans le  
5 rapport annuel. Mais peut-être une petite  
6 suggestion pour les prochains dossiers, comme  
7 Hydro-Québec les fournit les organigrammes dans ses  
8 demandes, bien qu'ils soient dans les rapports  
9 annuels, ça ne serait peut-être pas une mauvaise  
10 idée, avec GNL, pas GNL, filiale de ceci, cela...  
11 il commence à y avoir beaucoup de joueurs. C'est  
12 une suggestion qu'on rappellera peut-être en  
13 augmentation. Ce n'est pas un point important. Mais  
14 je pense, au bénéfice de tous, ça pourrait être  
15 utile. Là s'arrête mon commentaire.

16 (13 h 20)

17 Donc, si vous le voulez bien, simplement donc dans  
18 les affaires non réglementées, on a deux petites  
19 lignes de questions. Allez à la pièce GM-25,  
20 Document 3 (donc B-413) traite du coût pour les  
21 ventes de GNL, GM-27, Document 3 page 20. C'est B-  
22 413. Dans les faits donc à la question 5, il y a  
23 une des références qui est faite à la preuve de Gaz  
24 Métro. Vous me dites quand vous y êtes, Monsieur  
25 Rhéaume?

1 M. DAVE RHÉAUME :

2 R. Question 5.1?

3 Q. **[130]** Oui, 5.1. Oui, tout à fait. Dans les faits,  
4 je vous indique, peut-être allez plus haut, à la  
5 référence (i), qui fait référence à votre preuve,  
6 vous mentionnez à l'égard des coûts puis les ventes  
7 de GNL, et je cite :

8 Pour l'année 2014-2015, Gaz Métro  
9 prévoit une consommation de GNL pour  
10 deux clients. Le premier utilisera le  
11 service du distributeur pour la  
12 fourniture et la compression pour le  
13 total de 18 915 10(3)m(3) et le  
14 deuxième fournira son propre service  
15 de fourniture pour 15 556 10(3)m(3).

16 Donc, c'est une information qui vient de... Je  
17 comprends que... Confirmez-moi dans un premier  
18 temps. Les deux clients de GNL, finalement qui ne  
19 sont pas des clients de la distribution au Québec,  
20 n'est-ce pas, c'est exact?

21 R. C'est exact.

22 Q. **[131]** Mais c'est... Puisque les deux clients de GNL  
23 ne sont pas clients ..., mais c'est plutôt GM-GNL  
24 qui est l'unique client de la distribution au  
25 Québec?

1 R. Pas exactement. Parce qu'on se rappelle, la Régie a  
2 déterminé dans ses décisions préalables que  
3 l'activité de vente de Gaz Métro à l'entité qui  
4 serait sur le site de l'usine LSR, il ne s'agissait  
5 pas d'une vente réglementée par canalisation, et  
6 donc que ces clients-là n'étaient pas des clients.  
7 Pour les fins de notre discussion, on peut appeler  
8 ça des clients. Mais du moins point de vue des  
9 décisions qui sont sorties, ces clients-là ne sont  
10 pas qualifiés de clients et ne sont donc pas  
11 assujettis aux Conditions de service et Tarif.

12 Q. **[132]** Mais GM-GNL est l'intermédiaire?

13 R. C'est en effet un intermédiaire qui reçoit du gaz  
14 naturel par le réseau de Gaz Métro, ensuite l'usine  
15 LSR, et qui revend du GNL à ses clients à elle,  
16 cette entité-là.

17 Q. **[133]** Quand elle revend à ses clients à elle, là,  
18 vous dites qu'il y a un client qui est au service  
19 de fourniture du distributeur et l'autre, il  
20 fournit son propre service de fourniture? Je  
21 voudrais que vous m'expliquiez un peu, là. J'ai de  
22 la difficulté à comprendre peut-être la phrase.  
23 Peut-être juste nous refaire la...

24 R. Il y a un client... Pardon. On a Gaz Métro.

25 Q. **[134]** Oui.

1 R. On a GM-GNL. On a deux utilisateurs finaux du GNL.

2 Q. **[135]** Oui.

3 R. L'un des deux, dans sa transaction avec GM-GNL paie  
4 lui-même le coût de la fourniture alors que...

5 Q. **[136]** Équivalent du tarif de la fourniture de Gaz  
6 Métro?

7 R. L'un des deux paie l'équivalent du tarif de  
8 fourniture de Gaz Métro. L'autre paie comme si  
9 c'est un client d'achat direct.

10 Q. **[137]** O.K. Je pense que ça éclaircie la question.

11 Maintenant sur le code de conduite, allons...

12 toujours dans le même document, GM-27, Document 3,  
13 mais un peu plus tôt à... question/réponse 4.5. On  
14 discutait sur les critères du code. À 4.5, on vous  
15 demandait :

16 Selon quel critère entendez-vous  
17 évaluer qu'un avantage concurrentiel  
18 est indu?

19 Et, là, vous répondez :

20 Gaz métro soumet que l'évaluation de  
21 ce que constitue un avantage  
22 concurrentiel indu doit se faire au  
23 cas par cas, en fonction des  
24 circonstances prévalant au moment de  
25 procéder à une telle évaluation.

- 1           Alors, on posait la question : Comment, quels  
2           seraient les critères? Et, là, vous nous dites, ce  
3           serait au cas par cas. Je vous pose la question.  
4           Est-ce qu'il y a des critères? Parce que vous  
5           dites, au cas par cas. Oui, c'est le processus.  
6           Mais dans ce cas-là quels seront les critères?
- 7           R. Parce que ça revient à dire, une autre façon de le  
8           dire, c'est, on ne pense pas qu'on peut définir des  
9           critères par écrit à l'avance qui pourraient servir  
10          ensuite d'évaluation et déterminer nécessairement  
11          ce qui est un avantage concurrentiel indu ou non.  
12          Ça implique dans chaque circonstance d'évaluer  
13          exactement les conditions spécifiques pour  
14          déterminer s'il s'agit donc. Je pense même que la  
15          réponse à votre question c'est : non, il n'y a pas  
16          de critères préétablis qui permettent  
17          systématiquement de déterminer le caractère d'un  
18          avantage concurrentiel indu.
- 19          Q. **[138]** Qui va faire cette évaluation, vous me dites,  
20          dans les faits?
- 21          M. MICHEL VACHON :
- 22          R. En fait, je vous amène au code de conduite à la  
23          section 6 quand il est... par rapport à  
24          l'application du code de conduite.  
25

1 M. DAVE RHÉAUME :

2 R. C'est la pièce Gaz Métro-21, Document 12, la  
3 B-0189.

4 M. MICHEL VACHON :

5 R. C'est à la page 6 du document du code de conduite.  
6 Donc, à cette page-là, il est prévu que c'est le  
7 contrôleur en collaboration avec le directeur de  
8 l'audit interne qui est en charge d'obtenir toute  
9 contravention qu'il pourrait y avoir au code de  
10 conduite.

11 (13 h 25)

12 Donc, à chaque attestation annuelle, les  
13 directeurs et vice-présidents doivent attester  
14 qu'ils respectent le code de conduite. Et, advenant  
15 un non-respect, à ce moment-là, l'information  
16 pourrait être remontée jusqu'à un comité de  
17 divulgation, qui est formé de gens qui connaissent  
18 très bien l'entreprise, qui sont habitués de  
19 « dealer », permettez-moi l'expression, avec ces  
20 éléments-là. Et puis ce comité de divulgation là  
21 est formé du v.-p. finances, du contrôleur, du  
22 directeur de l'audit interne, il y a d'autres gens  
23 également qui participent à ce comité-là. Donc,  
24 c'est eux qui vont déterminer l'importance d'une  
25 contravention, s'il y avait contravention. Donc, de

1 déterminer si, justement, il y a de l'information  
2 privilégiée qui est circulée ou quelque chose comme  
3 ça, donc de déterminer le tout.

4 Puis il est également prévu que, s'il y a  
5 une contravention importante, qui est jugée  
6 significative, bien, cette contravention-là va être  
7 remontée au comité d'audit, qui pourra prendre les  
8 conséquences... les actions en conséquence, s'il y  
9 avait lieu.

10 Q. **[139]** Dans tout ce que vous venez de me décrire,  
11 est-ce qu'il y a la présence d'un tiers externe,  
12 d'un vérificateur externe de quelque manière que ce  
13 soit?

14 M. DAVE RHÉAUME :

15 R. Il n'y a pas la présence d'un tiers externe mais il  
16 faut comprendre que le directeur de l'audit se  
17 rapporte directement, d'un niveau fonctionnel, au  
18 comité d'audit. Donc, il y a une indépendance par  
19 rapport au reste de la direction et de ses  
20 employés.

21 Q. **[140]** Je ne veux pas jouer sur les mots mais,  
22 évidemment, avantage concurrentiel indu. Mettons  
23 qu'on met « indu » de côté, avantage concurrentiel,  
24 en soi, c'est un problème? J'essaie de voir c'est  
25 quoi la... tu sais, est-ce que, par définition,

1 tout avantage concurrentiel n'est pas indu? De  
2 donner, mettons... nous sommes deux entités, je  
3 vous donne un avantage concurrentiel. Un, un  
4 avantage concurrentiel, déjà, est-ce que c'est  
5 acceptable? Mais là il faut qu'il soit indu, donc  
6 il peut y avoir des avantages concurrentiels qui  
7 soient indus et non problématiques.

8 R. Je ne suis pas sûr que l'antonyme de « indu »,  
9 c'est « dû » mais...

10 Q. **[141]** Oui. Oui, c'est ça, effectivement. Je pense  
11 que vous comprenez l'idée. C'est que c'est un  
12 avantage... conférer à quelqu'un un avantage  
13 concurrentiel, on s'entend que ça peut être  
14 problématique?

15 R. En fait, c'est exactement ça, ça peut l'être et ça  
16 peut ne pas l'être. Et je pense que, le test, il  
17 est... de là l'utilisation du mot « indu ». C'est-  
18 à-dire, je pense que les entreprises interagissent  
19 constamment entre elles, je ne pense même pas entre  
20 entités, qui ont des entités de même groupe  
21 corporatif. Et est-ce que parfois, de par leurs  
22 interactions, l'un va avoir un avantage? Il y a  
23 plusieurs situations qui pourraient conférer des  
24 avantages et ce n'est pas la simple présence d'un  
25 avantage qui, selon nous, est nécessairement

1 problématique. Il faut être capable de qualifier,  
2 quantifier et mesurer le caractère indu de cet  
3 avantage-là.

4 Q. **[142]** Puis, j'ai bien compris donc, vous ne voyez  
5 pas la nécessité, à ce stade-ci, de prévoir des  
6 critères au moins qui soient objectifs dans leur  
7 appréciation externe de ceux qui, ultimement,  
8 regardent les activités de Gaz Métro, comme les  
9 consommateurs, par exemple?

10 R. Je vais répondre à la première partie de la  
11 question parce que ça m'apparaît être deux  
12 questions différentes. Mais c'est important de le  
13 clarifier parce qu'on s'engage à revenir, le plus  
14 rapidement possible, avec, probablement,  
15 possiblement, probablement, des mises à jour du  
16 code de conduite qui est proposé. Pas à définir des  
17 critères de ce qui serait un avantage concurrentiel  
18 indu. Parce que ce qu'on vous dit c'est : On ne  
19 pense pas que ça se fait. On ne pense pas qu'on est  
20 capable de définir qu'est-ce qu'un avantage indu  
21 dans un paragraphe qui va devenir le test pour le  
22 mesurer. On pense que dans... ça va forcément  
23 demander des analyses à chaque fois pour se  
24 demander : Est-ce qu'on n'a pas ici une situation  
25 d'avantage indu?

1                   Puis j'aurais tendance à faire un parallèle  
2 avec, par exemple, les conditions de service et  
3 tarifs qui parlent d'absence de discrimination ou  
4 de... à l'Office national de l'énergie, le terme  
5 utilisé en anglais c'est « undue discrimination »,  
6 qui ressemble un peu à la même logique, c'est-à-  
7 dire on discrimine constamment dans les tarifs,  
8 on... dire qu'un petit client ne paie pas le même  
9 prix qu'un grand client, c'est une discrimination  
10 sur la base de leur taille. Mais ça reflète la  
11 causalité des coûts, donc ça peut être une  
12 discrimination qui est appropriée.

13                   Donc, ce qu'on vous dit ici, c'est qu'un  
14 avantage concurrentiel, ce n'est pas nécessairement  
15 un avantage concurrentiel qui ne serait pas  
16 légitime ou approprié. Le terme qui est utilisé  
17 c'est « indu », puis ça, on ne pense pas qu'on est  
18 capable de le mettre dans un paragraphe puis que ce  
19 serait la bonne chose à faire. On pense que ce  
20 genre de code là doit garder de la flexibilité  
21 pour, justement, s'adapter aux situations. Parce  
22 qu'on pense qu'une situation ne pourrait être,  
23 aujourd'hui, pas un avantage concurrentiel indu et,  
24 deux ans plus tard, l'être même si c'est la même  
25 situation. Juste de par l'environnement qui change

1           autour.

2       Q. **[143]** O.K. Donc, ce que vous dites est clair, je le  
3           comprends bien. Et est-ce qu'il y a un rôle pour la  
4           Régie dans tout ça, en termes de... j'allais dire,  
5           de rapport, s'il y a des dossiers qui montent au  
6           comité audit puis, à la fin de l'année, vous  
7           dites : « Bien, il y a eu quatre cas qui ont monté  
8           au comité d'audit », ou trois cas, ça serait...  
9           est-ce que c'est une bonne idée, est-ce que ça  
10          serait envisageable?

11          (13 h 30)

12       R. Il n'y a rien dans le code qui, pour l'instant,  
13          prévoyait ça. Évidemment, le rôle de la Régie... la  
14          Régie nous a demandé de déposer un code de conduite  
15          pour être approuvé par la Régie, donc déjà il y a  
16          un rôle que joue la Régie au moment d'approuver ou  
17          non le code de conduite. On ne pense pas que c'est  
18          requis, on pense que les processus qui sont décrits  
19          là, ici, avec l'audit interne sont suffisants et  
20          sont appropriés et sont basés sur nos pairs et sur  
21          la bonne marche à suivre. Ceci dit, si la Régie  
22          venait à conclure qu'elle veut recevoir le rapport  
23          d'infraction, si infraction il y a, là, évidemment,  
24          on fait un code pour ne pas qu'il y ait  
25          d'infraction, mais si jamais il y avait ça, bien

1 c'est quelque chose qui pourrait être déposé à la  
2 Régie éventuellement.

3 Q. **[144]** C'est parce que tout à l'heure, d'entrée de  
4 jeu, dans votre discours d'ouverture, vous avez  
5 dit, « bien, tout n'est pas parfait, on commence et  
6 on va être ouvert ». C'est ce que j'ai retenu, là,  
7 de... à l'égard du code, là, c'est que, donc, vous  
8 êtes ouverts aux suggestions.

9 R. C'est une entreprise toujours ouverte aux  
10 suggestions, ce n'était pas le genre de suggestion  
11 à laquelle je réfèrais, mais...

12 Q. **[145]** O.K.

13 R. ... comme je vous dis, regardez, ce n'était pas  
14 écrit dans le code, si la Régie conclut que les  
15 infractions doivent être versées dans le cadre du  
16 rapport annuel ou quoi que ce soit, c'est quelque  
17 chose qui pourrait être fait, absolument. Il y a...  
18 on veut qu'il n'y ait absolument aucune cachette  
19 par rapport à l'application puis les résultats face  
20 au code de conduite.

21 Q. **[146]** O.K. Attendez-moi, je pense que j'ai presque  
22 terminé, un instant. Deux dernières questions. Une  
23 dernière question sur le code, un cas de figure,  
24 simplement, là, pour avoir votre réflexion. Prenons  
25 le cas de... où GM-GNL qui, on a accès privilégié

1       aux actifs de liquéfaction, ça... et d'entreposage  
2       de la distribution au Québec, pourquoi est-ce que,  
3       selon vous, ce n'est pas un avantage indu face à un  
4       concurrent qui n'aurait pas d'autres choix que de  
5       faire un investissement important pour construire  
6       des actifs de liquéfaction et d'entreposage pour  
7       avoir le même service? Je veux dire, comment est-ce  
8       que...

9       R. Dans ce cas-ci, l'utilisation que fait GM-GNL du  
10       site de l'usine LSR est indirectement réglementée  
11       par la Régie de l'énergie qui a approuvé les  
12       modalités d'accès de ce client-là. Donc, tous les  
13       coûts, tous les... tout ce qu'il a en cours, chaque  
14       activité qui est faite est présenté dans le cadre  
15       des dossiers réglementaires de Gaz Métro à la Régie  
16       de l'énergie, que ce soit cause tarifaire ou  
17       rapport annuel et les coûts qui sont facturés à  
18       cette entité-là non réglementée pour l'utilisation  
19       de ces actifs-là suivent à la lettre les décisions  
20       de la Régie de l'énergie.

21       Q. **[147]** O.K. La réponse est intéressante, mais est-ce  
22       que dans la réalité, une entité qui arriverait,  
23       aujourd'hui, qui cognerait à la porte de Gaz Métro  
24       pour profiter de la même... des mêmes actifs,  
25       comment serait-elle reçue par Gaz Métro? Pourrait-

1 elle le faire?

2 R. En fait, ce qu'on a répondu à... je pense, à  
3 quelques reprises, dont aux DDR de la FCEI à ce  
4 sujet-là, là, sans vous référer, je vais vous dire  
5 la même réponse, c'est-à-dire que l'actif de  
6 l'usine LSR appartient à Gaz Métro puis Gaz Métro a  
7 décidé de commercialiser le GNL dans sa phase non  
8 réglementée à travers GM-GNL, qui est le véhicule  
9 de vente du GNL pour Gaz Métro. Donc, si des  
10 entités veulent accéder à du GNL, on va les  
11 rediriger vers GMG-NL pour qu'ils puissent accéder  
12 au GNL de cette façon-là.

13 Puis j'en profite, je fais un parallèle,  
14 c'est un bon exemple de situation, la phrase que je  
15 viens de vous dire, on vous l'a répétée à quelques  
16 reprises, je me souviens que, à moins que je me  
17 trompe, Martin Bleau est venu témoigner à cet  
18 effet-là de dire, si les gens veulent du GNL, ils  
19 appellent... puis ils appellent Gaz Métro, on va  
20 les rediriger vers GM-GNL. Bien aujourd'hui, on se  
21 pose la question, s'il y a quelqu'un d'autre au  
22 Québec qui vend du GNL, c'est-tu un avantage indu  
23 de tout simplement dire, « hey, tu t'es trompé de  
24 département, maintenant c'est séparé ». C'est ce  
25 genre de question là qu'il faut aller jusqu'à se

1           poser.

2       Q. **[148]** Maintenant... Excusez-moi, vous avez dit  
3           maintenant, c'est...

4       R. Est-ce que c'est un avantage concurrentiel indu...

5       Q. **[149]** Oui.

6       R. ... que de rediriger une entité, une industrie dans  
7           le nord qui veut accéder à du GNL, si elle demande  
8           à accéder à du GNL, de la rediriger vers GM-GNL ou  
9           si, lorsqu'il y a un environnement concurrentiel de  
10          GNL, comme ce qu'on a vécu il y a quelques années  
11          dans le cadre des services, là, Gaz Métro Plus puis  
12          tout ça. Maintenant, lorsque quelqu'un appelle Gaz  
13          Métro puis dit j'ai besoin que quelqu'un me  
14          raccorde ou j'ai besoin d'un service de plombier  
15          entrepreneur, bien on ne lui dit pas « appelle Gaz  
16          Métro Plus ». On a mis en place des procédures qui  
17          lui donnent accès à la liste des fournisseurs de  
18          service dans sa région qui n'est pas simplement la  
19          compagnie affiliée à Gaz Métro. Ça prend un certain  
20          temps de développer ces informations-là puis ces  
21          banques de données là puis ces processus-là, mais  
22          ça fait partie, par exemple, c'est un bon exemple  
23          de situation où on se questionne.

24      Q. **[150]** O.K. Merci, c'est clair. Je voudrais avoir  
25          une clarification sur ma question initiale sur

1 les... quand on faisait référence au fait que GNL  
2 avait deux clients, que GNL agissait comme  
3 intermédiaire pour Gaz Métro, vous aviez dit que  
4 chaque... un avait l'équivalent d'un tarif de  
5 fournisseur et l'autre, c'était un service direct,  
6 je pense...

7 R. Achat direct.

8 Q. **[151]** Achat direct, pardon. Mais attendez un  
9 instant. O.K. Donc, excusez-moi. Est-ce que les  
10 services de distribution sont facturés de façon  
11 indépendante ou si... on a de la misère à voir  
12 le... tu sais, il y a deux clients... Qui reçoit  
13 les factures? Qu'est-ce qu'on voit sur les  
14 factures? Juste pour comprendre le cheminement  
15 critique.

16 (13 h 36)

17 R. La totalité des volumes qui sont distribués à  
18 l'usine LSR, pour GM-GNL, indépendamment du nombre  
19 de clients qui sont ensuite desservis, sont tous  
20 facturés comme si c'était juste à GM-GNL.

21 Q. **[152]** On se demande pourquoi on distingue pour la  
22 distribution alors... bien on distingue pour la  
23 distribution, on distingue pour la fourniture.

24 R. En fait, ce qu'on fait, là, de façon très simple,  
25 c'est qu'on traite GM-GNL comme si c'était une

1 entité. Donc, les coûts associés à la D7, et on se  
2 rappelle, le client GM-GNL ne paye pas de tarif de  
3 distribution, il paye en quelque sorte un coût  
4 évité de distribution parce que ce n'est pas un  
5 tarif parce que ça ne s'applique pas aux Conditions  
6 de service et Tarif.

7 Q. **[153]** Un coût évité.

8 R. De la même façon, GM-GNL, donc, utilise une  
9 combinaison d'achats directs, donc de faire affaire  
10 directement avec un fournisseur et de gaz de réseau  
11 pour assurer l'ensemble de ses besoins. Ça, je  
12 tiens à préciser, peut-être au cas où ça soulève  
13 beaucoup de questions, ça, c'est une situation qui  
14 était... bien, temporaire dans le sens que c'est  
15 pour la période où GM-GNL utilisait le liquéfacteur  
16 1, celui de l'activité réglementée. Le jour où GM-  
17 GNL, et c'est... c'est dans... c'est d'ici un an,  
18 je pense que c'est novembre deux mille seize  
19 (2016), où le nouveau train de liquéfaction va être  
20 en service, GM-GNL va être un client réglementé  
21 comme n'importe quel autre client de Gaz Métro  
22 assujetti aux Conditions de service et Tarif et va  
23 donc devoir respecter exactement la même procédure  
24 que les autres clients.

25 Q. **[154]** Il n'y aura plus de coût évité, il ne paiera

1 pas un coût évité, il va payer...

2 R. C'est exact, ce ne sera plus en coût évité, ça va  
3 être le tarif de distribution. Il va pouvoir  
4 choisir si c'est un client ferme ou interruptible  
5 ou... En fait, ça, ça a déjà été déterminé dans un  
6 autre dossier mais...

7 Q. [155] Parfait. Je vous remercie, ça termine nos  
8 questions.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Merci, Maître Turmel. Maître Neuman... oh,  
11 excusez...

12 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

13 Oui, excusez-moi d'intervenir entre deux contre-  
14 interrogatoires. Puisqu'on a la réponse à fournir à  
15 Maître Sarault concernant la liste des activités  
16 non réglementées, en fait, des filiales. Parce que  
17 la pièce à laquelle je vais vous... que je vais  
18 pointer, là, c'est la B-469, donc Gaz Métro-108,  
19 Document 2. Il s'agit d'informations relativement  
20 au placement dans les filiales. Évidemment,  
21 l'information est caviardée, mais vous aurez, à  
22 cette pièce-là, la liste des filiales de Gaz Métro  
23 mais tout en précisant, Monsieur le Président, que  
24 ça contient à la fois des filiales qui sont  
25 réglementées, par exemple TQM, donc des

1 participations dans TQM et non réglementées. Et des  
2 entités américaines qui sont effectivement  
3 également réglementées. Je ne sais pas si ça répond  
4 à la question qui a été posée par mon confrère  
5 Sarault. On me fait signe que oui.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Merci, Maître Sigouin-Plasse. Maître Neuman.

8 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

9 Oui, bonjour Monsieur le Président, Madame,  
10 Monsieur les régisseurs. Bonjours Messieurs,  
11 Dominique Neuman pour Stratégies énergétiques et  
12 l'AQLPA.

13 Q. **[156]** Alors, Messieurs, je vais vous amener de  
14 nouveau sur la question du code de conduite, mais  
15 peut-être sur un autre aspect. D'abord, on tient à  
16 vous féliciter pour le travail qui est accompli,  
17 les efforts qui sont accomplis par Gaz Métro dans  
18 l'élaboration de ce code de conduite quant à la  
19 sensibilité que vous avez à éviter que l'activité  
20 réglementée de distribution au Québec ne procure un  
21 avantage, pour reprendre les termes, un avantage  
22 concurrentiel indu à l'activité non réglementée ou  
23 à des entités apparentées. Je ne sais pas si vous  
24 avez eu l'occasion de lire notre rapport, le  
25 rapport CSÉ-AQLPA-0043, ce n'est pas la peine de

1 l'amener devant vous, mais nous avons exprimé une  
2 préoccupation quant à la réciproque à savoir qu'on  
3 peut concevoir que par le biais des activités non  
4 réglementées ou des entités apparentées de Gaz  
5 Métro, que l'activité réglementée, elle aussi,  
6 pourrait se trouver à recevoir un avantage indu, un  
7 avantage concurrentiel indu. Il y a différentes  
8 situations qu'on peut imaginer, par exemple, un  
9 interfinancement qui ferait en sorte de contribuer  
10 à baisser les coûts de l'activité réglementée sans  
11 que l'activité non réglementée n'en retire une  
12 contrepartie, ne soit compensée pour cet avantage  
13 qu'elle procure.

14 D'abord, nous avons proposé, dans notre  
15 mémoire, des amendements à un article en  
16 particulier, l'article 3.1 du code de conduite de  
17 manière à inclure la réciproque, que le code de  
18 conduite ne soit pas simplement orienté vers  
19 l'évitement des avantages concurrentiels indus en  
20 faveur de l'activité non réglementée, mais  
21 également réciproquement éviter les avantages indus  
22 en faveur de l'activité réglementée puisque, dans  
23 tous les cas, il y a des clients, il y a des  
24 clients de part et d'autre, il y a des  
25 consommateurs, il y a un intérêt public de part et

1 d'autre à ce que chacun paye sa juste part et non  
2 pas davantage.

3 (13 h 42)

4 Ça fait que ma première question, c'est  
5 d'abord de vous demander si vous avez cette  
6 sensibilité également et si vous recherchez des  
7 moyens d'éviter cet avantage concurrentiel indu  
8 réciproque qui... en fait, d'éventuels avantages  
9 indus qui pourraient bénéficier à l'activité  
10 réglementée, si vous avez cette sensibilité au même  
11 degré que vous avez la sensibilité d'éviter des  
12 avantages indus en faveur de l'activité non  
13 réglementée?

14 M. MICHEL VACHON :

15 R. Oui, on confirme. On a pris note de votre mémoire  
16 et puis on était tout à fait d'accord avec votre  
17 point de vue. C'est dans le but du code de conduite  
18 de ne pas transférer un avantage indu d'un côté  
19 comme de l'autre, donc on a pris note de votre  
20 commentaire. Et puis on va probablement l'intégrer  
21 dans un futur code de conduite.

22 Q. **[157]** Donc, vous avez cette sensibilité d'éviter  
23 l'avantage indu réciproque également. Est-ce que  
24 votre prise de note et votre intérêt iraient  
25 jusqu'à approuver les deux changements de rédaction

1 que nous avons proposés à l'article 3.1?  
2 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :  
3 On est dans le rédactionnel, Monsieur le Président.  
4 Alors, je me demande si vraiment il faut aller dans  
5 ce niveau de détails-là parce que je vous dis  
6 d'emblée que monsieur Vachon peut être d'accord  
7 avec l'idée, mais il y a probablement un avocat  
8 ailleurs dans notre entreprise qui dirait  
9 « j'aimerais ça voir le texte ». Je ne dis pas que  
10 c'est... je ne dis pas que c'est moi, mais peut-  
11 être d'autres avocats. Je salue maître Gauthier  
12 notamment chez Gaz Métro. Non, non. Alors, voilà!  
13 C'est ce que j'ai à dire.  
14 Me DOMINIQUE NEUMAN :  
15 O.K.  
16 LE PRÉSIDENT :  
17 Elle a sursauté.  
18 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :  
19 Je ne sais pas... je ne sais pas si elle nous  
20 écoute. Alors, voilà! Je ne pense pas que ce soit  
21 nécessaire d'aller aussi loin que ça.  
22 Me DOMINIQUE NEUMAN :  
23 O.K.  
24 LE PRÉSIDENT :  
25 Ça va.

1 Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 Alors, je salue également maître Gauthier et... et  
3 nous verrons un peu plus tard là-dessus. Ça fait  
4 que mes questions portaient uniquement sur ce  
5 thème-là, donc je vous remercie beaucoup. Merci.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Merci, Maître Neuman. Maître Sicard pour l'Union  
8 des consommateurs

9 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD :

10 Q. **[158]** Bonjour. Hélène Sicard pour l'Union des  
11 consommateurs. Bonjour, Messieurs. Alors, j'ai  
12 compris de votre introduction tout à l'heure et  
13 votre présentation que vous étiez conscients qu'il  
14 y avait, et peut-être que j'ai mal compris là, mais  
15 que vous étiez conscients qu'il y avait  
16 possiblement une problématique au niveau du code de  
17 conduite proposé quant au transfert de  
18 l'information. Est-ce que j'ai bien compris?

19 M. DAVE RHÉAUME :

20 R. Je corrigerais simplement le terme  
21 « problématique ». On n'a pas identifié tellement  
22 une problématique qu'un besoin continu de  
23 travailler à peaufiner le document qui a été  
24 présenté. Mais, en effet, c'était par rapport au  
25 partage de l'information.

1 Q. **[159]** Maintenant, si je ne me trompe, chez Gaz  
2 Métro vous avez des employés dont... qui, dans leur  
3 travail quotidien, travaillent à la fois pour Gaz  
4 Métro réglementée et peuvent en même temps  
5 travailler et faire des choses pour vos filiales  
6 non réglementées. Est-ce que je me trompe?

7 M. MICHEL VACHON :

8 R. Non, c'est exact.

9 Q. **[160]** C'est exact. O.K. Maintenant, c'est de quelle  
10 façon votre code de conduite proposé prévoit-il  
11 régir le comportement de ces gens-là de par  
12 l'information qu'ils ont dans... quand ils portent  
13 le chapeau réglementé et quand ils portent le  
14 chapeau non réglementé ou quand ils échangent avec  
15 les gens non réglementé et quand ils échangent avec  
16 les gens réglementés? Avez-vous... honnêtement,  
17 moi, je ne vois pas quelque chose dans ce qui est  
18 proposé dans le Code de conduite, mais peut-être  
19 que j'ai manqué quelque chose. J'aimerais ça que  
20 vous me donniez votre...

21 M. DAVE RHÉAUME :

22 R. En effet, c'est là la principale problématique,  
23 c'est qu'il y a des personnes qui portent plus d'un  
24 chapeau puis ces chapeaux-là ont jusqu'ici pas été  
25 problématiques d'être associés ensemble, puis là on

1 voit des situations où ça pourrait potentiellement  
2 l'être, donc il y a un examen qui doit être fait.

3 Q. **[161]** Donc, c'est...

4 R. Je tiens juste avant...

5 Q. **[162]** Oui.

6 R. ... à préciser un élément important. La très grande  
7 majorité des gens chez Gaz Métro qui portent plus  
8 d'un chapeau, j'en suis un, ce n'est pas entre  
9 l'activité... Il y a beaucoup d'activités autres  
10 que l'activité GNL et donc travailler pour une  
11 autre entité affiliée, dans la grande majorité des  
12 cas, ça ne pose aucune problématique, c'est dans le  
13 cas du GNL. Donc, ça cible quand même certains  
14 employés assez précis, on n'a pas... GM-GNL, ce  
15 n'est pas deux cents (200) employés là, c'est très  
16 petit. Et donc, on est capables, pour l'instant, on  
17 pense, d'examiner dans les prochaines semaines,  
18 prochains mois davantage les situations  
19 problématiques qui pourraient avoir cours dans  
20 l'avenir puis regarder comment on fait certains  
21 ajustements pour s'assurer qu'on est en mesure  
22 d'empêcher tout transfert d'information qui  
23 donnerait un avantage concurrentiel indu.

24 (13 h 48)

25 Q. **[163]** O.K. Alors, vous reprenez... J'ai compris

1 votre réponse, là, je vais revenir à différents  
2 éléments qu'il y a dans cette réponse. Vous nous  
3 parlez de comportements qui pourraient conférer ou  
4 qui confèreraient un avantage indu, là, la phrase  
5 est :

6 Éviter de conférer à l'une d'elles...

7 Je suis au paragraphe 3.

8 ... un privilège ou avantage  
9 concurrentiel indu en raison de  
10 l'apparenté...

11 Bon, je comprends que ce n'est pas juste la parenté  
12 mais en vertu des activités également. Ne seriez-  
13 vous pas d'accord avec moi pour dire qu'en fait, ce  
14 qu'un code de conduite devrait couvrir, de façon  
15 plus large, c'est tout geste et/ou tout  
16 comportement qui pourrait conférer un avantage.  
17 Point à la ligne. Le fait qu'un avantage ait été  
18 conféré ou n'ait pas été conféré, le simple fait  
19 d'avoir un comportement ou de donner des  
20 informations qui sont confidentielles, ça peut  
21 conférer un avantage. Êtes-vous d'accord avec ça?

22 R. Non, on n'est pas d'accord que tout transfert  
23 d'information confère nécessairement un avantage  
24 concurrentiel indu. Ce qui est...

25 Q. [164] Je ne vous parle pas d'avantages

1 concurrentiels indus, moi. Je vous parle d'un  
2 avantage. Ce que, je comprends, vous avez eu la  
3 discussion là, avec maître Turmel tout à l'heure,  
4 mais expliquez-moi pourquoi il serait nécessaire,  
5 dans le cadre de votre code de conduite, d'avoir  
6 ces mots « avantage indu » et non pas la simple  
7 possibilité de conférer un avantage?

8 R. Parce que, ultimement, Gaz Métro dessert une  
9 clientèle puis, lorsqu'on fait affaire avec une  
10 clientèle, on fait affaire avec un paquet de  
11 situations qui sont différentes. On a des clients  
12 qui sont plus exigeants que d'autres, il y a des  
13 clients qui appellent plus souvent leur  
14 représentant puis qui leur demandent, à toutes les  
15 deux semaines : « Qu'est-ce que tu penses qu'il va  
16 arriver la semaine prochaine avec les prix du gaz  
17 naturel? Qu'est-ce que tu penses qu'il va arriver  
18 avec vos tarifs de distribution l'année prochaine?  
19 Est-ce que vous prévoyez des investissements  
20 majeurs? », parce qu'ils comprennent que des  
21 investissements majeurs impliquent une hausse de  
22 tarifs. Le client qui pose cette question-là et qui  
23 a accès à une information, est-ce qu'il a un  
24 avantage par rapport à celui, par exemple, qui  
25 n'aurait pas appelé? La réponse c'est probablement

1 que oui. Est-ce que c'est un avantage indu? Est-ce  
2 que c'est un avantage indu qui fait en sorte qu'il  
3 ne faudrait pas répondre aux clients sous prétexte  
4 que cette information-là n'est pas nécessairement  
5 disponible déjà, par exemple, sur le site Internet  
6 de Gaz Métro?

7 La problématique à laquelle on fait face  
8 c'est important de voir qu'elle n'est pas tellement  
9 au niveau de la haute direction de Gaz Métro. C'est  
10 facile pour Sophie Brochu, qui parle à Patrick  
11 Cabana, d'avoir une discussion très privée où ils  
12 sont deux personnes avec Pierre Despars puis là ils  
13 échangent sur soit une stratégie pour une entité  
14 réglementée ou non, de dire, bien, ça, ce type  
15 d'information là il ne faut pas la passer à tel  
16 groupe parce que ça c'est une entité d'un autre  
17 groupe puis ça ne serait pas approprié de passer  
18 l'information.

19 Je ne veux pas enlever du mérite à nos  
20 patrons mais c'est facile, quant tu es sept  
21 personnes autour d'une table, de contrôler  
22 l'information. Là où ça devient plus difficile  
23 c'est lorsqu'on descend sur le plancher des  
24 travailleurs où les gens ont des collègues,  
25 échangent avec certaines personnes. Puis quelqu'un,

1 par exemple, qui peut travailler aux énergies  
2 nouvelles, c'est un des groupes dont vous voyez des  
3 informations lorsqu'on déposait le coût de  
4 services. Mais les énergies nouvelles ça peut-être  
5 inclure le GNL, ça peut-être inclure le biométhane.  
6 Lorsqu'un client... lorsqu'un employé, pardon, pose  
7 une question par rapport à l'évolution des prix du  
8 gaz naturel, il pose-tu la question par rapport à  
9 l'activité de biométhane que Gaz Métro pourrait  
10 acheter dans le cadre de son activité ou si la  
11 question est posée dans le cadre d'une activité de  
12 GNL?

13 C'est tous ces processus-là qu'il faut être  
14 en mesure d'analyser, de contrôler, d'être capable,  
15 à l'intérieur d'un code de conduite, de s'assurer  
16 qu'on est en mesure de mettre en place des  
17 « guidelines », les « benchmarks » qui font en  
18 sorte que ça fonctionne puis qu'on ne donne pas  
19 d'avantage concurrentiel indu. On pense que d'avoir  
20 une approche qui serait « on ne veut pas donner  
21 d'information parce que toute information confère  
22 un avantage », un, on complexifie et je pense qu'on  
23 nuit au développement de l'utilisation du gaz  
24 naturel au Québec. Parce que c'est ce qu'on fait  
25 constamment lorsqu'on rencontre des clients qui

1 veulent se développer au Québec, des clients de  
2 l'activité réglementée, on leur donne des  
3 informations pour faciliter leur implantation, pour  
4 essayer de voir comment on va les accompagner pour  
5 aider à l'établissement de ces entreprises-là au  
6 Québec.

7 (13 h 55)

8 Q. **[165]** Mais êtes-vous... j'écoute bien tout ce que  
9 vous dites, mais êtes-vous d'accord avec moi qu'il  
10 y a une différence entre volontairement communiquer  
11 de l'information à un tiers qui est lié et répondre  
12 à une question, que ce soit d'un tiers lié ou d'un  
13 autre, qui est posée et donner une réponse parce  
14 qu'on peut la donner parce que l'information n'est  
15 pas confidentielle. Il y a... le traitement  
16 d'information, je présume, selon ce que vous nous  
17 avez dit, là, que les prévisions que vous pouvez  
18 faire sur l'évolution du prix du gaz, vous ne  
19 considérez pas ça comme des informations  
20 confidentielles. Les informations sur les projets  
21 en développement ou les investissements, vous ne  
22 considérez pas ça comme, ou à partir d'un certain  
23 stade, vous ne le considérez plus comme une  
24 information confidentielle. Est-ce que c'est ce que  
25 je dois comprendre de votre réponse?

1 R. Non. Non, ce n'était pas l'objet de ma réponse. Je  
2 n'ai pas...

3 Q. **[166]** Bien, c'est parce que c'est...

4 R. ... qualifié les informations confidentielles ou  
5 non confidentielles. Désolé, je ne comprends pas  
6 votre question.

7 Q. **[167]** C'est parce que vous me répondez, là, si un  
8 affilié vous demande c'est quoi tes prévisions sur  
9 le prix du gaz, vous allez lui donner la réponse.  
10 C'est ce que vous nous avez dit.

11 R. Non, justement, c'est ce que... c'est ce qu'on dit  
12 qu'il faut poursuivre les analyses à l'interne pour  
13 voir quel type d'information, lorsqu'un affilié ou  
14 un non affilié nous pose la question, quel type  
15 d'information doit être rendu disponible. Puis...

16 Q. **[168]** Et moi je vous...

17 R. ... j'aimerais caractériser, juste une seconde,  
18 s'il-vous-plaît.

19 Q. **[169]** O.K.

20 R. Gaz Métro a la même problématique, peut-être pour  
21 imager, a la même problématique lorsqu'on fait  
22 affaire avec nos clients, par exemple, des pâtes et  
23 papiers. Le conseiller VGE donc grande entreprise  
24 dont le client c'est Domtar, c'est Kruger, c'est  
25 Cascade, bien il a des informations privilégiées

1 sur ces trois clients-là. Puis il doit être en  
2 mesure, puis son travail, puis il est spécialisé  
3 là-dedans, c'est d'accompagner ses clients, les  
4 aider, parce qu'on les accompagne parce qu'on veut  
5 qu'ils consomment le plus possible puis qu'ils  
6 maximisent l'utilisation du réseau, mais en même  
7 temps, ce n'est pas les accompagner d'une façon qui  
8 pourrait nuire aux autres ou même donner un  
9 avantage concurrentiel indu. Puis ça, c'est  
10 complexe à mettre dans un document de huit ou dix  
11 (10) pages puis de dire comment ça va se faire.  
12 Puis c'est complexe quand c'est trois entreprises  
13 qui n'ont pas leur siège social chez nous. Le jour  
14 où c'est quelqu'un qui est quatre bureaux plus loin  
15 puis c'est à l'en... à l'échelle de l'ensemble de  
16 l'entreprise, c'est complexe comme processus à  
17 mettre en place. Donc, ce que Gaz Métro dit, c'est  
18 on ne va pas écrire quelque chose de simple du  
19 genre... bien, on ne va pas donner des informations  
20 confidentielles, mais lorsqu'on se fait poser une  
21 question puis elle n'a pas été identifiée comme  
22 confidentielle, c'est forcément correct de la  
23 donner, parce que ce n'est peut-être pas le cas. Il  
24 y a des informations qui pourraient être jugées non  
25 confidentielles mais tellement difficiles à obtenir

1 pour d'autres joueurs que peut-être qu'on se dit  
2 qu'il ne faudrait pas donner accès à certains  
3 joueurs cette information-là pour qu'il y ait un  
4 level plain field.

5           Donc, ce qu'on vous dit, puis je... ça  
6 risque d'être souvent ça qui va revenir, ce qu'on  
7 vous dit, c'est qu'on n'a pas la réponse  
8 aujourd'hui. On n'est pas capable, aujourd'hui, de  
9 vous dire avec certitude : on a mis cette phrase-là  
10 dans le code de conduite et elle résout tous nos  
11 problèmes. On pense que ce serait d'induire la  
12 Régie et les intervenants en erreur de pens... de  
13 vous dire que nous, on pense qu'avec une phrase, on  
14 règle le problème. On dit que ça demande plus  
15 d'analyses puis de continuer à regarder comment se  
16 développe le marché, quelles sont les informations  
17 sensibles, comment on est capable nous-mêmes à  
18 l'interne de mettre en place les processus pour  
19 être capable de vous revenir avec quelque chose qui  
20 va répondre à tous les objectifs identifiés.

21 Q. [170] Et vous avez été imprécis, là, quant au...  
22 vous avez parlé de moyen terme, après ça, vous avez  
23 parlé de le plus rapidement possible, mais vous  
24 pensez être capable de faire ça d'ici quand?

25 R. Je pense que c'est un travail qui est déjà amorcé,

1 c'est un travail qui demande beaucoup d'analyses à  
2 l'interne puis beaucoup de scénarios à évaluer puis  
3 beaucoup de rencontres, je pense que ce qui serait  
4 une attente raisonnable, c'est que Gaz Métro dépose  
5 le suivi dans la cause tarifaire deux mille dix-  
6 sept (2017), donc au mois d'avril deux mille seize  
7 (2016).

8 Q. **[171]** Et, en attendant, vous proposez de vivre avec  
9 ce code que vous avez déposé?

10 R. En effet, ce code-là, c'est le code qui est  
11 actuellement sur l'intranet de Gaz Métro qui est  
12 disponible, en vigueur.

13 Q. **[172]** Maintenant, on vous a posé... UC vous a posé  
14 une question et je vais vous donner les bons  
15 numéros de pièce de façon bilingue, alors c'était  
16 GM-27, Document 6, page 2, qui est la B-0418. On  
17 vous a demandé parce... et ça, c'était en lien avec  
18 le fait que, dans vos définitions, vous utilisez le  
19 mot transaction : toute opéra... et vous dites

20 Toute opération à l'égard d'un bien ou  
21 d'un service, notamment sa vente ou  
22 son achat.

23 (14 h 00)

24 Et la Régie... bon, nous, on vous posait la  
25 question, là, est-ce que le terme transaction a le

1 même sens que le mot interaction qu'on retrouve  
2 dans le document de Ontario Energy Board. Je  
3 comprends, là, vous avez dit que vous ne saviez pas  
4 ce que l'Ontario voulait dire mais moi, je veux  
5 revenir au fait que la Régie, dans sa décision,  
6 vous avait demandé non pas de gérer par un code de  
7 conduite les transactions mais les relations. Pour  
8 UC, le mot « relations », a une portée beaucoup  
9 plus large que ce que vous donnez au mot  
10 « transactions ». Est-ce que c'est votre  
11 compréhension aussi que le mot « relations » aurait  
12 une portée beaucoup plus large que le mot  
13 « transactions » tel qu'utilisé et défini ici?

14 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

15 Évidemment, les témoins peuvent avoir une opinion  
16 là-dessus. Ma consœur va assurément, j'en suis  
17 convaincu, vous le plaider. Je pense que c'est une  
18 question de droit, ma consœur vous dira que Gaz  
19 Métro a du travail à faire là-dessus puis qui n'est  
20 peut-être pas tout à fait en lien avec le suivi  
21 demandé par la Régie, je l'entends plaider ça puis  
22 c'est correct.

23 Me HÉLÈNE SICARD :

24 On l'a mis dans notre preuve.

25

1 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

2 Mais je pense qu'on demande aux témoins de  
3 circonscrire la portée de termes bien spécifiques  
4 et ça dépasse l'expertise ou, enfin, bien qu'ils  
5 soient très compétents, ces témoins, je n'en doute  
6 pas, ce qu'on peut demander d'un témoin.

7 LE PRÉSIDENT :

8 J'ai bien compris. On passe à l'autre question?

9 Me HÉLÈNE SICARD :

10 On va passer à une autre question.

11 Q. **[173]** Alors dans le mot « transactions » que vous  
12 utilisez, on va poser une question autrement. Vous  
13 nous donnez comme définition : Toute opération à  
14 l'égard d'un bien ou d'un service. Dans votre  
15 témoignage tout à l'heure, vous nous avez dit que  
16 vous vouliez éventuellement parler également de  
17 transfert d'informations. Est-ce qu'on doit  
18 comprendre, donc, que ce mot « transactions », tel  
19 qu'utilisé, avec la définition que nous avons, ne  
20 vise pas, pour le moment, le transfert de  
21 l'information?

22 M. DAVE RHÉAUME :

23 R. Ce qu'on s'engage à faire, c'est de donner un suivi  
24 sur les clauses qui pourraient toucher le transfert  
25 d'informations.

1 Q. **[174]** O.K. Et est-ce que vous vous engagez  
2 également à nous donner une idée ou à gérer ou à  
3 définir ce qui serait de l'information  
4 confidentielle par rapport à ce qui serait de  
5 l'information publique?

6 R. Je pense que c'est implicite que dans toute clause  
7 qu'on va vouloir rajouter qu'ils essaient de  
8 prescrire un peu les règles en ce qui a trait au  
9 transfert d'informations. Il va y avoir, en effet,  
10 certaines distinctions sur le type d'informations.  
11 Est-ce que ça va être l'utilisation, le terme comme  
12 confidentiel ou autre? Je ne le sais pas à ce  
13 point-ci, mais je présume qu'on va différencier, se  
14 passer une liste d'épicerie que de se passer de  
15 l'information privilégiée sur l'industrie.

16 Q. **[175]** O.K. Maintenant, je passe à la clause 6,  
17 l'application du code de conduite. Entre autres, au  
18 paragraphe 6.4, vous nous dites :

19 Le code de conduite du Distributeur  
20 doit être affiché en permanence sur le  
21 site intranet du Distributeur. Les  
22 gestionnaires du Distributeur seront  
23 avisés de tout changement au code de  
24 conduite.

25 Est-ce que, pour Gaz Métro, ça c'est une façon

1           suffisante de communiquer le code de conduite aux  
2           employés ou si vous avez envisagé une autre façon  
3           de le communiquer aux employés une fois qu'il sera  
4           mis en place, là, pour que les employés en soient  
5           vraiment conscients?

6           M. MICHEL VACHON :

7           R. Il faut comprendre que dans le cadre du processus  
8           de mise à jour du code de conduite, chaque vice-  
9           présidence, direction ont été rencontrées, les  
10          directeurs, les vice-présidents ont été rencontrés  
11          afin de les sensibiliser, les mettre au parfum du  
12          nouveau code de conduite qui allait être mis en  
13          vigueur. Donc, on considère que les gens ont été  
14          informés puis par la suite, l'information a été  
15          descendue. Puis il faut aussi dire que sur une base  
16          annuelle, chaque directeur et chaque vice-président  
17          doit attester que le code de conduite a été  
18          respecté. Donc, on considère, compte tenu des  
19          études de balisage qu'on a mise en... qu'on a  
20          faites puis des discussions qu'on a eues à  
21          l'interne que ces contrôles-là sont suffisants puis  
22          sont la bonne façon de faire.

23          Q. **[176]** O.K. Mais moi, je ne vous parlais pas du  
24          contrôle, là, juste pour être certain, vous, vous  
25          parlez du contrôle de son application, moi, j'étais

1 plus dans la façon dont il est communiqué aux  
2 employés pour s'assurer que les employés sont au  
3 courant de, un, s'il y a des changements et, deux,  
4 de quelle façon ils sont liés, parce que c'est eux  
5 qui le vivent dans le jour à jour, là, le code de  
6 conduite et ses obligations.

7 R. Donc, la réponse ça serait non, on ne considère pas  
8 que c'est suffisant de simplement le mettre sur le  
9 site internet. C'est pour ça qu'il y a eu des  
10 rencontres avec chaque direction, chaque secteur de  
11 l'entreprise pour s'assurer de communiquer  
12 l'information.

13 (14 h 06)

14 Q. **[177]** Aux employés.

15 R. C'est communiqué aux directeurs qui, eux, ensuite,  
16 ont la responsabilité de communiquer de façon  
17 appropriée aux employés. C'est pas une personne qui  
18 rencontre chaque employé individuellement.

19 Q. **[178]** Non, je comprends. Est-ce que...

20 R. C'est fait par direction.

21 Q. **[179]** Est-ce que vous auriez objection à amender  
22 éventuellement, quand vous allez travailler vos  
23 amendements, votre paragraphe 6.4 pour indiquer que  
24 le code de conduite devra être communiqué aux  
25 employés?

1 R. Vite comme ça, ça apparaît être une bonne idée. Je  
2 ne pense pas qu'on peut vous dire tout de suite...

3 Q. **[180]** Écoutez, c'est tout ce que je vous demande.

4 R. Je veux juste finir ma phrase. Je ne pense pas  
5 qu'on peut vous dire tout de suite exactement ce  
6 qui sera le résultat de l'examen qu'on se propose  
7 de vous déposer dans les prochains mois. Ceci étant  
8 dit, comme on l'a dit en entrée, il y a des bons  
9 points qui sont faits par les intervenants dans  
10 leur preuve, on le reconnaît, puis c'est certain  
11 que, toutes les bonnes idées, on les prend puis on  
12 va les questionner puis les regarder jusqu'au bout  
13 pour s'assurer d'arriver avec la proposition la  
14 plus appropriée en fonction des conditions  
15 actuelles.

16 Q. **[181]** Donnez-moi deux petites secondes parce qu'il  
17 y a eu beaucoup d'autres questions avant. O.K. Ça  
18 complète mes questions. Je vous remercie.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Merci, Maître Sicard. Maître Burelle. Ah! Bonjour.

21 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me MARTINE BURELLE :

22 Q. **[182]** Martine Burelle pour l'Union des  
23 municipalités du Québec. Alors, je vais revenir à  
24 la section... à l'article 6 du code de conduite. On  
25 y était, là, ma consœur a terminé avec ça. À

1 l'article 6.3, est-ce que vous l'avez? Oui.

2 M. DAVE RHÉAUME :

3 R. Oui.

4 Q. **[183]** On prévoit que :

5 [...] chaque vice-président et  
6 directeur vont devoir indiquer  
7 annuellement qu'aucune contravention  
8 au code de conduite n'a été portée à  
9 sa connaissance [...]

10 Alors, moi, bon, je lis ça et ce que je comprends,  
11 c'est qu'en matière de contravention au code de  
12 conduite, on va limiter le rôle du vice-président à  
13 rapporter ce qui a été porté à sa connaissance,  
14 c'est bien ça? On ne va pas lui donner un rôle  
15 actif. Chaque vice-président et directeur ne vont  
16 pas à la recherche, si je comprends bien, de  
17 contravention au code de conduite. Leur rôle, c'est  
18 d'indiquer si on leur en a rapporté?

19 M. MICHEL VACHON :

20 R. En fait, je pense qu'il ne faut pas voir le rôle  
21 d'un vice-président ou d'un directeur qui a à gérer  
22 une direction comme un rôle passif. Le directeur  
23 est responsable de s'assurer justement qu'il n'y a  
24 pas de contravention au code de conduite dans le  
25 cadre de sa direction. Donc, ce n'est pas un rôle

1 passif où est-ce qu'il attend que l'information  
2 remonte à lui. S'il est témoin de quoi que ce soit  
3 puis évidemment à travers l'organisation, il va  
4 véhiculer les messages pour s'assurer que toutes  
5 les contraventions soient remontées à lui. Donc, ce  
6 n'est pas, comme je dis, un rôle passif dans le  
7 processus.

8 Q. **[184]** Mais, vous dites quand même « s'il est témoin  
9 de quoi que ce soit », donc d'un point de vue...  
10 Parce que moi, je cherche à comprendre qui va faire  
11 une vérification plus active du respect du code de  
12 conduite. Par exemple... Oui.

13 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

14 Je me levais tranquillement, mais je ne voulais pas  
15 vous laisser... vous interrompre dans votre  
16 explication, mais... C'est juste qu'évidemment on  
17 met en lumière une disposition bien spécifique qui  
18 implique la vice-présidence, mais il y a deux,  
19 trois dispositions, en fait, deux dispositions plus  
20 haut, on parle bien de la délégation des pouvoirs,  
21 de l'autorité qui est prévue au code. Alors, je  
22 veux juste m'assurer que, dans la ligne de  
23 questions, bien on prenne bien soin de ne pas... de  
24 ne pas faire dire des choses au code de conduite  
25 qui ne sont pas prévues là, mais c'est simplement

1           ça comme intervention.

2           Me MARTINE BURELLE :

3           Mais, en fait, c'était ma prochain question que  
4           j'étais en train de formuler.

5        Q. **[185]** Qui s'occupe de vérifier de façon plus  
6           active, disons, là, ou si j'enlève... qui va  
7           s'occuper de vérifier que le code, au jour le jour,  
8           est respecté disons en matière, par exemple,  
9           d'attribution des dépenses entre les activités  
10          réglementées et non réglementées? Est-ce qu'il y a  
11          quelqu'un dont ça va être le rôle? Est-ce que ça va  
12          se faire dans des vérifications annuelles ou...?

13        M. MICHEL VACHON :

14        R. En fait, la personne ultime du respect du code de  
15          conduite, c'est le chef des finances qui délègue  
16          son autorité au contrôleur avec l'aide du directeur  
17          de l'audit interne. Ça fait que ces deux personnes-  
18          là sont vraiment en charge de s'assurer qu'il n'y a  
19          aucune contravention au code de conduite, que toute  
20          l'information va être remontée s'il y a lieu. Un  
21          petit peu de la même façon, si je peux faire le  
22          parallèle, avec les contrôles internes qu'on a en  
23          place chez Gaz Métro, le directeur de l'audit  
24          interne, c'est lui qui est en charge de s'assurer  
25          que tous les contrôles sont en place puis qu'ils

1           sont respectés. Donc, on peut faire une petite  
2           analogie avec cela.

3           (14 h 12)

4       Q. **[186]** Et le code de conduite qu'on a devant nous,  
5           il n'est pas utilisé présentement à l'interne à ce  
6           jour, celui-ci?

7       Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

8           Une disposition quant à sa mise en vigueur,  
9           Monsieur le Président, là, alors... Mais la  
10          disposition... l'article 7, là, fait bien mention  
11          depuis quand le code de conduite est en vigueur.  
12          Depuis le vingt-cinq (25) avril deux mille quatorze  
13          (2014).

14       Me MARTINE BURELLE :

15       Q. **[187]** Est-ce que vous avez remarqué des changements  
16          depuis son adoption dans vos pratiques  
17          d'attribution des dépenses entre activité  
18          réglementée et non réglementée?

19       M. DAVE RHÉAUME :

20       R. Bien, oui, on applique... De par le passé, on a...  
21          comment je vous dirais ça? Évidemment, c'est parce  
22          que l'environnement a changé mais on applique les  
23          décisions, notamment les décisions de la Régie, qui  
24          sont reflétées à travers le code. Donc, étant donné  
25          que les décisions ont changé dans le temps puis la

1 façon dont les coûts sont répartis entre l'activité  
2 non réglementée puis l'activité réglementée a  
3 évolué dans le temps, ce code s'assure que ça  
4 reflète bien les dispositions qui ont été  
5 approuvées. Puis, comme le disait mon collègue, le  
6 contrôleur et le directeur de l'audit interne  
7 réglementé puis l'activité réglementée a évolué  
8 dans le temps, ce code s'assure que ça reflète bien  
9 les dispositions qui ont été approuvées. Puis comme  
10 le disait mon collègue, le contrôleur et le  
11 directeur de l'audit interne, dans le cadre de  
12 leurs approbations, s'assure que lorsqu'on répartit  
13 les coûts, ça respecte bien les mesures en vigueur.  
14 (14 h 14)

15 Puis j'ajouterais simplement, en terminant,  
16 et la Régie peut aussi être assurée de ça puisque  
17 ces dossiers-là sont ultimement à travers le  
18 rapport annuel puis les causes tarifaires, la Régie  
19 a aussi l'occasion de voir comment on respecte ses  
20 décisions et comment on répartit les coûts. Donc,  
21 en ce qui a trait au partage des coûts, on pense  
22 que les décisions, puis on a eu plusieurs décisions  
23 devant la Régie dans les dernières années,  
24 plusieurs dossiers sur la répartition des coûts de  
25 l'activité réglementée avec les ANR, on a des

1 décisions qu'on continue d'appliquer puis qu'on  
2 respecte. La portion, on met de l'accent, donc si  
3 on pense qu'il n'y a pas d'enjeux, donc je tiens à  
4 clarifier, quand on dit qu'on va revenir dans la  
5 cause tarifaire deux mille dix-sept (2017) avec une  
6 proposition, à moins que la Régie se dise  
7 insatisfaite, nous, ce qu'on propose, ce n'est pas  
8 de revenir là-dessus, parce que là-dessus, on pense  
9 que notre code respecte les bonnes pratiques puis  
10 que ça, cette situation-là, n'a pas évolué dans le  
11 temps qui fait en sorte que le code proposé n'est  
12 pas adéquat. C'est uniquement à l'égard du  
13 transfert d'informations où on pense qu'il y a une  
14 amélioration en fonction de l'évolution de  
15 l'environnement qui peut être requise.

16 Q. **[188]** Je n'ai pas d'autres questions.

17 LE PRÉSIDENT :

18 Merci, Maître Burelle. Il n'y a pas d'autres  
19 intervenants, je pense, qui ont demandé de contre-  
20 interroger. Maître Cardinal, vous avez quelques  
21 questions?

22 INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL :

23 Q. **[189]** Oui. Bonjour, j'ai quelques questions, ça ne  
24 sera pas très très long. Donc, pouvez-vous  
25 commenter, bon, toujours par rapport au code de

1 conduite, pouvez-vous commenter la recommandation  
2 de la FCEI de remplacer la notion d'intégrité  
3 économique par celle de traitement équitable à  
4 l'article 2.2?

5 M. DAVE RHÉAUME :

6 R. Est-ce que je peux vous demander de nous pointer à  
7 la pièce, s'il vous plaît? La pièce de la FCEI,  
8 excusez-moi, je la cherche, là, c'est aussi pour  
9 gagner du temps le temps que je la trouve.

10 Q. **[190]** Oui, c'est C-FCEI-0081, à la page 4, dans son  
11 mémoire.

12 R. C'est-tu dans la cause tarifaire deux mille quinze  
13 (2015) ou deux mille seize (2016)? Désolé, moi je  
14 suis classé en deux mille quinze (2015), deux mille  
15 seize (2016).

16 Q. **[191]** Attendez un instant... Bon, deux mille quinze  
17 (2015).

18 R. Pouvez-vous donc... excusez-moi, pouvez-vous nous  
19 répéter votre question s'il vous plaît?

20 Q. **[192]** Oui. Donc, simplement commenter la  
21 proposition de la FCEI de remplacer la notion  
22 d'intégrité économique par celle de traitement  
23 équitable, à l'article 2.2.

24 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

25 Évidemment, je pourrais être cohérent avec les

1 autres interventions que j'ai faites dans le passé  
2 avec Maître Sicard. Évidemment, on est encore une  
3 fois sur le rédactionnel, on peut peut-être inviter  
4 les témoins à donner leur opinion « overall » mais  
5 sur une rédaction très très précise, c'est là où  
6 j'aurais un malaise, mais évidemment, je ne formule  
7 pas une objection fondamentale là-dessus. Vous  
8 espérez, Monsieur le Président? Et c'est pour ça  
9 que je me rassois, je me rassois à l'instant.

10 Me AMÉLIE CARDINAL :

11 Q. **[193]** En fait, évidemment, la question est sur le  
12 grand principe, ce n'est pas sur, peut-être, la  
13 rédaction pointue mais sur le principe.

14 M. DAVE RHÉAUME :

15 R. Comme je vous disais, le travail est déjà commencé  
16 puis le questionnement se fait à l'interne. Quand  
17 on a lu cette clause-là, je mentirais si... non, ça  
18 ne semble pas être problématique peut-être, entre  
19 autres, parce qu'on n'est pas complètement certain  
20 de voir la grande différence entre un traitement  
21 équitable et une intégrité économique, mais la  
22 notion de traitement équitable, donc la notion de  
23 traitement équitable nous apparaît, en effet, tout  
24 à fait pertinente et appropriée. Donc ça sera un  
25 terme qui, clairement, va être regardé parce qu'à

1 première vue, on n'a pas de problème avec la notion  
2 de traitement équitable, là.

3 Q. **[194]** Puis à l'article 6.1 du code qui est proposé,  
4 on peut voir que... bon, ça dit que le code doit  
5 être affiché en permanence sur le site intranet du  
6 Distributeur. Est-ce qu'il va être aussi publié sur  
7 le site internet de Gaz Métro?

8 R. C'est drôle, on s'est posé la question, ce n'était  
9 pas prévu, mais on n'aurait pas d'opposition, on  
10 aurait... on ne l'a pas écrit, s'il y a un désir de  
11 la Régie, il pourrait être dans la version qui sera  
12 reproposée, on pourrait préciser qu'il sera aussi  
13 disponible sur l'internet, là, donc disponible au  
14 public.

15 (14 h 19)

16 Q. **[195]** O.K. Puis dans sa demande Gaz Métro demande à  
17 la Régie d'approuver le code. Puis des réponses que  
18 vous avez données aux intervenants, bon, on  
19 comprend que c'est un processus continu. Donc, est-  
20 ce que ça serait plus approprié d'approuver le code  
21 tel quel, en fait de poursuivre la réflexion puis  
22 que l'approbation se fasse dans un prochain dossier  
23 tarifaire?

24 M. DAVE RHÉAUME :

25 R. Écoutez, nous, ce code-là, il est en vigueur déjà

1 de toute façon pour Gaz Métro. Donc, on respecte ce  
2 code-là à l'heure actuelle. Si la Régie dit, bien,  
3 écoutez, compte tenu que vous reconnaissez vous-  
4 même qu'il y a peut-être du travail, de l'analyse  
5 qui doit être poursuivie, on va attendre  
6 l'approbation. Pour nous, ça ne cause pas de  
7 problème, parce que vous avez aussi l'assurance  
8 que, entre-temps, nous, on le respecte de toute  
9 façon même s'il n'y aura pas d'approbation du code.  
10 Donc, ça ne paraît pas problématique si la Régie  
11 repoussait son approbation.

12 Q. **[196]** Parfait. Donc, je n'aurai plus de questions.  
13 Merci.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Maître Sigouin-Plasse, la Régie n'aura pas d'autres  
16 questions pour le panel.

17 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

18 Écoutez, je n'ai pas de questions en  
19 réinterrogatoire, Monsieur le Président. Donc, à  
20 moins que je me trompe, au niveau des gens à  
21 libérer, on libère monsieur Vachon.

22 LE PRÉSIDENT :

23 Et je pense monsieur Rhéaume également.

24 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

25 Oui, c'est ça, il y a un changement. Excusez-moi,

1 Monsieur le Président! Il y a un changement qui a  
2 été signalé dans une correspondance jeudi dernier.  
3 Monsieur Rhéaume reste avec nous pour le prochain  
4 panel.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Ça nous fait plaisir, Monsieur Rhéaume. Donc,  
7 écoutez, il nous reste donc à remercier monsieur  
8 Vachon pour sa participation, et vous êtes libéré.  
9 Donc, on prend une pause de quinze (15) minutes, et  
10 puis on va reprendre avec le prochain panel. Merci.

11

12 PREUVE DE GAZ MÉTRO - Investissements, base de  
13 tarification, stratégie de gestion des actifs et  
14 fonctionnalisation de l'impôt sur le revenu (panel  
15 8)

16

17 LE PRÉSIDENT :

18 Bonjour, Maître.

19 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

20 Bonjour. Alors, Monsieur le Président, Madame le  
21 Régisseur, Monsieur le Régisseur, on passerait au  
22 panel 8 qui porte sur la stratégie de gestion des  
23 actifs, les investissements, ainsi que la  
24 fonctionnalisation de l'impôt.

25

Alors, j'inviterais madame la greffière à

1           assermenter les témoins. En fait, une petite  
2           annonce que j'oubliais de faire. Madame Katia  
3           Marquier est assise sur le panel. Elle n'était pas  
4           annoncée. Elle se joint à nous. Donc, madame Katia  
5           Marquier qui est directrice Contrôle corporatif et  
6           Budget, qui s'ajoute au panel que nous avons  
7           annoncé. Alors, vous avez madame Martine Bisailon,  
8           Linda Clermont, Katia Marquier, Dave Rhéaume et  
9           Judicaël Ragueneau. En fait, jeudi dernier, nous  
10          avons annoncé que monsieur Ragueneau remplacerait  
11          monsieur Simon Garneau qui avait été annoncé  
12          initialement.

13

14          L'AN DEUX MILLE QUINZE (2015), ce neuvième (9e)  
15          jour du mois de septembre, ONT COMPARU :

16

17          MARTINE BISAILLON, comptable, chef de service  
18          Immobilisations et contrôle des coûts, Gaz Métro,  
19          ayant une place d'affaires au 1717, rue du Havre,  
20          Montréal (Québec);

21

22          LINDA CLERMONT, chef de service Comptabilité  
23          réglementaire, Gaz Métro, ayant une place  
24          d'affaires au 1717, rue du Havre, Montréal  
25          (Québec);

1 KATIA MARQUIER, comptable professionnelle agréée,  
2 directrice Comptabilité et contrôle corporatif, Gaz  
3 Métro, ayant une place d'affaires au 1717, rue du  
4 Havre, Montréal (Québec);

5

6 JUDICAËL RAGUENEAU, chef de service Gestion des  
7 actifs, intégrité du réseau, Gaz Métro, ayant une  
8 place d'affaires au 1717, rue du Havre, Montréal  
9 (Québec);

10

11 DAVE RHÉAUME (sous la même affirmation)

12

13 LESQUELS, après avoir fait une affirmation  
14 solennelle, déposent et disent :

15

16 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

17 Ce panel-ci n'a pas de présentation à faire. Donc,  
18 les témoins sont maintenant disponibles pour vos  
19 questions.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Merci, Maître.

22 Me MARC TURGEON :

23 Est-ce que les affidavits que nous avons reçus  
24 comprennent aussi les nouvelles personnes sur le...

25

1 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

2 En fait, les affidavits que vous avez reçus  
3 attestent la véracité des pièces qui sont déjà au  
4 dossier. Donc, les différents directeurs qui  
5 étaient en charge d'approuver ces pièces-là ont  
6 déjà approuvé les pièces.

7 Me MARC TURGEON :

8 Parfait.

9 (15 h 39)

10 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

11 Donc, je sais que madame Marquier a signé un  
12 affidavit notamment, également Dave Rhéaume, je  
13 crois que c'est nos deux directeurs, là, qui ont  
14 approuvé certaines pièces qui concerne ce panel-ci.

15 Me MARC TURGEON :

16 Parfait.

17 LE PRÉSIDENT :

18 Donc, je comprends que le panel est prêt à être  
19 contre-interrogé. On va donc... Bon, je sais qu'il  
20 y a Stratégie énergétique mais est-ce qu'il y a  
21 d'autres intervenants? Pas de question, pas de  
22 question, pas de question. Stratégie énergétique  
23 n'est pas là. Je comprends que l'UMQ, Maître  
24 Burelle.

25

1 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me MARTINE BURELLE :

2 Q. [197] Alors, Martine Burelle pour l'UMQ. Alors,  
3 j'aimerais vous demander de prendre le document  
4 B-0454 à la page 6, que j'essaie moi-même d'ouvrir,  
5 ça ne sera pas long. Est-ce que ça va? Donc, la  
6 page 6, le Tableau 1, « Catégorie risques ». J'ai  
7 quelques questions sur ce tableau. On voit, à la  
8 deuxième colonne, « joints mécaniques », un montant  
9 de onze virgule cinq millions (11,5 M) en deux  
10 mille quinze - deux mille seize (2015-2016), qui ne  
11 se répète plus par la suite. Alors, je comprends  
12 que... Bon, à la page suivante on explique, c'est  
13 un projet particulier qui est terminé. Est-ce que  
14 ça veut dire qu'il n'y aura plus d'investissement  
15 du tout, là, par rapport aux joints mécaniques en  
16 deux mille seize - deux mille dix-sept (2016-2017)  
17 jusqu'en... et les prochaines années?

18 M. JUDICAËL RAGUENEAU :

19 R. Dans le fond, ce qu'on explique dans la pièce c'est  
20 qu'on est en train de faire un bilan de ce  
21 programme-là, des joints mécaniques. Qu'à l'heure  
22 actuelle, nous ne sommes pas en mesure de fournir  
23 des résultats précis mais que, pour les besoins de  
24 la cause tarifaire deux mille seize (2016), nous  
25 étions en mesure d'identifier qu'effectivement, des

1 investissements supplémentaires étaient nécessaires  
2 pour l'année deux mille quinze - deux mille seize  
3 (2015-2016), sans que nous soyons, finalement, en  
4 mesure de préciser vraiment les... si des  
5 investissements seraient nécessaires au-delà de  
6 cette année-là et dans quelle proportion. Donc, le  
7 bilan est en cours de finalisation pour l'instant.

8 Q. **[198]** O.K. C'est un peu la même chose à la ligne 7,  
9 où on voit un investissement majeur de onze  
10 millions (11 M), qui ne se répète plus par la  
11 suite. Et c'est surtout ces deux colonnes, 2 et 7,  
12 qui vont impacter sur le total entre le vingt-  
13 quatre virgule cinq millions (24,5 M), qu'on voit  
14 en deux mille quinze (2015), et le neuf point deux  
15 millions (9.2 M), en deux mille dix-neuf (2019). La  
16 fin de ces projets particuliers là, que sont les  
17 joints mécaniques et la mise à niveau du  
18 compresseur de Saint-Maurice, c'est surtout la fin  
19 de ces projets-là qui va avoir un impact aussi  
20 majeur, là, d'après ce que je comprends?

21 R. Oui, effectivement.

22 Q. **[199]** O.K. Mais...

23 M. DAVE RHÉAUME :

24 R. Juste une petite précision pour... peut-être pour  
25 information, là. Contrairement aux joints

1           mécaniques, la mise à niveau du compresseur de  
2           Saint-Maurice, ce n'est pas vraiment un... ce n'est  
3           pas comme un programme qui en cours depuis  
4           plusieurs années, c'est le projet d'investissement  
5           qui a été appelé « Amélioration et renforcement de  
6           réseau ». Donc, il n'avait pas cours avant ces  
7           années-là. C'est un projet qui a été approuvé  
8           récemment par la Régie de l'énergie et dont les  
9           travaux vont se dérouler sur cette période-là.  
10          Donc, c'est pour ça qu'il vient... il n'y a pas de  
11          chiffre après. Celui-là, en fait, on est certain  
12          que « Mise à niveau du compresseur de Saint-  
13          Maurice », à moins qu'il y aurait un problème, ça,  
14          il n'y aura pas de chiffre après parce que le  
15          projet va être terminé.

16          Me MARIE LEMAY LACHANCE :

17          Peut-être juste préciser pour un peu plus de  
18          clarté. Il s'agit du dossier que Gaz Métro a déposé  
19          dans... c'est le dossier R-3919-2014, le projet de  
20          renforcement de réseau.

21          (14 h 44)

22          Me MARTINE BURELLE :

23          Q. **[200]** Donc, pour deux mille seize (2016) à deux  
24          mille vingt (2020), il n'y a plus de projet d'aussi  
25          grande envergure de prévu au niveau des risques?

1           Lorsque vous allez terminer ces projets de plus  
2           grande envergure, il n'y a rien de prévu qui va  
3           venir remplacer ça?

4           M. JUDICAËL RAGUENEAU :

5           R. À l'heure actuelle, il n'y a pas d'autres projets  
6           effectivement qui sont arrivés pour s'ajouter à la  
7           liste qui est présentement dans cette pièce.

8           Q. **[201]** Pouvez-vous me dire, à l'heure actuelle, quel  
9           est l'état d'avancement des deux mandats de  
10          balisage que vous avez confié en mai? Est-ce que  
11          je suis au bon panel?

12          Me MARIE LEMAY LACHANCE :

13          Le balisage...

14          Me MARTINE BURELLE :

15          Q. **[202]** Attendez-moi juste une seconde, je veux juste  
16          poser une petite question à mon expert parce que  
17          j'ai l'impression que je ne suis peut-être pas au  
18          bon panel, si vous me permettez une seconde. Bien,  
19          en fait, je vais vous poser la question et j'avais  
20          deux ou trois questions sur le balisage, donc je  
21          parle aux bonnes personnes?

22          Me MARIE LEMAY LACHANCE :

23          Je veux juste m'assurer. Est-ce que vous faites  
24          référence à une pièce en particulier qui a été  
25          déposée par Gaz Métro?

1 Me MARTINE BURELLE :

2 Oui. Je n'ai pas le numéro de la pièce. Laissez-moi  
3 une seconde. Je viens de la voir passer là, mais on  
4 dirait que je ne suis plus sur Internet là, mais...  
5 J'ai été déconnectée. O.K. Alors, la pièce, c'est  
6 la Gaz Métro-109, Document 20, suivie de la  
7 décision D-2014-077 Plan de balisage.

8 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

9 Gaz Métro, on n'a pas de panel de témoins à  
10 présenter malheureusement sur cette pièce-là.

11 Me MARTINE BURELLE :

12 Ah! O.K.

13 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

14 Donc, les témoins qui sont présents ici ne seront  
15 pas en mesure de répondre à vos questions sur cette  
16 pièce-là et les panels suivants, en fait, il en  
17 reste juste un là après... il en reste deux,  
18 pardonnez-moi, il reste l'efficacité énergétique et  
19 puis la fonctionnalisation, ils ne seront pas plus  
20 en mesure, malheureusement.

21 Me MARTINE BURELLE :

22 Dans ce cas-là, ça complète pour moi parce que  
23 c'était... toutes mes questions suivaient sur cet  
24 aspect. Merci.

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Merci, Maître Burelle. Un blanc de mémoire.

3 Monsieur Fontaine, est-ce que maître Neuman est là?

4 M. JACQUES FONTAINE :

5 Il était là, oui.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Il était là.

8 Me AMÉLIE CARDINAL :

9 Au pire, Monsieur le Président, je peux vous  
10 proposer de passer mes questions puis on attendra.

11 Ça permettra à maître Neuman d'arriver peut-être.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Oui. Allez-y, Maître Cardinal.

14 INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL :

15 Q. **[203]** Parfait. Donc, je vais vous référer au  
16 mémoire de l'UMQ qui est la pièce C-UMQ-0024 à la  
17 page 39. Est-ce que vous avez tous bien trouvé la  
18 pièce? Oui. O.K. Parfait. Donc, au point 8, l'UMQ  
19 recommande à la Régie d'ordonner à Gaz Métro  
20 d'améliorer, dans son :

21 [...] prochain dossier tarifaire, la  
22 présentation de son plan d'entretien  
23 préventif, en incluant notamment une  
24 prévision plus complète des  
25 investissements requis pour contrer

1 les risques [...]

2 reliés

3 ... à l'exploitation d'un réseau et  
4 d'équipements vieillissants.

5 Dans le cadre de la stratégie de gestion des  
6 actifs, est-ce que Gaz Métro réalise périodiquement  
7 une analyse des activités d'entretien préventif du  
8 réseau?

9 (14 h 50)

10 M. JUDICAËL RAGUENEAU :

11 R. Effectivement, Gaz Métro réalise beaucoup  
12 d'activités dans le cadre de ses programmes  
13 d'entretien préventif et correctif qui ont pour  
14 but, effectivement, d'assurer la viabilité, la  
15 pérennité de nos installations.

16 Q. **[204]** Maintenant, je vous invite à prendre le  
17 mémoire de SÉ-AQLPA, qui est la pièce C-SÉ-AQLPA-  
18 0043. C'est la page 4 en chiffres romains où on  
19 peut voir les trois recommandations au début, là,  
20 les recommandations 3.4, 3.5 et 3.6, qui sont de  
21 mettre à jour la planification pluriannuelle des  
22 investissements, déposer un plan des  
23 investissements requis en renforcement du réseau dû  
24 à la croissance sur l'horizon deux mille dix-neuf-  
25 deux mille vingt (2019-2020) et l'intégration de la

1 planification des investissements en renforcement  
2 du réseau, à la fois pour les besoins réguliers et  
3 pour les besoins en GNL. Est-ce que vous pouvez  
4 commenter ces recommandations-là de SÉ?

5 R. Dans le fond, suite aux recommandations qui ont été  
6 faites, il a été décidé, chez Gaz Métro,  
7 effectivement, d'analyser la pertinence d'ajouter  
8 une nouvelle catégorie dans la stratégie de gestion  
9 des actifs qui serait les investissements liés au  
10 renforcement du réseau, ce qui fait un lien,  
11 finalement, avec la recommandation 3.4 et la  
12 recommandation 3.5. En ce qui concerne la mise à  
13 jour des critères de conception et d'opération,  
14 actuellement, dans la mesure où ils ont été... la  
15 mise à jour vient d'être faite, on n'envisage pas à  
16 court ou moyen terme une nouvelle mise à jour.  
17 Cependant, il serait effectivement tout à fait  
18 envisageable si ça devait advenir à l'avenir qu'on  
19 l'intègre dans le même document « Stratégies de  
20 gestion des actifs ».

21 Q. **[205]** Parfait. Donc, je n'aurai plus d'autres  
22 questions, merci.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Maître Burelle, pendant qu'il y avait... j'ai  
25 vérifié un peu la pièce que vous nous aviez

1 suggérée, là, la B-253, mon collègue également,  
2 c'est lui qui me l'a... et on parle, effectivement,  
3 malgré ce que vous, vous avez mentionné, de  
4 balisage relié aux activités... les activités  
5 reliées, plutôt, à l'exploitation, l'entretien,  
6 l'amélioration et le développement du réseau. Je  
7 comprends que ça fait suite à la décision D-2000...  
8 cette pièce-là, mais on parle, effectivement, de  
9 balisage relié à ces activités-là, donc en plein le  
10 panel que nous avons ici. Je me demande si les  
11 questions de maître Burelle...

12 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

13 Habituellement, on a vraiment un rôle distinct,  
14 mais c'est parce que rendu ici, on a préparé  
15 ensemble la planification de l'audience puis je  
16 vais vous expliquer un petit peu l'information  
17 qu'on vous a communiquée. C'est qu'au moment de  
18 déterminer qui faisait quoi, on vous a communiqué,  
19 je crois, de mémoire, le vingt-sept (27) juillet,  
20 des témoins et les listes de pièces. Donc, lorsque  
21 maître Lemay Lachance vous dit, il y a quelques  
22 instants : « Cette pièce-là n'était pas prévue être  
23 abordée par des témoins », c'est en lien avec ma  
24 communication du vingt-sept (27) juillet. Alors,  
25 c'est pour ça qu'aujourd'hui on n'avait pas prévu

1 que ce panel-là aborde la pièce spécifique parce  
2 qu'on ne l'avait pas listée dans cette  
3 correspondance-là du vingt-sept (27)... du vingt-  
4 sept (27) juillet. Voilà la précision que je  
5 voulais faire. Et encore une fois, cette fois-ci,  
6 je me rassois, pour une deuxième fois en peu de  
7 temps.

8 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

9 Notre banc de témoins nous signale que si jamais  
10 vous voulez poser des questions sur cette pièce-là,  
11 ils peuvent voir s'ils sont en mesure d'y répondre  
12 et réagir à ce moment-là. Je pense que maître... si  
13 maître Burelle avait des questions sur cette pièce-  
14 là aussi on peut voir quelle est la nature des  
15 questions, voir si nos témoins sont en mesure d'y  
16 répondre aujourd'hui.

17 LE PRÉSIDENT :

18 Ça, ça fait mon affaire. Puis est-ce que ça va  
19 aller, Maître Burelle? On peut essayer.

20 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

21 Essayons.

22 LE PRÉSIDENT :

23 Merci de l'ouverture.

24 (14 h 56)

25

1 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me MARTINE BURELLE:

2 Q. [206] Donc, rebonjour. Comme première question,  
3 j'aimerais savoir quel est l'état d'avancement des  
4 mandats de balisage qui ont été confiés en mai  
5 dernier?

6 M. DAVE RHÉAUME :

7 R. Juste pour faciliter un peu, là, quand vous dites,  
8 « les mandats qui ont été donnés en mai dernier »,  
9 pouvez-vous me pointer à quoi vous faites  
10 référence?

11 Q. [207] Oui, bien... attendez, là, je voyais bien que  
12 j'avais besoin de vous donner la pièce puis... j'ai  
13 vraiment un problème avec...

14 Me MARC TURGEON :

15 C'est la pièce Gaz Métro-109, document 20, celle  
16 que vous avez mentionnée plus tôt. 499, code Régie.  
17 Huitième que j'ai lue.

18 Me MARTINE BURELLE :

19 Juste parce que j'ai un problème, là. J'aurais dû  
20 imprimer tout le dossier, je pense. 109.

21 R. Si ça peut faciliter, là, à Gaz Métro-115, document  
22 9, soit la B-0547, la réponse à la demande de  
23 renseignement de l'UMQ, à la page 15 de 15. À moins  
24 que je ne me trompe avec l'Annexe 1. O.K., l'Annexe  
25 1. On déposait le plan de balisage qui est prévu.

1           Donc, ce qui est prévu c'est un dépôt de balisage  
2           sur la gestion des immeubles dans le cadre de la  
3           cause tarifaire deux mille dix-sept (2017), et par  
4           rapport aux avantages sociaux. Dans le cadre de la  
5           cause tarifaire deux mille dix-huit (2018), il y a  
6           un dépôt par rapport à la gestion de la flotte, le  
7           secteur de l'exploitation et le service à la  
8           clientèle. Et dans la cause tarifaire deux mille  
9           dix-neuf (2019), on a le balisage de  
10          l'approvisionnement des biens et service, la  
11          gestion du matériel et la gestion de  
12          l'information... les TI. Ça c'est le plan de  
13          balisage qui vous a été donné en date du neuf (9)  
14          juillet deux mille quinze (2015).

15        Q. **[208]** Et dans donc cet échéancier, est-ce qu'il y a  
16        déjà des mandats qui ont été accordés? Vous nous  
17        parliez, là, à la pièce GM-109, document 20, que  
18        des démarches pour la recherche d'organismes  
19        avaient déjà débuté au cours de l'année deux mille  
20        quinze (2015).

21        R. Je dois admettre, je n'ai pas relu ces pièces-là  
22        avant, voulez-vous juste me dire c'est où que vous  
23        lisez quand vous dites qu'on a dit ça...

24        Q. **[209]** À la page 7, GM-109, document 20.

25        R. Absolument. Donc, oui... Merci. Donc, oui, il y a

1 des démarches qui ont été entreprises avec divers  
2 organisateurs de balisage, qui sont donc des firmes  
3 habilitées à comparer... ça peut être des  
4 distributeurs mais ça pourrait être d'autres types  
5 d'entreprises, sur la base de ces différents  
6 critères là.

7 Q. **[210]** Donc, oui, il y a du travail qui est fait de  
8 ce côté-là, qui consiste à... finalement, on  
9 s'entend, le plus grand défi pour faire un balisage  
10 ce n'est pas simplement d'appeler la personne qui  
11 est capable de faire le balisage mais aussi il faut  
12 qu'elle trouve les autres personnes qui font partie  
13 du balisage. Parce que, si on est tout seul dans  
14 l'échantillon, on est les meilleurs et les pires en  
15 même temps.

16 Q. **[211]** Je comprends.

17 R. Donc, on est dans cette portion-là du travail, dans  
18 certains cas, puis à compléter le travail pour être  
19 en mesure d'aller de l'avant de ce côté-là.

20 Q. **[212]** Mais là, à cette date-ci, vous n'avez pas  
21 aucune... vous ne pouvez pas me donner un  
22 calendrier où vos rapports, quant à ces mandats de  
23 balisage là, ont été... qui ont été accordés, vont  
24 rentrer, là, vous ne pouvez pas me dire.

25 R. À ma connaissance, puis on a eu des discussions au

1 cours de l'été là-dessus, le plan qui a été déposé  
2 demeure valide. C'est-à-dire, le moment où vous  
3 avez allé avoir, par exemple, la pièce sur  
4 l'exploitation qui, à moins que je ne me trompe, on  
5 disait que c'était cause tarifaire deux mille dix-  
6 huit (2018), là, par exemple, bien, c'est au moment  
7 du dépôt de la cause tarifaire deux mille dix-huit  
8 (2018), le rapport de balisage serait inclus comme  
9 une pièce dans cette cause tarifaire là.

10 Q. **[213]** J'ai juste une question supplémentaire. Est-  
11 ce qu'un balisage avait déjà été fait relativement  
12 à la gestion de la flotte de véhicules dans le  
13 passé?

14 (15 h 01)

15 R. On ne s'en souvient pas, donc je suis tenté de  
16 chercher dans la pièce si on a dit que oui ou non,  
17 mais je présume que c'est...

18 Q. **[214]** C'est... la réponse n'est pas, là, dans les  
19 documents.

20 R. Pas à notre connaissance, mais ce qui ne veut pas  
21 dire que ça n'a pas été fait, on n'est pas au  
22 courant.

23 Q. **[215]** D'accord. Je n'ai pas d'autres questions.

24 LE PRÉSIDENT :

25 Merci, Maître Burelle. Maître Neuman, avez-vous des

1 questions au panel?

2 Me DOMINIQUE NEUMAN :

3 Nous n'avions pas prévu poser de questions, mais je  
4 remarque que maître Cardinal a posé des questions  
5 relatives à nos trois recommandations...

6 LE PRÉSIDENT :

7 Oui.

8 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

9 Q. **[216]** ... mais j'avais peut-être une précision  
10 parce que j'ai cru comprendre que maître Cardinal  
11 avait posé une question sur notre sixième  
12 recommandation et que ce n'est pas sur celle-ci que  
13 le... que la réponse est venue, si... la réponse  
14 est venue sur les recommandations 4 et 5 alors que  
15 maître Cardinal avait inclus une question sur notre  
16 sixième recommandation. Je peux aller chercher le  
17 texte de la recommandation si vous le souhaitez.  
18 Oui. Oui. La recommandation 3.6, le témoin a fait  
19 référence aux questions... aux recommandations 3.4  
20 et 3.5...

21 M. DAVE RHÉAUME :

22 R. Donnez-nous un instant, s'il vous plaît.

23 Q. **[217]** Oui. Bien en fait, les trois dernières de la  
24 section 3. Donc, 3.4, 3.5 et 3.6.

25

1 M. JUDICAËL RAGUENEAU :

2 R. Je fais juste répéter, par rapport à cette  
3 recommandation, effectivement, que Gaz Métro  
4 analyse actuellement la possibilité d'ajouter la  
5 catégorie renforcement de réseau dans le document  
6 de stratégisation des actifs d'une façon générale  
7 pour l'intégrer dans... au niveau des prochains  
8 plans pluriannuels.

9 M. DAVE RHÉAUME :

10 R. Par contre, on n'était pas allé dans plus de  
11 détails parce que, honnêtement, on ne comprenait  
12 pas complètement la recommandation à l'effet de  
13 comment Gaz Métro, dans le cadre de sa stratégie  
14 des actifs, avec son réseau de gaz naturel gazeux  
15 doit prendre compte des besoins en GNL, donc on  
16 n'est pas allé dans ce degré-là de spécification  
17 parce qu'on ne comprend pas complètement.

18 LE PRÉSIDENT :

19 Ils vont poser des questions.

20 Me DOMINIQUE NEUMAN :

21 Q. **[218]** Les témoins pourraient élaborer là-dessus,  
22 mais en fait, c'est en fonction de la possibilité  
23 très présente qu'il y ait de plus en plus  
24 d'installations de GNL au Québec de la part de  
25 différents acteurs...

1 M. DAVE RHÉAUME :

2 R. O.K. Bien dans ce cas-là, la réponse que monsieur  
3 Ragueneau vient de donner demeure et est complète,  
4 c'est-à-dire que c'est simplement que lorsqu'on  
5 évalue l'évolution des besoins, on ne différencie  
6 pas que ce soit une nouvelle usine de métallurgie  
7 qui s'établisse ou un liquéfacteur de GNL.  
8 Ultiment, le travail de desservir la clientèle  
9 est équivalent indépendamment de l'utilisation du  
10 gaz naturel qu'ils font par la suite, donc la  
11 réponse de monsieur Ragueneau est complète.

12 Q. **[219]** Je vous remercie bien.

13 LE PRÉSIDENT :

14 Ça va, Maître Neuman? Merci.

15 Me DOMINIQUE NEUMAN :

16 Merci.

17 LE PRÉSIDENT :

18 La Régie n'aura pas d'autres questions pour le  
19 panel. Maître Lemay Lachance, est-ce que vous avez  
20 des questions en réinterrogatoire?

21 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

22 Non, je n'ai pas d'autres questions.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Je veux d'abord vous remercier pour la flexibilité,  
25 je pense que c'est...

1 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

2 C'est la moindre des choses.

3 LE PRÉSIDENT :

4 ... apprécié et remercier le panel. Maintenant, je  
5 dois vous avouer que je suis un peu perdu dans qui  
6 je dois libérer puis qui je ne dois pas... Tous? On  
7 les garde tous?

8 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

9 Non, on libère tout le monde.

10 LE PRÉSIDENT :

11 On les libère tous, O.K. Donc, Mesdames, Messieurs  
12 du panel, merci de votre contribution et on vous  
13 libère. Ça met donc fin à la journée d'audience et  
14 l'audience va donc reprendre demain matin neuf  
15 heures (9 h) avec l'efficacité énergétique, hein,  
16 c'est ça? O.K. Donc merci, bonne fin de journée!

17 AJOURNEMENT

18

19

1

2

SERMENT D'OFFICE :

3

Je, soussigné, Claude Morin, sténographe officiel,

4

certifie sous mon serment d'office, que les pages

5

qui précèdent sont et contiennent la transcription

6

exacte et fidèle des notes recueillies par moi au

7

moyen du sténomasque, le tout conformément à la

8

Loi.

9

10

ET J'AI SIGNÉ:

11

12

13

---

Sténographe officiel. 200569-7