

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 COMPTER DU 1^{ER} OCTOBRE 2016

DOSSIER : R-3970-2016

RÉGISSEURS : Me LOUISE ROZON, présidente
Me MARC TURGEON
Mme FRANÇOISE GAGNON

AUDIENCE DU 12 SEPTEMBRE 2016

VOLUME 3

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel

COMPARUTIONS

Me AMÉLIE CARDINAL
procureur de la Régie;

DEMANDERESSE :

Me HUGO SIGOUIN-PLASSE et Me
MARIE LEMAY LACHANCE et Me
VINCENT LOCAS
procureurs de Société en commandite Gaz Métro

PARTICIPANTS :

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

Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS
procureur de la Fédération canadienne de
l'entreprise indépendante (FCEI);

Me GENEVIÈVE PAQUET
procureure de Groupe de recherche appliquée en
macroécologie (GRAMÉ);

Me ÉRIC DAVID
procureur de l'Option consommateurs (OC);

Me FRANKLIN S. GERTLER et
M. NICOLAS OUELLET, stagiaire
procureurs de Regroupement des organismes
environnementaux en énergie (ROÉÉ);

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

Me NICOLAS BROCHU
Procureur de Summitt Energy Québec LP/Énergie
Summitt Québec S.E.C. (SUMMITT ENERGY);

Me CATHERINE ROUSSEAU
procureur de l'Union des municipalités du Québec
(UMQ);

TABLE DES MATIERES

	PAGE
LISTE DES ENGAGEMENTS	4
LISTE DES PIÈCES	5
PRÉLIMINAIRES	7
PREUVE DE GAZ MÉTRO (Tarification - Panel 8)	12
JEAN-SÉBASTIEN HUET	12
CAROLINE DALLAIRE	12
SYLVAIN TREMBLAY	12
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me Nicolas Brochu	12
INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL :	65
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	77
RÉINTERROGATOIRE PAR Me HUGO SIGOUIN-PLASSE	81
PREUVE DE GAZ MÉTRO - PANEL CHAMPION	84
AUDREY BAZINET	85
MARTINE BISAILLON	85
ÉRIC HILLAERT	86
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	108
INTERROGÉS PAR Me MARIE LEMAY LACHANCE	113
PREUVE GAZ MÉTRO - PANEL 9	113
VINCENT POULIOT	113
PHILIPPE RIVARD	114
MATHIEU RONDEAU	114
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET	155
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC DAVID	181
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER	195
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	243

LISTE DES ENGAGEMENTS

		<u>PAGE</u>
E-8 (GM)	Déposer les documents qui sont actuellement transmis aux clients qui adhèrent à l'option de prix fixe (demandé par Summit Energy)	31
E-9 (GM)	Déposer la portion de la hausse des coûts de Champion attribuable aux investissements additionnels, ainsi que le détail de la portion attribuable aux autres dépenses, en fournissant les explications qui soutiennent les montants (demandé par la Régie)	96
E-10 (GM)	Spécifier à ce jour le nombre de participants dans le programme PE126 (demandé par Option consommateurs)	182

LISTE DES PIÈCES

	<u>PAGE</u>
C-SUMMIT-0011 : Décision D-2001-214 datée du 6 septembre 2001	13
C-SUMMIT-0012 : Mesures favorisant l'offre de fourniture à prix fixe par les fournisseurs (SCGM-11, Document 5 dans R-3510-2003)	14
C-SUMMIT-0013 : Réponse de SCGM à une demande de renseignements (SCGM-11, Document 5.14 dans R-3510-2003)	14
C-SUMMIT-0014 : Décision D-2003-180 datée du 26 septembre 2003	15
C-SUMMIT-0015 : Rapport de suivi, service de fourniture à prix fixe (SCGM-12, Document 16 dans R-35290-2004)	15
A-0034 : Équations	73
B-0222 : (Gaz Métro-1, Document 4 révisé) Curriculum vitae des témoins	85
A-0035 : Pièce du dossier	103
B-0223 : (Gaz Métro-9, Document 7) Présentation -Sous pli confidentiel-	131
C-GRAME-0015 : Tableau pour l'évaluation du programme PE208	165
C-ROEÉ-0015 : Extraits du document Gaz Métro-5, Document 2 du dossier R-3867-2013, phase 2, intitulé « Refonte du service interruptible »	206
C-ROEÉ-0016 : Rapport annuel de gestion 2014-2015 du ministère de l'Énergie et de Ressources naturelles	213

C-ROEÉ-0017 :	Communiqué de presse du 16 février 2015	222
C-REOÉ-0018 :	Communiqué de presse du 30 juin 2015	222
C-ROEÉ-0019 :	Communiqué de presse du 26 novembre 2014	222
C-ROEÉ-0020 :	Document tiré du dossier de la Régie R3559-2005, SCGM-9, Document 6.2	236
C-ROEÉ-0021 :	Document intitulé « Commercial Retrofit Incentive Program »	241

1 L'AN DEUX MILLE SEIZE (2016), ce douzième (12e)
2 jour du mois de septembre :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du douze (12)
8 septembre deux mille seize (2016), dossier R-3970-
9 2016. 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 seize (2016). Poursuite de
14 l'audience.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Merci, Madame la Greffière. Alors, nous allons
17 donc... Bien, bonjour à vous tous. Nous allons
18 poursuivre avec le contre-interrogatoire des
19 membres du panel portant sur la tarification.
20 Maître Sigouin-Plasse, vous avez des bonnes
21 nouvelles pour nous.

22 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

23 Oui, j'ai des bonnes nouvelles, quelques
24 commentaires d'introduction, Madame la Présidente,
25 pour aujourd'hui. Tout simplement, d'abord le week-

1 end, ce que j'appelle les week-ends pivots dans mon
2 équipe, c'est-à-dire qui séparent deux portions
3 d'audience, on prend connaissance des notes
4 sténographiques et on a... on s'est échangé, mon
5 collègue Rhéaume et moi, en fin de semaine et on a
6 constaté qu'il y avait une réponse qui avait été
7 donnée par monsieur Rhéaume à la page 183 des notes
8 sténographiques. On retrouve donc la réponse de
9 monsieur Rhéaume à la page 183 du volume 2, donc du
10 neuf (9) septembre, où monsieur Rhéaume se faisait
11 poser la question par maître Cardinal. Et je me
12 permets de corriger la réponse. Vous verrez
13 pourquoi je n'ai pas... il n'y a pas de difficulté
14 à le faire, là, sans que monsieur Rhéaume revienne
15 dans la boîte des témoins puis s'il y a quelque
16 chose, bien vous me l'indiquerez. Mais,
17 essentiellement, donc à la page 183, je suis à
18 partir des lignes 19 à 25, monsieur Rhéaume dit :

19 [...] L'exemple qui [...]

20 me

21 ... vient en tête qui est derrière
22 cette discussion, cette clause-là du
23 code de conduite, et qui avait été
24 discutée à la Régie il y a quelques
25 années, c'est le compresseur qui [...]

1 avait

2 ... été vendu par Gaz Métro à
3 Champion, qui était donc un actif qui
4 a été vendu à la valeur comptable
5 nette de Gaz Métro [...]

6 Alors, j'arrête ici la lecture. C'est l'inverse, en
7 fait, qui a été... qui a été fait par Gaz Métro. Il
8 n'a pas été vendu à la valeur comptable nette, mais
9 plutôt à la valeur marchande. Et je me permets de
10 faire cette correction-l sans nécessairement
11 demander à monsieur Rhéaume de revenir témoigner
12 devant vous, puisque une simple lecture de la
13 décision D-2011-187, au paragraphe 13, donc
14 décision que la Régie a rendue dans ce dossier-là,
15 en fait état.

16 Alors, à moins que vous ayez une
17 difficulté, Madame la Présidente, je corrige ainsi
18 l'information pour que tous puissent avoir la bonne
19 information en main aux fins de la décision que
20 vous allez rendre dans ce dossier. Voilà! Ça vous
21 va?

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Oui.

24 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

25 Oui.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Pas de problème.

3 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

4 Pour ce qui est des engagements, les engagements 1
5 et 3 seront déposés sous peu, dans les prochaines
6 minutes, sur le SDA de la Régie, sur le SDA de la
7 Régie. Alors, à moins que quelqu'un demande d'avoir
8 accès à des notes, enfin des copies papier auquel
9 cas, bien on demandera à quelqu'un de partir du
10 siège social pour venir vous les déposer. Mais, je
11 pense que tous ont accès au système électronique de
12 la Régie, alors ces engagements-là seront produits
13 incessamment. Et les engagements 2 et 6 le seront
14 pour approximativement l'heure du midi. Voilà pour
15 les bonnes nouvelles.

16 Et puis sur une note peut-être un petit peu
17 différente, encore une fois, en revenant sur les
18 notes sténographiques, je suis revenu sur un
19 échange à la toute fin de l'audience de la semaine
20 dernière avec maître Neuman où j'ai qualifié une de
21 ses questions d'alambiquée. Je me permets de me
22 corriger puisque s'il y a bien une personne envers
23 laquelle on ne doit pas prêter des intentions dans
24 le cadre des dossiers de la Régie, c'est bien
25 maître Neuman. Et ce n'était pas moi... ce n'était

1 pas l'objectif que j'avais de lui prêter des
2 intentions avec la question qu'il a formulée.
3 Alors, je trouve peut-être ça malheureusement
4 d'utiliser des termes comme ça et j'en suis le
5 premier à le reconnaître. Alors, voilà qui est
6 fait.

7 Sans plus tarder, Madame la Présidente, je
8 vous laisse donc avec les témoins. Je comprends que
9 maître Brochu a des questions à poser au panel et
10 il m'a déjà distribué les pièces sur lesquelles il
11 voulait porter l'attention des témoins aux fins de
12 son contre-interrogatoire. On a eu un échange à cet
13 égard au courant de la semaine dernière, donc il
14 n'y a pas de difficulté, le témoin est déjà au
15 courant de... de ces pièces. Merci.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Parfait. Merci, Maître Sigouin-Plasse. Alors, on
18 début avec vous, Maître Nicolas Brochu pour
19 Summitt/Énergie Québec.

20

21

1 PREUVE DE GAZ MÉTRO (Tarification - Panel 8)

2

3 L'AN DEUX MILLE SEIZE (2016), ce douzième (12e)

4 jour du mois de septembre, ONT COMPARU :

5

6 JEAN-SÉBASTIEN HUET, chef de service, Affaires
7 contractuelles aux Approvisionnements gaziers, Gaz
8 Métro, ayant une place d'affaires au 1717, rue du
9 Havre, Montréal (Québec);

10

11 CAROLINE DALLAIRE, chef de service, Tarification,
12 Gaz Métro, ayant une place d'affaires au 1717, rue
13 du Havre, Montréal (Québec);

14

15 SYLVAIN TREMBLAY, conseiller senior, Tarification,
16 Gaz Métro, ayant une place d'affaires au 1717, rue
17 du Havre, Montréal (Québec);

18

19 LESQUELS, sous la même affirmation solennelle,
20 déposent et disent :

21

22 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me Nicolas Brochu :

23 Q. [1] Alors, Madame la Présidente. Bonjour, Madame,
24 Monsieur les Régisseurs. Bonjour au Panel. Alors,
25 effectivement je représente Énergie Summitt qui est

1 un fournisseur de gaz naturel dans le cadre du
2 programme de service de fourniture à prix fixe.

3 Il y a cinq documents que avons produits
4 comme mon collègue vient de mentionner. Il s'agit
5 de documents qui font partie des dossiers de la
6 Régie, là. Ce sont les causes tarifaires en deux
7 mille un (2001), la décision qui avait été rendue
8 en deux mille un (2001), dans un premier temps par
9 la Régie où la première proposition du Distributeur
10 n'avait pas été autorisée à ce moment-là.

11 Ensuite, on a la proposition qui a été
12 faite par le Distributeur dans le cadre de la cause
13 tarifaire deux mille quatre (2004)...

14 (9 h 12)

15 LA GREFFIÈRE :

16 On va les coter au fur et à mesure, Maître Brochu.

17 Me NICOLAS BROCHU :

18 Oui. Alors pour la première, la décision D-2001-214
19 datée du six (6) septembre deux mille un (2001),
20 une décision de la Régie, on va coter C-SUMMIT-011.

21

22 C-SUMMIT-0011 : Décision D-2001-214 datée du 6
23 septembre 2001

24

25 J'y vais en ordre chronologique des documents. Le

1 deuxième qui sera C-SUMMIT-012. Il s'agit du
2 document dans la cause tarifaire R-3510-2003,
3 document SCGM-11, Document 5 qui s'intitulait
4 « Mesures favorisant l'offre de fourniture à prix
5 fixe par les fournisseurs ».

6
7 C-SUMMIT-0012 : Mesures favorisant l'offre de
8 fourniture à prix fixe par les
9 fournisseurs (SCGM-11, Document 5
10 dans R-3510-2003)

11
12 Sous la pièce C-SUMMIT-013, également de la cause
13 tarifaire deux mille quatre (2004), R-3510-2003,
14 qui était la pièce SCGM-11, Document 5.14 intitulé
15 « Réponse de SCGM à une demande de
16 renseignements ».

17
18 C-SUMMIT-0013 : Réponse de SCGM à une demande de
19 renseignements (SCGM-11, Document
20 5.14 dans R-3510-2003)

21
22 Sous la pièce C-SUMMIT-014, c'est la décision qui a
23 été rendue par la Régie en deux mille trois (2003)
24 dans le dossier toujours R-3510-2003, décision
25 D-2003-180 datée du vingt-six (26) septembre deux

1 mille trois (2003).

2

3 C-SUMMIT-0014 : Décision D-2003-180 datée du 26
4 septembre 2003

5

6 Et finalement le cinquième document qu'on a
7 produit, c'est la cause tarifaire deux mille cinq
8 (2005) dans le dossier R-3529-2004, pièce SCGM-12,
9 Document 16 intitulé « Rapport de suivi, service de
10 fourniture à prix fixe ». Donc, suite à la décision
11 de deux mille trois (2003) autorisant le service,
12 la Régie avait demandé à Gaz Métro de faire un
13 suivi. Donc, c'est ce suivi-là.

14

15 C-SUMMIT-0015 : Rapport de suivi, service de
16 fourniture à prix fixe (SCGM-12,
17 Document 16 dans R-35290-2004)

18

19 Les cinq pièces sont des documents auxquels il est
20 fait référence dans l'application, la proposition
21 de Gaz Métro. Par contre, elles n'étaient pas
22 formellement au dossier. J'entends poser certaines
23 questions aux témoins, également porter l'attention
24 de la Régie sur certains extraits de ces décisions-
25 là ou de ces documents-là dans le cadre de mon

1 argumentaire.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 La dernière pièce, vous m'excuserez, c'est

4 C-SUMMIT-015.

5 Me NICOLAS BROCHU :

6 Je pense que je ne l'ai pas dit, hein. Oui,

7 C-SUMMIT-015. Et les autres pièces auxquelles je

8 ferai référence sont trois documents, trois pièces

9 dans ce dossier-ci qui sont B-0027 qui est la

10 demande de modification du processus d'adhésion

11 dans une entente de fourniture à prix fixe; B-0173

12 qui est la réponse de Gaz Métro à la demande de

13 renseignements de Summit; et B-0181 qui est la

14 réplique de Gaz Métro aux contestations de FCEI et

15 de Summit, mais pour ce qui touche Summit.

16 Q. [2] Et par rapport à ces pièces-là, vu qu'il n'y a

17 pas eu de témoignage en chef de monsieur Huet, qui

18 est le représentant de Gaz Métro, une question

19 préliminaire, Monsieur Huet, une question qui est

20 habituellement posée d'emblée, adoptez-vous toutes

21 ces pièces comme... Bien, premièrement, avez-vous

22 préparé, fait préparer, collaboré à la préparation

23 des pièces, les trois pièces qui sont produites

24 dans ce dossier-ci?

25

1 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

2 Bien, en fait, si vous me permettez, ces pièces-là
3 sont déjà versées au dossier via l'affidavit de
4 monsieur Rhéaume. Alors, les pièces au soutien de
5 la preuve de Gaz Métro, je ne crois pas que ce soit
6 nécessaire de faire l'exercice avec monsieur Huet.
7 Maintenant, vous avez une pièce, par contre, ou
8 enfin une lettre, si je comprends bien, concernant
9 la réplique de Gaz Métro. Donc, les échanges qu'on
10 a eus sur une DDR, bien, ça, c'est un document qui
11 provient du soussigné, c'est-à-dire moi-même.
12 Alors, je présume que ça ne serait pas à monsieur
13 Huet d'en faire le dépôt.

14 Me NICOLAS BROCHU :

15 O.K. Bien, à tout événement, qu'il l'ait préparé ou
16 pas, c'est quand même la réponse de Gaz Métro.

17 Q. [3] Donc, je comprends que c'est... Vous l'adoptez
18 comme étant votre témoignage pour les fins du
19 présent dossier, n'est-ce pas?

20 M. JEAN-SÉBASTIEN HUET :

21 R. Écoutez, les pièces qui ont été déposées, moi, j'ai
22 préparé la pièce « demande de modification du
23 processus d'entente à prix fixe ». J'ai répondu...
24 J'ai produit les réponses aux demandes de
25 renseignements de Summit. Pour ce qui est des

1 anciens dossiers qui ont été déposés dans le passé,
2 évidemment, je n'ai pas participé à la rédaction de
3 ces preuves-là, mais j'en ai pris connaissance, je
4 les ai lus, ainsi que la lettre qui a été transmise
5 de Gaz Métro. Mais celle-là, je n'ai pas participé
6 à la rédaction en soi.

7 (9 h 16)

8 Q. [4] Je vais juste prendre les... on s'entend. Je
9 vais juste prendre « at face value » de ces
10 documents-là comme étant les réponses de Gaz Métro,
11 parce que je ne veux pas repasser tout ça. Bon.
12 Question de contexte, Monsieur Huet, quant au
13 service de fournitures à prix fixe, n'est-il pas
14 exact que le service de fournitures à prix fixe
15 dont il est question ici, qui a été approuvé par la
16 Régie en deux mille trois (2003), s'adresse
17 seulement aux clients qui ont une consommation
18 annuelle de gaz entre sept mille cinq cents mètres
19 cubes (7500 m³) et un point un, si j'arrondis,
20 million de mètres cubes (1,1 Mm³) par année?

21 R. Oui, c'est bien ça.

22 Q. [5] Et n'est-il pas exact que ces seuils
23 d'admissibilité signifient que dans les faits le
24 service de fournitures à prix fixe exclut du
25 programme de fourniture à prix fixe la catégorie

1 des clients résidentiels?

2 R. Oui, c'est ce que j'en comprends qui était
3 l'intention à l'époque. La limite volumétrique
4 minimale avait été fixée justement pour éliminer,
5 là, comme de facto l'accessibilité au programme
6 pour des clients résidentiels.

7 Q. [6] On parle donc de clients qui sont des
8 commerces, des petits clients industriels, clients
9 institutionnels essentiellement, n'est-ce pas?

10 R. Essentiellement, oui.

11 Q. [7] Et n'est-il pas exact que les grands clients
12 industriels et commerciaux dont la consommation
13 annuelle est supérieure au seuil de un point un
14 million de mètres cubes (1,1 Mm³) par année avait,
15 avant même la mise en place du service en deux
16 mille trois (2003), déjà accès au prix de gaz
17 naturel stabilisé et étaient desservis à cet égard
18 par les fournisseurs et les courtiers
19 essentiellement via les services d'achat direct.

20 R. Effectivement, en fait peut-être une précision.
21 Tous les clients avaient déjà accès à l'achat
22 direct. Les clients... les grands clients VGE
23 avaient accès à ça. En fait, tout client a accès à
24 l'achat direct. Dans l'achat direct, la structure
25 de prix qui est établie entre le fournisseur et le

1 client peut être une structure de prix dans
2 laquelle le gaz naturel est à prix fixe. Donc
3 voilà, oui.

4 Q. [8] Et n'est-il pas exact que le service de
5 fournitures à prix fixe dont il est question ici,
6 là, qui a été mis en vigueur en deux mille trois
7 (2003) a été développé dans le but de faciliter
8 l'accessibilité de l'option à prix fixe aux clients
9 consommant moins que un point un million de mètres
10 cubes (1,1 Mm3) par année?

11 R. C'est exact.

12 Q. [9] Qui eux aussi, excusez-moi, eux aussi avaient
13 exprimé un besoin de stabilité et de prévisibilité
14 des prix.

15 R. Oui, c'est exact. C'est aussi ma compréhension de
16 la lecture de la preuve originale. Le programme a
17 été mis en place pour faciliter l'accès aux
18 fournisseurs de gaz naturel par les plus petits
19 clients. Parce qu'à l'époque les plus petits
20 clients n'intéressaient pas les fournisseurs parce
21 qu'il y avait des enjeux en termes de facturation
22 et d'administration. Donc le programme a été mis en
23 place pour faciliter l'accès aux plus petits
24 clients à une forme d'achat direct, si on veut, où
25 les clients pouvaient s'approvisionner auprès d'un

1 fournisseur spécifique de gaz.

2 Q. [10] Et n'est-il pas exact qu'à l'époque, en amont
3 en fait de la décision de deux mille trois (2003),
4 des sondages réalisés par Gaz Métro indiquaient un
5 intérêt soutenu de la clientèle, cette clientèle-
6 là, pour un prix de gaz naturel stabilisé? Et de
7 plus, n'est-il pas exact - vous pourrez répondre
8 ensemble - que selon ces sondages dont les
9 résultats avaient été produits en preuve devant la
10 Régie à l'époque, près de trois clients sur quatre
11 se disaient intéressés par un prix stable?

12 R. J'ai pas le chiffre exact dans la tête, là, mais
13 globalement, oui, effectivement, à l'époque il y
14 avait des sondages qui avaient été faits pour
15 démontrer l'intérêt de la clientèle envers un prix
16 fixe de gaz naturel.

17 Q. [11] Puis je comprends que vous n'avez pas les...
18 les chiffres en tête, là.

19 R. Oui.

20 Q. [12] Je réfère à cet effet-là à la décision de deux
21 mille trois (2003), là, la pièce C-SUMMITT-014, où
22 on voit ces chiffres-là. Et n'est-il pas exact que
23 ces sondages indiquaient aussi, Monsieur Huet, que
24 pour plusieurs de ces clients la stabilité des prix
25 de l'énergie pouvait même s'avérer un critère de

1 choix plus important que le prix lui-même?

2 R. Oui, ça me semble... j'ai lu la preuve, là, je ne
3 connais pas le passage exact, là, mais ça me
4 semble... ça me semble juste.

5 Q. [13] Merci. Maintenant la proposition de
6 modification qui est devant la Régie aujourd'hui.
7 Est-ce que je comprends bien que la seule
8 différence entre le régime actuel d'adhésion au
9 service et la nouvelle proposition de Gaz Métro
10 c'est que dans la situation actuelle le client qui
11 veut se soustraire à l'engagement qu'il a signé
12 doit envoyer un coupon-réponse pour annuler son
13 engagement, tandis que dans la proposition qui est
14 devant la Régie ce matin, l'entente que le client
15 vient de signer sera automatiquement annulée, à
16 moins qu'il accomplisse l'étape supplémentaire
17 d'envoyer une confirmation supplémentaire à la
18 Régie pour l'entrée en vigueur de cette entente.
19 C'est la seule distinction.

20 (9 h 23)

21 R. Quelques précisions, la première étant que le
22 coupon de confirmation ne serait pas envoyé à la
23 Régie, il est envoyé à Gaz Métro.

24 Q. [14] Excusez-moi, oui, c'est un lapsus.

25 R. À moins que...

1 Q. [15] On ne vous mettra pas cette charge...

2 R. À moins que ça vous intéresse.

3 Q. [16] ... sur les épaules.

4 R. O.K. Donc essentiellement, oui, c'est l'essence
5 même de la demande. Peut-être juste pour donner une
6 meilleure idée à la Régie de comment fonctionne le
7 recrutement d'un client à prix fixe aujourd'hui.
8 Aujourd'hui, dans la plupart des cas, un agent d'un
9 fournisseur à prix fixe se présente chez un client
10 - soit par du porte-à-porte ou un appel, un « cold
11 call » qu'on appelle - et l'agent et le client
12 s'entendent sur un prix et une durée.

13 Il y a deux documents qui sont à ce moment-
14 là signé. Il y en a un, habituellement, qui est
15 signé, qui est le contrat qui va lier le
16 fournisseur avec le client - contrat qui
17 n'appartient pas à Gaz Métro, qui est un contrat
18 entre deux parties - et le client signe aussi ce
19 qu'on appelle un « engagement ».

20 Cet engagement-là, c'est un engagement qui
21 a été rédigé à l'époque par Gaz Métro et c'est via
22 cet engagement-là que le client permet à Gaz Métro
23 de lui facturer un prix autre que le prix du gaz de
24 réseau, donc le service de fourniture à prix
25 variable. Cet engagement-là, il est remis dans les

1 mains de l'agent qui, lui, va le transmettre au
2 fournisseur et c'est le fournisseur qui va le
3 transmettre par la suite à Gaz Métro pour nous
4 indiquer « Bien voici, j'ai un client qui est
5 intéressé à embarquer dans le programme de Gaz
6 Naturel à prix fixe. ».

7 À ce moment-là, Gaz Métro, suite à la
8 réception de l'engagement, envoie au client une
9 lettre de confirmation, aujourd'hui, dans laquelle
10 est inclus un coupon d'annulation que le client a
11 quinze (15) jours suivant l'émission de la lettre
12 pour remplir et nous retourner. Et si Gaz Métro ne
13 reçoit pas ce coupon d'annulation-là, bien, le
14 client est automatiquement engagé dans son entente
15 de fourniture à prix fixe.

16 La proposition de Gaz Métro, c'est
17 simplement de faire en sorte que cette lettre de
18 confirmation là devienne une lettre de, bien, que
19 ça demeure une lettre de confirmation mais que le
20 coupon qui sera inclus à l'intérieur soit un coupon
21 de confirmation de l'entente pour que le client
22 puisse nous confirmer son intention d'entrer dans
23 le programme.

24 Q. [17] Donc, en d'autres mots, c'est une
25 confirmation, on demande au client qui a exprimé

1 son intention d'adhérer au programme de dire oui
2 une deuxième fois à travers le coupon.

3 R. Bien, de mon point de vue à moi, c'est de le
4 confirmer une première fois parce que...

5 Q. [18] Mais, excusez-moi, mais Gaz Métro a déjà reçu
6 l'engagement signé, la demande qui a été acheminée
7 par le fournisseur qui a été signée par le client,
8 n'est-ce pas?

9 R. Effectivement, je l'ai...

10 Q. [19] Donc, on...

11 R. Je l'ai reçu du fournisseur. Dans tout le processus
12 d'adhésion que je viens de vous décrire, jamais Gaz
13 Métro n'est rentrée en contact directement avec le
14 client. Donc, je reçois un engagement de la part du
15 fournisseur. Une des raisons pour laquelle on
16 demande au client de nous confirmer son entente,
17 c'est parce que, justement, le client demande à
18 entrer dans une entente contractuelle avec Gaz
19 Métro et cette demande-là nous est reçue de la part
20 du fournisseur. Ça me semble aller de soi que de
21 demander au client de confirmer son intention,
22 c'est une chose qui tombe sous le sens.

23 Q. [20] J'aimerais référer monsieur Huet - vous
24 m'entendez quand... - je voudrais référer à la
25 pièce C-SUMMIT-0015 qui est le rapport de suivi du

1 service de fourniture à prix fixe. Ça, c'est un
2 document qui a onze (11) pages puis ensuite, il y a
3 une annexe 1. C'est à l'annexe 1 que je voudrais
4 référer.

5 Donc, à la douzième page du document - je
6 les ai faites recto verso par souci d'économie - je
7 pense qu'il est fait mention de ça dans la
8 documentation de la proposition de Gaz Métro, c'est
9 bien la brochure qui est envoyée avec la lettre de
10 confirmation à chaque client qui a signé un
11 engagement, une entente de fourniture avec un
12 fournisseur, n'est-ce pas?

13 R. Celle-là, non. Ça c'est, l'annexe 1, c'est un
14 pamphlet qui avait été envoyé à l'époque et là -
15 j'essaie de me rappeler de ma lecture de cette
16 preuve-là - c'est ce qui avait été envoyé à
17 l'époque à tous les clients qui auraient pu être
18 intéressés par le programme.

19 Q. [21] N'est-il pas exact qu'en ce moment, dans le
20 régime actuel, il y a une brochure qui est envoyée
21 avec la lettre de confirmation à chaque client dans
22 une enveloppe avec une étiquette écrite en rouge et
23 il y a une brochure d'information qui est préparée
24 par Gaz Métro, n'est-ce pas?

25 R. Oui. C'est, en fait, vous voyez à...

1 Q. [22] Qui ressemble à ça.

2 R. Je ne sais pas si c'est l'annexe 2, mais par la
3 suite, il y a un autre document qui s'appelle
4 « Questions et réponses » qui est envoyé dans la
5 lettre de confirmation. Il y a aussi un « one
6 pager » entre guillemets qui explique aussi le
7 programme dans les plus grandes lignes.

8 (9 h 27)

9 Q. [23] Est-ce que c'est au dossier en ce moment? Je
10 ne crois pas que c'est au dossier le document qui
11 est envoyé. À moins que ce soit ça, là. Me dites-
12 vous que c'est ça qui est envoyé aux clients ou il
13 y a un autre document?

14 R. Il y a un autre document qui est envoyé, qui est
15 une page d'une lettre qui dit en gros ce que c'est,
16 ce que c'est que le programme.

17 Q. [24] En plus...

18 R. Mais ce n'est pas un dépliant. C'est une page
19 8½X11.

20 Q. [25] Mais il y a une brochure d'information qui est
21 envoyée également dans le même paquet, n'est-ce
22 pas?

23 R. Bien, par brochure, moi, je fais référence à
24 l'autre document qui est question et réponse.

25 Q. [26] O.K. Et, ça, c'est les documents de... page?

1 R. L'annexe 1 me semble plus un dépliant.

2 Q. [27] Oui. Donc, les questions, c'est quoi le
3 programme, quels sont les fournisseurs, les
4 obligations de chacun. C'est ce qu'on voit ici.
5 C'est ça?

6 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

7 Je ne veux pas intervenir trop dans le contre-
8 interrogatoire de mon confrère. Mais
9 essentiellement il faut comprendre de
10 l'interrogatoire, en fait des réponses de monsieur
11 Huet, là, que c'est un document qui semble, hein,
12 qui semble être celui utilisé. Puis, ça, vous
13 référez à un document que vous êtes allé chercher
14 dans les... Ça, ça provient d'où ce document-là?

15 Me NICOLAS BROCHU :

16 Ça, c'est le rapport de celui qui avait été produit
17 en deux mille quatre (2004) par Gaz Métro où il y a
18 cette brochure-là. Puis à ce moment-là, on avait
19 dit à la Régie : « Voici ce qu'on envoie aux
20 clients pour les informer. » Parce que dans le
21 cadre de l'approbation, puis les fonctions de
22 chacun, là, des acteurs dans ce régime-là, Gaz
23 Métro faisait la promotion du programme et
24 préparait une brochure d'information qu'elle envoie
25 aux clients dans un paquet. Puis c'est mentionné

1 dans la proposition actuelle, depuis ce temps-là,
2 la distinction, bien, une mesure additionnelle qui
3 a été prise, c'est que Gaz Métro met une étiquette
4 sur l'enveloppe pour être sûr que ce n'est confondu
5 avec de la publicité. Donc c'est écrit en rouge
6 maintenant. Puis c'est confirmation de votre
7 entente. Puis il y a la brochure. Mais, là, la
8 brochure n'était pas au dossier, puis je veux que
9 la Régie sache c'est quoi qui est envoyé au client,
10 qu'est-ce que le client a devant lui comme
11 information.

12 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

13 Je n'ai pas de difficulté avec l'approche, Madame
14 la Présidente. Je veux juste m'assurer que,
15 écoutez, la réponse de monsieur Huet, c'est de
16 dire, ça semble être relativement conforme à ce qui
17 est envoyé maintenant. Mais si mon confrère lui
18 demande : Est-ce que c'est ça qui est envoyé
19 maintenant? Bien, là, il va falloir faire des
20 vérifications. Je veux juste pas qu'il y ait
21 d'ambiguïté là-dessus. Est-ce que depuis deux mille
22 trois (2003), date du rapport, ce document-là a
23 évolué un peu quant à son contenu? Peut-être, là.
24 Mais c'est seulement ça que je veux apporter comme
25 nuance.

1 Me NICOLAS BROCHU :

2 Oui. Puis le but, c'est vraiment pas ... là-dessus.

3 Mais je ne voulais pas alourdir le dossier

4 inutilement. Mais peut-être... Je pense que ça

5 vaudrait la peine.

6 Q. [28] Pouvez-vous par engagement produire la
7 brochure qui est actuellement envoyée aux clients
8 pour que la Régie puisse l'avoir sous les yeux?

9 M. JEAN-SÉBASTIEN HUET :

10 R. Oui, absolument. On va inclure tous les documents
11 en version à jour également. Mais je veux juste
12 compléter ma réponse. J'ai retrouvé la référence à
13 l'annexe 1 dans la preuve en soi, qui se trouve à
14 la page 4 de la même preuve, aux lignes 20 à 24.
15 Et, effectivement, ce qui est écrit ici, c'est que
16 le pamphlet qui est annexé à l'annexe 1 de la
17 preuve, c'est vraiment une publicité qui a été
18 envoyée une fois à l'époque. Ce n'est pas la
19 lettre. Ce n'est pas le « one pager » qui est
20 inclus dans l'enveloppe de confirmation du client.

21 Q. [29] Non, non, c'est ça, on s'entend.

22 R. O.K.

23 Q. [30] Donc, ce qui est envoyé aux clients,
24 évidemment, sous l'engagement, qu'est-ce qui est
25 envoyé aux clients, on pourra le produire.

1 R. Ce qui est envoyé aux clients, c'est... bien, ce
2 qu'il y a à l'annexe... C'est-tu la 2? Bien, le
3 fameux document question/réponse. Ça, c'est envoyé
4 aux clients dans une enveloppe 8½X11. Est envoyée
5 aussi aux clients une feuille dans laquelle c'est
6 écrit le terme, le prix, à prix fixe. Et dans le
7 bas de cette feuille-là, il y a évidemment le
8 coupon que le client peut découper pour annuler son
9 entente. Est envoyé aussi le « one pager » dont je
10 parlais et une enveloppe préaffranchie pour
11 évidemment le retour du coupon éventuel.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Donc l'engagement numéro 8 : déposer les documents
14 qui sont actuellement transmis aux clients qui
15 adhèrent à l'option de prix fixe.

16

17 E-8 (GM) Déposer les documents qui sont
18 actuellement transmis aux clients qui
19 adhèrent à l'option de prix fixe
20 (demandé par Summit Energy)

21

22 Me NICOLAS BROCHU :

23 Merci.

24 Q. [31] Est-il exact, Monsieur Huet, que, dans le
25 processus actuellement en place, le client dispose

1 d'un délai d'environ trente (30) jours, prenant
2 tout en compte, pour réfléchir à son engagement et,
3 le cas échéant, s'il change d'idée, s'y soustraire?
4 D'où j'ai pris le trente (30) jours, parce qu'on
5 sait que c'est quinze (15) jours à compter de la
6 réception de la brochure et de la lettre de
7 confirmation pour retourner le coupon, le cas
8 échéant, si le client veut annuler. Mais, par
9 contre, l'engagement a été signé il y a peut-être
10 environ quinze (15) jours. Est-ce que c'est correct
11 de dire que la période au total est d'environ
12 trente (30) jours entre le moment où le fournisseur
13 visite le client, lui explique le programme et le
14 client signe, adhère, et le moment où il reçoit la
15 brochure et le moment où la période de réflexion
16 échoit?

17 M. JEAN-SÉBASTIEN HUET :

18 R. Dans les faits, oui, ça revient à ça. Mais le
19 programme prévoit une période de quinze (15) jours
20 de réflexion pour le client à partir du moment où
21 Gaz Métro envoie la lettre de confirmation. Ceci
22 dit, évidemment, à partir du moment où le client a
23 signé son contrat et que l'agent sort du magasin,
24 restaurant du client, bien, le client peut déjà
25 réfléchir à son entente, là. Oui.

1 (9 h 34)

2 Q. [32] Consulter le site Internet de la Régie, par
3 exemple, s'il y a besoin d'informations
4 additionnelles?

5 R. Par exemple.

6 Q. [33] (Inaudible) ou téléphoner même à la Régie? Je
7 pense qu'il y a un numéro de téléphone dans la
8 brochure.

9 R. Bien je douterais que la Régie reçoive des
10 (inaudible).

11 Q. [34] Excusez-moi. Je continue de faire ce lapsus.
12 Gaz Métro. Je pense que la Régie a amplement de
13 travail, elle n'a pas besoin de gérer le programme
14 comme ça. Donc Gaz Métro.

15 R. Oui. Donc oui... oui, effectivement, on va répondre
16 aux questions du client s'il nous appelle pour nous
17 poser des questions, bien entendu.

18 Q. [35] Je vais référer à C-SUMMITT-014. Non, excusez-
19 moi. Excusez-moi, je vais référer à B-0181, la
20 réplique de Gaz Métro dans le cadre des demandes de
21 renseignements. Je pense qu'il y a eu certains
22 différends à l'étape des demandes de renseignements
23 entre Gaz Métro et Summitt Energy quant à la
24 pertinence de certaines des demandes de
25 renseignements, mais à la lecture de la Régie -

1 puis vous me corrigerez si ma compréhension est
2 erronée, à la lecture de la réplique il semble que
3 Gaz Métro a peut-être dissipé ce qui était peut-
4 être simplement mal entendu entre les parties. Je
5 passe sur ce qu'on voit à la page 2 de la réplique,
6 où Gaz Métro répond :

7 À la lecture de ces commentaires, Gaz
8 Métro constate que Summitt est peut-
9 être sous l'impression que Gaz Métro
10 est d'avis qu'il existe un vaste
11 problème relié à l'information
12 communiquée à la clientèle par les
13 fournisseurs. Dans ce contexte, Gaz
14 Métro peut comprendre que Summitt ait
15 voulu obtenir des informations afin de
16 vérifier l'ampleur de cette
17 problématique.

18 Le contexte c'est qu'on demandait des
19 renseignements sur les plaintes, c'était quoi les
20 plaintes, le nombre, le nature, comment ça a été
21 résolu, est-ce qu'elles étaient fondées ou pas. Et
22 aussi les appels de vérification qui étaient faits
23 Gaz Métro auprès de la clientèle, quelles questions
24 étaient posées, qu'est-ce qui... qu'est-ce qui est
25 ressorti de ça. Gaz Métro a clarifié, là, sa

1 position ici. Puis Gaz Métro continue en disant :

2 Cependant, Gaz Métro soumet qu'il
3 n'était pas de son intention de
4 caractériser un problème d'information
5 avec lequel serait prise la clientèle
6 et c'est d'ailleurs ce qu'illustre la
7 preuve. D'ailleurs, à la page 8 de la
8 pièce B-0227, Gaz Métro prend soin
9 d'écrire ce qui suit :

10 Et on cite :

11 « Le nombre de plaintes et de
12 commentaires enregistrés par Gaz Métro
13 au cours des années est demeuré
14 relativement bas lorsque mis en
15 relation avec le nombre de clients
16 utilisant le service (environ 7000 à
17 8000 annuellement). »

18 Ainsi, l'objectif poursuivi par le
19 dépôt d'une telle preuve n'était pas,
20 et n'est toujours pas, de tenter,
21 directement ou par inférence, de
22 démontrer que le service de fourniture
23 à prix fixe soit confronté à un vaste
24 problème de désinformation de la
25 clientèle.

1 Et à la page suivante, à la page 3, dernier
2 paragraphe complet de la page, Gaz Métro écrit :

3 La proposition de Gaz Métro est ciblée
4 et elle ne se veut pas une invitation
5 à faire un examen élargi du service de
6 fourniture à prix fixe, ni à faire le
7 procès des actions qui auraient pu
8 être posées par certains fournisseurs
9 de gaz à prix fixe. Elle ne vise

10 Cette proposition.

11 Elle ne vise qu'à améliorer le
12 processus d'adhésion afin de permettre
13 aux clients d'être bien informés, sans
14 pour autant constituer un obstacle à
15 l'accès au service de fourniture à
16 prix fixe.

17 Je vois deux aspects ici. Le but énoncé c'est de
18 s'assurer que les clients sont bien informés dans
19 un premier temps et dans un deuxième temps, ne pas
20 constituer d'obstacle à l'accès au service.

21 Sur le premier aspect, s'assurer que les
22 clients sont bien informés. J'aimerais savoir,
23 Monsieur Huet, sur la nouvelle proposition quelle
24 information le client aura-t-il, qu'il n'a pas
25 actuellement?

1 R. Bien. Le client... Pardon. Le client ayant
2 l'obligation de prendre contact, d'une certaine
3 façon, avec Gaz Métro, en retournant un coupon de
4 confirmation, vient au moins confirmer le fait
5 qu'il a pris connaissance de l'enveloppe qui lui a
6 été envoyée et qu'il a pris le temps de remplir un
7 coupon et donc de lire les informations qui lui ont
8 été transmises. De cette façon-là, je peux assumer
9 qu'un client a été informé ou au moins a pris un
10 contact quelconque avec Gaz Métro avant de
11 s'engager dans une relation contractuelle avec Gaz
12 Métro.

13 Q. [36] N'est-il pas exact qu'il n'y a aucune preuve
14 au dossier à l'effet que les clients sous le régime
15 actuel ne prennent pas connaissance de la brochure
16 qui a été envoyée par Gaz Métro ou des informations
17 qui sont fournies par le fournisseur lors de sa
18 visite ou par l'appel de confirmation qui est fait
19 suite à la signature des contrats par le
20 fournisseur, confirmant le prix, la durée, que la
21 personne qui a signé avait bien l'autorité?

22 R. Les appels de vérification...

23 Q. [37] Non, je parle des appels de confirmation du
24 fournisseur qui sont mentionnés dans la
25 proposition, là, de Gaz Métro. Donc le fournisseur

1 visite le client, lui fait une présentation du
2 programme, les tenants et aboutissants. Le client
3 accepte ou pas. S'il accepte, il signe
4 l'engagement, s'entend sur un prix fixe, une durée,
5 une date de départ approximative, et... le temps
6 que ce soit traité.

7 (9 h 38)

8 Et ensuite les fournisseurs ont développé
9 la pratique de faire des appels de confirmation au
10 client. C'est à ça que je réfère. Je ne vous
11 demandais des appels de vérification de Gaz Métro.

12 R. Oui, merci de la précision. Quand un agent ou quand
13 cet appel de confirmation là qui est fait par le
14 fournisseur, bien, il est fait par le fournisseur.
15 Gaz Métro n'est pas présent dans la pièce. Gaz
16 Métro ne sait pas quels échanges le client a eus
17 avec le fournisseur lors des discussions qu'ils ont
18 eues et ce de quoi ils ont parlé. De m'assurer que,
19 pour nous, pour l'engagement qu'on reçoit, Gaz
20 Métro... l'engagement que Gaz Métro prend avec le
21 client de s'assurer que le client l'ait bien
22 compris nonobstant ce que le fournisseur a pu
23 discuter avec le client, ça me semble être un bon
24 point de m'assurer que le client prend une décision
25 qui est éclairée envers Gaz Métro quand il décide

1 de s'engager dans une entente de fourniture à prix
2 fixe.

3 Q. [38] Mais la question demeure, est-ce qu'il n'est
4 pas exact que l'information dont le client dispose
5 est exactement la même, peu importe que le coupon
6 serve à annuler un engagement qu'il a signé, comme
7 c'est le cas actuellement, ou que le coupon serve à
8 confirmer une fois de plus son entrée, l'entrée en
9 vigueur du service à prix fixe?

10 R. L'information qui est envoyée au client est
11 effectivement la même. En ce moment, on n'a pas
12 l'intention de modifier l'information qui est
13 envoyée au client. Ce qui est différent, c'est que
14 le client va avoir confirmé son intention. Donc, il
15 va avoir au moins pris connaissance des documents
16 qui vont lui avoir été communiqués.

17 Q. [39] Est-ce qu'il y a quelque preuve au dossier à
18 l'effet que le client n'en prend pas connaissance
19 actuellement?

20 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

21 Écoutez, Madame la Présidente, il argumentera là-
22 dessus. Qu'il confronte le témoin sur le fait, est-
23 ce que c'est prévu en preuve ou pas, il peut tirer
24 ses conclusions, lire la preuve telle qu'elle est
25 constituée sans nécessairement se livrer à cet

1 exercice-là. Je pense que les réponses de monsieur
2 Huet sont très claires. Il dit, écoutez, moi, je ne
3 suis pas là quand le contrat se signe avec... ou
4 Gaz Métro n'est pas là quand le contrat se signe
5 avec le client puis le fournisseur. Tout ce qu'on
6 veut faire, c'est, nous, quand on est appelé à
7 mettre en place le processus, qu'il y ait une
8 confirmation écrite de la part du client. C'est
9 tout. Je me demande si c'est nécessaire d'aller
10 plus loin dans ce genre de ligne de questions.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Je pense qu'on a bien saisi la procédure et
13 l'objectif qui est poursuivi par cette proposition
14 de Gaz Métro. Et on comprend que l'information qui
15 est transmise, elle est similaire. Il y a un
16 processus additionnel qui est proposé. Je pense
17 qu'on peut passer à une autre ligne de questions.

18 Me NICOLAS BROCHU :

19 Oui, je suis d'accord.

20 Q. [40] Le deuxième volet de l'extrait que j'ai lu
21 dans la réplique de Gaz Métro aux demandes de
22 renseignements, c'était, on voulait que le client
23 soit bien informé et sans constituer un obstacle.
24 Donc, la constitution d'un obstacle à l'accès au
25 service. Monsieur Huet, quelle preuve Gaz Métro a-

1 t-elle que le processus d'adhésion nouveau qu'elle
2 propose ne constituera pas un obstacle à l'accès au
3 service de fourniture à prix fixe?

4 M. JEAN-SÉBASTIEN HUET :

5 R. Je sais qu'à l'époque dans les demandes de
6 renseignements, on avait dit qu'on préférerait ne pas
7 aller vers cette option-là parce que ça pourrait
8 avoir des impacts sur la mise en place du
9 programme. Par contre, aujourd'hui, Gaz Métro, ça
10 fait quinze (15) ans qu'on administre le programme,
11 moi personnellement ça en fait quatre que
12 j'administre ou que je gère l'équipe qui administre
13 ce programme-là, et je ne vois pas en quoi demander
14 un coupon de confirmation au client pourrait venir
15 constituer un obstacle à l'accès au programme de
16 fourniture à prix fixe.

17 Q. [41] Est-ce que, aux fins du présent dossier, Gaz
18 Métro a effectué une analyse de sensibilité par
19 rapport aux risques et inconvénients de la
20 proposition, risques et inconvénients potentiels?

21 R. Non, je n'ai pas fait... Gaz Métro n'a pas fait une
22 analyse approfondie des avantages ou bénéfices de
23 ça. Parce qu'à le regarder d'un premier coup
24 d'oeil, je ne voyais pas de nécessité à faire un
25 exercice comme celui-là.

1 Q. [42] On sait qu'à l'époque, il y avait eu... enfin
2 en deux mille un (2001), la proposition de Gaz
3 Métro n'avait pas été acceptée parce qu'il n'y
4 avait pas un dossier probant qui était présenté
5 devant la Régie, donc la Régie ne l'avait pas
6 approuvé. En deux mille trois (2003), il y a eu des
7 études exhaustives, y compris des consultations.
8 Puis c'est reflété dans le document qu'on a produit
9 aujourd'hui. Des consultations auprès des
10 fournisseurs et courtiers pendant douze (12) mois
11 si je me rappelle bien. Est-ce que, dans le cadre
12 de ce changement qui est proposé aujourd'hui, Gaz
13 Métro a effectué des consultations auprès des
14 fournisseurs concernant la proposition de
15 changement?

16 R. Non, Gaz Métro n'a pas consulté les fournisseurs.
17 Puis il y a des raisons, il y a des raisons pour
18 ça.

19 (9 h 44)

20 La première, c'est que si on se réfère,
21 vous l'avez mentionné vous-même, à cette décision-
22 là puis au dossier original et tout ça et par la
23 suite, la décision qu'avait rendu la Régie qui
24 disait à Gaz Métro de ne pas gérer par lui-même, de
25 donner accès à de la fourniture à prix fixe,

1 effectivement, après ça, il y a eu une consultation
2 auprès des fournisseurs puis les fournisseurs
3 avaient répondu à cette étude-là - qui avait été
4 faite par Décima à l'époque - qu'ils voulaient,
5 pour pouvoir les aider à donner accès aux plus
6 petits clients au programme à prix fixe, il y avait
7 trois obstacles majeurs qui devaient être
8 surmontés.

9 Le premier, c'était un obstacle en termes
10 de facturation parce que les fournisseurs nous
11 disaient - là, je résume dans mes mots - « Gérer
12 les plus petits clients, leur émettre des factures,
13 c'est compliqué puis on ne veut pas avoir à
14 administrer ça. ». La deuxième, c'était le risque
15 de crédit parce qu'ils disaient « On ne veut pas
16 avoir à analyser le crédit des clients, on ne veut
17 pas subir le risque que les clients ne nous paient
18 pas. ». Et le troisième gros obstacle qui avait été
19 identifié, c'était tout ce qui s'appelle marketing,
20 donc faire connaître le programme à l'époque.

21 Ça fait que c'était ça les trois grands
22 obstacles que les fournisseurs eux-mêmes nous
23 avaient dit qui devaient être surmontés pour mettre
24 en place le programme, ce que Gaz Métro a suggéré à
25 la Régie à l'époque et que la Régie a accepté.

1 Donc, à la relecture de la preuve et de
2 l'analyse de Décima dans le temps, je n'ai pas vu
3 nulle part que le processus d'adhésion en soi
4 constituait un obstacle pour les fournisseurs pour
5 offrir du prix fixe aux petits clients.

6 Q. [43] Non, non, c'est ça, le processus qui est en
7 place actuellement ne constitue pas un obstacle. Il
8 était décrit en détail, ce processus-là d'adhésion
9 dans ce qui avait été soumis à la Régie à l'époque?

10 R. L'analyse de Décima a été produite avant la
11 rédaction de la preuve de Gaz Métro et c'est les
12 fournisseurs qui avaient eux-mêmes identifié, ils
13 nous avaient eux-mêmes dit « Voici les obstacles
14 pour mettre en place le programme. ».

15 Gaz Métro en a tenu compte, on a rédigé une
16 preuve à cet effet qui, effectivement, décrivait ce
17 que c'était, ce que c'était que le processus
18 d'adhésion. Mais quand Décima a été consultée les
19 fournisseurs, il n'y a pas un fournisseur qui nous
20 a dit « Il faudrait que le processus d'adhésion
21 fonctionne de cette manière, d'une manière X pour
22 que ça puisse fonctionner. ».

23 Q. [44] Bon, c'est ça, le processus proposé leur
24 convient, leur convenait.

25 R. Bien, à ce moment-là, le processus il n'avait pas

1 été proposé encore lorsque Décima avait fait son
2 analyse.

3 Q. [45] O.K. Je ne me rappelle pas du nom de la firme,
4 je pense que ce n'était pas Décima dans ce cas-là
5 mais il y a des sondages aussi qui ont été faits
6 auprès de la clientèle, n'est-ce pas, aussi à
7 l'époque?

8 R. Oui.

9 Q. [46] En vue du présent dossier, est-ce que Gaz
10 Métro a effectué des sondages auprès de la
11 clientèle concernant les délais de mise en vigueur
12 du service suivant la proposition d'aujourd'hui?

13 R. Non, Gaz Métro n'a pas fait ces sondages-là.

14 Q. [47] Est-ce que Gaz Métro a effectué des sondages
15 auprès de la clientèle concernant la possibilité
16 pour un client de ne pas pouvoir bénéficier du
17 service de fourniture à prix fixe en raison de son
18 retard à répondre avec le coupon qui change de
19 nature?

20 R. Non, Gaz Métro n'a pas fait ces sondages-là non
21 plus.

22 Q. [48] Est-ce que Gaz Métro a fait des études afin
23 d'évaluer combien de contrats seraient annulés en
24 raison du défaut par les clients de retourner le
25 coupon de confirmation dans le délai imparti?

1 R. Non, on n'a pas fait...

2 Q. [49] Vous estimez...

3 R. On n'a pas fait cette analyse-là non plus. Je veux
4 juste, je vois la ligne de questions puis je
5 comprends votre inquiétude, ou l'inquiétude de
6 votre client. Gaz Métro demande cette modification-
7 là parce qu'elle croit que c'est meilleur que le
8 statu quo actuellement. Il n'y a pas un nombre de
9 plaintes, de commentaires ou quelque chose en
10 particulier qui a fait en sorte qu'on demande cette
11 modification-là.

12 Gaz Métro, dans tous les programmes qu'elle
13 offre, incluant le prix fixe et incluant l'achat
14 direct, on se pose toujours la question « Qu'est-ce
15 qu'on peut faire pour que ça fonctionne mieux?
16 Qu'est-ce qu'on peut faire pour s'améliorer?
17 Qu'est-ce qui est logique de faire pour améliorer
18 les choses. ».

19 Et c'est dans le cadre d'une réflexion
20 élargie sur le service de gaz naturel à prix fixe
21 qu'on s'est posés la question à savoir « Est-ce que
22 ça serait mieux que le client confirme l'engagement
23 qu'il prend avec Gaz Métro, question de s'assurer
24 qu'il ait bien compris ce dans quoi il s'engage. ».
25 Je veux dire, c'est...

1 Je vais peut-être rajouter aussi, parce que
2 vous m'avez demandé si on avait fait une analyse du
3 nombre de clients qui pourraient involontairement -
4 si j'ai bien compris votre question -
5 involontairement annuler leur entente si ce n'était
6 pas leur intention.

7 Évidemment, comme je vous l'ai dit, on n'a
8 pas fait d'analyse de ça mais il me semble que le
9 risque que cela se produise est également présent
10 aujourd'hui dans une proportion identique, c'est-à-
11 dire qu'il y a sûrement des clients qui aussi
12 oublient d'annuler alors que c'était peut-être leur
13 intention. Et donc, le risque va d'un côté comme de
14 l'autre et il est identique entre les deux.

15 Mais la différence, avec la proposition de
16 Gaz Métro, la différence pour le client c'est que
17 les conséquences de cette annulation involontaire
18 là va être significativement différente. Un client
19 qui, aujourd'hui oublierait d'annuler son entente
20 en n'envoyant pas le coupon peut être pris dans une
21 entente à prix fixe pour une durée allant jusqu'à
22 cinq ans alors qu'avec la proposition de Gaz Métro,
23 si cela se produirait, bien, le client pourrait à
24 tout le moins re-signer une nouvelle entente le
25 mois suivant et voilà.

1 Q. [50] Et n'est-il pas exact qu'il n'y a aucune
2 preuve au dossier à l'effet qu'il y a des clients
3 qui oublient d'envoyer un coupon d'annulation d'un
4 service?

5 R. Oui.

6 Q. [51] Des clients qui ne veulent pas...

7 R. Bien... Excusez.

8 Q. [52] Dans le dossier devant la Régie, il y a de la
9 preuve à l'effet que des clients qui ont signé
10 l'engagement, l'entente ou ne retournent pas le
11 coupon, ils sont pris dans une entente qu'ils ne
12 veulent pas? Je n'ai pas vu cette preuve-là. Vous
13 pouvez peut-être nous diriger.

14 R. Alors, ce que je disais, c'est que le risque que ça
15 se produire...

16 Q. [53] Vous ne le savez pas.

17 R. ... je ne l'ai pas évalué, on ne l'a pas évalué, on
18 n'a pas fait ce sondage-là mais il est le même que
19 son pendant actuel. Le risque qu'un client annule
20 involontairement son entente est au moins le même
21 que le client oublie de confirmer.

22 Q. [54] Sur quoi vous vous basez pour dire ça?

23 R. Bien...

24 Q. [55] Que le risque est le même.

25 R. Ce n'est qu'une impression, c'est basé sur la

1 logique. Je n'ai pas...

2 Q. [56] Ça fait qu'il n'y a pas de preuve qualitative
3 ou quantitative au dossier...

4 R. Non.

5 Q. [57] ... à cet effet-là.

6 R. Non.

7 Q. [58] Peut-être juste une clarification sur la
8 mécanique, sur comment ça marcherait sous la
9 nouvelle proposition. Si un client adhère ou signe
10 de la documentation qui est acheminée à Gaz Métro
11 par la suite, Gaz Métro envoie sa brochure, sa
12 lettre de confirmation puis un coupon-réponse joint
13 à l'enveloppe et, bon, sous la nouvelle
14 proposition, c'est un coupon de confirmation
15 supplémentaire où le client doit encore dire
16 « oui ».

17 Si le client ne l'envoie pas ce coupon-là
18 dans le délai prévu pour quelque raison que ce soit
19 mais qu'il y a quelque facteur qui n'a rien à voir
20 avec son intention d'adhérer - ça peut être il
21 oublie, inadvertance, problème de communication à
22 l'interne chez le client, un pensait que l'autre
23 l'envoyait puis, bon, l'autre pensait que c'était
24 lui, délai des postes, grève à Postes Canada, allez
25 savoir - comment ça marche à ce moment-là?

1 On lit dans la proposition que l'entente
2 sera automatiquement annulée à ce moment-là. Est-ce
3 que ça veut dire que, pour que le client qui veut
4 bénéficier du service à prix fixe, qu'est-ce qu'il
5 va devoir faire? Est-ce qu'il va devoir resigner de
6 la documentation puis refaire ce processus-là?

7 R. Oui, puis j'aime bien vos exemples de ce qui
8 pourrait arriver et je vais juste attirer votre
9 attention sur le fait que tout ça, ça peut arriver
10 aujourd'hui pour un client qui aurait eu
11 l'intention d'annuler.

12 Q. [59] Et quelle proportion des coûts supplémentaires
13 encourus en raison du processus de confirmation
14 supplémentaire va être ultimement assumée par les
15 clients? Avez-vous fait des études ou des analyses
16 de ça?

17 R. Vous voulez dire qu'est-ce qu'ils vont avoir à
18 faire de plus que dans le processus actuel?

19 Q. [60] Comment ça va se refléter dans des coûts
20 supplémentaires qui vont être ultimement supportés
21 par le client dans le prix qu'il va devoir payer
22 pour une entente de fourniture à prix fixe quand un
23 fournisseur doit retourner deux puis trois fois
24 puis resigner de la documentation puis renvoyer la
25 documentation.

1 Dans une situation où une proportion qu'on
2 ne connaît pas de contrats sont annulés par l'effet
3 du temps, ça n'a rien à voir avec l'intention. Là,
4 on doit recommencer le processus, ce qui se traduit
5 par des coûts additionnels alors qu'à l'époque, le
6 but c'était de diminuer les coûts inutiles pour
7 favoriser l'accessibilité. Donc ma question c'est
8 quelle proportion de ces coûts-là additionnels
9 entraînés par la proposition qui est proposée
10 seront supportés, ultimement, par les clients?

11 R. Rapidement comme ça, j'en vois très peu. La
12 rencontre a déjà eu lieu entre le fournisseur et le
13 client, ils se sont déjà parlé, l'information a
14 déjà été transmise. Je vais aller jusque là, dans
15 l'enveloppe de confirmation que Gaz Métro envoie,
16 la lettre est préaffranchie. Je vois peu d'impact
17 économique pour le client de re-signer une autre
18 entente. Rapidement comme ça, j'en vois très peu.

19 Q. [61] Bien, c'est parce que ma question est en deux
20 temps.

21 R. Oui.

22 Q. [62] Le fournisseur va encourir des frais
23 additionnels pour retourner puis refaire le
24 processus. Je me suis permis de présumer que ça
25 allait se refléter dans le prix qui est offert au

- 1 client. Ça va être refile, ça, à un moment donné.
2 C'est parce que c'est comme ça que ça marche.
- 3 R. Bien, écoutez, est-ce que le fournisseur va
4 encourir des coûts supplémentaires de refaire
5 parvenir, de refaire signer un contrat à son
6 client, écoutez, possiblement mais, je veux dire,
7 le fournisseur a, comme je vous dis, il a déjà
8 rencontré le client, il y a déjà eu une entente qui
9 s'est prise entre les deux. Si tout c'était bien
10 passé la première fois, je vois mal pourquoi ça
11 prendrait plus que quelques minutes refaire tout ce
12 processus-là.
- 13 Q. [63] Quel...
- 14 R. Il y a probablement un coût mais, puis
15 effectivement on ne l'a pas analysé, mais je doute
16 qu'il soit significatif ce coût.
- 17 Q. [64] Est-ce qu'il y a une analyse de l'impact de la
18 proposition sur la capacité des fournisseurs
19 d'offrir le service à prix fixe de manière
20 rentable?
- 21 R. Non, il n'y a pas eu d'analyse comme ça qui a été
22 faite.
- 23 (9 h 55)
- 24 Q. [65] Je voudrais vous référer à la page 11 du
25 document B-0027. B-0027 qui est la demande de

1 modification du processus d'adhésion en deux mille
2 seize (2016), page 11 de 13, sous le titre 6, je
3 vais à la ligne 12, je lis :

4 Lors de la création du Service, Gaz
5 Métro avait considéré une procédure de
6 confirmation positive du client
7 (option « d'opting-in »), mais l'avait
8 rejeté puisqu'elle apparaissait à
9 l'époque redondante à l'égard du fait
10 que le « porte-à-porte » n'était pas
11 une méthode de sollicitation qui
12 serait significativement utilisée,
13 comme en fait foi la réponse suivante
14 de Gaz Métro à une demande de
15 renseignements formulée dans le cadre
16 de la Cause tarifaire 2004 :...

17 on cite

18 « La faible densité des utilisateurs
19 de gaz rendra la sollicitation
20 « porte-à-porte » beaucoup moins
21 avantageuse que dans les autres
22 provinces et le distributeur est
23 d'avis que peu de fournisseurs vont
24 utiliser ce mode de sollicitation.
25 Dans la majeure partie des cas, la

1 sollicitation devrait utiliser des
2 moyens traditionnels comme la
3 publicité portable ou dans les
4 journaux, jumelés à l'utilisation de
5 l'électronique comme l'Internet. Dans
6 ces cas le client aura la chance de
7 réfléchir et ne subira aucune pression
8 de vente puisque aucun représentant ne
9 sera présent à son domicile. »

10 Ensuite, Gaz Métro écrit :

11 Aujourd'hui il est apparent que les
12 fournisseurs, notamment les
13 fournisseurs du marché de masse,
14 utilisent une méthode de sollicitation
15 différente de celle initialement
16 prévue lors de l'établissement du
17 Service.

18 Donc, on a un extrait ici qui vient de la cause
19 tarifaire deux mille quatre (2004). J'ai produit le
20 document sous la cote C-SUMMITT-013. J'aimerais
21 aller au texte même d'où cet extrait est tiré.
22 C'est à la dernière page, le dernier verso, page 4
23 de 4, donc le paragraphe qu'on a cité, c'est le
24 paragraphe du milieu. J'aimerais qu'on porte
25 attention, Monsieur Huet, au paragraphe qui précède

1 et au paragraphe qui suit.

2 Dans le paragraphe qui précède, 8.7, on
3 lit, je vais abréger, là, Gaz Métro :

4 [...] a effectivement évalué la
5 possibilité d'obtenir une confirmation
6 « positive » des clients désirant se
7 prévaloir du service de fourniture à
8 prix fixe. Cependant, cette
9 alternative n'a pas été retenue en
10 raison des inconvénients majeurs
11 qu'elle comporte par rapport aux
12 avantages qu'elle procure. Mentionnons
13 notamment les délais de mise en place
14 du service et la possibilité pour un
15 client de ne pas pouvoir bénéficier du
16 service de fourniture à prix fixe en
17 raison de son retard à répondre.

18 Ensuite, on a le paragraphe qui est reproduit dans
19 la documentation de Gaz Métro aujourd'hui et on a
20 le dernier paragraphe où on lit, que Gaz Métro
21 ajoute :

22 Nous sommes donc d'avis que la
23 possibilité pour le client d'annuler
24 son engagement, plusieurs semaines
25 après la signature, représente une

1 protection suffisante contre les abus
2 tout en permettant au client de
3 reconsidérer un choix qui paraissait
4 avantageux au moment de la signature
5 mais qui s'avère moins séduisant avec
6 le recul du temps. [...]

7 Pourquoi Gaz Métro a-t-elle omis d'inclure ces deux
8 paragraphes-là dans l'extrait qu'elle a cité? Est-
9 ce qu'il y a une raison particulière?

10 R. Non, il n'y a pas de raison particulière, ce
11 n'était pas... Non, il n'y a pas de raison
12 particulière.

13 Q. [66] Et je demande ça parce que quand on lit la
14 proposition aujourd'hui, on lit que la proposition
15 d'une confirmation supplémentaire apparaissait
16 redondante vu qu'on n'anticipait pas du porte-à-
17 porte. Mais, quand on lit le texte ici puis les
18 trois paragraphes en entier, on voit que la
19 proposition a été rejetée à cause des inconvénients
20 majeurs, pas parce qu'elle était redondante. Alors,
21 est-ce une raison pour laquelle on a juste mis le
22 paragraphe du milieu à l'attention de la Régie
23 aujourd'hui.

24 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

25 Écoutez, monsieur Huet vient de répondre qu'il n'a

1 pas d'idée ou, en fait, il n'y a pas d'intention
2 malveillante de la part de Gaz Métro et je trouve
3 ça un peu ordinaire, je vais vous soumettre bien
4 franchement, qu'on nous... qu'on tente peut-être de
5 faire ce genre de démonstration-là devant la Régie
6 alors que le fournisseur n'a pas daigné faire de
7 preuve devant nous au soutien de sa position.
8 Alors, tout ça pour une minime modification au
9 programme de fournisseur à prix fixe. Je trouve ça
10 particulièrement ordinaire comme approche.

11 Qu'on laisse sous-entendre le moindrement
12 qu'on ait tenté de cacher quelque chose à la Régie,
13 alors qu'il pouvait très bien tout simplement,
14 comme la Régie, aller voir le document en question,
15 comme il l'a fait, et pouvoir constater des
16 éléments. Alors, qu'il pose... qu'il pose la
17 question à monsieur Huet à savoir « est-ce qu'il
18 existe toujours des inconvénients majeurs » ça va
19 de soi, mais qu'il laisse sous-entendre dans sa
20 question qu'on a tenté de dissimuler quelque chose,
21 j'ai un problème avec ça.

22 Me NICOLAS BROCHU :

23 Je pense que...

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Je pense qu'on a eu la réponse et on va l'analyser

1 et il faut... Évidemment, je pense qu'il n'y a
2 aucune mauvaise intention perceptible à l'égard de
3 cette...

4 Me NICOLAS BROCHU :

5 Non.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 ... de cette demande-là. J'aimerais peut-être,
8 Maître Brochu, vous signaler que vous aviez
9 mentionné un vingt (20) minutes...

10 Me NICOLAS BROCHU :

11 Oui.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 ... de contre-interrogatoire, ça fait près d'une
14 heure. J'apprécierais si on pouvait...

15 (10 h 00)

16 Me NICOLAS BROCHU :

17 Je vais avoir...

18 LA PRÉSIDENTE :

19 ... accélérer.

20 Me NICOLAS BROCHU :

21 Oui, puis je vous remercie, Madame la Présidente,
22 pour le temps que vous m'avez alloué. Je vais avoir
23 une question additionnelle, je vais développer un
24 petit peu, mais il y aura une question en bout de
25 ligne. Et je m'excuse de la mauvaise appréciation

1 du temps. Puis à ma décharge, je m'attendais à ce
2 qu'il y ait une présentation quand même du
3 programme, on a passé un peu de temps au début à
4 laisser monsieur expliquer...

5 LA PRÉSIDENTE :

6 O.K.

7 Me NICOLAS BROCHU :

8 ... les tenants et aboutissants de la proposition
9 et du programme existant, là. Alors ça, je pensais
10 que ça aurait été couvert en chef donc...

11 LA PRÉSIDENTE :

12 C'est pour ça que je ne suis pas intervenu plus...
13 plus tôt.

14 Me NICOLAS BROCHU :

15 Et mon téléphone buzze aussi parce que j'avais une
16 minuterie pour mesurer mon temps.

17 Q. [67] Alors le dernier point c'est cette question-là
18 du porte à porte. La sollicitation par porte à
19 porte. Dans... dans les demandes de renseignements,
20 Summitt a demandé à Gaz Métro qu'est-ce que Gaz
21 Métro avait dans son dossier par rapport aux
22 discussions qui ont eu lieu à l'époque dans la
23 considération des méthodes de sollicitation qui
24 seraient employées. Puis la réponse de Gaz Métro
25 est dans sa réplique, là, le document B-0181. Et

1 c'était l'analyse justement de Décima, je pense,
2 qui... qui avait trait seulement... qui avait trait
3 seulement à la sollicitation porte à porte des
4 clients résidentiels. Et à l'époque on avait
5 considéré que c'était peu probable que les
6 fournisseurs aient un intérêt à solliciter les
7 clients résidentiels par la méthode du porte à
8 porte, n'est-ce pas? Donc ça, c'est la réponse qui
9 a été donnée.

10 Donc tout ce qu'il y avait au dossier - et
11 c'est la réponse de Gaz Métro - c'est par rapport
12 aux clients résidentiels. Et comme on a vu, dans
13 notre cas on ne parle aucunement des clients
14 résidentiels, on parle de clients commerciaux,
15 industriels, institutionnels. Or, quand on lit la
16 proposition de Gaz Métro, il semble que la
17 réalisation que la méthode de sollicitation par
18 porte à porte est plus répandue que prévue, c'est
19 la justification, c'est la motivation pour laquelle
20 Gaz Métro fait cette proposition-ci aujourd'hui.

21 Ma question c'est : quelle est la valeur
22 des prédictions qu'a pu faire Gaz Métro concernant
23 l'utilisation ou non de la sollicitation par porte
24 à porte auprès des clients résidentiels pour les
25 fins du présent dossier?

1 Q. [68] Ce que la preuve essaie de démontrer c'est un
2 portrait du marché du gaz naturel à prix fixe. Il y
3 a plusieurs choses là-dedans, il y a le profil des
4 fournisseurs, il y a le profil des clients, il y a
5 comment se produit une entente, comment... qu'est-
6 ce qu'on entend en général dans le marché. Le fait
7 que le porte à porte soit utilisé c'est un des
8 points qui sont amenés dans la preuve pour dresser
9 le portrait de ce qui se passe dans le... dans le
10 marché. Effectivement, à l'époque on avait... on
11 avait dit que le porte à porte ne serait pas
12 utilisé. Si vous regardez, on ne pensait pas que
13 c'était pour être utilisé. Si vous regardez les
14 réponses que donnait Gaz Métro, ces réponses-là
15 dans lesquelles on disait qu'on ne pensait pas que
16 le porte à porte était pour être utilisé, dans les
17 réponses qu'on donnait elles ne s'appliquaient pas
18 strictement au résidentiel. Mais il est vrai, je
19 vous l'accorde, que dans l'analyse de Décima la
20 mention que le porte à porte ne serait pas utilisé
21 pour le résidentiel, elle est là. Je vous
22 l'accorde.

23 Mais dans la preuve que Gaz Métro a déposée
24 à l'époque, je ne me souviens pas d'avoir vu cette
25 précision-là. Quand on disait que Gaz Métro ne

1 pensait pas que les clients seraient... ne seraient
2 pas sollicités par porte à porte. J'ai pas ce
3 souvenir-là.

4 Q. [69] O.K. Bien j'inviterai...

5 R. Juste pour compléter ma réponse, de toute façon
6 j'essayais de répondre au meilleur de ma
7 connaissance à votre question, mais ça importe pas
8 tant que ça, je veux dire ce qu'on... Encore une
9 fois, la modification qu'on propose elle est
10 relativement simple. Elle va être efficace, elle va
11 permettre à Gaz Métro de confirmer les ententes
12 contractuelles que les clients ont l'intention de
13 prendre avec elle. Et le reste de la... et c'est ce
14 que demande la preuve. Le reste, c'est pour vous
15 donner un portrait de ce qui se passait dans le...
16 de ce qui se passe dans le marché, puis c'est quoi
17 la compréhension que Gaz Métro a de ce marché-là,
18 et de faire un peu le contraste avec ce que Gaz
19 Métro pensait qui était pour être à l'époque aussi.

20 Q. [70] Juste pour terminer là-dessus, je me suis
21 trompé dans la référence. En fait, c'est pas dans
22 la réplique de Gaz Métro, c'est dans les réponses
23 aux demandes de renseignements fournies par Gaz
24 Métro, demandes de renseignements de Summitt. C'est
25 le document B-0173. C'est à la page 9 de 13, où on

1 demandait en anglais :

2 Prior to the introduction of the
3 service in 2003, what discussions, if
4 any, were held with potential
5 suppliers of natural gas regarding
6 techniques of approaching potential
7 commercial clients?

8 Et la réponse de Gaz Métro, c'est que :

9 Gaz Métro n'a pas trouvé d'archives
10 sur les discussions qui ont eu lieu
11 avant l'introduction du service. Selon
12 la pièce SCGM-11, Document 5,
13 Qu'on a. Puis c'est dans les annexes qu'il avait
14 été produit comme preuve.

15 il semblerait que c'est l'entreprise
16 Décima qui a rencontré les
17 fournisseurs à l'époque. Le résultat
18 de leurs entrevues est présenté à
19 l'annexe 6 de cette pièce.

20 Les 5^e et 6^e paragraphes de la page 9
21 de l'analyse de Décima abordent le
22 sujet de la méthode de sollicitation,
23 bien qu'ils semblent l'aborder sous
24 l'angle des clients résidentiels.

25 Puis quand on lit l'extrait de l'analyse de Décima,

1 c'est effectivement le cas. Et il n'y a pas... il
2 n'y a aucune autre preuve, n'est-ce pas, concernant
3 l'approche porte à porte puis les considérations
4 qui ont été données, à savoir si on anticipait que
5 ça serait répandu ou pas par rapport aux clients
6 non résidentiels?

7 (10 h 06)

8 R. Je me suis peut-être mal exprimé. Je vais reprendre
9 la réponse que j'ai donnée tantôt, puis c'est la
10 même, c'est la même que je vais vous donner. La
11 question qui était posée par Summit, c'était : Est-
12 ce qu'il y a des preuves qui ont été déposées? Non.
13 Excusez-moi! Est-ce qu'il y a des archives qui ont
14 été...

15 Q. [71] Quelles discussions ont eu lieu? Excusez-moi!
16 La question c'était...

17 R. Oui, c'est ça.

18 Q. [72] À 4.1, c'est...

19 R. Quelles discussions ont eu lieu? On a...

20 Q. [73] S'il en est.

21 R. S'il en est. Puis on a répondu qu'on n'avait pas
22 retrouvé d'archives. Puis que la seule chose qu'on
23 avait retrouvé, c'était l'analyse de Décima, mais
24 que ça faisait référence aux clients résidentiels
25 pour ce qui est du porte à porte. La réponse que

1 j'ai donnée tantôt, c'est que, à l'époque, dans la
2 preuve, dans la preuve de Gaz Métro, quand Gaz
3 Métro faisait référence au fait qu'elle ne pensait
4 pas que le porte à porte serait utilisé, Gaz Métro,
5 elle, ne faisait pas cette distinction-là pour les
6 clients résidentiels. C'est ça la réponse. J'espère
7 que c'est plus clair comme ça.

8 Q. [74] Bien, je pense que c'est bienvenue que ce soit
9 clarifié aujourd'hui que cette distinction-là.
10 Donc, je vous remercie pour l'opportunité qu'on a
11 eu de passer à travers ces sujets.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Parfait. Merci, Maître Brochu. Alors, on va
14 poursuivre avec la Régie. Maître Cardinal.

15 INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL :

16 Q. [75] Bonjour. Donc, ma première question va porter
17 sur la proposition de Gaz Métro d'éliminer le solde
18 d'inventaire. Donc, je vais vous référer à la pièce
19 B-0183, qui est la réponse de Gaz Métro à la
20 demande de renseignements numéro 1 de la Régie.
21 Donc, plus précisément, mon introduction va porter
22 sur les pages 99 à 104. En réponse à la question
23 34.8, Gaz Métro dit, entre autres, que :

24 Le « sens » du paiement lorsqu'un
25 client opte pour l'achat direct sans

1 transfert est donc toujours le même,
2 c'est-à-dire que le client doit
3 fournir un montant équivalent au coût
4 de la fourniture qu'il consommera
5 temporairement en excédent de ses
6 livraisons en cours d'année en
7 garantie à Gaz Métro.

8 Ensuite, en réponse à la question 34.9, Gaz Métro
9 dit, entre autres, que :

10 Le « sens » du paiement lorsqu'un
11 client n'est plus en achat direct sans
12 transfert est toujours de Gaz Métro
13 vers le client puisqu'il s'agit du
14 remboursement du solde d'inventaire,
15 celui-ci n'étant plus requis...

16 Et finalement en réponse à la question 34.13, Gaz
17 Métro indique que :

18 Aucun solde d'inventaire n'est calculé
19 pour un client en achat direct sans
20 transfert de propriété qui revient au
21 service du distributeur ou dont le
22 contrat avec Gaz Métro prendrait fin.
23 Le solde d'inventaire calculé
24 originellement lors de sa migration est
25 celui utilisé afin de déterminer le

1 montant à retourner au client, en
2 considérant le prix de la fourniture
3 courant.

4 La Régie comprend que, pour un client qui migre
5 vers le service de fourniture en achat direct sans
6 transfert de propriété, un solde d'inventaire est
7 calculé selon le profil du client. Notre
8 compréhension est bonne?

9 Mme CAROLINE DALLAIRE :

10 R. C'est exact.

11 Q. [76] Puis on comprend aussi que, quand un client
12 quitte le service de fourniture en achat direct
13 sans transfert de propriété, le solde d'inventaire
14 qu'il avait dû payer, et là on parle en termes de
15 volume et de prix, quand il a migré vers ce
16 service, va lui être retourné en fonction du prix
17 du gaz de réseau au moment où il quitte le service.
18 Est-ce que cette compréhension est toujours bonne?

19 R. Oui.

20 Q. [77] Puis on comprend de la proposition de Gaz
21 Métro d'éliminer le solde d'inventaire va faire en
22 sorte que le client qui migre vers le service de
23 fourniture en achat direct sans transfert de
24 propriété n'aura plus à payer le solde
25 d'inventaire, et donc que Gaz Métro n'aura

1 également plus à lui rembourser ce solde quand le
2 client quitterait le service de fourniture en achat
3 direct sans transfert de propriété. Est-ce que
4 cette compréhension-là aussi est bonne?

5 R. Oui.

6 Q. [78] Dans l'éventualité où la Régie acceptait la
7 proposition de Gaz Métro d'éliminer le solde
8 d'inventaire, est-ce que Gaz Métro prévoit
9 rembourser les montants reliés au solde
10 d'inventaire qu'elle détient déjà pour les clients
11 qui ont payé ce solde?

12 M. SYLVAIN TREMBLAY :

13 R. Oui. Bien, en fonction du passage à Dawn qui était
14 prévu pour le premier (1er) novembre, comme Gaz
15 Métro l'a expliqué dans la preuve, ça créait un
16 certain problème, parce qu'il y a un changement de
17 prix de fourniture puis également un changement de
18 prix de transport. Puis à ce moment-là, s'il n'y
19 avait pas l'abolition, il aurait fallu envoyer une
20 facture supplémentaire pour la différence qui ne
21 fait pas partie du processus actuel, mais pour
22 ajuster la valeur du solde d'inventaire du client.
23 Pour plusieurs raisons comptables il était
24 préférable pour Gaz Métro, à ce moment-là, de
25 rembourser avant le transfert vers Dawn puis, à ce

1 moment-là, une fois le passage à Dawn, de
2 redemander un nouveau solde d'inventaire au prix de
3 Dawn.

4 (10 h 11)

5 Donc, pour le moment, Gaz Métro a effectué
6 un remboursement puis, dans le cas où la Régie
7 demandait de conserver le solde d'inventaire, bien
8 Gaz Métro enverrait une nouvelle facture au prix de
9 Dawn puis, dans le cas où la Régie accepterait la
10 proposition de Gaz Métro bien, à ce moment-là, Gaz
11 Métro n'aura pas à envoyer cette facture au client.

12 Q. [79] Donc, vous venez de mentionner que vous avez
13 déjà effectué un remboursement. À quel moment le
14 remboursement a été effectué?

15 M. JEAN-SÉBASTIEN HUET :

16 R. Les remboursements ont débuté en juin.

17 Q. [80] Puis est-ce que vous avez ce montant-là, est-
18 ce que vous connaissez le montant des
19 remboursements?

20 R. On n'a pas le montant exact mais je vais y aller
21 avec un estimé, à peu près deux millions cinq cent
22 mille (2,500 M).

23 Q. [81] Puis est-ce qu'on peut retrouver ce montant-
24 là, où est-ce qu'on va le retrouver? Au moment de
25 la cause tarifaire ou... Dans quel dossier?

1 M. SYLVAIN TREMBLAY :

2 R. En fait, les soldes d'inventaire ce n'est pas des
3 montants qu'on retrouve au niveau d'une cause
4 tarifaire parce que, dans le fond, c'est un
5 transfert d'inventaire entre Gaz Métro donc ça joue
6 sur la valeur nette de l'inventaire mais ce n'est
7 pas un montant qui est publié soit dans la cause
8 tarifaire ou au rapport annuel. Par contre, si la
9 Régie tenait à savoir quel a été le montant, bien
10 ça serait quelque chose que Gaz Métro pourrait
11 fournir.

12 Q. [82] Non, je pense que ça va être correct. Dans
13 votre présentation, Gaz Métro a indiqué qu'elle
14 abolissait les soldes d'inventaire parce que de
15 telles garanties étaient déjà couvertes par les
16 dépôts. Est-ce que vous pouvez indiquer le
17 pourcentage des clients qui ont eu à fournir un
18 dépôt?

19 Mme CAROLINE DALLAIRE :

20 R. Votre question c'est le pourcentage des clients en
21 achat direct sans transfert de propriété qui ont eu
22 à fournir un dépôt?

23 Q. [83] Non. En fait, ça serait pour tous les clients.

24 R. On n'a pas cette information-là.

25 Q. [84] Maintenant, si on parle du tarif de transport

1 de Champion, je vais vous référer à la pièce B-0207
2 qui est Gaz Métro-14, Document 14, à la page 3 qui
3 est la réponse à la DDR numéro 4 de la Régie. Donc,
4 en réponse à la question 3.2, Gaz Métro dit
5 qu'elle :

6 Considère qu'avec des zones
7 fusionnées, le coût de Champion serait
8 récupéré par l'ensemble de la
9 clientèle, comme l'est le coût des
10 conduites de transmission du réseau de
11 distribution de Gaz Métro.

12 Ensuite, je vais vous référer à la pièce B-0183 qui
13 est Gaz Métro-14, Document 1, à la page 80, qui est
14 cette fois-ci la DDR 1 de la Régie.

15 Donc, la question 28.5 était de confirmer
16 que la proposition de Gaz Métro fonctionnalise les
17 coûts de Champion au service de transport de Gaz
18 Métro et Gaz Métro a répondu qu'elle confirmait que
19 les coûts de Champion sont fonctionnalisés au
20 service de transport de Gaz Métro.

21 Pourriez-vous expliquer davantage vos deux
22 réponses? Donc, la réponse à la question 3.2 et la
23 réponse à la question 28.5.

24 R. Donc, ce qu'on disait effectivement à 28.5, c'est
25 que les coûts de Champion se retrouvent dans la

1 cause deux mille dix-sept (2017) dans les coûts de
2 transport. Donc, ils sont fonctionnalisés au
3 transport. Et c'est toujours vrai, donc ça n'a pas
4 changé depuis que nous avons répondu à la demande
5 de renseignements.

6 (10 h 17)

7 Le point que nous voulions faire à 3.2,
8 donc Gaz Métro-14, Document 14, c'était qu'on
9 faisait le lien avec les conduites de transmission
10 qui se retrouvent en distribution et le point était
11 que les coûts de Champion, tout comme les conduites
12 de transmission détenues par Gaz Métro, sont
13 récupérés via l'ensemble de la clientèle, ils
14 seraient récupérés via l'ensemble de la clientèle
15 dans le cas d'une fusion des zones au service de
16 transport.

17 Donc, on ne voulait pas dire que les coûts
18 de Champion étaient en distribution mais que, tout
19 comme les conduites de transmission détenues par
20 Gaz Métro, les coûts seraient récupérés par
21 l'ensemble de la clientèle. Dans le cas de
22 Champion, via les tarifs de transport; dans le cas
23 des conduites de transmission, via les tarifs de
24 distribution.

25 Q. [85] Je vous remercie. Maintenant, je vais déposer

1 au soutien de ma prochaine question - parce que je
2 vais parler de deux équations différentes, donc
3 c'est beaucoup plus simple en illustration - Madame
4 la Greffière, je crois qu'on est rendus à A-0032?

5 LA GREFFIÈRE :

6 34.

7 Me AMÉLIE CARDINAL :

8 D'accord. Merci.

9

10 A-0034 : Équations

11

12 Q. [86] Donc, peut-être que vous pourrez la regarder
13 après mon introduction. Tout d'abord, je vous
14 invite à prendre la pièce B-0207 qui est Gaz Métro-
15 14, Document 14 qu'on a pris tout à l'heure, à la
16 page 9. En réponse à la question 7.2, où Gaz Métro
17 dit que :

18 La fusion des zones entraînerait une
19 tarification différente des coûts de
20 Champion. Cela aurait un impact sur
21 les incitatifs à migrer du service de
22 transport de Gaz Métro si un client
23 pouvait éviter de payer le coût de
24 Champion en fournissant son propre
25 service.

1 La Régie comprend qu'il n'y aurait pas d'incitatif
2 causé par le coût de Champion mais elle se
3 questionne plutôt sur l'incitatif pour les clients
4 de la zone nord à migrer du service de Gaz Métro dû
5 à l'inclusion des coûts de la zone EDA dans le
6 tarif de la zone NDA et là, si on prend l'équation
7 numéro 1 que je vous ai fournie, la Régie comprend
8 que le choix du client va consister à comparer
9 certains coûts - donc on parle des coûts de EDA
10 plus NDA divisés sur les volumes totaux plus les
11 coûts de Champion divisés par les volumes totaux en
12 les comparant avec le tarif de TCPL NDA plus les
13 coûts de Champion divisés par les volumes totaux.
14 Est-ce que la compréhension de la Régie est exacte?

15 R. Excusez-nous pour le temps. C'est sûr que c'est une
16 équation qui est très simplifiée. Il y a beaucoup
17 de choses qui viennent influencer les choix d'un
18 client d'aller ou non contracter lui-même son
19 transport mais dans l'équation que vous avez
20 présentée, je ferais peut-être les précisions
21 suivantes.

22 Du côté gauche de l'équation, c'est sûr que
23 ce que le client va payer, là on voit EDA plus NDA
24 mais, en fait, ça serait le prix de transport de
25 Gaz Métro qu'on verrait puis souvent il y a

1 beaucoup de choses dans notre prix donc,
2 essentiellement, ici ce qu'ils paieraient, c'est le
3 prix de transport de Gaz Métro.

4 Et du côté droit, on voit « tarif TCPL
5 NDA », le client qui quitterait et qui irait
6 contracter lui-même son transport n'irait
7 probablement pas sur le marché primaire puis il
8 n'irait pas s'engager quinze (15) ans avec TCPL
9 donc ça serait sûrement du marché secondaire donc
10 je suis moins convaincue du choix de tarif TCPL NDA
11 ici.

12 Q. [87] Parfait. Donc, ma dernière question va porter
13 sur, en fait, un questionnement de la Régie sur
14 l'impact de l'inclusion des coûts EDA dans le tarif
15 de la zone NDA qui devraient faire en sorte que,
16 dans le fond, et là, je vous réfère à l'équation
17 numéro 2 sur la feuille qui prévoit que les coûts
18 de EDA plus les coûts NDA divisés par les volumes
19 totaux sont plus grands que le tarif TCPL NDA.

20 Si cette équation est exacte, le client
21 devrait avoir avantage à migrer du service de Gaz
22 Métro. Est-ce qu'il n'y a donc pas un incitatif à
23 migrer pour les clients de la zone nord qui est
24 causé par l'inclusion des coûts de la zone EDA?
25 (10 h 28)

1 R. Je vais vous demander de répéter la question pour
2 être certaine qu'on vous fournisse la bonne
3 réponse.

4 Q. [88] Oui, il n'y a pas de problème. Donc, on
5 voulait savoir s'il n'y avait pas un incitatif à
6 migrer pour les clients de la zone nord causé par
7 l'inclusion des coûts de la zone EDA.

8 M. SYLVAIN TREMBLAY :

9 R. C'est sûr que, la fusion, elle a été proposée dans
10 le cadre, entre autres, du déplacement vers Dawn.
11 Et une fois à Dawn, dans les analyses, même sans
12 les coûts de Champion, on ne voyait pas d'avantage,
13 on ne voyait pas que le tarif EDA serait
14 nécessairement plus élevé que le tarif NDA. Donc,
15 dans l'équation on voit dollar NDA plus dollar NDA
16 plus grand que le tarif TCPL NDA. Mais dans notre
17 analyse, ce n'était pas nécessairement plus grand.
18 Ça pouvait être égal ou plus petit. Donc, on ne
19 voyait pas un incitatif aux clients à migrer.

20 Q. [89] Parfait. Donc, ça complète votre réponse?

21 Mme CAROLINE DALLAIRE :

22 R. Hum.

23 Q. [90] O.K. Ça complète mes questions. Merci.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Merci. La formation va avoir au moins une question

1 pour vous, alors Maître Turgeon.

2 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

3 Me MARC TURGEON :

4 Q. [91] Oui. Marc Turgeon pour la Régie. D'entrée de
5 jeu, je n'ai pas d'équation. Alors, ma question est
6 à madame Dallaire. Je vous invite après ça à
7 pouvoir vous joindre, mais c'est vraiment, je vous
8 dirais... Donc, vous avez votre présentation de
9 vendredi à la page 4 concernant la fusion des
10 tarifs de transport et je vous amène aux notes
11 sténos de vendredi. Est-ce que vous en avez une
12 copie? Ça va être possible pour vous? Parfait. Et
13 je vous amènerais aux pages 217, 218.

14 Alors, dans... et c'est vraiment, vous
15 faites l'affirmation, je suis à la fin de la page
16 217, afin de soutenir, en fait, la demande que vous
17 faites, que la fusion soit faite cette année, vous
18 nous indiquez que :

19 La fonctionnalisation, elle permet de
20 déterminer les coûts totaux à
21 récupérer via les tarifs. La fusion,
22 elle, concerne l'importance ou non
23 d'avoir des tarifs égaux peu importe
24 les coûts à récupérer.

25 après ça, vous continuez. Et préalablement, vous

1 avez dit que c'était possible que un n'était pas
2 lié à l'autre.

3 Je dois vous avouer que j'ai... je n'ai
4 peut-être pas la même perception. Quand on va... à
5 partir de l'instant où, dans un autre dossier, on
6 va fonctionnaliser un service, de la
7 fonctionnalisation qui sera faite, qui sera... qui
8 apparaîtra la plus fonctionnelle va donc avoir...
9 va découler sur les tarifs ou le tarif et on va
10 donc avoir un tarif qui va répondre à cette
11 fonctionnalisation-là.

12 Alors, pour vous, il n'y aurait pas... ce
13 n'est pas une... il n'y aurait pas une question de
14 mettre la charrette devant les chevaux ou devant
15 les boeufs, là, parce que vous nous demandez tout
16 de suite de fusionner quand même deux zones, donc
17 on va fusionner un tarif. Alors que la question de
18 la fonctionnalisation de l'équipement a été
19 reportée dans un autre dossier. Je sais où vous
20 voulez en venir, puis, ça, je n'ai pas de problème
21 avec ce que... avec les volontés, les vôtres,
22 Madame Dallaire, et celles de Gaz Métro, mais
23 j'essaie juste de comprendre intellectuellement...
24 Votre affirmation a été assez catégorique vendredi,
25 mais à mon avis, elle pourrait... En tout cas, moi,

1 je ne vois peut-être pas les choses de la même
2 façon. Avant qu'on puisse, nous, se retirer,
3 j'aimerais avoir, et vous êtes là ce lundi matin,
4 sans équation. J'aimerais ça avoir un peu plus de
5 votre part un peu plus de jus.

6 Mme CAROLINE DALLAIRE :

7 R. J'aime beaucoup les équations ceci étant dit. En
8 fait, c'est une question assez théorique ou
9 philosophique, là, sur le processus pour établir
10 les tarifs. Puis je vous l'accorde, c'est tout à
11 fait vrai que quand on regarde les étapes de
12 production d'un tarif, il y a d'abord la
13 fonctionnalisation, on va avoir l'allocation et on
14 va finir avec la tarification. Donc, je garde nos
15 trois grandes étapes principales.

16 Le point qu'on fait ici avec Champion,
17 c'est que peu importe où ce coût-là va être
18 fonctionnalisé, bien que dans la liste des étapes
19 que j'ai mentionnées, la fonctionnalisation vienne
20 d'abord, la fusion va toujours faire du sens.

21 Pour nous, le principe important, je pense,
22 c'est d'avoir des tarifs justes et raisonnables,
23 qu'il n'y ait pas d'iniquité indue envers nos
24 clients et le fait d'avoir des tarifs différents
25 pour la zone nord et la zone sud en transport, au-

1 delà des coûts de Champion, au-delà de l'endroit où
2 ces coûts-là sont fonctionnalisés, ça amène cette
3 iniquité-là. Et d'ailleurs la Régie avait approuvé
4 l'harmonisation des prix des zones nord et sud pour
5 lever temporairement l'iniquité donc je vous dirais
6 que je vois ça de façon partagée parce que la
7 fusion va toujours être souhaitable. Peu importe le
8 choix qu'on va faire au niveau de la
9 fonctionnalisation des coûts de Champion. Je ne
10 sais pas si je vous répons.

11 Q. [92] Oui, vous... vous répondez tout à fait puis
12 vous m'en avez donné un petit peu plus. Et moi, je
13 vous dirais - puis je ne vous promets par, par
14 contre, d'arriver avec une équation l'an prochain,
15 mais je prends en compte que vous aimez beaucoup
16 les équations - mais ça répond tout à fait à... Je
17 voulais juste voir avec vous deux perspectives,
18 parce que... ou c'est plusieurs chapeaux. Alors
19 merci beaucoup.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Donc on va prendre une pause. La Formation n'aura
22 pas d'autres questions. Cependant, on ne vous
23 libérera pas immédiatement. Il se pourrait qu'on
24 revienne avec une question après la pause. Donc ça
25 vous convient? Ça fait que si...

1 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

2 Je vous confirme que, moi, j'en aurai en
3 réinterrogatoire, Madame.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Ah, parfait. Excellent. Bon, bien... Donc... oui,
6 c'est ça. On ne reviendra pas avec une équation,
7 mais on ne sait jamais. Alors de retour à moins
8 quart. Merci.

9 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

10

11 REPRISE DE L'AUDIENCE

12 LA PRÉSIDENTE :

13 La Formation n'aura pas d'autres questions pour les
14 membres de ce panel. Votre réinterrogatoire, Maître
15 Sigouin-Plasse.

16 RÉINTERROGATOIRE PAR Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

17 Q. [93] Merci, Madame la Présidente, ça ne sera pas
18 très long. Et oui, je... je vais avoir recours à la
19 pièce A-34, qui est les équations. Je reviens aux
20 équations qui sont des équations, à la demande
21 générale. Madame Dallaire, donc quand vous avez été
22 interrogée par maître Cardinal concernant
23 l'équation 1, vous avez... la première... dans
24 votre réponse - puis là évidemment le bénéfice des
25 notes sténographiques éventuellement nous dira si

1 j'ai tort ou raison ou vous-même à l'instant. Vous
2 avez spontanément dire : bien écoutez, il y a autre
3 chose à prendre en considération lorsqu'on regarde
4 cette équation-là.

5 En fait, essentiellement, vous avez dit :
6 il y a autre chose dans le tarif de Gaz Métro que
7 juste un tarif EDA et NDA. Est-ce que vous pouvez
8 nous dire c'est quoi la différence principale ou
9 les... entre tarif de Gaz Métro et le tarif du
10 marché primaire de TCPL? J'ai dit « la » différence
11 principale, mais je vous laisse le soin de me dire
12 qu'il y en a plusieurs, le cas échéant. Je ne le
13 sais pas.

14 R. En fait, je vais vous référer à la pièce B-0211,
15 qui est la pièce qui établit le calcul de notre
16 prix de transport, qui est la Gaz Métro-11,
17 Document 7. Et ce qu'on voit ici, c'est que le prix
18 de transport est constitué en fait de toutes sortes
19 d'outils, il y a le transport, nos capacités de
20 transport « long haul », il y a le transport
21 « short haul » Dawn EDA, mais il y a aussi DAWN
22 Parkway, Parkway EDA. S'ajoute aussi à cela des
23 éléments de trop-perçu, manque à gagner qui peuvent
24 provenir d'année passé, plus les coûts de Champion.
25 Donc c'est l'ensemble de ces coûts-là qui vont

1 ultimement établir le tarif de Gaz Métro.

2 Q. [94] D'accord. Je vous remercie. Maintenant...
3 pourquoi je ferme le micro entre deux questions?
4 C'est pas une bonne chose à faire. Monsieur Huet,
5 c'est à vous maintenant que je dirige la prochaine
6 question. Dans le contre-interrogatoire de maître
7 Brochu, maître Brochu, oui. Maître Brochu vous a
8 questionné sur... sur l'évaluation ou pas que Gaz
9 Métro a faite des conséquences de la proposition
10 que vous suggérez quant aux coûts que ça pourrait
11 entraîner chez les fournisseurs. Ma question en
12 fait, puis je vous reviens... je ne reviens pas sur
13 la question des coûts en soi, mais selon vous ou à
14 votre connaissance, Monsieur Huet, est-ce u'un
15 fournisseur de gaz naturel, pour signer avec des
16 clients gaziers au Québec, se doit... donc en
17 fourniture à prix fixe, se doit nécessairement de
18 passer par Gaz Métro.

19 M. JEAN-SÉBASTIEN HUET :

20 R. Si un fournisseur... si un fournisseur de prix fixe
21 veut utiliser le programme de gaz naturel à prix
22 fixe, tel qu'il est dans les condition de service
23 et tarifs, oui, il doit le faire. S'il veut offrir
24 du gaz naturel à prix fixe à un client il peut le
25 faire aussi via l'achat direct. Mais achat direct

1 standard

2 Q. [95] Je vous remercie. J'ai pas d'autres questions.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Merci, Maître Sigouin-Plasse. Alors nous allons
5 poursuivre avec le panel suivant. Merci aux membres
6 du panel numéro 8. Vous êtes donc libérés. On va
7 passer au panel qui porte sur la conduite de
8 Champion.

9 R. C'est exact, Madame la Présidente.

10 (11 h)

11 PREUVE DE GAZ MÉTRO - PANEL CHAMPION

12

13 Me VINCENT LOCAS :

14 Premièrement Vincent Locas pour Gaz Métro. Bon
15 matin. Si vous me le permettez, pendant que les
16 témoins s'installent, je vais distribuer leur
17 curriculum vitae qui se trouvent enfin à être la
18 pièce Gaz Métro-1, Document 4 révisé. Et je pense
19 qu'on en est à 0219, Madame la Greffière. Mais mon
20 calcul n'est peut-être pas exact.

21 LA GREFFIÈRE :

22 222.

23 Me VINCENT LOCAS :

24 222. C'est vrai. Parce que, depuis, il y a des
25 documents qui ont été déposés en ligne.

1

2 B-0222 : (Gaz Métro-1, Document 4 révisé)

3 Curriculum vitae des témoins

4

5 Alors, Madame la Présidente, Madame et Monsieur les
6 régisseurs, tel que demandé lors des commentaires
7 introductifs de la formation la semaine dernière,
8 Gaz Métro met à la disposition de la Régie un panel
9 portant sur la conduite de Champion, panel composé
10 de madame... de droite à gauche, de madame Audrey
11 Bazinet, madame Martine Bisailon et de monsieur
12 Éric Hillaert. Donc, les témoins sont prêts à être
13 assermentés.

14

15 L'AN DEUX MILLE SEIZE (2016), ce douzième (12e)
16 jour du mois de septembre, ONT COMPARU :

17

18 AUDREY BAZINET, conseillère senior à la
19 Réglementation, Gaz Métro, ayant une place
20 d'affaires au 1717, rue du Havre, Montréal
21 (Québec);

22

23 MARTINE BISAILLON, chef de service à la
24 Comptabilité réglementaire, Gaz Métro, ayant une
25 place d'affaires au 1717, rue du Havre, Montréal

1 (Québec);

2

3 ÉRIC HILLAERT, chef de service de l'Ingénierie
4 régionale et des projets spéciaux, Gaz Métro, ayant
5 une place d'affaires au 1717, rue du Havre,
6 Montréal (Québec);

7

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

10

11 Me VINCENT LOCAS :

12 Les témoins sont donc disponibles pour répondre aux
13 questions de la Régie. Merci.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Merci beaucoup. Alors, Maître Cardinal. On va
16 procéder. Il n'y a pas de présentation. En fait
17 est-ce qu'il y avait peut-être d'autres
18 intervenants? Parfait. C'est essentiellement nous
19 qui avons demandé ce panel. Des fois à la dernière
20 minute, on ne sait jamais. Ça ne semble pas le cas.
21 Alors à vous.

22 INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL :

23 Q. [96] Pouvez-vous décrire les principales activités
24 de transport de Champion puis expliquer ce qui la
25 compose, donc notamment le nombre de conduites, les

1 points de livraison, réception puis le nombre de
2 kilomètres desservis par chacune des conduites?

3 M. ÉRIC HILLAERT :

4 R. Bonjour. Je vais vous présenter... le réseau de
5 Champion dans le fond se compose de quatre-vingt-
6 seize (96) kilomètres de conduites entre l'Ontario
7 et le Québec. Donc, on part du poste de compression
8 de Earlton qui se rend jusqu'à la station de
9 livraison de Gaz Métro à Rouyn-Noranda. On parle
10 d'une conduite de huit pouces desservie et opérée à
11 environ six mille cinq cents (6500) kPa. On a aussi
12 un poste de livraison situé à Thorne. C'est en
13 Ontario, près de Témiscamingue, pour desservir les
14 clients de Témiscamingue. Essentiellement, c'est le
15 transport du gaz naturel entre l'Ontario et le
16 Québec.

17 Q. [97] Parfait. Pouvez-vous nous parler un petit peu
18 du mode de réglementation de Champion par l'ONÉ,
19 notamment en ce qui a trait à son revenu requis?
20 (11 h 07)

21 Mme AUDREY BAZINET :

22 R. En fait, je vais vous expliquer un peu comment
23 fonctionne la réglementation à l'Office. Il y a
24 plusieurs années, par souci d'allégement
25 réglementaire et pour accroître l'efficacité du

1 processus réglementaire, l'Office a divisé les
2 nombreuses sociétés sous sa juridiction en deux
3 groupes : il y a le groupe 1 et le groupe 2.

4 Les sociétés du groupe 1 sont composées des
5 plus grandes sociétés qui opèrent des vastes
6 réseaux et qui traitent avec plusieurs expéditeurs.
7 On peut penser, l'exemple le plus frappant, c'est
8 TransCanada et TQM. Les sociétés du groupe 1 sont
9 assujetties à une réglementation tarifaire et
10 réglementaire accrue et régulière.

11 En ce qui a trait aux sociétés du groupe 2,
12 elles sont composées de petites sociétés de petite
13 taille qui opèrent et exploitent des réseaux moins
14 complexes avec moins de variations et qui traitent
15 avec peu ou pas d'expéditeurs. Donc, on peut penser
16 à Champion et, également, à un autre exemple qui va
17 parler à la Régie, il y a Niagara Gas Transmission
18 qui traverse également la rivière des Outaouais qui
19 transporte le gaz de l'Ontario vers le Québec pour
20 desservir la franchise de Gazifère.

21 Les sociétés du groupe 2 sont assujetties à
22 une réglementation plus souple au niveau tarifaire.
23 Ceci dit, toutes les, bien, pas toutes les demandes
24 d'investissement mais plusieurs catégories de
25 demandes d'investissement sont étudiées et

1 approuvées par l'Office national de l'énergie et,
2 également, l'Office s'attend à ce que les sociétés
3 du groupe 2 tiennent une comptabilité qui respecte
4 les grands principes comptables reconnus et se
5 réserve également le droit à tout moment de venir
6 auditer leurs livres comptables pour s'assurer
7 qu'ils sont conformes et qu'ils respectent les lois
8 et les règlements en vigueur.

9 Donc, par les demandes d'investissement,
10 l'approbation des demandes d'investissement des
11 sociétés du groupe 2, également aussi, j'ai oublié
12 de mentionner que la réglementation plus souple des
13 sociétés du groupe 2 se fait aussi en fonction des
14 plaintes déposées. Donc, par les plaintes, par la
15 possibilité d'auditer, par les demandes
16 d'investissement, l'Office s'assure que les droits
17 et/ou les tarifs des sociétés du groupe 2 sont
18 justes et raisonnables.

19 Q. [98] Puis, est-ce que, par exemple, le revenu
20 requis de Champion il a déjà fait l'objet d'une
21 approbation par l'ONÉ?

22 R. En fait, il y a plusieurs années, comme Champion
23 est une société du groupe 2, l'Office avait donné
24 la possibilité aux sociétés du groupe 2, justement,
25 d'obtenir une ordonnance qui les exemptait de

1 déposer annuellement leurs états financiers.
2 Champion a obtenu une telle exemption donc, par
3 contre, comme je l'ai dit tout à l'heure, l'Office
4 s'attend à ce que Champion tienne ses livres
5 comptables selon les grands principes comptables
6 reconnus.

7 Q. [99] Parfait. Donc, est-ce qu'on doit comprendre
8 qu'autant pour, là, quand on parle des revenus
9 requis, taux de rendement de la structure de
10 capital puis les investissements n'ont pas fait
11 comme tel l'objet d'examens détaillés puis
12 d'approbation par l'Office.

13 Mme MARTINE BISAILLON :

14 R. Donc, effectivement, tout ce qui est annuel n'est
15 pas nécessairement approuvé ou présenté à l'ONÉ.
16 Cependant, tout ce qui concerne les projets
17 d'investissement, il y a un dossier qui est déposé
18 auprès de l'ONÉ et il est regardé et approuvé par
19 l'organisme de réglementation.

20 Q. [100] En fait, on comprend qu'ils sont exemptés
21 annuellement de présenter des demandes
22 d'approbation sauf que, est-ce que vous savez si,
23 par exemple, le revenu requis et le taux de
24 rendement ou la structure de capital ont déjà fait
25 l'objet d'un examen en détail par l'Office?

1 R. À ce moment-ci, on n'est pas capables de confirmer
2 ou d'infirmer ce que vous demandez.

3 Q. [101] Parfait, je vous remercie. Je vous renvoie
4 maintenant à la pièce B-0077 qui est Gaz Métro-11,
5 Document 3 à la page 9 où on peut voir le tableau 2
6 qui s'intitule : « Coûts relatifs au service de
7 transport de Champion ». Je vais vous référer
8 aussi...

9 R. Ça ne sera pas bien long.

10 Q. [102] Ah, pas de problème.

11 R. Ça va, merci.

12 Q. [103] D'accord. Je vais vous référer également à la
13 pièce B-0081, qui est Gaz Métro-11, Document 7.
14 Plus précisément à la ligne 12, à la colonne 3, où
15 on voit que le coût budgété de Champion pour deux
16 mille seize-deux mille dix-sept (2016-2017) est de
17 trois virgule neuf cent trente-trois millions
18 (3,933 M\$). Si on examine les coûts de Champion
19 entre l'année deux mille onze (2011) et deux mille
20 seize (2016), on peut constater que les coûts sont
21 passés de sept cent vingt mille (720 000 \$) à trois
22 point neuf millions de dollars (3,9 M\$), ce qui
23 représente une hausse des coûts de quatre cent
24 quarante-six pour cent (446 %) et donc une
25 croissance annuelle moyenne des coûts de soixante-

1 quatorze pour cent (74 %). Est-ce que vous pouvez
2 expliquer les augmentations des coûts de service de
3 Champion pour chacune des années qui sont
4 présentées au tableau 2? Donc à partir de l'année
5 deux mille dix-deux mille onze (2010-2011)?

6 R. Alors permettez-moi de vous répondre par deux
7 principaux facteurs qui ont mené à cette hausse de
8 coûts de service-là chez Champion. Je ne vous
9 mentionnerai peut-être pas année par année, vous me
10 direz à la fin si je réponde bien tout de même à
11 votre question. Parce qu'il y a principalement deux
12 facteurs qui ont fait cette hausse importante-là
13 chez Champion.

14 Tout d'abord, il y a un premier gros projet
15 d'investissement qui a eu lieu en deux mille onze
16 (2011), deux mille douze (2012), deux mille treize
17 (2013). Principalement, la plupart des
18 investissements ont eu lieu en deux mille douze
19 (2012), qui est le projet de Earlton. Un projet
20 total de treize millions de dollars (13 M\$). Et ce
21 projet-là a eu un impact sur effectivement le coût
22 de service de Champion, donc les frais
23 d'exploitation, l'amortissement des immobilisations
24 chez Champion, le rendement sur la base de
25 tarification. Donc ça a été, au cours de ces

1 années-là, le principal facteur qui a fait que le
2 coût de Champion a augmenté, le coût de service de
3 Champion a augmenté.

4 Et en deux mille quinze (2015) le deuxième
5 facteur dont je vous parlais au début, il s'agit
6 d'une provision qui est faite, qu'on appelle
7 l'obligation de mise en hors service. Donc l'ONÉ a
8 demandé aux sociétés pipelinières de créer un fonds
9 afin de... afin de garantir les coûts de
10 décontamination si jamais il y avait une cessation
11 des activités de Champion et de toutes les sociétés
12 pipelinières.

13 Q. [104] Donc vous avez parlé des investissements qui
14 ont été faits et qui ont contribué à la hausse des
15 coûts de Champion. Pouvez-vous quantifier quelle
16 portion de la hausse des coûts est attribuable aux
17 investissements additionnels, puis quelle portion
18 est attribuable pour les autres dépenses?

19 R. La grande majorité... je ne suis pas capable à
20 brûle-pourpoint comme ça de vous... de vous donner
21 un pourcentage. Sauf que la grande majorité des
22 coûts chez Champion, l'augmentation des coûts chez
23 Champion au niveau du coût de service sont relatifs
24 aux investissements, outre en deux mille quinze
25 (2015) ce que je vous mentionnais concernant

1 l'obligation de mise en service. Parce que les
2 investissements importants chez Champion, donc j'ai
3 parlé de Earlton en deux mille onze (2011), deux
4 mille douze (2012), deux mille treize (2013), mais
5 par la suite il y a également eu d'autres
6 investissements de moindre importance également.
7 Donc la majorité des coûts, même les coûts
8 d'entretien, la hausse des coûts d'entretien
9 découle des investissements. Donc comme je vous
10 disais tantôt, les coûts d'entretien,
11 l'amortissement, les frais financiers, le rendement
12 sur la base de tarification, tous ces coûts-là qui
13 font partie du coût de service se retrouvent
14 dans... justement le coût de service et l'élément
15 déclencheur est les investissements qui ont été
16 faits.

17 Q. [105] Est-ce que ce serait possible pour vous de
18 prendre l'engagement, afin de pouvoir fournir le
19 pourcentage exact?

20 R. Je... oui, la seule chose je sais que les états
21 financiers de Champion sont déposés à la Régie de
22 l'énergie sous pli confidentiel, donc je suppose
23 que ce serait dans le même sens que l'engagement
24 serait déposé sous pli confidentiel.

25 Me AMÉLIE CARDINAL :

1 Q. [106] Vous pouvez le déposer sous pli confidentiel.
2 Après, c'est à la Régie de statuer.

3 Me VINCENT LOCAS :

4 En fait, si vous me le permettez, lors du dépôt, en
5 fait, de la réponse de l'engagement, nous allons...
6 on peut faire un lien avec les raisons qui ont été
7 énumérées à la base lors du dépôt, de manière
8 confidentielle, des états financiers, ce qui pourra
9 également éclairer la Régie par rapport aux raisons
10 derrière de le dépôt confidentiel.

11 Me AMÉLIE CARDINAL :

12 En fait, ce serait de savoir également la
13 ventilation avec le détail des coûts également. Et
14 puis les explications...

15 LA GREFFIÈRE :

16 Ce sera l'engagement numéro 9.

17 Me AMÉLIE CARDINAL :

18 Parfait. Donc, ce serait l'engagement numéro 9, je
19 crois. C'est ça. Donc, ce serait : déposer la
20 portion de la hausse des coûts de Champion qui est
21 attribuable aux investissements additionnels et
22 ainsi que le détail de la portion qui est
23 attribuable pour les autres dépenses ainsi que les
24 explications qui sous-tendent qui soutiennent les
25 montants.

1 E-9 (GM) Déposer la portion de la hausse des
2 coûts de Champion attribuable aux
3 investissements additionnels, ainsi
4 que le détail de la portion
5 attribuable aux autres dépenses, en
6 fournissant les explications qui
7 soutiennent les montants (demandé par
8 la Régie)

9

10 Me VINCENT LOCAS :

11 En guise d'éclaircissement et peut-être que ça va
12 vous permettre d'accélérer le processus. Je me
13 permets de m'avancer en disant que les questions
14 demandées, les réponses se trouvent essentiellement
15 déjà aux états financiers qui sont déposés au
16 rapport annuel sous la pièce GM-42 de manière
17 confidentielle. Donc, on a pris bonne note de
18 l'engagement, mais je peux présumer que ces
19 réponses-là sont déjà dans... servent dans un autre
20 dossier, le dossier du rapport annuel deux mille
21 quinze (2015), mais ce sont des informations qui,
22 sujet à l'engagement de confidentialité, sont déjà
23 accessibles à la Régie.

24 Me AMÉLIE CARDINAL :

25 En fait, si je peux me permettre, je crois que ce

1 sont les montants qui sont disponibles, mais ce
2 serait également de fournir les explications, donc
3 dans le présent engagement, c'est non seulement les
4 montants, mais des explications liées aux hausses
5 des coûts.

6 Me VINCENT LOCAS :

7 Pour ce qui est des explications, je ne veux pas
8 m'avancer sur ce que les témoins sur le panel sont
9 en mesure de répondre, mais je pense qu'il y a
10 certaines informations qui pourraient, sujet à vos
11 questions, là, déjà être données, sans
12 nécessairement aller dans le détail des états
13 financiers qui sont au dossier du rapport annuel,
14 sur les investissements autres que madame Bisailon
15 a mentionnés. Je pense qu'il y aurait peut-être,
16 tant qu'à avoir les témoins ici disponibles, aller
17 plus en profondeur sur quels sont les autres
18 investissements et vous aurez déjà peut-être une
19 idée de la ventilation. J'essaie juste de permettre
20 justement d'utiliser au maximum les témoins étant
21 donné qu'ils sont à la disposition de la Régie,
22 mais je vous laisse poser vos lignes de questions
23 que vous jugez pertinentes, là.

24 Me AMÉLIE CARDINAL :

25 Parfait.

1 Q. [107] Donc, au niveau de l'entretien et de
2 l'exploitation, vous avez mentionné que les
3 investissements ont généré des hausses au niveau
4 des coûts d'exploitation puis d'entretien. Pouvez-
5 vous élaborer un peu?

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Peut-être juste une clarification. On a bien un
8 engagement 9? Est-ce que vous maintenez...

9 Me AMÉLIE CARDINAL :

10 Oui, on va maintenir l'engagement numéro 9, s'il
11 vous plaît.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 O.K. Donc, on va clarifier peut-être l'engagement
14 comme tel ou ce n'est pas nécessairement qu'il soit
15 clarifié.

16 Me AMÉLIE CARDINAL :

17 Je pense que c'était clarifié.

18 Me VINCENT LOCAS :

19 Bien, à notre compréhension, je pense que c'était
20 la ventilation de l'augmentation des coûts avec
21 l'explication.

22 Me AMÉLIE CARDINAL :

23 Oui, exactement. Oui.

24 Me VINCENT LOCAS :

25 Mais, comme j'ai expliqué à ma consœur, je pense

1 qu'il y a possibilité pour le panel de développer
2 beaucoup sur la question de l'explication, et quant
3 à la ventilation, il y a de fortes chances que la
4 réponse se trouve déjà aux états financiers qui
5 sont déposés au rapport annuel deux mille quinze
6 (2015). Donc...

7 Me AMÉLIE CARDINAL :

8 Hum, hum. C'est ça.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Vous maintenez l'engagement? Bon.

11 Me AMÉLIE CARDINAL :

12 Oui, on maintient l'engagement. Merci.

13 M. ÉRIC HILLAERT :

14 R. Concernant votre question, au sujet des hausses des
15 coûts d'exploitation, il faut comprendre qu'en deux
16 mille onze (2011) et en deux mille treize (2013) on
17 a installé une nouvelle station de compression à
18 Earlton, donc la mise en service de cette station-
19 là et l'entretien annuel pour, excusez mon
20 anglicisme, mais au « shot-down » annuel de la
21 station fait en sorte qu'on doit procéder à
22 l'entretien et mise hors gaz, mise hors service
23 durant les saisons estivales.

24 (11 h 25)

25 Q. [108] Parfait. Donc est-ce que Gaz Métro a fait des

1 représentations auprès de l'ONÉ ou auprès de
2 Champion aux fins de tenter de réduire le coût de
3 service de Champion?

4 R. Dans les faits, j'aimerais préciser qu'étant
5 responsable du porte-folio de projet à Gaz Métro
6 pour les projets d'amélioration de réseau, le
7 critère... les critères déposés pour la gestion des
8 actifs à Gaz Métro sont les mêmes attribués à
9 Champion. Donc c'est certain que les projets
10 d'amélioration de réseau que Champion fait
11 nécessitent les mêmes critères. On peut vous les
12 énumérer, si vous voulez, les projets
13 d'amélioration qui ont été faits dans les cinq
14 dernières années, qui vont vraiment peut-être plus
15 éclaircir pourquoi qu'il y a une hausse de coût.

16 Q. [109] Est-ce que vous pourriez les fournir en
17 engagement, s'il vous plaît?

18 Me VINCENT LOCAS :

19 Si vous me permettez, je pense que le panel est
20 disponible pour répondre aux questions de la Régie.
21 Je ne veux pas aller plus loin, puis je ne veux pas
22 témoigner au nom du panel, mais je pense que les
23 gens qui sont sur le panel ont la capacité de
24 répondre à la question de savoir quels sont
25 lesdits... lesdits investissements et de donner du

1 détail aussi sur les années en question ou les
2 investissements en question. Donc si on peut
3 alléger le processus, peut-être qu'il va y avoir
4 encore des éléments à répondre, je ne veux pas
5 m'avancer là-dessus, dans l'engagement numéro 9
6 qu'on a pris, mais j'ose espérer que la très, très
7 grande partie de l'information peut être obtenue en
8 ce moment avec le panel qui est devant vous.

9 Me AMÉLIE CARDINAL :
10 Parfait.

11 Q. [110] Parfait. Donc pourriez-vous... pourriez-vous
12 expliquer, pourriez-vous nous donner les exemples?

13 R. O.K. Au niveau des... je vous ai énuméré les
14 projets d'amélioration de réseau qui ont été faits
15 sur Champion dans les cinq dernières années. Comme
16 ma collègue a mentionné, deux mille onze (2011) à
17 deux mille treize (2013) il y a eu une station de
18 compression qui a été ajoutée à Earlton dans le but
19 d'accroître la capacité du réseau, du pipeline de
20 huit pouces (8 po). Donc un peu comme dans le même
21 cadre que Gaz Métro au niveau des investissements
22 qui sont faits présentement à La Tuque et à Saint-
23 Maurice, dans le cadre de la capacité des réseaux.

24 De deux mille treize (2013) à deux mille
25 quatorze (2014) il y a eu la réfection du poste de

1 livraison de Thorne. Les raisons pour lesquelles ce
2 poste a été... il y a eu une réfection, c'est qu'il
3 y a eu un avis de non-conformité de l'ONÉ au sujet
4 des équipements à l'intérieur du poste. Les
5 équipements avaient des enjeux de... si on veut de
6 sécurité et on a dû réinvestir et procéder au
7 remplacement de certains équipements à l'intérieur
8 de la station. On parle ici d'un budget de un point
9 huit million (1,8 M\$).

10 La même année, en deux mille quatorze
11 (2014), suite à nos patrouilles d'entretien
12 Champion a découvert que la conduite dans le
13 ruisseau Nédélec était apparente, donc il a fallu
14 procéder à son abaissement et à sa protection de
15 conduite. On parle d'un investissement de six cent
16 quatre-vingt mille dollars (680 000 \$). Et en deux
17 mille quinze (2015) Travaux publics Canada, dans
18 lequel on a une conduite suspendue entre l'Ontario
19 et le Québec, il se trouve à y avoir deux ponts,
20 près de la rivière des Outaouais, au-dessus de la
21 rivière des Outaouais. Ils nous ont informés qu'ils
22 étaient pour démolir le pont-barrage et Champion a
23 dû construire sa conduite sous-fluviale pour un
24 investissement de deux point six millions (2,6 M\$).
25 Donc ça, c'est les grands investissements qui font

1 en sorte qu'ils influencent les tarifs de Champion.

2 Q. [111] Je vais vous référer maintenant à une pièce
3 du dossier R-3879, qui était la pièce B-0412. Donc
4 on est rendu à la cote A-0032, si je me trompe? 35.
5 Parfait. Merci.

6 Mme MARTINE BISAILLON :

7 Puis-je vous demander de répéter le numéro de la
8 pièce?

9

10 A-0035 : Pièce du dossier R3879-2014 cotée
11 comme B-0412, Gaz Métro-27, Document 2

12

13 Me AMÉLIE CARDINAL :

14 En fait, c'était dans le dossier 3879. La pièce
15 c'est B-0412, Gaz Métro-27, Document 2. Plus
16 précisément, là, à la réponse à la question 4.1 de
17 la demande de renseignements. Donc je répète la
18 cote de la pièce que vous avez, Maître Locas?

19 Me VINCENT LOCAS :

20 Bien en fait, si vous me permettez, juste répéter
21 les informations que vous venez de dire pour guider
22 les témoins.

23 Me AMÉLIE CARDINAL :

24 Oui.

25 Me VINCENT LOCAS :

1 Nous n'avons pas le bénéfice d'une copie en main.

2 Me AMÉLIE CARDINAL :

3 Pas de problème, donc je répète. C'était dans le
4 cadre du dossier R-3879-2014, la pièce B-0412, Gaz
5 Métro-27, Document 2, en réponse à la question 4.1
6 à la demande de renseignements de la Régie.

7 (11 h 30)

8 Gaz Métro parlait des principales causes de
9 progression des coûts de Champion depuis deux mille
10 dix (2010). Donc, entre autres, Gaz Métro parlait
11 de l'ajout de deux compresseurs sur la ligne de
12 transport à Earlton pour un montant de près de sept
13 millions de dollars (7 M\$). Puis elle indiquait
14 également qu'en deux mille treize (2013), le
15 ministère des Travaux publics et Services
16 gouvernementaux Canada a annoncé le remplacement de
17 la portion du complexe du barrage Témiscamingue
18 situé en Ontario qui nécessitait la relocalisation
19 d'une partie de la conduite de Champion qui reliait
20 les villes de Thorne et Témiscamingue pour un
21 investissement de deux point quatre millions de
22 dollars (2,4 M\$).

23 Pouvez-vous fournir une mise à jour des
24 travaux et des coûts impliquant la relocalisation
25 de la conduite de Champion?

1 M. ÉRIC HILLAERT :

2 R. Au niveau de la conduite relocalisée sous fluviale,
3 on parle des coûts finaux, là, c'est deux point six
4 millions (2,6 M\$) au lieu de deux point quatre
5 (2,4 M\$).

6 Q. [112] Je vais vous référer maintenant à la pièce
7 B-0077 à laquelle on a déjà référé précédemment qui
8 est Gaz Métro-11, Document 3, à la page 7. Vous
9 l'avez. Parfait. Donc, aux lignes 10 à 12, Gaz
10 Métro disait que :

11 En raison des investissements réalisés
12 pour Champion, Gaz Métro anticipe que
13 l'écart entre les tarifs des deux
14 zones sera maintenu ou même accentué
15 dans les prochaines années.

16 Pourriez-vous indiquer quels sont les éléments qui
17 feraient en sorte que les écarts entre les taux de
18 la zone nord et ceux de la zone sud pourraient se
19 maintenir ou s'accentuer?

20 Mme CAROLINE DALLAIRE :

21 R. Je m'excuse, vous n'avez pas le bon panel pour ça.
22 Je crois que ça aurait dû être répondu par le panel
23 précédent.

24 (11 h 25)

25 Q. [113] Parfait. Merci. En fait est-ce que vous

1 sauriez... est-ce que vous avez, par contre, s'il y
2 aurait des coûts additionnels pour Champion?

3 Mme MARTINE BISAILLON :

4 R. Est-ce qu'on peut vous demander de répéter ou de
5 préciser la question?

6 Q. [114] Oui. Je vais passer à une autre question. Je
7 vais vous référer cette fois-ci à la pièce B-0184,
8 qui est Gaz Métro-14, Document 1 à l'annexe 8. Qui
9 est la réponse 31.4, le tableau 1, précisément à la
10 ligne 14, à la colonne 4.

11 R. Désolée. Je vais être obligée de vous demander de
12 répéter, s'il vous plaît. Gaz Métro-14, Document?

13 Q. [115] Document 1, à l'annexe 8, qui est fournie en
14 réponse à la question 31.4. C'est un tableau, le
15 tableau 1 qui s'intitule : « Calcul des prix de
16 transport pour les zones nord et sud ». Parfait.
17 Donc je vous invite à la ligne 14, à la colonne 4.
18 On voit les coûts de Champion, tarif deux virgule
19 cinq six un (2,561). Donc à la même référence dans
20 la partie de droite, on constate que les tarifs de
21 TCPL pour la zone nord à cent pour cent (100 %) de
22 coefficient d'utilisation, la prime fixe est de
23 deux point quatre cent soixante-dix-sept sous par
24 mètre cube (2,477 ¢/m³) au premier (1^{er}) octobre
25 deux mille seize (2016). Est-ce que la Régie

1 comprend bien que le taux unitaire de Champion
2 réparti aux clients de la zone nord, soit deux
3 point cinq cent soixante et un sous par mètre cube
4 (2,561 ¢/m³) est supérieur au coût de transport
5 Dawn GMT NDA, qui est de deux point quatre cent
6 soixante-dix-sept sous par mètre cube (2,477 ¢/m³).

7 Me VINCENT LOCAS :

8 Si vous me permettez, Consoeur, je ne veux pas
9 présumer de la réponse du panel, mais il me semble
10 qu'il s'agit ici avant tout d'une question de
11 tarification. Et on avait un panel juste avant qui
12 portait sur la tarification. Donc je vais laisser
13 répondre le panel, mais je ne veux pas présumer de
14 leur réponse, mais je pense qu'on s'éloigne de la
15 question de l'augmentation des coûts et du
16 processus devant l'Office national de l'énergie, la
17 raison pour laquelle le panel a été mis à la
18 disposition de la Régie.

19 Mme MARTINE BISAILLON :

20 R. Vous avez bien présumé, Maître Locas, effectivement
21 on n'est pas en mesure de répondre à cette
22 question-là.

23 Me AMÉLIE CARDINAL :

24 Q. [116] Parfait, donc ça va... ça conclut pour mes
25 questions. Merci.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Merci, Maître Cardinal. La Formation va avoir
3 quelques questions. Madame Françoise.

4 INTERROGÉS PAR LA FORMATION :

5 Mme FRANÇOISE GAGNON.

6 Q. [117] Oui. Bonjour, Françoise Gagnon pour la Régie.
7 Vous dites que la réglementation pour la conduite
8 de Champion est basée surtout sur les plaintes.
9 Alors à la suite de l'augmentation du coût de
10 service est-ce que vous êtes en mesure de savoir
11 s'il y a eu des plaintes de la part des clients?
12 (11 h 39)

13 Mme AUDREY BAZINET :

14 R. Non, il n'y a pas eu de plainte déposée.

15 Q. [118] Parfait. Merci.

16 Me MARC TURGEON :

17 Q. [119] Madame Bisailon, vous et vos collègues, mais
18 particulièrement vous, vous nous avez expliqué les
19 facteurs qui expliqueraient en fait la hausse.
20 Donc, vous avez parlé de deux principaux facteurs
21 dans votre première partie de réponse, c'est-à-dire
22 le gros projet puis, après ça, l'obligation de mise
23 en service. Et vous avez aussi indiqué que ça avait
24 un impact sur l'entretien. Est-ce que j'ai bien
25 compris? L'impact, pouvez-vous parler un peu plus

1 de l'impact sur l'entretien? C'est parce que vous
2 avez des nouvelles choses à entretenir?
3 Habituellement quelque chose de neuf demande moins
4 d'entretien.

5 Mme MARTINE BISAILLON :

6 R. Je vais probablement passer le micro à mon
7 collègue. C'est exactement ce à quoi Éric faisait
8 mention tantôt quand il parlait du « shut down »
9 pour le poste de Earlton. C'est de l'entretien
10 effectivement annuel qui doit être effectué sur le
11 porte à Earlton.

12 Q. [120] Merci.

13 M. ÉRIC HILLAERT :

14 R. Effectivement, il faut comprendre qu'avant deux
15 mille onze (2011) Champion n'avait pas de station
16 de compression.

17 Q. [121] O.K.

18 R. Donc, le fait d'ajouter une station de compression
19 demande... c'est des pièces mécaniques. Donc, il
20 faut refaire à chaque... annuellement refaire
21 l'entretien. C'est des moteurs. C'est des
22 équipements, des compresseurs, des refroidisseurs.
23 Je pourrais vous en énumérer un paquet. Je ne veux
24 pas entrer trop dans le détail. Mais vous comprenez
25 que c'est des équipements qui demandent un

1 entretien annuel, qui n'était pas avant fait.

2 Q. [122] Parfait. Ça clarifie. Maintenant, vous avez
3 parlé, Madame Bisailon, d'une obligation, une
4 nouvelle obligation de la part de l'ONÉ concernant
5 l'obligation de mise en service. Ce que je
6 comprends aussi, c'est une mise hors service. Donc,
7 vous devez préparer déjà, un peu comme la Loi sur
8 les mines fermées, c'est ça que vous avez.

9 J'aimerais savoir, est-ce que... Cette obligation-
10 là donc a amené des coûts. Est-ce que ces coûts-là
11 s'ajoutent à la base de tarification?

12 Mme MARTINE BISAILLON :

13 R. Non, ces coûts-là ne s'ajoutent pas à la base de
14 tarification. Ils s'ajoutent au coût de service.

15 Q. [123] O.K. Donc ils sont comptabilisés. Donc, si je
16 retourne voir, Maître Locas me dit, dans les états
17 financiers déposés dans un autre dossier sous pli
18 confidentiel, je vais pouvoir les retrouver?

19 R. De mémoire, je peux même vous dire qu'il y a une
20 note à cet effet-là dans le rapport annuel deux
21 mille quinze (2015).

22 Q. [124] Parfait. Donc, je vais retourner à mon
23 rapport annuel deux mille quinze (2015). Ça va pour
24 moi.

25 LA PRÉSIDENTE :

1 C'est bien. La formation n'aura pas d'autres
2 questions. Est-ce qu'il y a un réinterrogatoire,
3 Maître Locas?

4 Me VINCENT LOCAS :

5 Après consultation il n'y aura pas d'autres
6 questions de la part de Gaz Métro.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Excellent! Alors merci aux membres du panel. Vous
9 êtes libérés. Il est midi moins vingt (11 h 40).
10 Est-ce qu'on pourrait peut-être débiter le panel
11 sur l'efficacité énergétique, quitte à ce qu'on
12 poursuive avec le contre-interrogatoire après le
13 dîner, afin de...

14 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

15 Bonjour. Je ne pense pas qu'il y ait de problème à
16 ce qu'on débute. En fait, peut-être, juste pour
17 vous informer un peu de ce qui s'en vient. Vous
18 aurez peut-être remarquer, lors du dépôt de la
19 pièce révisée des curriculum vitae des témoins, il
20 y a monsieur Mathieu Rondeau qui est conseiller
21 chez DATECH, donc DATECH, c'est Développement
22 assistance technologique, qui est un groupe
23 d'ingénieurs internes chez Gaz Métro, qui s'ajoute
24 au panel. Ce qu'on avait prévu essentiellement,
25 comme il a l'habitude de le faire, monsieur Vincent

1 Pouliot avait une petite allocution à faire d'une
2 dizaine de minutes.

3 Ensuite, on prévoyait faire une
4 présentation en fait de monsieur Rondeau et
5 monsieur Rivard, qui est une présentation
6 PowerPoint qui devrait prendre environ une
7 quinzaine de minutes, je vous dirais. Donc, peut-
8 être qu'on pourrait débiter par l'allocution de
9 monsieur Pouliot. J'aurais tendance à dire qu'on
10 pourrait peut-être retarder la présentation de
11 monsieur Rivard et monsieur Rondeau après la pause
12 du lunch. Je ne sais pas ce que vous en dites, si
13 ça vous convient. Ils vont devoir s'installer avec
14 l'ordinateur et tout ça. Donc, je me dis peut-être
15 si on pouvait bénéficier de la pause lunch pour
16 faire tout ça, ça serait apprécié.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Est-ce que vous préférez qu'on débute au complet le
19 témoignage?

20 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

21 Bien, je proposerais en fait d'y aller avec
22 l'allocution de monsieur Vincent Pouliot, qui en a
23 pour une dizaine de minutes.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Parfait.

1 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

2 À peu près. Dix, quinze minutes. Et pour la suite
3 donc, la présentation de monsieur Rondeau et de
4 monsieur Rivard, si ça pouvait attendre après le
5 lunch, ce serait apprécié.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 C'est bien.

8 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

9 Merci.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Accepté.

12 INTERROGÉS PAR Me MARIE LEMAY LACHANCE :

13 Je vais donc laisser madame la greffière
14 assermenter nos témoins, donc monsieur Pouliot,
15 monsieur Rivard et monsieur Mathieu Rondeau.

16 (11 h 00)

17

18 PREUVE GAZ MÉTRO - PANEL 9

19

20 L'an deux mille seize (2016), ce douzième (12e)
21 jour du mois de septembre, ont comparu :

22

23 VINCENT POULIOT, chef de service, marché du carbone
24 et efficacité énergétique, Gaz Métro, ayant une
25 place d'affaires au 1717, rue du Havre, Montréal

1 (Québec);

2

3 PHILIPPE RIVARD, conseiller principal, efficacité
4 énergétique, Gaz Métro, ayant une place d'affaires
5 au 1717, rue du Havre, Montréal (Québec);

6

7 MATHIEU RONDEAU, ingénieur, groupe DATECH, Gaz
8 Métro, ayant une place d'affaires au 1717, rue du
9 Havre, Montréal (Québec);

10

11 LESQUELS, après avoir fait une affirmation
12 solennelle, déposent et disent :

13

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Alors, vous pouvez débiter votre présentation?

16 M. VINCENT POULIOT :

17 Madame la Présidente, Monsieur et Madame les
18 Régisseurs, c'est avec un grand plaisir que nous
19 vous présentons aujourd'hui la preuve de Gaz Métro
20 sur le plan global en efficacité énergétique deux
21 mille seize-deux mille dix-sept (2016-2017).

22 Rappelons que les programmes d'efficacité
23 énergétique mis de l'avant par Gaz Métro devraient
24 permettre à nos clients de réaliser des économies
25 de plus de trente-neuf millions de mètres cubes

1 (29 M m(3)) de gaz naturel en deux mille seize-deux
2 mille dix-sept (2016-2017) représentant une
3 réduction récurrente de près de soixante-quinze
4 mille (75 000) tonnes de gaz à effet de serre.

5 Les aides financières prévues totalisent
6 dix-sept virgule neuf millions (17,9 M) et seront
7 versées à plus de cinq mille huit cent (5800)
8 clients participant. Encore une fois cette année,
9 les aides financières représentent plus de quatre-
10 vingt-cinq pour cent (85 %) des budgets prévus
11 permettant ainsi de favoriser les retombées
12 économiques et environnementales des programmes
13 tout en limitant, autant que possible, l'impact
14 tarifaire pour la clientèle.

15 Le PGEÉ deux mille seize-deux mille dix-
16 sept (2016-2017) s'inscrit dans une démarche de
17 continuité avec les plans précédents à l'aube de
18 modifications potentiellement importantes à
19 l'environnement réglementaire impliquant, entre
20 autres, la mise en place de Transition énergétique
21 Québec et d'un plan directeur quinquennal en
22 transition et innovation et efficacité énergétique.

23 Malgré une nouvelle politique énergétique
24 qui vise à améliorer de quinze pour cent (15 %)
25 l'efficacité avec laquelle l'énergie doit être

1 utilisée d'ici deux mille trente (2030), il
2 n'existe pas encore de cibles précises en ce qui
3 concerne le gaz naturel. Cette situation n'empêche
4 pas Gaz Métro, bien évidemment, de proposer un plan
5 très ambitieux pour l'année prochaine.

6 Avant de répondre aux questions de la Régie
7 et des intervenants, j'aimerais revenir sur
8 certains éléments qui ont particulièrement retenu
9 l'attention dans le cadre du présent dossier.

10 Le premier sujet vise la proposition
11 d'augmentation des aides financières des programmes
12 d'encouragement à l'implantation de Gaz Métro. Dans
13 sa preuve, Gaz Métro présente une proposition
14 visant à augmenter les aides financières à la suite
15 des constats qui ont été effectués dans le cadre du
16 processus d'évaluation des programmes.

17 La proposition de Gaz Métro vise à
18 augmenter l'aide financière par mètre cube
19 économisé et le plafond maximal versé d'aide versée
20 pour chacun des projets dans le cadre du marché CII
21 alors que pour le marché de la grande entreprise,
22 la modification ne vise que l'augmentation de
23 l'aide financière par mètre cube économisé.

24 Cette proposition vise essentiellement à
25 doter ses programmes d'incitatifs mieux calibrés

1 par rapport aux besoins du marché afin de faire
2 face à des cibles potentiellement croissantes et
3 des contraintes financières qui ont tendance à
4 repousser à plus tard les investissements des
5 clients en efficacité énergétique.

6 Notons tout d'abord que SÉ-AQLPA recommande
7 à la Régie d'accepter l'augmentation des aides
8 financières proposées par Gaz Métro. Notons
9 également que la GRAME est en accord avec la
10 proposition de Gaz Métro sur la presque totalité
11 des points soulignant son appui à l'augmentation
12 des aides financières unitaires pour les mesures de
13 chauffage et à l'augmentation du plafond d'aide
14 financière pour le programme d'encouragement à
15 l'implantation pour le marché CII. Le GRAME est
16 également favorable à l'augmentation des aides
17 financières pour le marché de la grande entreprise.

18 De son côté, le ROEE demande à la Régie de
19 ne pas accéder à la demande de Gaz Métro et invite
20 Gaz Métro à soumettre une nouvelle proposition.

21 J'aimerais reprendre sommairement quelques-
22 uns des arguments qui ont été amenés par le ROEE et
23 j'aimerais y apporter certaines nuances
24 importantes.

25 Le premier point vise l'avis des

1 ingénieurs. Selon le ROEE, l'importance donnée à
2 l'insatisfaction donnée à l'insatisfaction des
3 ingénieurs sur le niveau des aides financières
4 devrait être relativisée par le fait que les
5 clients participants, eux, sont davantage
6 satisfaits.

7 Je pense qu'il est important de préciser
8 que l'opinion des ingénieurs est ici une donnée qui
9 est très, très importante considérant le fait que
10 ce sont eux qui sont en contact avec les clients
11 qui ne participent pas au programme d'efficacité
12 énergétique, donc ils sont bien à même de constater
13 certaines barrières qui constituent les aides
14 financières qui sont jugées souvent insuffisantes
15 par certains clients non participants.

16 Le deuxième point vise la non-indexation,
17 si on veut, des aides financières depuis le
18 lancement des programmes. Le ROEE est d'avis que la
19 hausse du coût de la vie n'est pas le seul facteur
20 d'influence qui influence le coût d'une mesure et
21 que le niveau d'implantation pourrait avoir
22 tendance à faire baisser si on veut, les coûts dans
23 le temps, surtout dans le cas de nouvelles
24 technologies. On est d'avis que quoi qu'il soit
25 possible d'observer des réductions de coûts dans le

1 cas de certaines technologies, on constate que les
2 mesures qui sont implantées dans le cadre des
3 programmes d'encouragement à l'implantation sont
4 souvent des mesures relativement matures, dont le
5 coût est assez... est assez constant et qui est
6 composé essentiellement aussi de coûts de main-
7 d'oeuvre visant à l'implantation de ça, puis ces
8 coûts-là, malheureusement, ils ne sont pas en
9 décroissance, mais avec le temps ils sont en
10 croissance annuellement.

11 (11 h 49)

12 Donc, le fait d'avoir gardé constant les
13 aides financières par mètre cube économisé durant
14 toutes ces années, ça équivaut essentiellement à
15 une réduction nette des aides financières depuis
16 deux mille trois (2003), puisqu'ils n'ont jamais
17 été indexés en fonction des... du coût normal
18 d'augmentation de la main-d'oeuvre, entre autres.

19 Le troisième point vise la compétitivité
20 des aides financières. Le ROÉÉ s'interroge sur la
21 pertinence de comparer les aides financières qui
22 sont offertes par Gaz Métro avec celles versées par
23 Hydro-Québec, par exemple. Puisqu'un client de Gaz
24 Métro dont la principale source d'énergie est le
25 gaz naturel, ne va pas « magasiner » ses aides

1 financières en considérant les offres qui sont
2 faite par Hydro-Québec. On doit avouer qu'on
3 partage l'avis du ROEÉ à ce sujet-là, mais c'est
4 pas tout à fait dans cet angle-là qu'on l'avait
5 présenté.

6 On présente l'argument lié à la
7 compétitivité des aides financières plutôt dans une
8 perspective où le client doit mettre en priorité
9 ses investissements de façon à réaliser les mesures
10 d'efficacité énergétique, soit au gaz naturel, soit
11 au niveau de l'électricité. Donc, dans le contexte
12 où les aides financières ne sont pas très élevées,
13 bien ça vient reporter à plus tard et dans la liste
14 des priorisations des projets chez un client,
15 souvent ils vont passer des mesures qui sont plus
16 rentables une fois que l'aide financière lui est
17 accordée. Donc, en ayant des aides financières
18 moins importantes, souvent les projets au gaz
19 naturel sont remis à plus tard et les projets
20 d'électricité sont priorisés. Donc, c'est plus dans
21 un contexte de priorisation des projets que
22 l'argument de Gaz Métro avait été amené.

23 Finalement, concernant le faible ratio en
24 dollars par mètre cube économisé, le ROEÉ, selon le
25 ROEÉ le faible niveau des ratios d'aide financière

1 par mètre cube de gaz naturel économisé, c'est un
2 indice quant à la rentabilité du programme, puisque
3 c'est vraiment à Gaz Métro d'engranger une grande
4 quantité d'économie d'énergie sans avoir à défrayer
5 de trop grosses sommes d'argent de ses clients.
6 Comme le ratio est déjà très bas, il ne serait pas
7 justifié d'augmenter les aides financières afin de
8 ne pas nuire à la rentabilité du programme selon le
9 ROEE.

10 On est plutôt d'avis de notre côté que le
11 ratio des aides financières par mètre cube
12 économisé, c'est un indice qui est très
13 intéressant, mais c'est pas un indice de
14 rentabilité de programme. C'est davantage le TCTR,
15 donc le coût total en ressource qui est une mesure
16 de rentabilité pour les programmes et dans laquelle
17 l'aide financière n'est pas considérée.

18 Donc, en somme, nous comprenons que le ROEE
19 n'est pas fondamentalement objecté ou opposé à
20 l'augmentation des aides financières qui est
21 proposée par Gaz Métro. Puis on espère que les
22 nuances qu'on vient de vos apporter vont vous
23 permettre, à l'intérieur de votre délibéré, de
24 considérer ces nuances-là à l'intérieur de votre
25 décision.

1 Le deuxième point sur lequel je voulais
2 revenir, puis je pense que c'est un point qui est
3 très important, c'est concernant la gestion
4 rigoureuse de la possible double considération des
5 économies d'énergie pour les programmes d'étude de
6 faisabilité avec les programmes d'encouragement à
7 l'implantation. Dans leur preuve conjointe, à la
8 fois le GRAME et le ROEE recommandent à la Régie
9 d'exiger que Gaz Métro produise un nouveau tableau
10 et qu'elle l'utilise comme moyen d'éviter le double
11 comptage des économies jusqu'à ce que le
12 Distributeur propose une nouvelle option.

13 Gaz Métro tient à souligner à la Régie que
14 cet enjeu-là a été traité dans la cause tarifaire
15 deux mille quinze-deux mille seize (2015-2016) et a
16 fait l'objet d'une décision de la Régie en deux
17 mille quinze (2015), dans laquelle également il y
18 avait un suivi. Ce dossier-là a également été
19 traité dans le cadre du processus administratif
20 d'évaluation des programmes en deux mille seize
21 (2016) et également qu'un suivi a été demandé dans
22 le rapport de la Régie le dix (10) juin dernier.
23 Cet enjeu-là a été aussi abordé dans le cadre d'une
24 rencontre de travail, d'une session de travail le
25 treize (13) juin dernier avec la Régie et les

1 intervenants, et qui a mené également à un
2 engagement dans lequel Gaz Métro a expliqué le
3 processus rigoureux de gestion administrative des
4 programmes, impliquant les multiples étapes, les
5 multiples points de contrôle qui étaient en place
6 afin de s'assurer du respect des critères et des
7 modalités des programmes d'étude de faisabilité et
8 d'encouragement à l'implantation.

9 Dans ce contexte, on est d'avis qu'il n'est
10 pas souhaitable d'ajouter des suivis additionnels
11 puisqu'il y a déjà des démarches, il y a déjà des
12 décisions de la Régie qui ont été ajoutées.
13 Cependant, je pense qu'on a pris bonne note des
14 préoccupations que la Régie a énoncées en
15 introduction de l'audience le huit (8) septembre
16 dernier. Alors, on va prendre quelques minutes tout
17 à l'heure avec mes collègues pour revenir sur plus
18 de détail sur la gestion, sur les processus, de
19 façon à vraiment être clair sur la façon dont on
20 gère ces programmes-là et répondre à toutes les
21 questions qu'il pourrait y avoir au-delà des
22 données, de façon à ce qu'on puisse bien valider
23 l'information. Et s'assurer que l'enjeu de double
24 considération des économies est adressé
25 correctement, si vous me permettez l'expression.

1 Pour ce faire, on va reprendre un extrait
2 de la présentation que nous avons faites à la
3 Régie et aux intervenants lors de la rencontre du
4 treize (13) juin. Et je vais laisser mes collègues
5 vous présenter ça plus en détail.

6 (11 h 55)

7 On va également vous présenter une nouvelle
8 solution. Donc, on va vous présenter une nouvelle
9 solution qui va permettre, selon nous, d'éliminer
10 complètement l'enjeu lié à la double considération
11 ou la double comptabilisation potentielle qui peut
12 y exister entre les mesures liées aux études de
13 faisabilité et les mesures liées à l'aide à
14 l'implantation. Donc, mes collègues pourront tout
15 de suite après le lunch vous présenter l'ensemble
16 de ces éléments-là.

17 On espère que ces étapes additionnelles
18 vont permettre de bien répondre aux préoccupations
19 de la Régie qui ont été nommées la semaine dernière
20 et pour vous rassurer sur la façon dont nous gérons
21 l'ensemble des mesures des programmes des dossiers.

22 En conclusion, Madame la Présidente, le
23 contexte dans lequel nous oeuvrons aujourd'hui est
24 en pleine évolution, donc entre autres, par la mise
25 en place de Transition énergétique Québec pour la

1 conception d'un premier plan directeur quinquennal.
2 On est très conscient que le contexte est évolutif
3 et que les cibles à atteindre sont et seront très
4 ambitieuses.

5 L'atteinte de ces cibles-là va cependant
6 demander de la flexibilité. Donc, on va devoir
7 s'adapter rapidement dans un contexte de marché
8 très très changeant. C'est un peu dans ce sens-là
9 qu'on présente l'adaptation de nos aides
10 financières dès cette année de plusieurs de nos
11 programmes porteurs dont le programme
12 d'encouragement à l'implantation.

13 Donc, on pense que l'adaptation rapide de
14 notre offre va permettre... c'est une condition
15 essentielle, en fait, qui va nous permettre de
16 profiter des opportunités au moment où elles se
17 présentent puisqu'on est très conscient que chaque
18 année « perdue », entre guillemets, à chercher la
19 solution optimale va être une année qui va être de
20 moins pour atteindre... une année de moins pour
21 atteindre la cible de réduction à l'horizon deux
22 mil trente (2030).

23 Donc, on est d'avis que le PGEÉ deux mille
24 seize, deux mille dix-sept (2016-2017) est un pas
25 en avant vers l'atteinte de la cible de deux mille

1 trente (2030), puis on va certainement contribuer à
2 l'atteinte des cibles de la politique ou des
3 objectifs de la politique énergétique du Québec.

4 Donc, je vous remercie beaucoup de votre
5 attention. Et dès la reprise après le lunch, on
6 pourra passer avec la présentation sur les
7 processus et la nouvelle solution qu'on va vous
8 proposer.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Excellent. Merci, Monsieur Pouliot. Alors, on va
11 prendre effectivement notre pause lunch. De retour
12 à treize heures (13 h 00). Merci.

13 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

14 REPRISE DE L'AUDIENCE

15

16 (13 h 07)

17 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

18 Bonjour, Madame la Présidente, juste un mot avant
19 qu'on reprenne avec le panel sur l'efficacité
20 énergétique. J'ai eu un échange avec maître
21 Charlebois pour la FCEI avant... enfin au courant
22 de l'avant-midi concernant l'état de la réponse à
23 l'engagement numéro 3, qui a été... donc la réponse
24 qui a été produite un peu plus tôt cet avant-midi.
25 Et on a eu des discussions pour comprendre un peu

1 mieux ce que recherchait la FCEI. En fait, Gaz
2 Métro s'est collé au... en fait, il faut comprendre
3 que l'engagement numéro 3, là, c'est de mettre à
4 jour les tableaux prévus au 2.4.2 et 2.4, en
5 incluant les années deux mille quatorze-deux mille
6 quinze (2014-2015). En fait, il faut se ramener
7 dans la... dans le contexte de la demande. C'est
8 qu'on discutait à ce moment-là, lorsque
9 l'engagement a été souscrit, la régression. Et donc
10 Gaz Métro a, oui, répondu à l'engagement, mais en
11 focussant strictement là-dessus, alors qu'on aurait
12 peut-être dû remettre à jour le tableau 2.4 dans
13 son entièreté.

14 Après discussion avec maître Charlebois,
15 nous le ferons et nous apporterons des informations
16 supplémentaires dans cette réponse à l'engagement,
17 là. Donc, ne vous surprenez pas si demain matin,
18 c'est ce que j'ai indiqué à maître Charlebois, que
19 ça viendrait demain matin, si on a un engagement
20 modifié qui est déposé. Voilà, merci.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Excellent. Merci, Maître Sigouin-Plasse. Je vais
23 peut-être en profiter aussi pour apporter une
24 précision. Concernant l'engagement 9, la Régie le
25 maintient. Pendant la pause lunch, on a eu la

1 chance de consulter les états financiers de
2 Champion qui ont été déposés sous pli confidentiel
3 dans le cadre du dossier portant sur le rapport
4 annuel.

5 Alors, bien que le panel ait donné
6 plusieurs explications, là, ce matin, il y a
7 certains questionnements qui demeurent. Par
8 exemple, là, la note sur l'obligation liée à la
9 mise hors service, là, ne permet pas à elle seule
10 d'avoir une information quantitative sur le coût de
11 service. Alors, on aimerait que Gaz Métro donc
12 réponde à l'engagement... à l'engagement 9 et porte
13 une attention, là, aux états financiers de Champion
14 et puis tente d'apporter les réponses
15 complémentaires, là, qui... qui permettent de
16 répondre aux questionnements de la Régie. C'est
17 bon?

18 Me VINCENT LOCAS :

19 C'est bien noté.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Alors donc, on poursuit avec le panel sur
22 l'efficacité énergétique.

23 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

24 Oui, bonjour. Alors simplement quelques petites
25 remarques, là, au sujet de la présentation qui va

1 être diffusée devant vous, là, dans les prochaines
2 minutes et dont vous avez déjà copie. Il y a
3 quelques diapositives qui sont confidentielles.
4 Alors, les copies que vous avez entre les mains,
5 les copies papier ont des... certaines diapositives
6 qui sont caviardées, donc c'est écrit que c'est
7 confidentiel. Juste pour vous faire une petite
8 remise en contexte, ces diapositives-là font déjà
9 partie du dossier, au sens que ce sont des
10 diapositives qui avaient été présentées lors de la
11 séance de travail du treize (13) juin. Et à la
12 demande de la Régie, comme engagement, on avait
13 déposé le tout sous pli confidentiel, suite à la
14 rencontre. Juste pour vous aider à vous situer, là,
15 cette présentation-là à laquelle je fais référence
16 et qui a eu lieu... qui a été présentée, en fait,
17 le treize (13) juin deux mille seize (2016), en
18 fait, les engagements c'est à la pièce Gaz Métro-9,
19 document 5, et les diapositives en question
20 faisaient partie de l'annexe 1. Si je vous donne la
21 cote Régie, là, c'est la pièce B-148, donc qui est
22 déjà au dossier. Alors, essentiellement, on a
23 repris certaines de ces diapositives-là pour les
24 intégrer à la présentation que vous allez voir
25 aujourd'hui.

1 Quelques petits détails aussi, on n'a pas
2 de problème à diffuser la version confidentielle en
3 salle. La seule chose qu'on voulait éviter, c'est
4 que les gens partent avec des copies ou que
5 cette... ces diapositives-là finalement puissent
6 être consultées par le public sur le site de la
7 Régie. Mais juste pour qu'on se comprenne bien, on
8 n'a aucun problème à les diffuser, à ce que les
9 intervenants à la Régie regardent ces diapositives-
10 là. Essentiellement, ce sont des... ce qu'on
11 appelle des visios, alors ça illustre dans le fin
12 détail les différentes étapes de gestion des
13 programmes d'encouragement à l'implantation. Puis
14 vous allez voir, vous n'aurez pas besoin d'avoir
15 les diapositives confidentielles aux fins de la
16 présentation. Alors, on espère que le tout vous
17 satisfait.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 C'est bien. C'est juste qu'il ne faut pas oublier
20 qu'on est en ligne.

21 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

22 Oui.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Donc...

25 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

1 Effectivement, c'est quelque chose qu'on a
2 considéré. On n'a pas besoin de huis clos puis
3 c'est correct. Messieurs Rivard et Rondeau n'ont
4 aucun problème à discuter de ce qui figure sur les
5 diapositives. C'est vraiment... on voulait juste
6 éviter que des copies circulent ou puissent se
7 retrouver sur le site de la Régie.

8 (13 h 13)

9 Alors, maintenant, peut-être juste pour...
10 je vais faire adopter la présentation, là, aux
11 témoins. Donc, juste peut-être quelques petites
12 questions d'usage. En fait, avant tout, je vais les
13 coter. Alors, juste par souci de clarté, j'ai eu
14 une petite discussion avec madame la greffière.
15 Alors, si je ne me trompe pas, puis vous me
16 corrigerez, la version confidentielle de la pièce
17 sera la B-223. Parfait. Et la version publique la
18 B-224.

19

20 B-0223 : (Gaz Métro-9, Document 7) Présentation
21 -Sous pli confidentiel-

22

23 B-0224 : (Gaz Métro-9, Document 7) Présentation
24 PPT (version publique caviardée)

25

1 Q. [125] Alors, messieurs Rivard et Rondeau, est-ce
2 qu'il s'agit de documents que vous avez préparés ou
3 dont vous avez supervisé la préparation?

4 M. PHILIPPE RIVARD :

5 R. Oui.

6 M. MATHIEU RONDEAU :

7 R. Oui.

8 Q. [126] Et est-ce que vous adoptez ce document comme
9 valant pour votre témoignage écrit au soutien de
10 votre témoignage oral dans le cadre du présent
11 dossier?

12 M. PHILIPPE RIVARD :

13 R. Oui.

14 M. MATHIEU RONDEAU :

15 R. Oui.

16 Q. [127] Merci. Alors, je laisse aller messieurs
17 Rivard et Rondeau pour la présentation. Merci.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Merci.

20 M. PHILIPPE RIVARD :

21 R. Merci. Bonjour, Madame la Présidente, Madame et
22 Monsieur les Régisseurs. On va poursuivre avec la
23 présentation. En fait une courte mise en contexte
24 pour débiter. Lors de la séance de travail du
25 treize (13) juin deux mille seize (2016), Gaz Métro

1 a présenté plusieurs suivis demandés par la Régie
2 dans le cadre de son rapport administratif du dix
3 (10) juin deux mille seize (2016). Gaz Métro a
4 présenté les différentes étapes des programmes
5 d'étude de faisabilité et encouragement à
6 l'implantation lors de cette rencontre-là le treize
7 (13) juin.

8 Également, nous avons illustré le processus
9 détaillé de gestion des programmes d'encouragement
10 à l'implantation en précisant les contrôles et les
11 liens avec les données des programmes d'étude de
12 faisabilité. Et c'est donc cette section, comme on
13 vient de le mentionner précédemment, qu'on reprend
14 en partie dans cette présentation-là et quelques
15 petits compléments pour terminer notre
16 présentation. Donc, l'extrait qui suit réfère aux
17 pages 13 à 20 de la présentation qui avait été
18 donnée à la rencontre du treize (13) juin qui avait
19 été déposée en engagement suite à cette rencontre.

20 Donc, première diapositive, en fait qui
21 sert à présenter de façon globale, je dirais, ou
22 une vue d'ensemble le processus des programmes
23 d'encouragement à l'implantation, on ne parle pas
24 des programmes d'étude de faisabilité, mais bien
25 des programmes d'encouragement à l'implantation. Ce

1 n'est pas nécessairement d'essayer de lire chacune
2 des petites cases, c'est vraiment une vue
3 d'ensemble ici qu'on vous présente. On va revenir
4 dans les prochaines diapositives de façon un peu
5 plus précise chacune de ces étapes-là.

6 L'idée ici, c'est de vous illustrer que ce
7 processus-là peut être segmenté en quatre grandes
8 phases, je dirais. Donc, la première étant le
9 montage du projet; la deuxième étant l'analyse
10 d'admissibilité avant que les travaux se réalisent;
11 la troisième étant l'analyse après implantation des
12 mesures d'efficacité énergétique; et enfin le
13 versement de l'aide financière.

14 La diapositive ici présente la phase
15 montage de projets. Avant d'aller plus loin, juste
16 attirer votre attention sur le format. C'est peut-
17 être pas tout le monde qui est familier avec ce
18 genre de format-là qu'on appelle des « visios »
19 dans notre jargon à l'interne. C'est vraiment un
20 document de travail interne de gestion des
21 programmes. Grosso modo... Puis, là, on avait un
22 outil de loupe avec notre autre version de
23 PowerPoint. Là, je ne l'ai pas. Mais juste
24 comprendre que, dans la colonne de gauche, on
25 retrouve les différents intervenants qui peuvent

1 être impliqués dans le processus de traitement des
2 demandes.

3 Donc, en haut de la liste, on voit les
4 commis PGEÉ qui sont le personnel administratif de
5 l'équipe du PGEÉ; les conseillers DATECH; les
6 représentants de Gaz Métro; la firme, la firme
7 étant la firme d'ingénierie qui réalise le projet
8 et qui accompagne le client dans sa demande
9 d'efficacité énergétique; le client lui-même; et
10 enfin les gestionnaires du PGEÉ.

11 Bien, pour ce qui est de la façon aussi que
12 le « visio » se présente, on lit normalement de la
13 gauche à la droite. Et puis quand on voit un
14 losange bleu, ce qu'il faut retenir en fait, c'est
15 que c'est une étape de validation qu'on fait dans
16 le processus où on s'assure que l'information est
17 complète et, au besoin, on valide avec le client,
18 on fait de la rétroaction, on va demander des
19 informations ou des précisions. Ça fait que vous
20 allez en voir plusieurs au cours de la
21 présentation.

22 Je ne passerai pas avec vous chacune des
23 cases. Je pense que, pour le bénéfice du temps
24 qu'on a aujourd'hui, ça a déjà été présenté à la
25 rencontre du treize (13), l'idée est de survoler

1 rapidement le processus. Donc, pour la partie de
2 montage de projets, on comprend ici que c'est
3 essentiellement le client qui signifie son intérêt
4 de réaliser un projet d'implantation. Rapidement,
5 on le met en contact avec un conseiller du groupe
6 DATECH qui va pouvoir l'accompagner à travers les
7 étapes puis les modalités.

8 Et dans son intervention, vous voyez le
9 losange au milieu de la page, première intervention
10 étant d'identifier si ce client-là a déjà réalisé
11 préalablement une étude de faisabilité. Ça va nous
12 aider à l'orienter sur les différentes étapes qui
13 vont s'en suivre. Le but étant d'obtenir à la fin
14 de cette phase-là une demande qui est remplie, qui
15 est déposée chez nous en bonne et due forme par le
16 client et sa firme pour participation au programme
17 d'encouragement à l'implantation.

18 (13 h 17)

19 Je vais passer à la diapositive suivante
20 qui représente la phase d'analyse d'admissibilité
21 avant les travaux, avant qu'on l'a vu, on a reçu la
22 demande d'aide financière, donc des formulaires,
23 une étude de faisabilité et de la documentation qui
24 est requise à cette étape-là.

25 Je passe rapidement sur le processus.

1 Simplement vous mentionner que la série d'étapes
2 qui est dans le haut du diagramme qui est au niveau
3 des commis PGEÉ sert essentiellement à s'assurer
4 que, la documentation, elle est complète et aux
5 besoins, on va chercher ce qui manque, et ça nous
6 amène à créer un dossier, en fait.

7 D'abord, on crée un dossier dans notre base
8 de données. Cette création-là, la base de données
9 est quand même limitée en termes d'infos qu'on peut
10 y enregistrer, ce qui nous amène à créer un dossier
11 physique, donc un dossier papier qui, lui, va
12 contenir la totalité de l'information, des détails
13 qui nous sont fournis dans le cadre de cette
14 demande.

15 Donc, le processus administratif dans le
16 haut du diagramme vise à compléter ce dossier-là à
17 cette étape-ci. Lorsque c'est complet, il est
18 acheminé à un conseiller Datech, donc c'est la case
19 en rose orange au milieu du diagramme où le dossier
20 est transmis au conseiller Datech pour analyse
21 d'admissibilité. Je ne passerai pas en détail cette
22 étape-ci, mon collègue Mathieu Rondeau du Groupe
23 Datech va reprendre et vous donner un petit peu
24 plus d'informations sur le type de vérifications
25 qui sont faites à cette étape-là.

1 Simplement comprendre que le reste du
2 processus sert, une fois que l'analyse
3 d'admissibilité par le Groupe Datech est réalisée,
4 on est en mesure de confirmer l'admissibilité ou
5 pas du dossier du client et le dossier est retourné
6 au niveau administratif. Une lettre est acheminée
7 au client l'informant que sa demande est admissible
8 ou qu'elle est refusée dans le cadre du programme.

9 Je vais, avant de poursuivre avec l'autre
10 phase, je vais passer la parole à mon collègue
11 Mathieu qui va pouvoir donner un peu plus de
12 détails sur les validations que le Groupe Datech
13 fait à cette étape-là.

14 M. MATHIEU RONDEAU :

15 R. Merci Philippe, Madame la Présidente. Donc, à cette
16 étape-ci, le client nous a donc informés de son
17 intérêt d'implanter certaines mesures d'efficacité
18 énergétique, donc le rôle des... Bon. Et on a le
19 détail technique des mesures qu'il veut implanter.
20 Donc, le rôle du conseiller Datech ou de
21 l'ingénieur de l'équipe de Datech sera d'en faire
22 l'évaluation, valider l'information technique et
23 définir le montant d'aide financière, définir
24 l'admissibilité du dossier et donc les économies
25 qui vont être associées avec chaque mesure

1 d'économie d'énergie présentée si le client
2 implante les mesures telles que décrites. Donc, on
3 va en faire la validation par rapport aux critères
4 décrits dans le guide du participant.

5 Dans un premier temps, pour faire cette
6 analyse-là, la première étape qu'on va faire, c'est
7 on va prendre connaissance du dossier du client.
8 Donc, entre autres, l'ensemble des informations qui
9 sont inscrites dans le dossier physique, les
10 documents papier joints avec le dossier. On va
11 consulter les différentes bases de données qui sont
12 à notre disponibilité et le profil de consommation,
13 donc les factures énergétiques du client.

14 Donc, à cette étape-ci, si le client a déjà
15 participé à une étude de faisabilité, donc dans le
16 cadre d'un programme de subvention, d'aide
17 financière, donc d'étude de faisabilité chez Gaz
18 Métro, on va avoir l'étude de faisabilité en main
19 pour mieux comprendre son profil et le type de
20 bâtiment dans lequel le client oeuvre. Et c'est le
21 même type d'informations s'il a participé à
22 d'autres programmes d'équipements performants et
23 autres, on va avoir le type d'informations dans le
24 dossier. Ce qui va nous permettre vraiment de
25 passer à l'étape d'analyse, gérer des économies et

1 de la portée des travaux.

2 Donc, quand on parle de la validation des
3 économies, on va passer l'ensemble des critères du
4 guide du participant, mais pour résumer le tout, on
5 va venir faire principalement une validation des
6 hypothèses. Est-ce que les hypothèses de calculs
7 sont posées? Adéquates? Est-ce que les méthodes de
8 calculs utilisées sont reconnues? Est-ce que les
9 résultats sont similaires à des projets
10 comparables? Donc, l'ensemble de ces informations-
11 là vont nous permettre de venir confirmer les
12 économies qui sont présentées dans le cadre d'un
13 dossier d'une demande d'aide financière. Ce qui va
14 nous aider à définir le montant d'aide financière
15 qui va être versé.

16 On va aussi regarder en parallèle le détail
17 de la portée des travaux. Donc, si le client joint
18 avec sa demande d'aide financière soit les
19 soumissions des entrepreneurs, les plans, les devis
20 s'ils sont disponibles, s'ils sont requis, on en
21 fait la demande et on en fait l'analyse. Donc, le
22 tout pour être en mesure de comparer les économies
23 présentées, la portée des travaux et donc de
24 calculer une aide financière liée aussi avec un
25 retour sur investissement.

1 C'est donc à cette étape-ci qu'on va venir
2 inscrire le tout et conseiller le tout dans le
3 dossier physique, le dossier papier du client.
4 C'est aussi à cette étape-ci, comme on l'a décrit
5 précédemment, qu'on va pouvoir faire le lien, les
6 correspondances entre les divers programmes d'aide
7 financière chez Gaz Métro, donc si le client a déjà
8 participé à une étude de faisabilité dans le passé,
9 s'il y a des modifications à apporter aux
10 différentes mesures, tout ça, c'est à cette étape-
11 ci qu'on va pouvoir en voir, en faire la
12 distinction et prendre note de ces changements-là.
13 Donc, ça, c'est vraiment avant l'implantation des
14 mesures.

15 Je vais repasser la parole à monsieur
16 Rivard pour continuer.

17 (13 h 23)

18 M. PHILIPPE RIVARD :

19 R. Oui, bien après cette étape-là, après avoir
20 confirmé l'admissibilité au client suite à une
21 analyse du conseiller Datech, bien le client peut
22 être en mesure de réaliser ses travaux. Je pense
23 que tout le monde est familier avec cette
24 illustration-là ces temps-ci. Ça peut prendre
25 plusieurs semaines à plusieurs mois, là,

1 dépendamment du projet. Pendant cette période-là,
2 bien nous, de notre côté, on est en attente de la
3 suite de la part du client, soit lorsque les
4 mesures sont complétées et implantées. Ce qui nous
5 amène à la phase d'analyse du projet une fois les
6 travaux complétés.

7 Cette phase-là est très similaire à
8 l'analyse qu'on fait avant les travaux. Elle
9 diffère principalement du fait que le projet a été
10 réalisé, donc on a des pièces justificatives
11 additionnelles comme des factures, on a des données
12 qui sont probablement ajustées en fonction de ce
13 qui a été réellement implanté s'il y a eu des
14 changements par rapport à ce qui nous avait été
15 présenté avant les travaux. Et donc le même genre
16 d'analyse avec des validations à différents
17 endroits ont lieu. Et donc le dossier est
18 documenté, comme on voit dans le haut du visio au
19 niveau administratif, on s'assure que tout est
20 complet, que les formulaires sont complets, que les
21 pièces justificatives requises à cette étape-là
22 sont... sont bien fournies. Lorsque c'est le cas,
23 le dossier physique est transféré à un conseiller
24 Datech, qui procède à nouveau à une analyse cette
25 fois après travaux. Encore une fois, Mathieu va

1 revenir un peu sur les étapes qui sont faites ici.

2 Par la suite, dans le processus, une fois
3 cette analyse-là réalisée, le tout étant complet et
4 à la satisfaction de Gaz Métro, on est en mesure
5 d'acheminer aux clients une réponse administrative,
6 là, pour lui dire que son dossier est retenu. On
7 est en mesure de lui confirmer son montant d'aide
8 financière auquel il aura droit, ce qui va par la
9 suite, nous amener à l'étape de versement de l'aide
10 financière. Juste avant de couvrir cette dernière
11 phase-là, je retourne la parole à Mathieu qui va...
12 qui va revenir sur l'étape de vérification faite
13 par Datech à cette phase-là.

14 M. MATHIEU RONDEAU :

15 R. Merci. Donc en effet, le client a terminé
16 l'implantation de ces mesures, a terminé ses
17 travaux, donc on est en... après le projet, après
18 l'implantation du projet. Le rôle du conseiller ou
19 de l'ingénieur de Gaz Métro ici à cette étape-ci va
20 être de revalider, reprendre le dossier, revalider
21 l'admissibilité du dossier et s'assurer que le
22 projet est toujours conforme et les montants d'aide
23 financière identifiés sont toujours adéquats ou
24 d'en faire la correction si requis.

25 Donc, première question qu'on va se poser :

1 est-ce que les mesures sont implantées de façon
2 intégrale? Ou est-ce qu'il y a eu des modifications
3 au projet? Donc s'il y a eu des... là, je porte
4 votre attention à la portion qui est grisée un
5 petit peu de façon plus pâle. En fait, on va
6 refaire l'analyse des critères du Guide de
7 participant dans son ensemble, l'ensemble des
8 critères sont repassés. C'est sûr que si le projet
9 a été implanté de façon intégrale, la validation
10 des économies, les hypothèses, les calculs, on va
11 passer plus rapidement là-dessus. Par contre, dès
12 qu'il y a une modification à la portée des travaux
13 dans un projet, les corrections requises ou la
14 réanalyse du dossier, donc vont être effectuées, on
15 va reprendre l'ensemble du dossier, incluant les
16 calculs d'économie d'énergie. Donc on revoit le
17 dossier. Grâce aux pièces additionnelles qu'on a
18 dans le dossier, donc les factures des travaux et
19 l'information additionnelle qu'on va avoir tenue,
20 donc les photos lorsque c'est disponible, on va en
21 faire l'analyse de la portée des travaux. Est-ce
22 que ça a été implanté adéquatement? Et on va
23 confirmer où corriger le montant d'aide financière
24 qui avait été établi dans le cadre de ces mesures-
25 là.

1 Donc ceci va nous permettre de confirmer le
2 coût de projet déclaré, la période de retour sur
3 investissement, le montant d'aide financière, les
4 économies finales tel que... tel que le projet a
5 été réalisé. Et encore une fois, on va refaire une
6 distinction entre les différents programmes d'aide
7 financière chez Gaz Métro, que ce soit des
8 programmes... le programme d'étude, si une étude
9 avait été faite initialement ou autre ou s'il y a
10 aussi des liens avec d'autres... d'autres
11 programmes, par exemple, des appareils efficaces et
12 autres. Donc vraiment à cette étape-ci on peut
13 faire une distinction adéquate, et en effet, on va
14 concilier l'ensemble des informations au dossier
15 physique, on va s'assurer que les formulaires,
16 l'information est adéquatement inscrite dans le
17 dossier papier du client, qui va être remis au
18 commis administratif du PGEÉ.

19 M. PHILIPPE RIVARD :

20 Ce qui nous amène à la dernière phase du processus,
21 du programme d'encouragement à l'implantation. Une
22 fois qu'on a analysé le tout, confirmé le montant
23 au client, on est en mesure de faire le versement
24 de l'aide financière rapidement, il n'y a pas
25 grand-chose à dire dans cette étape-là, autre peut-

1 être le fait qu'on déclenche le versement au niveau
2 du système informatique à cette étape-ci et qu'il y
3 a une approbation qui est requise au niveau des
4 gestionnaires du PGEÉ, qui peuvent aller jusqu'au
5 niveau de chef de service et directeur en fonction
6 des montants qui sont... qui sont octroyés. Donc,
7 ça c'est pour chacune des demandes d'aide
8 financière. Suite à ça, il y a quelques étapes
9 administratives à l'interne, des vérifications,
10 entre autres s'assurer que le client n'est pas en
11 mauvaise créance, là, par rapport à Gaz Métro,
12 avant de lui verser un chèque d'aide financière.
13 Lorsque tout est... est vérifié, bien le chèque est
14 émis au client qui reçoit son aide financière suite
15 à... suite à ces travaux.

16 (13 h 28)

17 Donc, ça complète l'extrait en fait qui
18 provenait de la présentation du treize (13) juin
19 dernier. Comme on l'avait mentionné au début, on a
20 deux autres diapositives, là, pour terminer notre
21 présentation. En fait, ici, c'était juste un résumé
22 pour revenir sur ce qu'on vient de vous présenter
23 en termes de processus. Ça nous a permis de voir
24 qu'on avait un processus systématique et rigoureux
25 en place pour ces programmes-là qui nous amène en

1 bout de ligne à avoir un dossier client complet. On
2 parle du dossier physique papier qui est documenté
3 puis qui est acheminé tout le long du processus.

4 Également, on se trouve à avoir un dossier
5 informatisé, mais de façon partielle qui est la
6 base de données étant donné la quantité limitée
7 d'informations qu'on peut y saisir, si on la
8 compare avec notamment le dossier physique.
9 Également, bon, bien, on a vu qu'il y a des
10 vérifications, des paramètres techniques et
11 financiers, tels les coûts, le calcul des
12 économies, des aides financières qui est réalisé
13 par un ingénieur de Gaz Métro, donc du service
14 DATECH.

15 Et enfin c'est un processus, comme on vient
16 de le voir, comme Mathieu l'expliquait, qui permet
17 de capter les interactions entre les programmes
18 d'encouragement à l'implantation et d'étude de
19 faisabilité au niveau du fait qu'un client pourrait
20 avoir participé à un programme d'étude au préalable
21 et de pouvoir faire les suivis entre ces deux
22 programmes-là.

23 On est conscient en fait qu'il a été
24 beaucoup question de la question de double
25 considération des économies entre les volets étude

1 et encouragement à l'implantation. Gaz Métro a déjà
2 expliqué en fait qu'il n'y avait, par définition,
3 pas de double considération d'économie entre ces
4 deux volets-là du fait que les... dans le volet
5 étude, ce sont les économies liées à des mesures
6 dont les PRI sont inférieures à un an, qui sont
7 comptabilisées. Quand on se retrouve au niveau du
8 programme d'encouragement à l'implantation, ce sont
9 des mesures avec des PRI supérieures à un an qui
10 sont comptabilisées.

11 Ce qu'on comprend, c'est que la
12 préoccupation vient davantage... en fait vient d'un
13 cas de figure très, très précis qui est dû au fait
14 que ces deux volets-là, il faut comprendre qu'ils
15 ne sont pas réalisés simultanément. C'est une suite
16 chronologique dans le temps. Je parle des deux
17 volets, je parle du programme d'étude de
18 faisabilité et d'encouragement à l'implantation.
19 Donc, d'abord, le client fait une étude de
20 faisabilité et ensuite il participe au volet
21 encouragement à l'implantation.

22 Ce qui fait qu'il y a possibilité que les
23 paramètres d'une mesure puissent évoluer dans le
24 temps entre ces deux volets-là, on peut penser aux
25 coûts, aux économies, et pourraient avoir un impact

1 sur le résultat de la PRI. Donc, on peut penser à
2 un cas de figure très précis où un client présente
3 une mesure dans le programme d'étude de
4 faisabilité, la PRI serait inférieure à un an, donc
5 se retrouverait comptabilisée dans le volet étude
6 de faisabilité.

7 Suite à ça, on présente son projet à
8 l'implantation, décide d'implanter des mesures et
9 cette même mesure-là a évolué, les paramètres ont
10 évolué. Ça a été validé par DATECH et justifié. Et
11 la PRI se retrouve supérieure à un an. À ce moment-
12 là, on serait en présence d'une possible double
13 comptabilisation des économies.

14 On a posé la question aux gens de DATECH à
15 savoir, est-ce que c'est un cas de figure que vous
16 avez rencontré? Ce qu'ils nous répondent, c'est :
17 « Non, on n'a pas connaissance d'avoir vu de tels
18 cas de figure. » On a vu qu'ils sont à même de
19 pouvoir déceler ces cas-là de par les étapes du
20 processus qu'ils font puis les vérifications qu'ils
21 font dans le programme.

22 Par contre, on est conscient, puis je viens
23 de le décrire, de l'illustrer que ce cas-là n'est
24 pas impossible. C'est-à-dire que le cas de figure
25 peut se réaliser. Puis c'est pour ça qu'on est...

1 ça nous a amené à faire la proposition qu'on
2 présente à la diapositive suivante dans le but de
3 vraiment éliminer toute possibilité de double
4 comptabilisation des économies.
5 Me FRANKLIN S. GERTLER :
6 Madame la Présidente, je veux juste... j'étais loin
7 un peu. Excusez-moi! Ça a pris du temps à mettre
8 mon veston. Là, on est en train vraiment de
9 raconter des ouï-dire sur des cas de figure qui ont
10 été vus ou pas vus par les ingénieurs ou les gens
11 de DATECH par rapport à quelque chose qui touche
12 directement des aspects de la preuve. Alors,
13 j'inviterais ma consœur peut-être à faire venir
14 les gens s'ils veulent donner des témoignages sur
15 des cas précis. On ne parle pas de chiffres
16 agrégés. On dit, bien, il n'y a pas eu... On parle
17 de quelque chose de bien précis qui vise
18 directement notre preuve. Alors, je pense que,
19 considérant la préoccupation de la Régie pour cette
20 question-là, ces problématiques-là, on aurait droit
21 à une meilleure preuve que du ouï-dire de cette
22 nature-là. Puis on ne parle pas de quelqu'un qui
23 doit venir de l'État de Washington, je pense. Ça
24 doit être quelqu'un qui est ici à Montréal.
25

1 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

2 Je ne suis pas certaine de bien comprendre
3 l'intervention de mon confrère. Mais ceci étant
4 dit, une des raisons pour laquelle on a jugé bon de
5 faire venir quelqu'un de DATECH, puis ce n'était
6 pas prévu, vous l'aurez peut-être remarqué,
7 monsieur Rondeau, c'est justement pour pouvoir
8 répondre à certaines questions sur les
9 interventions de DATECH.

10 (13 h 34)

11 Maintenant, je ne sais pas si mon confrère
12 veut peut-être préciser, je ne suis pas certaine
13 de comprendre le malaise ou la raison pour laquelle
14 j'aurais besoin de faire venir un autre témoin que
15 ceux qui sont déjà présents ici sur le banc.

16 Me FRANKLIN S. GERTLER :

17 Et moi j'ai... Excusez-moi, je...

18 LA PRÉSIDENTE :

19 J'ai le même questionnement.

20 Me FRANKLIN S. GERTLER :

21 O.K. Mais, moi, c'est parce que ce n'est pas la
22 personne de DATECH qui le dit, je pense, je ne sais
23 pas, mais...

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Non, mais on peut le laisser le dire aussi, là.

1 Me FRANKLIN S. GERTLER :
2 O.K. Bien, c'est parfait. Mais, c'est parce que là
3 il rapporte...
4 LA PRÉSIDENTE :
5 Mais, ils sont...
6 Me FRANKLIN S. GERTLER :
7 ... qu'est-ce que...
8 Me MARC TURGEON :
9 Il peut le prendre à son compte.
10 Me FRANKLIN S. GERTLER :
11 Oui.
12 LA PRÉSIDENTE :
13 Oui.
14 Me FRANKLIN S. GERTLER :
15 Bien, c'est ça. À ce moment, si c'est le cas.
16 Merci.
17 M. MATHIEU RONDEAU :
18 R. Si ça peut aider, je confirme ce que monsieur
19 Rivard a dit. Donc, en effet, ce ne sont pas des
20 cas de figure dont on a connaissance que j'ai vus
21 spécifiquement. J'ai posé la question
22 personnellement à certains de mes confrères.
23 Personne est arrivé avec des cas spécifiques dans
24 le... tel que décrit par monsieur Rivard. Ceci
25 étant dit, ce ne sont pas des situations

1 impossibles, comme l'a expliqué monsieur Rivard.
2 D'où je vais lui laisser expliquer la prochaine et
3 dernière diapositive, je crois, au niveau de la
4 proposition.

5 M. PHILIPPE RIVARD :

6 R. Donc, la proposition, en fait, qu'on proposait
7 d'implanter et je pense que vous avez vu le
8 processus en place. Puis j'ai mentionné le cas de
9 figure très précis qui pouvait amener à un enjeu
10 potentiel de double comptabilisation. Donc, c'est
11 advenant qu'une mesure d'efficacité énergétique
12 ayant une PRI inférieure à un an au niveau de
13 l'étude de faisabilité, que cette même mesure est
14 présentée au programme d'encouragement à
15 l'implantation, mais cette fois avec une PRI qui
16 serait supérieure à un an.

17 Alors, premier item, Gaz Métro identifiera
18 sa mesure au moment de l'analyse du dossier faite
19 par DATECH. On a vu qu'il était à même de pouvoir
20 le faire.

21 Deux, on quantifiera ces économies-là qui
22 sont liées à la mesure qui aurait déjà été
23 comptabilisé au niveau de l'étude de faisabilité
24 dans ce cas-ci. Et enfin, on retranchera les
25 économies qui étaient quantifiées à l'étape 2, des

1 économies qui sont comptabilisées dans le programme
2 d'encouragement à l'implantation, donc en temps
3 réel au moment de comptabiliser les économies dans
4 le programme d'encouragement à l'implantation.

5 De cette façon, on s'assurera d'éviter
6 toute possibilité de double comptabilisation. Comme
7 on l'a dit, ce sont des cas qui sont très peu
8 probables. On n'a pas connaissance en avoir vus.
9 Mais, comme la possibilité est là, on croit que
10 cette mesure-là permet de nous assurer qu'il n'y a
11 aucune double comptabilisation possible au moment
12 où on fait l'analyse et de retrancher en temps réel
13 les économies s'il y a lieu, des économies qu'on
14 comptabilise dans le programme d'encouragement à
15 l'implantation.

16 Donc, ça met fin à notre présentation. Je
17 vous remercie beaucoup de votre attention, puis on
18 sera prêt à répondre à vos questions. Merci.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Parfait. Merci beaucoup. Alors, on va débiter avec
21 le contre-interrogatoire du panel portant sur
22 l'efficacité énergétique, Maître Sarault?

23 Me GUY SARAULT :

24 Pas de question.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Pas de question. Maître Charlebois? Pas de
3 question. Maître Paquet pour le GRAME?

4 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

5 Q. [128] Alors, bonjour, Madame la Présidente, Madame
6 et Monsieur les Régisseurs. Geneviève Paquet pour
7 le GRAME. Bonjour aux Membres du Panel. Donc, pour
8 débiter, je vous demanderais de prendre la
9 référence, en fait, les réponses à la demande de
10 renseignements numéro 1 de la Régie, c'est la
11 référence B-161, Gaz Métro-14, Document 1. À la
12 page 58, on a la réponse à la question 21.1 où la
13 Régie demandait, en fait, les raisons pour
14 lesquelles l'évaluation des programmes PE207 et
15 PE211 avait été reportée du processus administratif
16 deux mille seize, deux mille dix-sept (2016-2017)
17 au processus deux mille dix-huit, deux mille dix-
18 neuf (2018-2019).

19 Le Distributeur indiquait que c'était afin
20 de pouvoir synchroniser cette évaluation-là avec
21 d'autres programmes, les programmes 208, 218 et
22 219. Il indiquait également qu'il y avait beaucoup
23 d'évaluations de programmes qui étaient prévues
24 pour le processus deux mille seize, deux mille dix-
25 sept (2016-2017) et donc il y avait des évaluations

1 qui avaient été repoussées.

2 Quelles sont les autres évaluations qui ont
3 été repoussées?

4 (13 h 41)

5 M. VINCENT POULIOT :

6 R. Je vais vous référer justement à la même demande de
7 renseignements, à partir des questions 21.1 et
8 suivantes, 21.2, 21.3, 21.4 et 21.5. Je pense que
9 la Régie, dans sa ligne de questions, avait fait le
10 tour du calendrier d'évaluation qui avait été
11 présenté l'an dernier versus le calendrier
12 d'évaluation présenté au présent dossier et avait
13 fait l'exercice de voir quels étaient les... les
14 programmes dont l'évaluation avait été reportée ou
15 déplacée dans le temps, selon... selon le cas.

16 Q. [129] Merci, Monsieur Pouliot. On comprend
17 également que... en fait la raison pour laquelle ça
18 a été repoussé, c'était pour synchroniser
19 l'évaluation des cinq programmes. Et puis le
20 Distributeur indiquait que c'était principalement
21 par souci de répartition des coûts. Donc est-ce que
22 c'est... c'est seulement pour cette raison-là qu'on
23 a repoussé, là, l'évaluation des PE207 et PE211?

24 R. Ce n'est pas la raison principale. Essentiellement
25 la raison, la synchronisation est beaucoup plus

1 importante dans le contexte. On a déjà eu des...
2 des évaluations de programme qui nous ont suggéré
3 d'ailleurs de faire l'évaluation synchronisée entre
4 les programmes d'étude et d'aide. Mon collègue
5 Philippe vous a présenté tout à l'heure le
6 processus dans son entier et vous avez vu les liens
7 très importants qu'il y a entre les études et
8 l'aide à l'implantation. Donc de façon à avoir une
9 meilleur idée des effets de... des impacts ou de
10 cause à effet entre les deux... entre les deux
11 programmes, il était suggéré par l'évaluateur et
12 également je pense dans un... je ne veux pas aller
13 trop loin, mais de mémoire je pense que c'était
14 dans une décision administrative, là, de la Régie,
15 de s'assurer de faire l'évaluation de ces cinq
16 programmes-là en simultanément. Ce qui nous
17 apparaissait quelque chose de tout à fait... tout à
18 fait logique, là, dans le contexte.

19 Q. [130] Et puis c'est ça, les programmes
20 d'encouragement à l'implantation PE208, 218 et 219
21 étaient déjà prévus, là, si je comprends bien, pour
22 deux mille... en fait pour deux mille dix-huit-deux
23 mille dix-neuf (2018-2019)?

24 R. Oui, c'est exact.

25 Q. [131] Maintenant considérant... je vois qu'il y a

1 eu une preuve, là, supplémentaire qui a été faite
2 au présent dossier, vous disiez que c'était
3 considérant les préoccupations de la Régie, on voit
4 que la Régie s'est prononcée également dans le
5 rapport détaillé qui a été produit au terme, là, de
6 l'examen deux mille seize (2016) des résultats
7 d'évaluation des programmes, qu'on retrouve à la
8 pièce A-9. Également dans sa demande de
9 renseignements numéro 4, également, madame la
10 présidente a fait des commentaires, là, en début
11 d'audience. Donc considérant ce contexte-là, est-ce
12 que Gaz Métro envisagerait de procéder peut-être
13 plus rapidement à l'évaluation synchronisée des
14 cinq programmes?

15 R. En fait, l'évaluation c'est une chose. Les...
16 l'ensemble des préoccupations puis c'est ce qui
17 nous a amenés d'ailleurs à présenter une solution
18 cet après-midi, très simple à mettre en place, qui
19 à notre sens va régler l'enjeu potentiel de double
20 considération des économies. Même si on... comme
21 Mathieu Rondeau l'a précisé, c'est pas des cas de
22 figure qu'on voit, mais si advenant que ça soit le
23 cas, on va... on présente quelque chose qui va...
24 une solution qui va être facile à mettre en place
25 et on n'a pas besoin d'attendre d'avoir une

1 évaluation de programme conjointe entre les
2 programmes d'étude de faisabilité et d'aide à
3 l'implantation.

4 Ceci étant dit, il y a certains autres
5 suivis demandés par la Régie dans la décision du
6 dossier tarifaire précédent, également en suivi
7 avec son rapport administratif, là, du dix (10)
8 juin dernier, où on nous demandait de présenter une
9 nouvelle manière ou une nouvelle façon de mieux
10 capter l'impact énergétique associé au programme
11 d'encouragement à l'implantation. Et la Régie nous
12 invitait à redéposer sous... sous le volet
13 administratif cette nouvelle proposition-là avant
14 le prochain dossier tarifaire. Ce qui va nous
15 amener à avoir un calendrier qui, naturellement,
16 pourra prendre un peu plus de temps dans le
17 contexte.

18 Donc même si on voulait le faire plus tôt,
19 de faire une évaluation complète de programmes
20 impliquant l'évaluation de l'impact énergétique et
21 l'ensemble des liens pourrait demander... pourrait
22 se voir être impossible à réaliser, compte tenu du
23 délai que nous on prépare la proposition, que la
24 Régie ait le temps de la regarder, de rendre une
25 décision administrative dans le contexte, qu'on

1 mette en place cette solution-là, qu'on ait des
2 données pour mesurer cet impact énergétique-là, on
3 risque de se retrouver quelque part en deux mille
4 dix-sept (2017) ou en deux mille dix-huit (2018),
5 le temps que l'évaluateur externe prenne
6 connaissance de ces données-là et les réintroduise
7 dans un document d'évaluation complet qui va
8 étudier non pas seulement l'impact énergétique,
9 mais l'enjeu de... les processus, également
10 l'analyse de marché, on va se retrouver
11 inévitablement dans un calendrier qui va être celui
12 qu'on a présenté dans le cadre du dossier tarifaire
13 deux mille dix-sept (2017). Donc c'est pas parce
14 qu'on ne veut pas, c'est juste les circonstances
15 qui font en sorte que mathématiquement, là, dans le
16 temps ça va être difficile.

17 Q. [132] Merci. Maintenant concernant la proposition
18 ou la nouvelle solution qui est suggérée par Gaz
19 Métro pour éviter, là, toute possibilité de double
20 considération des économies pour une même mesure,
21 on voit que ça rejoint pas mal les préoccupations
22 qui avaient été présentées au dossier... bien au
23 présent dossier puis également l'année passée par
24 le GRAME et le ROEE. Et puis il semble que l'année
25 passée les réponses de Gaz Métro étaient plutôt à

1 l'effet que c'était... c'était pas possible
2 considérant les données disponibles, que c'était
3 pas possible pour l'évaluateur, là, de DATECH, de
4 procéder comme... comme vous le suggérez.

5 (13 h 46)

6 Donc est-ce que Gaz Métro a envisagé
7 d'utiliser un tableau qui est similaire à celui qui
8 a été produit par les deux groupes? Celui qu'on
9 retrouve, ça a été déposé en annexe la demande de
10 renseignements du GRAME et du ROEÉ sous la cote C-
11 GRAME-10. C'était un tableau qui pouvait permettre
12 d'effectuer en fait les... les calculs que vous
13 suggérez. Et on se demandait si... si ce tableau-là
14 on un tableau similaire, là, serait utilisé par les
15 ingénieurs de DATECH pour procéder à... en fait à
16 la nouvelle solution que vous proposez.

17 R. En fait, la solution que le GRAME-ROEÉ propose dans
18 l'annexe à laquelle vous faites référence ça visait
19 à construire un tableau Excel où on allait
20 répertorier chacune des mesures du programme
21 d'étude de faisabilité pour chacun des clients et y
22 associer toutes les mesures ou ces mêmes mesures-là
23 qui ont été implantées dans le temps. Donc c'est de
24 reproduire à l'extérieur de nos systèmes
25 informatiques, à l'extérieur de nos processus

1 opérationnels déjà en place des suivis
2 additionnels. Alors ce à quoi on ne s'objectait pas
3 fondamentalement, mais on se dit : il y a peut-être
4 d'autres façons de faire pour arriver plus
5 rapidement et plus simplement à... au même
6 objectif. Donc c'est pour ça qu'on a... nous, en
7 étant convaincus que notre méthode de faire est
8 correcte, mais en reconnaissant également qu'il
9 peut subsister certains enjeux de risque associés
10 aux doubles comptabilisations, tel que mes
11 collègues l'ont exprimé, on s'est dit : bien je
12 pense qu'on tenté de bien répondre aux questions de
13 la Régie et des intervenants à ce sujet-là.

14 Force est de constater que l'écriture a
15 certainement certaines limites, là, mais c'est pour
16 ça qu'on vous a présenté aujourd'hui une nouvelle
17 façon de faire qui va... qui va, à notre sens, être
18 beaucoup plus simple à traiter. On pourra le faire
19 directement à l'intérieur du processus. Ça ne
20 demandera pas de suivi en fichier Excel en dehors
21 de nos façons de faire. Donc dès que, par exemple,
22 un conseiller DATECH comme monsieur Rondeau va...
23 va prendre acte d'une situation, va aller voir la
24 mesure est-ce qu'elle était dans l'étude de
25 faisabilité? Si oui, est-ce qu'elle est en bas d'un

1 an? Maintenant au niveau de l'implantation est-ce
2 que la mesure l'a modifié? Il sera en mesure de
3 l'identifier et de soustraire directement les
4 économies attribuables qui ont déjà été
5 comptabilisées au programme d'étude de faisabilité,
6 pour éviter de les recomptabiliser à nouveau au
7 niveau de l'aide à l'implantation. Et ceci étant
8 dit, si advenant que cette situation se produise,
9 parce qu'à notre connaissance on n'en a pas... on
10 n'en a pas eu connaissance jusqu'à maintenant.

11 Q. [133] Merci. Mais si on compare avec vos réponses,
12 là, de l'année passée à l'effet que ce n'était pas
13 possible de faire ce... en fait ce calcul-là,
14 qu'est-ce qui a changé, là? Vous allez aller dans
15 chaque dossier directement rechercher les
16 informations de manière manuelle?

17 R. En fait, ma mémoire me fait peut-être défaut, là,
18 puis je vous le concède, c'est possible, mais
19 l'endroit où on a vu qu'il y avait une
20 impossibilité de faire des liens, c'est pas nous
21 qui le disions c'était plutôt l'évaluateur qui a
22 fait l'évaluation des programmes d'aide à
23 l'implantation, où il nous disait : « Écoutez,
24 regardez votre base de données. On n'est pas
25 capable de faire un lien entre la mesure qui a été

1 décélée au niveau de l'étude de faisabilité et
2 celle, la même mesure, qui a évolué au niveau du
3 programme d'aide à l'implantation. L'information
4 n'est pas disponible dans vos bases de données. »
5 Ceci étant dit, elle est au niveau des dossiers
6 physiques papiers détenus par les conseillers
7 DATECH à l'intérieur du processus que mes deux
8 collègues vous ont présentés. Donc je ne sais pas
9 si je répons bien à votre question, là, mais
10 l'information elle est disponible. Elle n'est pas
11 dans nos bases de données, mais on l'utilise
12 quotidiennement dans la gestion. C'est pour ça
13 qu'on présente une solution qui va être intégrée au
14 processus, plutôt que d'avoir une solution a
15 posteriori, à l'extérieur du processus.

16 Q. [134] Puis est-ce que cette information-là, on
17 comprend qu'elle va être disponible pour les
18 ingénieurs de DATECH pour Gaz Métro. Est-ce qu'elle
19 va être peut-être mise à la disposition des
20 intervenants et de la Régie pour pouvoir la
21 vérifier?

22 R. En fait je pense que le rapport annuel sera peut-
23 être le bon endroit pour faire ce genre de suivi-
24 là. On pourrait indiquer, un peu comme un effet de
25 distorsion, le taux d'opportunisme ou l'effet de

1 bénévolat ou peu importe, ce sera un effet qu'on
2 pourra documenter dans notre rapport annuel en
3 disant : écoutez, on a... cette année on a observé
4 deux dossiers sur les cent (100) qu'on a analysés,
5 avec un enjeu. On a retranché X milliers de mètres
6 cubes d'économie. Donc voilà. On va être très
7 transparent de ce côté-là.

8 Q. [135] Merci. Pour ma prochaine question, je
9 voudrais déposer un document avec un tableau. C'est
10 le rapport finale pour l'évaluation du programme
11 PE208. Un extrait du document.

12 LA GREFFIÈRE :

13 Ce document aura la cote numéro 15, C-GRAME-0015.

14 Me GENEVIÈVE PAQUET :

15 Q. [136] C-GRAME-0015. Merci.

16

17 C-GRAME-0015 : Tableau pour l'évaluation du
18 programme PE208

19

20 (13 h 52)

21 J'ai reproduit les pages 13 et 14 du
22 document où on constate en fait que, parce qu'on
23 sait que, au présent dossier, pour le programme
24 d'encouragement à l'implantation PE208, Gaz Métro
25 demande une hausse de l'aide financière pour

1 doubler de vingt-cinq (25) à cinquante sous (50 ¢)
2 par mètre cube économisé. Et on constate dans le
3 document que les mesures qui visent le chauffage
4 seulement vont nécessiter des investissements plus
5 élevés que les autres mesures, parce qu'il y a un
6 coût moyen des mesures qui est plus élevé. Je vous
7 amène à la page 14, le tableau, ratio de coût moyen
8 des mesures et de montant moyen de la subvention
9 par volume de gaz naturel économisé. Je présume que
10 les mesures récupération d'énergie, chauffage et
11 contrôle du chauffage visent le chauffage
12 directement. C'est exact?

13 M. MATHIEU RONDEAU :

14 R. Oui.

15 Q. [137] Vous seriez en mesure de m'indiquer quelles
16 sont les autres mesures qui visent le chauffage
17 directement?

18 R. En fait, les mesures récupération d'énergie,
19 chauffage, contrôle chauffage, modernisation de la
20 chaufferie touchent en effet des mesures de
21 chauffage. Les réductions des fuites et de la
22 pression et des mesures telles que, j'irais plus
23 loin, décentralisation, peuvent toucher des charges
24 de chauffage et autres à la fois, donc chauffage et
25 ventilation entre autres, et caetera.

1 Q. [138] Est-ce que ça serait quand même possible de
2 scinder les mesures de ce programme-là pour pouvoir
3 offrir peut-être la hausse de l'aide financière aux
4 mesures qui visent le chauffage directement et pas
5 aux autres mesures?

6 M. VINCENT POULIOT :

7 R. Je vais peut-être vous demander de clarifier votre
8 question, juste pour m'assurer que j'ai bien
9 compris.

10 Q. [139] Oui. C'est qu'en fait une des propositions du
11 GRAME est d'appliquer la hausse financière qui est
12 demandée seulement aux mesures qui visent le
13 chauffage. Parce que c'est ces mesures-là qui
14 demandent des investissements qui sont plus élevés.
15 Donc, à ce moment-là, on voulait savoir si c'était
16 possible pour Gaz Métro de répartir les différentes
17 mesures de ce programme-là pour pouvoir permettre
18 justement d'appliquer la hausse financière
19 seulement aux mesures qui visent le chauffage?

20 R. Merci. Je comprends bien votre question. En fait,
21 je vais essayer de vous répondre le plus clairement
22 possible. Lorsqu'on fait soit de la conception de
23 programmes ou, dans le cas qui nous occupe, de la
24 révision de programmes suite, par exemple, à une
25 évaluation, c'est le genre de discussion avec

1 laquelle on échange à l'intérieur de l'équipe.
2 C'est sûr qu'il faut toujours faire un arbitrage
3 entre une approche très chirurgicale, si vous me
4 permettez l'expression, où on essaie d'aller, de
5 faire exactement ce que vous proposez, c'est-à-dire
6 d'aller, associer des aides financières sur des
7 mesures et une autre aide financière sur d'autres
8 mesures en fonction du coût. Je vous dirais que
9 c'est une façon de faire.

10 Dans le cas qui nous occupe, ce n'est pas
11 l'approche qu'on a privilégiée. La raison pour
12 laquelle on n'a pas privilégié cette approche-là,
13 on est allé plutôt avec une approche beaucoup plus
14 globale en ayant les aides financières uniformes
15 pour l'ensemble des mesures en sachant très bien
16 qu'il y a des mesures qui sont plus rentables que
17 d'autres du point de vue du client, pour la simple
18 et bonne raison qu'il y a d'autres critères que ces
19 critères-là qui sont utilisés.

20 Par exemple, on a des critères qui visent à
21 limiter l'aide financière en fonction du coût des
22 mesures. Donc, on ne financera pas plus que
23 cinquante pour cent (50 %) du coût de la mesure.
24 Donc, si le coût est plus faible, à ce moment-là,
25 ce plafond-là va faire son travail et l'aide

1 financière ne sera pas plus élevée pour autant.

2 Même chose au niveau de la période de
3 retour sur investissement. C'est un deuxième
4 critère. On le sait, lorsque la période de retour
5 sur investissement est inférieure à un an, ces
6 mesures-là ne sont pas admissibles au niveau de
7 l'aide à l'implantation ou l'encouragement à
8 l'implantation. Donc, c'est une deuxième, c'est un
9 deuxième critère qui fait, nonobstant les montants
10 d'aide financière en sous par mètre cube qui sont
11 présentés, l'aide financière réelle qui va être
12 versée au client va être la moindre de l'ensemble
13 des plafonds qui vont s'appliquer.

14 (13 h 58)

15 Ça fait que dans le cas qui nous occupe,
16 les autres plafonds vont faire le travail. Ce qui
17 va nous donner l'avantage d'avoir une offre qui va
18 être simple à véhiculer, simple à commercialiser
19 auprès des firmes d'ingénieur, simple pour eux à
20 commercialiser et à diffuser auprès de leurs
21 propres clients et nous aussi auprès de nos
22 clients. Donc, dans ce contexte-là, une approche où
23 on a des sous par mètre cube équivalent pour peu
24 importe la mesure, des plafonds équivalents peu
25 importe la mesure, fait en sorte qu'on a une

1 approche qui est beaucoup plus simple.

2 Et d'ailleurs, si on regarde le rapport
3 d'évaluation du programme que vous nous avez...
4 dont vous nous avez fourni un extrait, on peut
5 constater que les clients sont... sont très
6 satisfaits de cette approche-là. Ils nous le disent
7 dans leur appréciation. Donc, on veut garder
8 quelque chose qui fonctionne relativement simple,
9 plus facile à communiquer, tout en ayant des
10 critères autres que celui-là qui vont venir à ce
11 moment-ci considérer les éléments que vous amenez
12 en termes de coût des mesures qui sont moins
13 coûteuses pour les clients.

14 Q. [140] Je comprends très bien l'approche que vous
15 avez choisie. Par contre, est-ce que ce serait
16 quand même possible de différencier les mesures
17 dans le cadre du programme ou c'est quelque chose
18 qui serait... qui ne serait pas possible?

19 R. On pourrait dire que c'est possible,
20 malheureusement ce n'est pas notre proposition.

21 Q. [141] Merci. Maintenant, j'aimerais qu'on regarde
22 certaines réponses qui avaient été données de Gaz
23 Métro aux engagements qui avaient été pris lors de
24 la séance de travail du treize (13) juin. Donc, je
25 vous réfère à la pièce B-0147, Gaz Métro-9,

1 Document 5. Et c'est une question de compréhension,
2 si vous me permettez.

3 C'est à la réponse à l'engagement 7.1, la
4 question était :

5 Comment Gaz Métro peut s'assurer que
6 le versement d'aide financière est
7 équitable pour les clients s'il n'y a
8 pas de distinction entre les coûts et
9 surcoûts de mesures d'efficacité
10 énergétique que ceux-ci estiment?

11 Et puis vous faites la distinction entre pour le
12 programme PE208, au deuxième paragraphe. Vous
13 faites la distinction entre :

14 [...] les cas où le plafond de 50 %
15 des coûts ne limite pas l'aide
16 financière versée [...]

17 et

18 [...] les cas où le plafond de 50 %
19 des coûts [...]

20 va limiter

21 ... l'aide financière versée [...]

22 Est-ce que ce serait possible de nous donner un
23 exemple, un ou des exemples, de projets qui ne
24 seraient pas limités par le plafond de cinquante
25 pour cent (50 %) ?

1 R. En fait, ce sont tous les projets dont ce ne sera
2 pas le critère limitatif. Donc, ce sera par exemple
3 la période de retour sur investissement ou... Donc,
4 ce n'est pas... Il ne faut pas comprendre de cette
5 réponse-là qu'on peut excéder ce plafond-là, ce
6 n'est pas ça. Dans tous les cas, c'est inférieur,
7 sauf que dans certains cas, ce n'est pas... ce
8 plafond-là n'est pas un frein... Excusez, ce n'est
9 pas celui-là qui est contraignant par rapport à
10 l'aide financière maximale qui est versée, c'est un
11 autre... c'est un autre critère qui va être
12 applicable.

13 Q. [142] Donc, ce ne serait pas possible qu'en
14 appliquant ces critères-là, un projet soit financé
15 à cent pour cent (100 %).

16 R. Non.

17 Q. [143] Merci. Maintenant, je vous ramène à
18 l'engagement... à la réponse à l'engagement 2.1 du
19 même document. Je pense que ma question va
20 s'adresser à monsieur Rondeau. C'est dans le cas
21 des grands émetteurs, la réponse 2.1 comprend un
22 tableau à la page 2 du document où on explique le
23 calcul pour la PRI. Et puis on voulait savoir
24 seulement une demande de précisions.

25 À la toute fin, il est indiqué que :

1 [...] Les clients considérés comme
2 grands émetteurs peuvent utiliser une
3 estimation de leur propre coût évité
4 SPEDE à condition qu'elle soit
5 documentée et justifiée.

6 Dans les cas où les clients... dans les cas où les
7 clients qui sont considérés comme grands émetteurs
8 ne pourraient pas fournir une estimation documentée
9 de leur propre coût évité SPEDE, est-ce qu'il y a
10 quand même... quelle est l'estimation qui est
11 utilisée par DATECH pour calculer ce coût évité-là?

12 M. MATHIEU RONDEAU :

13 R. Bon. Je n'analyse pas personnellement les dossiers
14 des clientes Grandes entreprises VGE. Moi, je fais
15 principalement le traitement des dossiers pour les
16 clients qui sont CII qu'on va appeler. Donc, je
17 vais laisser monsieur Pouliot répondre avant de
18 m'avancer.

19 M. VINCENT POULIOT :

20 R. En fait, c'est une excellente question que, moi,
21 j'ai posée aux gens qui s'occupent, en fait, les
22 collègues de Mathieu Rondeau au niveau de l'équipe
23 Grandes entreprises. En fait, ce qu'on peut... ce
24 qu'on peut regarder, il faut juste bien cerner
25 l'enjeu ici. C'est qu'il y a certains programmes,

1 je fais référence au programme PE218 où on parle
2 des clients industriels où une partie de ces
3 clients-là peuvent être des grands émetteurs. O.K.
4 (14 h 04)

5 Ce qu'il faut comprendre également, c'est
6 qu'à l'intérieur de ces entreprises-là, plusieurs
7 ont reçu des allocations gratuites du gouvernement
8 du Québec pour couvrir une partie très importante,
9 sinon la totalité de leurs besoins au niveau du
10 SPEDE. Donc, dans certains cas, le coût va varier
11 d'un client à l'autre et peu même varier dans le
12 temps pour un même client, donc, ça peut être zéro
13 comme coût de SPEDE.

14 Donc nous, on est dans une situation où on
15 discute avec les gens des entreprises en lien et
16 ils peuvent nous dire « Écoutez, moi, mon coût
17 c'est zéro. » puis bon, a priori, on va le croire
18 sauf que je comprends très bien votre question puis
19 ça nous préoccupe également parce qu'on sait très
20 bien, le coût du SPEDE c'est quelque chose qui ne
21 s'en ira pas en diminuant, c'est quelque chose qui
22 va s'en aller en augmentant.

23 Donc, on a fait quand même un exercice
24 cette année auprès de tous les dossiers qu'on a
25 analysés en détail. On avait huit cas et dans les

1 huit cas, le taux du SPEDE était à zéro. Donc, on a
2 simulé, pour répondre à votre question, quel aurait
3 été l'impact si on avait eu le même taux du SPEDE
4 que l'ensemble des autres clients de Gaz Métro.
5 Donc, je vais prendre trois sous (3 ¢) comme taux,
6 je ne devrais pas être très loin, c'est peut-être
7 trois (3) ou trois point un sous (3,1 ¢)
8 actuellement le taux en vigueur. Donc on a pris ce
9 taux-là et dans tous les cas de figure, l'analyse a
10 démontré que ça ne changeait pas la période de
11 retour sur investissement puis ça ne changeait pas
12 l'aide financière qui a été versée au client.

13 Cependant, la question que vous soulevez
14 amène, je pense que c'est un très bon point qui va
15 nous amener peut-être à adapter notre processus
16 opérationnel et, également, à faire cette
17 simulation dans tous les cas de figure où on aura
18 un taux de SPEDE qui sera à zéro. À ce moment-là,
19 on pourra demander au client de nous fournir toute
20 l'information si on se rend compte que lorsqu'on
21 applique cette simulation-là, on a un changement
22 dans l'aide financière qui aurait lieu.

23 À ce moment-là, on va demander au client de
24 nous documenter, de nous faire la démonstration
25 hors de tout doute que son taux de SPEDE il est

1 d'un sous (1 ¢) ou il est de point cinq sous
2 (0,5 ¢) ou il est de zéro sous, tout dépendant du
3 contexte, de façon à s'assurer qu'on utilise la
4 vraie donnée à l'intérieur du calcul de la PRI.

5 Donc, dans tous ces cas de figure là, on va
6 le traiter correctement. C'est un très bon point,
7 merci.

8 Q. [144] Merci Monsieur Pouliot. Maintenant, je vais
9 aborder les programmes de rabais à la consommation
10 et de rétention et de rabais et de rétention à la
11 consommation. Une question par rapport à un tableau
12 qui a été fourni, qui a été fait par le GRAME dans
13 son rapport à la page 17, le C-GRAME-12, si vous
14 voulez bien le consulter. Il y a un tableau où le
15 GRAME a démontré en fait que les clients qui
16 adhèrent au programme de rabais à la consommation
17 ou au programme de rabais et de rétention à la
18 consommation, vont également adhérer à certains
19 programmes du PGEÉ puis on voulait voir, là, dans
20 quelle proportion.

21 Si on prend les clients qui étaient... qui
22 ont bénéficié du PRC, ainsi que de certains
23 programmes du PGEÉ en deux mille quatorze-deux
24 mille quinze (2014-2015), on voit que le
25 pourcentage est de cinquante-neuf point quatre-

1 vingt-huit pour cent (59,88 %) des clients. Donc le
2 GRAME voulait savoir en ce qui concerne l'autre
3 pourcentage, donc les clients qui auraient
4 bénéficié du PRC, mais pas d'autres programmes
5 d'efficacité énergétique, dans quelle proportion
6 ils auraient quand même installé des équipements
7 efficaces? Est-ce que le Distributeur est au
8 courant?

9 R. Écoutez, c'est pas évident répondre à votre
10 question, là, parce que ce ne sont... ce sont des
11 non... par définition, si je comprends votre
12 question, ce sont des non-participants au programme
13 d'efficacité énergétique de Gaz Métro. Donc, on a
14 une estimation pour chacun de nos programmes, qui
15 se traduit dans le taux de bénévolat, donc dans
16 l'effet bénévolat pardon, donc qui se traduit à
17 chacun de nos programmes, donc la réponse est peut-
18 être à l'intérieur de l'effet de bénévolat. Mais
19 pour savoir combien de clients qui ont été... qui
20 ont utilisé le programme de rabais à la
21 consommation, mais qui n'ont pas... n'ont pas
22 participé au programme du PGEE et qui ont tout de
23 même installé des mesures à haute efficacité
24 énergétique, malheureusement, je n'ai pas... on n'a
25 pas la réponse à cette question-là. Autre que

1 l'effet de bénévolat.

2 Q. [145] Est-ce qu'il y a, malgré votre réponse, est-
3 ce qu'il y a une manière pour Gaz Métro de valider
4 les clients qui ont reçu un rabais à la
5 consommation, si effectivement, ils ont un
6 équipement efficace? S'ils ont installé un
7 équipement efficace ou pas, à part par le taux de
8 bénévolat.

9 R. Outre par les sondages qu'on effectue auprès des
10 non-participants pour déterminer l'effet de
11 bénévolat, à ma connaissance non.

12 Q. [146] Merci. Dernière question par rapport au PRC.
13 Il y avait une... en réponse, c'est peut-être pas
14 nécessaire de prendre, là, la réponse, là, à la
15 demande de renseignements du GRAME, qui était la
16 pièce B-168, Gaz Métro-14, Document 6, à la réponse
17 3.2 on vous demandait si le Distributeur est en
18 mesure, c'est aux pages 9 et 10, on vous demandait
19 si le Distributeur est en mesure d'indiquer à quel
20 programme les clients qui adhèrent au PRC et au
21 PRRC participent. Et en réponse, le Distributeur
22 nous a indiqué : oui, mais vous n'avez pas
23 développé beaucoup cette réponse-là. Donc, je
24 voulais savoir si vous êtes en mesure de nous
25 donner, là, à votre connaissance, quels sont les

- 1 programmes les plus populaires pour les clients qui
2 bénéficient des programmes de rabais à la
3 consommation, quels sont les programmes du PGÉE?
- 4 R. En fait, on s'excuse, on a peut-être mal interprété
5 le sens de votre question. C'était sur peut-être la
6 faisabilité de la chose, ce à quoi on a répondu
7 oui. Mais on n'a pas poussé l'exercice plus loin, à
8 savoir à quel programme chacun des clients
9 participait, à l'un ou l'autre de ces programmes-là
10 a participé. Donc, on est capable de le faire, mais
11 c'est pas quelque chose que nous avons fait aux
12 fins de la demande de renseignements.
- 13 Q. [147] Et puis vous, selon votre connaissance,
14 Monsieur Pouliot, est-ce que vous avez une idée
15 de... ou ça nécessiterait des recherches plus
16 approfondies?
- 17 R. Malheureusement, je ne suis pas en mesure de
18 répondre à votre question.
- 19 Q. [148] Merci. Dernière ligne de questions, Madame la
20 Présidente. Ça concerne les... on est toujours dans
21 la... aux réponses à la demande de renseignements
22 du GRAME, à la réponse 2.1.3. Concernant le projet
23 de mesurage des températures de retour d'eau, Gaz
24 Métro disait qu'il pouvait... il entendait utiliser
25 les résultats de ce projet-là lors de la prochaine

1 évaluation des programmes de chaudière efficace,
2 là, PE111, PE202 et PE210. Par contre, si Gaz
3 Métro, parce qu'on sait que cette évaluation-là est
4 prévue en deux mille dix-huit-deux mille dix-neuf
5 (2018-2019), donc si Gaz Métro dénotait une
6 problématique suite au projet de mesurage, est-ce
7 que vous seriez enclin à réagir avant la prochaine
8 évaluation qui est prévue en deux mille dix-huit-
9 deux mille dix-neuf (2018-2019)? Puis je parle de
10 réagir pour peut-être de réévaluer les paramètres
11 des programmes de chaudière.

12 (14 h 11)

13 R. En fait, je vais vous référer à la pièce Gaz Métro-
14 14, Document 14, à la réponse à la question 11.2.
15 C'était une DDR, une demande de renseignements de
16 la Régie, où la Régie soulevait le fait, elle
17 disait : bien, est-ce que vous allez mettre en
18 veille les résultats jusqu'à la prochaine
19 évaluation. Ce n'était pas notre intention. Donc,
20 si on dénote des éléments importants à l'intérieur
21 du projet de mesurage effectué par le CTGN, on va
22 évidemment le considérer au niveau de nos
23 paramètres. Donc, on disait, ça va être intégré au
24 processus d'évaluation. Ceci étant dit, ça n'exclut
25 pas le fait qu'on pourra les utiliser, tout

1 dépendant des résultats. On ne les a pas encore.

2 Q. [149] Parfait. Ça précise effectivement vos
3 réponses. Donc merci beaucoup, Monsieur. Merci,
4 messieurs. Ça complète pour mes questions. Merci,
5 Madame la Présidente.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Merci, Maître Paquet. Alors, on va poursuivre avec
8 maître David pour Option consommateurs.

9 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC DAVID :

10 Q. [150] Bonjour. Il y aurait deux pièces que je vous
11 demanderais d'avoir à la portée de... parce que je
12 vais poser des questions, donc la pièce B-170 et
13 B-209. Voulez-vous les cotes Gaz Métro?

14 M. VINCENT POULIOT :

15 R. S'il vous plaît.

16 Q. [151] Ce serait Gaz Métro-9, Doc. 1 et puis Gaz
17 Métro-14, Document 8.

18 R. Parfait.

19 Q. [152] Donc, je vais commencer, j'ai quelques
20 questions concernant un des programmes d'efficacité
21 énergétique dont celui le PE126, qui est destiné
22 aux MFR. Vous nous indiquez dans votre Plan global
23 d'efficacité énergétique que vous visez, à la page
24 20, c'est-à-dire qu'il y a eu trois participants,
25 si je ne me trompe pas, attendez là, oui c'est ça,

1 c'est plutôt dans la pièce B-170. C'était donc en
2 réponse d'une DDR d'Option consommateurs. C'est la
3 question 10.1. Et on vous avait demandé combien de
4 participants qu'il y avait eu dans le programme. Et
5 la réponse c'était trois participants. Je voudrais
6 juste savoir si c'est toujours les dernières
7 données disponibles pour ce programme-là?

8 R. Je n'ai pas vérifié l'information à jour, mais je
9 ne pourrais pas vous répondre spécifiquement.

10 Q. [153] Ah, O.K., dans ce cas-là, peut-être qu'on
11 demanderait un engagement de la part de Gaz Métro
12 de nous spécifier à ce jour le nombre de
13 participants dans le programme PE126.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 C'est l'engagement numéro 10.

16 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

17 Ça a été bien noté. Parfait. Merci.

18

19 E-10(GM) : Spécifier à ce jour le nombre de
20 participants dans le programme PE126
21 (demandé par Option consommateurs)

22

23 Me ÉRIC DAVID :

24 Q. [154] Par contre, on voit que la cible que vous
25 visez, c'est vingt (20) participants. C'est ce qui

1 est indiqué dans la pièce B-209. Est-ce que vous
2 jugez que c'est toujours possible d'atteindre cette
3 prévision?

4 M. VINCENT POULIOT :

5 R. Je peux peut-être me permettre de vous référer à la
6 pièce Gaz Métro-14, Document 8, document auquel
7 vous faisiez référence tout à l'heure, à la réponse
8 à la question 10.2. Donc, on vous explique à ce
9 moment-ci où plusieurs des participants que nous
10 avons s'obtiennent dans les dernières semaines de
11 l'année où le Bureau en efficacité et innovation
12 énergétiques nous transfère une partie des dossiers
13 liés à l'installation des thermostats électroniques
14 programmables. Donc, ce n'est pas impossible que,
15 d'ici les prochaines semaines, on ait des nouveaux
16 participants.

17 Comme je vous dis, je n'ai pas le décompte
18 à jour. Et parenthèses, la personne qui était en
19 charge de ce volet-là est revenue aujourd'hui d'un
20 congé de maladie. Donc, elle va pouvoir reprendre
21 ses contacts avec les gens du Bureau en efficacité
22 énergétique et avoir les résultats rafraîchis dans
23 les prochaines semaines. Pour répondre à votre
24 question, oui, on croit que c'est toujours
25 possible, mais je n'ai pas l'information à jour

1 pour vous répondre clairement.

2 Q. [155] O.K. Êtes-vous en mesure de nous expliquer
3 comment vous entendez atteindre la cible de vingt
4 (20) participants d'ici la fin de l'année?

5 R. Écoutez, dans le marché résidentiel, on s'entend,
6 ici, ce sont des participants, souvent des
7 propriétaires uniques ou des propriétaires de
8 résidence unifamiliales ou des duplex qui sont dans
9 une situation de faible revenu. Donc, le potentiel
10 est quand même présent, mais toutefois limité au
11 niveau de la participation.

12 (14 h 17)

13 Donc, c'est pour ça qu'on travaille en
14 collaboration avec le Bureau en efficacité et
15 innovation énergétiques pour conjointement pour
16 faire profiter les clients qui participent à leurs
17 mesures au niveau du programme Éconologis au
18 programme d'aide financière de Gaz Métro au niveau
19 des thermostat électroniques. Donc, c'est dans ce
20 contexte-là où on se donne la main si on veut, puis
21 l'ensemble des dossiers, dans les années passées,
22 je me souviens qu'on a vu plusieurs dossiers nous
23 être transférés dans les dernières semaines de
24 l'année.

25 Pour eux, ils n'ont pas la même, je dirais,

1 la même fin d'année financière, si je peux me
2 permettre l'expression. Alors que pour nous, le
3 trente (30) septembre, c'est une date critique.
4 Donc, évidemment on va recommuniquer avec eux dans
5 les prochains jours pour déterminer est-ce qu'il y
6 a des nouveaux participants qui sont sur le point
7 de nous... de nous transférer. Donc, on est
8 toujours confiant, mais au moment où je vous parle,
9 je n'ai pas... je n'ai pas l'information claire.

10 Q. [156] O.K. Toujours dans la pièce B-209 à la page
11 37, vous faites référence au rapport d'évaluation
12 qui a été préparé par la firme Dunsky.

13 R. Oui.

14 Q. [157] Vous avez la page 37. Et donc j'aimerais
15 explorer avec vous deux des cinq recommandations
16 qui ont été faites dans ce rapport-là. Donc, la
17 première recommandation, c'était d'avoir une
18 approche intégrée et la troisième, c'était
19 concernant la promotion et la notoriété des
20 programmes.

21 Je vais d'abord commencer justement avec
22 cette question de promotion. Dans le mémoire
23 d'Option consommateurs, à la page 15, ce n'est pas
24 nécessaire de le sortir, là, je peux vous le lire,
25 on cite un extrait du rapport Dunsky qui dit que, à

1 toutes fins pratiques, la principale lacune du
2 programme, c'est la faible notoriété et le manque
3 de promotion et je cite :

4 La notoriété des programmes est très
5 faible et ceci constitue actuellement
6 la principale barrière à la
7 participation. Une analyse du marché
8 présentée à la fin de cette section
9 démontre que la participation pourrait
10 potentiellement être beaucoup plus
11 élevée : environ 135 à 140
12 propriétaires MFR et 1200 locataires
13 MFR [...]

14 actuellement.

15 Donc, j'ai aussi constaté, dans la pièce B-
16 209, à la page 38, qu'en réponse à ce rapport-là,
17 vous annoncez un nouveau plan de communication. Et
18 dans la pièce 170, vous parlez, vous référez à
19 l'échéancier prévu par rapport à ce nouveau plan de
20 communication-là. C'est vraiment ça que j'aimerais
21 clarifier avec vous.

22 C'est : avez-vous une idée quand est-ce que
23 le nouveau plan de communication sera prêt? Et si
24 oui, quand est-ce qu'il sera déployé?

25 R. Dès qu'on a reçu l'information liée au rapport

1 d'évaluation, on a communiqué avec... en fait, on a
2 communiqué, on est allé voir nos collègues
3 responsables des communications marketing pour les
4 sensibiliser à cet élément-là, à cet enjeu-là au
5 niveau de la communication pour augmenter la
6 participation. Donc, on a travaillé en
7 collaboration avec eux. Ils ont intégré ça à
8 l'intérieur de leur plan de travail. Ils nous ont
9 déposé dans les dernières semaines un plan de
10 communication détaillé en lien avec les besoins qui
11 avaient été soulevés dans le rapport Dunsky.

12 Donc, pour répondre à votre question,
13 c'est, un, il est déjà disponible, il est déjà
14 complété. Deux, il y a déjà des choses qui ont été
15 mises en place dans les... je dirais au printemps
16 dernier et également au courant de l'été. Par
17 contre, il reste encore des choses à mettre en
18 place au cours de la prochaine année.

19 Q. [158] Donc, il est déjà déployé, c'est ce que vous
20 dites?

21 R. Exactement.

22 Q. [159] O.K. Est-ce que dans le processus de
23 préparation de ce plan de communication, avez-vous
24 consulté des regroupements de consommateurs?

25 R. On n'a pas consulté de regroupements de

1 consommateurs, mais on a consulté ou on a été en
2 contact avec des organismes qui traitent
3 régulièrement avec les clientèles à faible revenu.
4 Je fais référence, par exemple, à la CORPIQ, au
5 RQOH, donc le... je m'excuse, je ne connais pas en
6 détail les abréviations ou la... les abréviations
7 de chacune de ces associations-là, mais la CORPIQ,
8 la RQOH et la FECHIMM qui sont trois groupes qui
9 travaillent en collaboration avec les clientèles à
10 faible revenu.

11 Donc, on a eu des contacts avec eux et on a
12 des partenariats avec eux également. Donc, on est
13 en mesure d'utiliser ces créneaux de communication
14 là avec ces associations-là pour rejoindre les
15 clientèles à faible revenu.

16 Q. [160] Et avez-vous l'intention dans le futur de
17 consulter les associations de consommateurs
18 concernant le plan de communication?

19 R. On l'a déjà fait par le passé. Je dirais que quand
20 on a mis en place le programme de supplément pour
21 les ménages à faible revenu, autant au niveau
22 résidentiel que affaire, on avait eu l'occasion de
23 consulter plusieurs organismes dont Option
24 consommateurs pour avoir leurs commentaires sur la
25 façon, sur la façon de faire. Donc, c'est quelque

1 chose qui fait déjà partie de nos... de nos façons
2 de faire. On n'a pas d'enjeu particulier, là, à
3 reprendre ce... ce genre de consultation là ou, à
4 tout le moins, vous présenter ce qu'on a... ce
5 qu'on a établi comme processus de communication.

6 Q. [161] O.K. Donc, pour ce plan de communication là
7 vous n'avez pas vraiment l'intention de consulter
8 des associations de consommateurs.

9 R. Comme je vous dis, il y a déjà des... il y a
10 déjà... le plan est déjà bâti, il est déjà... il y
11 en a déjà quelques... il y a plusieurs, il y a
12 trois grandes stratégies, plusieurs tactiques qui
13 ont été également décelées à l'intérieur de ces
14 stratégies-là. Donc, il y en a déjà qui ont été
15 mises en place, d'autres qui sont en cours de
16 préparation. Ça fait peut-être que pour celui-là il
17 est un peu tard si on veut, là, parce qu'il y a
18 plusieurs choses qui... Souvent ce sont des
19 dossiers qui se mènent sur de longue... de longue
20 haleine, mais disons que d'ici la fin novembre deux
21 mille seize (2016) plusieurs de ces éléments-là
22 vont être déjà... déjà implantés.

23 (14 h 24)

24 Q. [162] D'accord. J'aimerais maintenant passer à la
25 troisième recommandation du rapport de monsieur

1 Dunsky, donc le développement d'une... ou plutôt la
2 première recommandation, qui est le développement
3 d'une approche intégrée, l'explique... je suis
4 toujours donc à la page 37 de la pièce B-209, qu'il
5 s'agit de :

6 Collaborer avec les autres
7 distributeurs d'énergie et les
8 différents paliers gouvernementaux
9 afin de mettre sur pied un programme
10 intégré et multisources d'efficacité
11 énergétique [...].

12 En réponse à une DDR d'Option consommateurs, donc
13 toujours dans B-170, vous expliquez effectivement
14 ce dont vous avez mentionné il y a quelques
15 minutes, l'importance du référencement du Bureau de
16 l'efficacité et de l'innovation énergétiques. On
17 sait que le Bureau, par ailleurs, travaille
18 actuellement sur la mise en place d'un centre
19 d'accompagnement pour tous les distributeurs
20 d'énergie. Et vous dites, toujours à la pièce B-
21 209, que concernant cette approche intégrée, que
22 vous avez manifesté à Hydro-Québec et au Bureau
23 votre intérêt à participer au projet de centre
24 d'accompagnement. Donc, ma question porte justement
25 sur le centre d'accompagnement, où en êtes-vous

1 dans vos discussions avec le Bureau et Hydro-Québec
2 sur cette question-là?

3 R. Comme vous le savez, dès l'automne deux mille
4 quinze (2015), on a été approchés pour faire partie
5 des discussions au niveau du centre
6 d'accompagnement. On a... il y avait quand même des
7 éléments qui étaient sur la table entre le BEIÉ et
8 Hydro-Québec concernant la mise en place d'un
9 projet-pilote qui visait, je dirais davantage les
10 aspects de crédit et recouvrement, si ma mémoire
11 est bonne. Sur ce point-là, on a précisé qu'on
12 avait déjà un projet-pilote en cours lié aux
13 comptes d'aide au soutien social. Donc, on ne
14 voulait pas mener de front deux projets-pilotes,
15 là, donc on voulait se consacrer sur un seul et
16 obtenir des résultats.

17 Par contre, on était quand même intéressés
18 à poursuivre les discussions pour la mise en place
19 d'un centre d'accompagnement pour aider les
20 clientèles à faible revenu à s'y retrouver à
21 l'intérieur des différents programmes d'aide
22 financière pour des mesures d'efficacité
23 énergétique. Donc, en ce sens-là on a, un,
24 manifesté notre intérêt; deux, on a relancé dès le
25 vingt-sept (27) avril dernier le BEIÉ par courriel,

1 pour savoir où c'en était. On nous a dit que le
2 projet-pilote visant le crédit recouvrement devait
3 débiter à l'été deux mille seize (2016) et qu'en
4 parallèle à ça, Gaz Métro allait être sollicitée
5 pour venir former ou informer le personnel
6 responsable du projet ou du centre d'accompagnement
7 sur les programmes en place chez Gaz Métro pour
8 bien diriger la clientèle qui pourrait poser des
9 questions en ce sens-là.

10 Je ne sais pas si vous avez vu passer dans
11 les dernières semaines, au courant du mois de
12 juillet, un article sur Radio-Canada.ca, où... en
13 fait, c'était le vingt (20)... le vingt-deux (22),
14 si ma mémoire est bonne, le vingt et un (21)...
15 vingt (20) juillet, pardon. On a vu passer un
16 article où, justement Hydro-Québec faisait part...
17 répondait aux questions des journalistes en lien
18 avec la mise en place d'un centre d'accompagnement,
19 article dans lequel on précisait qu'Hydro-Québec
20 avait tenté de s'adjoindre les services d'un groupe
21 ou de différents groupes visant à s'occuper des
22 clientèles... visant les associations de défense de
23 consommateurs pour agir comme... comme mandataire.
24 Malgré... malgré cette demande-là il n'y a pas de
25 groupes qui se sont manifestés, donc ils se sont

1 retrouvés dans une situation où ils doivent refaire
2 un nouvel appel d'offres en lien avec ça. Donc on a
3 communiqué avec les gens du BEIÉ, notre point de
4 contact, à savoir qu'est-ce qui en était dès la mi-
5 août, pour savoir, bon, comment ça avance tout ça.
6 Et on nous disait qu'à ce moment-ci ils étaient...
7 Hydro-Québec était toujours sous le contexte de
8 l'appel de proposition ou l'appel d'offres pour
9 aller chercher un mandataire.

10 Donc, c'est les dernières nouvelles qu'on a
11 eues. J'ose croire qu'ils vont régler cet enjeu-là
12 dans les prochaines semaines, sinon prochains mois,
13 de façon à ce que le centre d'accompagnement puisse
14 se mettre en place. Et nous, après, lorsque le
15 centre d'accompagnement sera mis en place, on
16 pourrait s'y intéresser encore davantage en lien
17 avec les aspects d'efficacité énergétique.

18 Q. [163] O.K. Avez-vous discuté avec le Bureau ou
19 Hydro-Québec de l'échéancier qui est prévu pour le
20 démarrage du centre d'accompagnement?

21 R. Écoutez, l'information que j'avais c'est que ça
22 devait commencer quelque part au mois d'août, je
23 pense que c'est le vingt... vingt-six (26) août. Et
24 ce que je peux comprendre, c'est que ça a été
25 reporté à une date non définie jusqu'à maintenant,

1 considérant qu'ils n'ont pas trouvé de mandataire,
2 à ma connaissance, au moment où je vous parle, pour
3 offrir le service.

4 Q. [164] D'accord. Est-ce que vous êtes en mesure de
5 nous dire si le programme PE126 fera partie de
6 l'offre du centre d'accompagnement?

7 R. Certainement qu'on va être intéressés à ce que le
8 centre d'accompagnement puisse référer des
9 participants à ce programme-là, donc c'est l'idée
10 de base. Après ça, on n'est pas allé plus loin
11 dans... dans... c'est toujours une question de...
12 il faut comprendre que le programme 126, c'est un
13 programme qui vient bonifier des aides financières
14 attribuables à des programmes en place chez Gaz
15 Métro, essentiellement, des programmes d'appareils.
16 Donc, ce qu'on souhaite c'est que le centre
17 d'accompagnement puisse venir rediriger les
18 participants vers nos programmes, les aide à
19 compléter les formulaires s'il y a lieu, les
20 informer de tout ça de façon à ce que, nous, on
21 puisse travailler avec eux en collaboration pour
22 obtenir le maximum de participants de clientèle à
23 faibles revenus.

24 (14 h 29)

25 Q. [165] D'accord. Et comme vous l'avez mentionné

1 vous-même dans votre présentation, le projet de loi
2 106 va, entre autres, instaurer le nouvel organisme
3 Transition énergétique Québec. Est-ce que vous avez
4 eu des discussions avec le bureau ou avec Hydro-
5 Québec concernant l'impact de la création de TEQ
6 sur le projet de centre d'accompagnement?

7 R. Non.

8 Q. [166] D'accord. Merci. C'est tout.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Merci, Maître David. Alors, on va poursuivre avec
11 maître Gertler pour le ROEE.

12 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER :

13 Bonjour, Madame la Présidente, Monsieur et Madame
14 les Régisseurs. Je pense que j'ai perdu la touche.
15 Pour arriver en fin d'après-midi comme ça...

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Ça va peut-être être plus rapide.

18 Me FRANKLIN S. GERTLER :

19 Ça ne sera pas trop difficile. Oui, ça va m'aider.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Ça va peut-être être plus rapide.

22 Me FRANKLIN S. GERTLER :

23 Q. [167] Bon. D'abord, j'ai quelques lignes de
24 questions, mais à la suite du début de présentation
25 avant le lunch, Monsieur Pouliot, je ne sais pas si

1 vous pouvez m'aider, ou peut-être monsieur le
2 sténographe le saurait, parce qu'on n'a pas eu de
3 texte, puis j'ai déjà eu des débats avec mes
4 confrères et consœurs sur le fait que les textes
5 lus, ce serait mieux de les donner, mais en tout
6 cas. Je pense que vous avez mentionné certaines
7 choses. Vous avez parlé d'incitativ mieux calibré.
8 J'ai quelques termes que j'aimerais comprendre un
9 peu plus le sens de qu'est-ce que vous dites. Est-
10 ce que je vous cite correctement quand je parle
11 d'incitativ mieux calibré?

12 M. VINCENT POULIOT :

13 R. Je vais vous laisser aller dans le contexte, puis
14 je pourrai acquiescer à votre...

15 Q. [168] Non, non, mais je vous demande, c'est une des
16 choses que vous avez mentionné. Je vous demande de
17 confirmer.

18 R. Oui, oui, tout à fait.

19 Q. [169] O.K. Alors, est-ce que vous pouvez nous
20 expliquer qu'est-ce que... donner un peu plus dans
21 le sens de qu'est-ce que ça voulait dire ça pour
22 vous?

23 R. En fait, ce que j'ai précisé dans mon allocution
24 initiale, c'était essentiellement qu'on voulait
25 avoir des incitatifs mieux calibrés avec les

1 besoins du marché. C'est ce que j'ai dit tout à
2 l'heure. Les besoins du marché, ils nous ont été
3 révélés par les rapports d'évaluation qu'on a faits
4 avec... où on a fait des sondages auprès des
5 clients. On a fait des sondages auprès des non-
6 participants. On a fait des sondages également au
7 niveau des ingénieurs qui travaillent avec nos
8 programmes, les firmes d'ingénieurs sur le terrain
9 qui travaillent avec nos clients, qui proposent les
10 mesures d'efficacité énergétique à nos clients. Et
11 essentiellement ce qu'ils nous disaient, c'est,
12 dans certains cas, l'aide financière que vous avez
13 n'est pas suffisante pour faire réaliser les
14 projets.

15 Donc, pour nous, ça nous sonne une cloche
16 quand ils nous disent, on est insatisfaits du
17 niveau d'aide financière, parce qu'il y a des
18 mesures qui ne se réalisent pas chez des clients ou
19 parce que, quand on présente des projets chez des
20 clients, chez d'autres clients, ils nous disent,
21 ah, écoutez, je ne suis pas vraiment intéressé
22 parce que la période de retour sur investissement,
23 même avec votre aide financière, ça ne revient pas
24 à quelque chose de... qui entre à l'intérieur de
25 mon pattern, mon profil d'investissement, donc je

1 vais attendre encore un peu pour voir si je vais
2 réaliser ces mesures-là ou pas. Donc, c'est plutôt
3 dans une... Quand je parlais de mieux calibrer,
4 c'est en lien avec les besoins du marché. Donc, de
5 venir rehausser nos aides financières de façon à
6 aller chercher davantage de projets et à réaliser
7 davantage d'économie d'énergie chez nos clients.

8 Q. [170] Ça ne parle pas de... Puis on va revenir sur
9 ce sujet-là. Mais je veux juste comprendre. Ça ne
10 parle pas à ce moment-là de nouvelles mesures comme
11 telles? C'est vraiment... vous traitez le niveau
12 d'aide, c'est ça?

13 R. Je ne parlais exclusivement que du niveau d'aide
14 financière associée au programme d'encouragement à
15 l'implantation, programme PE208, 218 et 219 tout
16 dépendant le marché auquel on s'adresse.

17 Q. [171] Maintenant, puis après que vous avez parlé de
18 mieux calibrer, si je me souviens bien, mais, là,
19 mes notes font défaut, vous allez peut-être
20 m'aider, mais vous avez parlé de mesures peut-être
21 mieux ciblées. Je ne sais pas si vous pouvez nous
22 rappeler exactement c'était quoi?

23 R. Je n'ai pas en mémoire avoir parlé de ciblage ou de
24 mesures ciblées. C'était plutôt des mesures, des
25 aides financières mieux calibrées en fonction des

1 besoins du marché. Mais si je me trompe, je vous
2 donne le bénéfice du doute.

3 Q. [172] Mais je pense que vous avez aussi parlé des
4 contraintes, juste dans le même passage. Je ne sais
5 pas c'était quoi.

6 R. En fait au niveau des contraintes, ce à quoi je
7 faisais référence, c'est exactement ce que je vous
8 ai dit tout à l'heure, en lien avec le fait que,
9 pour certains clients, les clients font face à des
10 contraintes financières qui fait que l'aide
11 financière qu'on leur propose dans la situation
12 actuelle n'est pas suffisante pour réaliser des
13 projets d'efficacité énergétique, d'où pour nous le
14 signal de les hausser de façon à les faire se
15 réaliser.

16 (14 h 35)

17 Q. [173] O.K. C'était tout différents aspects du même
18 point. O.K. Avant d'aller à ma question, mes lignes
19 de questions plus développées, je veux juste aussi
20 vous poser une question par rapport à la
21 présentation que vous avez fait qui comportait
22 évidemment des portions caviardées, mais les
23 processus des programmes à votre présentation de ce
24 midi qui se trouve à être Gaz Métro-9, Document 7.
25 Et je vais juste vous amener à la page 7. Puis je

1 suis vers le bas de la page où il est indiqué les
2 choses que... dans les choses que vous analysez
3 pour le respect des critères comprennent le coût
4 des projets estimés et PRI.

5 Alors, je veux juste demander si vous
6 pouvez m'expliquer pourquoi vous ne mentionnez pas
7 le surcoût? Est-ce qu'au Québec... je ne sais pas,
8 là. Vous mentionnez les coûts des projets estimés.
9 C'est le coût global ou c'est le surcoût?

10 R. Ça fait référence au coût des projets. La raison
11 pour laquelle on n'utilise pas le surcoût dans le
12 cas présent, je vais vous référer à la réponse à la
13 question de la Régie, à l'engagement... pardon,
14 l'engagement 2.1 du treize (13) juin dernier. C'est
15 la pièce...

16 Q. [174] C'est l'engagement ou c'est la demande de
17 renseignements, c'est ça?

18 R. C'est la demande d'engagement...

19 Q. [175] O.K.

20 R. ... Gaz Métro-9, Document 5, suite à la rencontre
21 du treize (13) juin.

22 Q. [176] O.K. Excusez-moi.

23 R. O.K. Donc, si vous allez à la réponse 2...

24 Q. [177] Je n'étais pas là, vous comprenez.

25 R. Non, il n'y a pas de problème.

1 Q. [178] Les avocats ne sont pas admis là, alors on a
2 des difficultés à suivre des fois.

3 R. Il n'y a pas de problème. La réponse à votre
4 question est spécifiquement détaillée à
5 l'engagement 2.1, Gaz Métro-9, Document 5.

6 Q. [179] O.K. Mais, monsieur Ouellet va le trouver. On
7 va peut-être y revenir si...

8 R. Pour le bénéfice de tout le monde, je peux me
9 permettre de vous faire une synthèse de notre...
10 essentiellement de notre réponse.

11 Q. [180] Hum, hum.

12 R. La notion de coût, surcoût puis, en fait, je vous
13 remercie de votre question parce que ça va me
14 permettre d'éclaircir un point qu'on a tenté à
15 multiples reprises de bien éclaircir.

16 Q. [181] Hum, hum.

17 R. Puis des fois, la communication verbale, c'est
18 encore le meilleur... meilleur outil. Au niveau...
19 Monsieur Rondeau vous l'a présenté tout à l'heure.
20 Il a dit « lorsqu'on analyse un projet, on a le
21 projet qui est devant nous avec des pièces
22 justificatives, des devis techniques, des
23 soumissions, des factures avec des détails,
24 d'informations sur les coûts associés au projet. »

25 Donc, ça, ce sont des informations

1 tangibles qu'on a dans le dossier physique ou le
2 dossier papier que mon collègue vous a présenté
3 tout à l'heure. Donc, ça, ce sont des informations
4 qu'on a, c'est, entre guillemets, là, si vous me
5 passez l'expression, c'est du dur, là. Ça, on a
6 l'information là-dessus.

7 La notion des surcoûts fait référence à un
8 différentiel entre le coût du projet et une base de
9 référence. O.K. Donc, quelque chose qui aurait été
10 fait à part le programme, à part le projet qui a
11 été implanté si on n'avait pas donné d'aide
12 financière pour ce faire.

13 Donc, dans certains cas, ça peut être ne
14 rien faire, dans d'autres cas, ça va être
15 d'implanter des mesures qui vont être moins
16 efficaces, prenons ça comme exemple.

17 Dans les deux derniers cas, que ce soit ne
18 rien faire ou une situation complètement moins
19 efficace, ce n'est pas ça que le projet vise à
20 implanter. Donc, on n'a pas de facture, on n'a pas
21 de pièce justificative, on n'a pas de devis. Donc,
22 c'est un projet ce qu'on a appelé dans nos
23 réponses, là, un projet hypothétique, dans le sens
24 que l'ingénieur n'a pas travaillé à faire ce
25 projet-là hypothétique. Lui, il a travaillé à

1 mettre en place le volet à haute efficacité
2 énergétique chez le client.

3 Donc, c'est pour cette raison-là qu'on n'a
4 pas la donnée dans nos systèmes. On ne l'a pas dans
5 nos dossiers physiques parce que les firmes
6 d'ingénieurs ne nous la fournissent pas. Et de
7 toute façon, même s'ils nous la fournissaient,
8 nous, on aurait énormément de difficultés à pouvoir
9 la valider, à pouvoir juger est-ce que c'est
10 correct ou pas parce que, ce projet-là, il n'existe
11 pas en tant que tel.

12 Ce que l'ingénieur a installé chez le
13 client, c'est un projet à haute efficacité
14 énergétique. Vous comprenez que, dans ce contexte-
15 là, l'information est relative à une base de
16 référence où définir un dossier avec une efficacité
17 moindre qui ne s'est pas matérialisée dans les
18 faits devient pour nous très très complexe.

19 Pour éviter l'ensemble de ces enjeux-là
20 associés à des données qui ne sont pas validables
21 ou vérifiables de notre côté, on s'est rabattu sur
22 la notion du coût. Donc, en ayant le coût de
23 projet, on est capable de calculer la PRI de la
24 même manière pour tout le monde. On est capable de
25 valider via l'équipe DATECH l'ensemble des coûts,

1 les factures, de discriminer, ça, ça va dans le
2 projet, ça, ça ne va pas dans le projet.

3 Donc, on fait, on est capable de, entre
4 guillemets, « faire le ménage » dans les factures
5 qui nous sont proposées pour s'assurer que les
6 coûts associés au projet sont bel et bien des coûts
7 uniquement en lien avec le projet directement et
8 non pas des coûts accessoires qui sont autour.

9 Donc, cet exercice de validation là,
10 l'équipe de Mathieu le fait de façon systématique
11 pour chacun des dossiers. Donc, c'est pour cette
12 raison-là, pour une question de validation, de
13 contrôle, de processus opérationnel dynamique et
14 fiable qu'on a dès le début du programme, donc ce
15 n'est pas nouveau, là, c'est depuis deux mille
16 trois (2003) qu'on travaille comme ça. On s'est
17 rabattu sur le coût parce que c'est la donnée la
18 plus facile à obtenir, la plus « validable », entre
19 guillemets, vérifiable de notre côté au lieu de
20 calculer sur une base de surcoût.

21 (14 h 40)

22 Ça ne nous empêche pas, par contre,
23 lorsqu'on fait des exercices d'évaluation de
24 programmes de façon... à tous les trois ans ou à
25 tous les quatre ans, de déterminer ce surcoût-là et

1 ce surcoût-là va nous aider à venir calibrer nos
2 aides financières de façon à ce que nos aides
3 financières ne dépassent pas le surcoût moyen, qui
4 est... qui a été déterminé. Donc c'est pas que
5 c'est une donnée qui n'est pas utilisée, au
6 contraire, on l'utilise dans des outils de
7 calibration, les aides financières, puis on
8 l'utilise aussi dans des outils de calcul de test
9 de rentabilité. Au niveau du TCTR, on a besoin du
10 surcoût, donc pour calculer si le programme est
11 rentable ou pas, c'est la donnée du surcoût, mais
12 qui n'est pas obtenu dans le processus que mon
13 collègue vous a présenté tout à l'heure. Il est
14 plutôt obtenu dans un processus d'évaluation à tous
15 les trois ans.

16 Q. [182] Maintenant, Madame la Présidente, je vais
17 entrer plus directement dans les choses que j'avais
18 préparées. Je ne sais pas si vous étiez là la
19 première journée, mais j'avais posé certaines
20 questions sur les coûts évités par rapport à
21 l'efficacité énergétique. Je vous demande si on
22 peut avoir peut-être un certain complément
23 d'information du côté de l'efficacité énergétique
24 comme telle puis de la question des coûts évités. À
25 ce niveau-là, j'aimerais soumettre dans un premier

1 temps, Madame la Greffière, un document qui est Gaz
2 Métro-5, Document 2 du dossier R-3867-2013, phase
3 2, extraits. C'est la page 5 qui m'intéresse
4 surtout.

5 LA GREFFIÈRE :

6 Alors ce document aura la cote C-ROEE-0015.

7 Me FRANKLIN S. GERTLER :

8 15. O.K. C'est ça.

9

10 C-ROEE-0015 : Extraits du document Gaz Métro-5,
11 Document 2 du dossier R-3867-
12 2013, phase 2, intitulé « Refonte
13 du service interruptible »

14

15 Q. [183] Maintenant dans ce document-là...

16 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

17 Si vous permettez, juste une courte intervention,
18 là, je... on verra si on a les meilleurs témoins
19 pour répondre aux questions. Je vais évidemment
20 leur laisser l'occasion de prendre connaissance du
21 document qui vient d'être soumis par mon confrère.
22 Et puis évidemment s'ils sont en mesure de répondre
23 à la question je vais les laisser le faire, mais
24 sinon j'étais sous l'impression que c'était peut-
25 être une question qui était davantage destinée à un

1 panel qui est déjà passé, mais je laisse mon
2 confrère aller avec sa question pour revenir par la
3 suite.

4 Me FRANKLIN S. GERTLER :

5 Q. [184] Merci. Madame la Présidente, je...
6 évidemment, je n'amène pas ces gens-là dans le
7 transport comme tel, mais c'est plus à savoir, puis
8 j'imagine que c'est vous, Monsieur Pouliot tout
9 ce... finit par être chez vous, là. On parle aux
10 lignes... je suis à la page 5 vers le bas de la
11 page. Évidemment, c'est le document sur la « La
12 refonte du service interruptible ». Puis là il
13 dit :

14 Enfin dans le cadre des Causes
15 tarifaires 2014 et 2015, Gaz Métro a
16 proposé des améliorations à la méthode
17 de prévision de la demande continue en
18 journée de pointe ayant pour effet
19 d'augmenter celle-ci. Pour répondre à
20 cette demande additionnelle prévue,
21 Gaz Métro doit contracter, à court
22 terme, des capacités additionnelles de
23 transport sur le marché secondaire
24 et/ou auprès de TransCanada [...], si
25 disponibles. À moyen et long termes,

1 Gaz Métro doit demander à TCPL la
2 construction de nouvelles capacités.
3 Alors évidemment, je ne vous demande pas d'avoir
4 d'expert sur l'interruptible, mais mon propos
5 c'est... c'est à savoir si vous êtes au courant de
6 ce potentiel-là puis comment est-ce que... quel
7 effet ça aurait sur vos coûts évités. Parce que les
8 coûts évités ça vient avec la baisse des prix du...
9 de la molécule, affectent grandement, je pense, la
10 rentabilité des mesures dont vous êtes responsable.
11 R. Je vais vous référer avec... vous allez avoir une
12 réponse très, très claire à votre question, je le
13 souhaite, là. Au document Gaz Métro-14, Document 14
14 à la page 29. Malheureusement je n'ai pas le... il
15 s'agit de la demande de renseignements 4 de la
16 Régie.
17 Q. [185] O.K.
18 R. À la réponse 14.1, où on présente le tableau qui
19 détaille les coûts évités. Donc on présente le
20 détail du tableau relatif aux coûts évités, où on
21 voit que le coût évité est composé de plusieurs
22 éléments, entre autres le coût de la fourniture. Et
23 également à la deuxième ligne vous avez le coût du
24 transport. Donc advenant que Gaz Métro contracte
25 des capacités additionnelles de transport ou que

1 les reventes sur le marché secondaire, advenant
2 qu'elle n'en a pas besoin au terme de son... de son
3 exercice ou les conserve pour les fins de ses
4 besoins inévitablement ces éléments-là vont se
5 retrouver dans le coût de transport, donc dans le
6 tarif de transport.

7 (14 h 49)

8 Si vous tournez la page à la page 30 du
9 même document, vous voyez, on précise que, à chaque
10 année, on met à jour une portion de nos coûts
11 évités, non pas la totalité aux fins de l'étude,
12 mais une portion, où on précise entre autres qu'on
13 met à jour le prix de la fourniture, le coût du
14 transport et autres composantes relativement
15 simples à mettre à jour. Donc, advenant qu'il y ait
16 des fluctuations dans le coût de transport, ça va
17 se retrouver au niveau du tarif et on va le capter
18 au niveau du coût évité du gaz naturel aux fins des
19 exercices de calcul de la rentabilité des
20 programmes du PGEÉ.

21 Q. [186] Et est-ce que, aux fins du dossier ici puis
22 dans l'horizon du PGEÉ que vous avez, dont vous
23 êtes responsable, comment est-ce que vous évaluez
24 cette situation par rapport au coût évité? Est-ce
25 qu'il y a des chances que vous ayez à revoir le

1 coût évité avec des nouveaux coûts, comme je vous
2 ai mentionné, notamment par rapport au transport?
3 R. Comme j'ai dit, au fur et à mesure que les plans
4 sont déposés, à chaque année, on remet à jour nos
5 coûts de transport, comme le coût de la molécule et
6 autres composantes. Donc, à ce moment-là, advenant
7 que les coûts soient constatés, on va les intégrer
8 à nos coûts évités dans le dossier tarifaire qui va
9 suivre. Je vous avoue qu'il peut y avoir un délai,
10 peut-être un délai d'un an entre le moment où les
11 coûts sont constatés puis le moment où les coûts
12 sont intégrés. Mais de façon générale, ils vont
13 être considérés à l'intérieur de l'exercice. Donc,
14 pour répondre spécifiquement à votre question, les
15 coûts évités sont demeurés les mêmes pour les trois
16 années de notre plan. On va remettre à jour le
17 dossier l'année prochaine selon les plus fraîches
18 informations disponibles.

19 Q. [187] Alors, est-ce que vous considérez qu'il
20 s'agit là d'un défi important face aux demandes qui
21 sont annoncées dans la nouvelle stratégie
22 énergétique du Québec?

23 R. Je vais vous demander de préciser votre question.

24 Q. [188] Bien, je veux savoir, vous, comme
25 gestionnaire en matière d'efficacité énergétique,

1 est-ce que ça constitue à ce moment-ci une
2 contrainte importante à votre capacité de livrer la
3 marchandise, si je peux m'exprimer ainsi, au niveau
4 de l'efficacité énergétique?

5 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

6 On a déjà eu quelques échanges par rapport au
7 projet de loi 106. Je ne veux pas répéter la même
8 chose que ce qui a déjà été dit. Évidemment, on est
9 tous conscients qu'on est un peu dans
10 l'hypothétique. C'est des discussions qui sont
11 certainement très intéressantes à avoir.

12 Maintenant, on a accumulé un peu de retard sur le
13 calendrier. Je me dis que ces questions-là, même si
14 elles sont très intéressantes, n'aident pas la
15 Régie dans son délibéré aux fins du présent
16 dossier.

17 Me FRANKLIN S. GERTLER :

18 Merci, Madame la Présidente. De toute manière, je
19 peux passer à d'autre chose. Mais je me suis bien
20 gardé de mentionner... je n'ai pas mentionné le
21 projet de loi. J'ai mentionné la stratégie. Puis à
22 ma connaissance, c'est déjà adopté par le
23 gouvernement. Et ça fait partie, je pense, de la...
24 Ce n'est pas parce que je le souhaite
25 particulièrement. Mais l'univers dont vous devez

1 tenir compte pour prendre vos décisions.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 C'est bon.

4 Me FRANKLIN S. GERTLER :

5 Q. [189] Alors, j'aimerais maintenant aborder le sujet
6 du double comptage, les économies d'énergie que
7 vous avez indiqué comme étant une préoccupation.
8 Et, nous, l'aspect que je traite, c'est plus la
9 question double comptage entre les programmes du
10 BEIE et les programmes ou les aides financières de
11 Gaz Métro. Je ne traite pas tout de suite l'aspect
12 à l'intérieur des programmes, dans la suite des
13 programmes de Gaz Métro.

14 Alors, j'ai un certain nombre de documents
15 à faire coter à ces fins-là. Je commence avec un
16 extrait, Madame la Présidente, du rapport annuel de
17 gestion 2014-2015 du ministère de l'Énergie et des
18 Ressources naturelles. Et je réfère plus
19 particulièrement aux pages 57 et 58. Mais d'abord,
20 excusez-moi, à la page V puis 57, 58.

21 LA GREFFIÈRE :

22 Alors cote 16.

23

24 C-ROEE-0016 : Rapport annuel de gestion 2014-
25 2015 du ministère de l'Énergie et

1 de Ressources naturelles

2

3 (14 h 51)

4 Me FRANKLIN S. GERTLER :

5 Q. [190] Bon. Dans ce contexte-là, parce que je remets
6 un peu dans le contexte, Madame la Présidente,
7 c'est qu'il y a eu certains échanges sur la
8 capacité de Gaz Métro, c'est-à-dire dans le dossier
9 3879, puis je vais venir au document mais juste
10 pour le contexte, certains échanges sur la
11 possibilité pour Gaz Métro de tenir compte d'une
12 possibilité de double comptage avec le ministère
13 des Ressources naturelles et les programmes du
14 Bureau parce qu'il n'y avait pas de reddition de
15 comptes. Monsieur Pouliot, est-ce que vous vous
16 souvenez de ça qu'il n'y avait pas une... vous
17 n'avez pas les données finalement par rapport aux
18 aides? Vous faites signe que oui, c'est ça?

19 M. VINCENT POULIOT :

20 R. En fait, je me souviens très bien d'avoir déjà
21 répondu à toute cette ligne de questions là
22 éventuelle l'an passé dans le dossier.
23 Malheureusement, je n'ai pas sous la main les
24 réponses que je vous ai déjà fournies.

25 Q. [191] Non.

1 R. Donc...

2 Q. [192] Ça va.

3 R. ... j'irai de mémoire au pis aller.

4 Q. [193] O.K. Maintenant, dans le document qu'on vient
5 de coter C-ROEE-16, on a la lettre, page chiffre
6 romain v et on voit que les deux ministres, le
7 ministre Arcand et le ministre délégué font rapport
8 sur la gestion, sur la gestion deux mille quatorze,
9 deux mille quinze (2014-2015) du ministère de
10 l'Énergie et des Ressources. Et on voit plus
11 particulièrement au deuxième petit paragraphe que
12 le rapport présente la reddition de comptes de
13 l'ensemble du ministère tel qu'il est constitué.
14 Puis ça dit que toutes les actions et réalisations
15 présentées, ainsi de suite, là, qu'on a fait une
16 reddition de comptes, puis...

17 Maintenant, à l'annexe III, ce sont les
18 pages 57 et 58, on voit que l'« Annexe III - Plan
19 d'ensemble d'efficacité énergétique » puis là on
20 décrit au premier paragraphe :

21 [...] le contenu des programmes et des
22 mesures en matière d'efficacité
23 énergétique [...]

24 puis au troisième paragraphe avant le tableau, ils
25 disent que :

1 Les programmes du BEIE sont
2 entièrement financés par la quote-part
3 annuelle versée par les distributeurs
4 d'énergie et le Fonds vert. Toutefois,
5 la reddition de comptes liée aux
6 activités soutenues par le Fonds vert
7 se fait par l'entremise du bilan du
8 Plan d'action sur les changements
9 climatiques [...]

10 de l'autre ministère. Puis là on voit, entre
11 autres... puis on ne fera pas... on va sauver du
12 temps, mais on voit plus bas, comme dans les
13 rubriques Affaires, dans les tableaux qui suivent,
14 on a, entre autres, ÉcoPerformance. Puis si on
15 regarde à la page 58, on a notamment les tonnes
16 équivalent de pétrole réclamées pour le... par le
17 gouvernement pour le programme ÉcoPerformance de
18 quatre mille... quatre-vingt... quatre mille neuf
19 cent quatre-vingt-dix-huit (4998) tonnes équivalent
20 de pétrole.

21 Alors, je veux juste comprendre, Monsieur
22 Pouliot, vous êtes au courant de ces redditions de
23 comptes qui sont faites par les ministères sur leur
24 programme?

25 R. En fait, on fait référence, c'est une reddition de

1 comptes présentée à une annexe III, là, donc c'est
2 un tableau synthèse. J'aimerais voir le détail qui
3 est en dessous aussi, ce serait intéressant. Je ne
4 sais pas si c'est disponible.

5 Q. [194] C'est ça que je vous pose comme question.
6 Vous avez... ce n'est pas quelque chose que vous
7 voyez ou vous consultez à ce moment-là...

8 R. En tout cas...

9 Q. [195] ... les chiffres ou les détails qui sont
10 donnés par les ministères, les agences du
11 gouvernement par rapport aux économies qu'ils
12 réclament en vertu de leur programme?

13 R. En vertu de leur programme? Je ne sais pas quelles
14 économies ils peuvent réclamer. Je pense, c'est
15 plutôt des actions qui visent à réduire les gaz à
16 effet de serre...

17 Q. [196] Bien, c'est ça que je veux dire.

18 R. ... qui sont... qui sont constatées dans le cadre
19 de l'inventaire québécois des gaz à effet de serre
20 qui est effectué à...

21 Q. [197] Oui.

22 R. ... à chacune des années. Donc, eux font leur bilan
23 comme ça qu'ils déposent auprès du gouvernement.
24 Donc, on peut voir les mêmes chiffres que... que
25 vous présentez.

1 Q. [198] O.K. Alors, je dois comprendre à ce moment-
2 là, vous ne faites pas comme par rapport à
3 ÉcoPerformance, pour prendre un exemple. Vous ne
4 faites pas de contre-vérification de qu'est-ce qui
5 est réclamé par rapport à des choses qui peuvent
6 être réclamées à l'intérieur des mesures que, vous,
7 vous allez subventionner.

8 Me MARIE LEMAY LACHANCE :

9 Je m'excuse, effectivement, comme monsieur Pouliot
10 le souligne, là, on a ici un document, bien, un
11 extrait de document, en fait, on n'a pas la
12 totalité du document. Les témoins viennent tout
13 juste d'en prendre connaissance à froid comme ça.
14 Je me dis que ça doit être très difficile de
15 répondre aux questions.

16 L'autre chose que je me dis aussi, c'est
17 que, sous réserve, en fait, je devrais peut-être
18 vérifier la demande d'intervention du ROEEÉ, mais il
19 me semble que ça ne faisait pas partie du cadre
20 d'intervention, du moins du cadre d'intervention
21 qu'on anticipait de la part du ROEEÉ. Alors, je...
22 je ne sais pas s'il y a plusieurs questions comme
23 ça qui s'en viennent, là, sur ce document qui vient
24 d'être coté.

25 Je demanderais peut-être à mon confrère de

1 soit préciser, en fait, le motif de ces... ou le
2 but de ces questions-là, là où il veut s'en aller
3 avec ça, là, pour les fins des prochaines questions
4 à avenir, juste circonscrire un peu le débat.

5 Me FRANKLIN S. GERTLER :

6 Merci.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Oui. En fait, Maître Gertler, vous avez annoncé
9 quarante (40) minutes.

10 Me FRANKLIN S. GERTLER :

11 Oui.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Je vous annonce qu'il vous en reste à peu près une
14 quinzaine.

15 Me FRANKLIN S. GERTLER :

16 Hum, hum.

17 (14 h 56)

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Juste essayer d'accélérer et de comprendre
20 l'objectif qui est poursuivi. Est-ce que c'est un
21 lien avec le double comptage? Et évidemment, comme
22 ils n'ont pas lu la totalité du rapport, on va
23 juger, là, de tout ça à la lumière de comment...
24 comment c'est déposé, mais c'est peut-être des
25 choses qui auraient pu être soumises dans le cadre

1 de demandes de renseignements. Par écrit, c'est
2 toujours plus facile, là, pour les entreprises
3 réglementées de répondre à ce genre de question-là.
4 T'sais, en audience on essaie d'aller chercher des
5 précisions par rapport à des réponses qui ont pu
6 être données, mais d'administrer une preuve
7 additionnelle c'est plus difficile en fait.

8 Puis l'important c'est bien de cibler, là,
9 ce vers quoi vous voulez aller pour être mesure de
10 respecter le temps. Parce qu'on souhaite être en
11 mesure de terminer le panel, on peut se rendre
12 jusqu'à seize heures (16 h) aujourd'hui, maximum,
13 donc, et on compte terminer jeudi. Ça fait que là,
14 si je vois comment les choses vont on risque
15 d'avoir de la difficulté à terminer jeudi, là. Ou
16 bien on fait ça par écrit après, là, mais c'est pas
17 un souhait. Une plaidoirie par écrit, c'est pas ce
18 qu'on souhaite. Donc, allez, je vous invite à...

19 Me FRANKLIN S. GERTLER :

20 Merci, Madame la Présidente.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 ... à cibler vos question puis à les poser
23 clairement.

24 Me FRANKLIN S. GERTLER :

25 Je... merci, Madame la Présidente. Ma consoeur

1 pourrait aussi nous laisser, je vous soumetts, faire
2 notre contre-interrogatoire. Il y a eu beaucoup
3 d'interruptions, là, alors ça ambitionne sur notre
4 temps également.

5 Mais je pense que ma question aussi, si
6 vous permettez, je peux ne pas... mettez la pièce à
7 côté. La question est très pertinente. Alors,
8 monsieur Pouliot, si j'ai bien compris, nous
9 confirme qu'il ne sont pas... ils ne tiennent pas
10 compte ou ils n'ont pas peut-être accès ou ils
11 n'ont pas reçu, je ne sais pas exactement, les
12 informations sur les économies en termes de CO2 qui
13 sont... ou de tonnes d'équivalent de pétrole qui
14 sont faites dans les programmes du gouvernement.
15 Alors je pense que ça fait partie de la question.
16 Je vais essayer d'élaguer.

17 Q. [199] Maintenant, Monsieur Pouliot, vous vous
18 souviendrez aussi que toujours dans... puis là je
19 vais éviter de déposer les pièces, vous allez nous
20 aider, j'imagine que vous vous souvenez que dans le
21 dossier 3879-2014, les phases 3 et 4 il est
22 question aussi d'un certain nombre annoncé dans un
23 communiqué de presse par le gouvernement de projets
24 d'économie. Puis on vous en a soumis quelques-uns.
25 Puis là, je vais vous donner les communiqués de

1 presse dans un instant pour qu'on soit aiguillés.
2 Mais vous avez finalement confirmé qu'au moins pour
3 deux des trois cas il y a eu... c'est des... ce
4 sont des projets pour lesquels il y a eu également
5 non seulement une aide de ÉcoPerformance, mais
6 aussi des aides de Gaz Métro, c'est ça?

7 M. VINCENT POULIOT :

8 R. J'ai pas les documents sous les yeux, je ne peux
9 pas vous confirmer de quoi vous parlez.

10 Q. [200] O.K. Mais on va vous mettre les documents
11 sous les yeux alors à ce moment-là... Alors, Madame
12 la Greffière, puis c'est des choses comme... je
13 peux faire tout le pedigree dans 3979, si vous
14 voulez, mais je ne pense pas que ce soit
15 nécessaire. Ce sont trois communiqués de presse qui
16 datent de deux mille quatorze (2014) et deux mille
17 quinze (2015). Ce sont d'abord un qui concerne...
18 c'est des communiqués de presse concernant les
19 annonces du ministère des Ressources naturelles. Le
20 premier porte sur la climatisation et chauffage
21 urbain de Montréal, du seize (16) février deux
22 mille quinze (2015). Ça, ça va être le?

23 LA GREFFIÈRE :

24 Le numéro 17.

25

1 C-ROEÉ-0017 : Communiqué de presse du 16
2 février 2015

3

4 Me FRANKLIN S. GERTLER :

5 17. Ensuite il y le deuxième qui porte sur Alcoa
6 Deschambault. Puis ça, c'est du trente (30) juin
7 deux mille quinze (2015).

8 LA GREFFIÈRE :

9 Merci.

10 Me FRANKLIN S. GERTLER :

11 Puis ça, c'est le 18 alors.

12

13 C-REOÉ-0018 : Communiqué de presse du 30 juin
14 2015

15

16 LA GREFFIÈRE :

17 C'est ça.

18 Me FRANKLIN S. GERTLER :

19 Et le troisième qui porte sur Soprema à
20 Drummondville. Puis c'est du vingt-six (26)
21 novembre deux mille quatorze (2014). Puis... avez-
22 vous besoin de... O.K. Excusez-moi.

23

24 C-ROEÉ-0019 : Communiqué de presse du 26
25 novembre 2014

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Vous pouvez y aller avec votre question, Maître
3 Gertler?

4 Me FRANKLIN S. GERTLER :
5 Merci.

6 Q. [201] Monsieur Pouliot, je présume c'est toujours
7 vous. Est-ce que... je présume c'est toujours vous.
8 Ce sont des projets ou des cas avec lesquels vous
9 êtes familier ou... Vous les reconnaissez?

10 M. VINCENT POULIOT :

11 R. Je vais vous reposer une autre question. Est-ce que
12 ce sont les mêmes trois cas que vous nous aviez
13 présentés l'an dernier ou ce sont des nouveaux cas?

14 Q. [202] Non, non, c'est les mêmes, Monsieur Pouliot.
15 Mais comme j'ai dit, je ne veux pas prendre trop de
16 temps mais si on regarde les demandes de
17 renseignement dans 3879, ce sont... phases 3 et 4,
18 c'est exactement les mêmes qu'on a eus suite à une
19 décision de la Régie après une objection.

20 R. Sous réserve de ma réponse de l'an dernier, je vous
21 fais confiance à savoir que ce sont les mêmes et
22 qu'on y a participé.

23 Q. [203] Puis là j'aimerais... c'est ça, alors ce sont
24 trois projets auxquels vous avez participé, c'est
25 ça?

1 R. Pour les fins de l'exercice, disons oui, mais je ne
2 suis pas en mesure de valider...

3 Q. [204] O.K. Je pense, l'année dernière vous avez dit
4 deux des trois, mais on ne sait pas lesquels. Pour
5 être « fair » avec vous.

6 R. Donc, je vais garder ma réponse identique.

7 Q. [205] O.K. Maintenant... mais la chose qui
8 m'intéresse là-dedans c'est qu'à chaque fois, puis
9 on parle... si on parle d'abord de 17, on voit à
10 l'avant-dernier paragraphe en bas de la page, on
11 voit que où on parle du fait que le projet a amené
12 à des réductions de consommation de gaz naturel
13 puis on donne un point vingt-huit mille mètres
14 cubes à peu près, là, un million deux cent
15 soixante-dix-huit mille (1 278 000), puis des
16 tonnes équivalent. Puis ensuite, quand on va dans
17 le prochain, on regarde dans le 18, qui est Alcoa
18 Deschambault, toujours le même type d'exercice,
19 vers le bas de la page on voit le nombre de tonnes
20 équivalent de CO2 qui sont en réduction ou sauvées.
21 Puis même chose chez Soprema à Drummondville,
22 avant-dernier paragraphe.

23 La question que je vous pose c'est que,
24 pour les fins de la Régie, est-ce que, dans la
25 mesure ou ce sont des projets avec lesquels, pour

1 lesquels, vous, vous avez aussi donné une aide,
2 est-ce qu'il n'y a pas là danger de double
3 comptable? Parce qu'eux, ils disent, bon, nous
4 avons, avec nos programmes, accompli tel, tel
5 nombre de tonnes équivalent ou de mètres cubes
6 puis, vous, vous avez des programmes aussi pour
7 lesquels je présume on réclame en partie les mêmes
8 réductions.

9 Me MARIE LEMAY-LACHANCE :

10 Je suis vraiment désolée d'interrompre le contre-
11 interrogatoire de mon confrère encore une fois, je
12 sais que je me le suis fait reprocher il y a
13 quelques minutes. Écoutez, pour que les témoins
14 répondent, il faudrait à tout le moins qu'ils aient
15 le temps de prendre connaissance de ces documents-
16 là. Loin de moi mon intention de vouloir demander
17 une pause à ce stade-ci rendu à trois heures et dix
18 (3 h 10) dans la journée, mais par contre, je
19 trouve qu'on est un peu sur un terrain glissant, on
20 sort du cadre qui est... du cadre du contre-
21 interrogatoire qui était anticipé du moins de la
22 part du ROÉ, là, on dépose des nouveaux documents.
23 Puis encore une fois, peut-être que je pourrais
24 demander à mon confrère de préciser les objectifs
25 de son intervention. Il est question peut-être de

1 double comptable ici. C'est ce que j'entends, du
2 moins, de l'intervention de mon confrère.

3 Il faudrait que je voie avec mes témoins
4 s'ils sont à l'aise à répondre à ces questions-là,
5 là, mais on sort un peu du cadre convenu ici, du
6 cadre du dossier actuel.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Écoutez, la question pourrait être générale plutôt
9 que spécifique par rapport à des projets comment
10 Gaz Métro fonctionne pour éviter le double comptage
11 lorsqu'il y a une participation conjointe avec le
12 ministère pour la réalisation de projets? Comment
13 vous fonctionnez? Je crois qu'il y a une réponse
14 dans votre guide de participation, là, il y a une
15 façon de calculer les économies d'énergie lorsqu'il
16 y a un tiers qui participe. Donc, on va avoir la
17 réponse puis on n'aura pas besoin de regarder
18 dossier par dossier, parce qu'on n'a pas le temps.
19 C'est bon?

20 Me FRANKLIN S. GERTLER :

21 Merci. J'essayais juste d'être concret, là, Madame
22 la Présidente, mais c'est... D'habitude je
23 m'objecte quand l'avocat donne une réponse au
24 témoin mais quand c'est madame la présidente,
25 mais... Je ne peux rien dire.

1 (15 h 10)

2 R. Sur cette question très bien formulée, je vais
3 essayer de donner une réponse très claire puis je
4 vais demander la collaboration de mes collègues
5 également. Je pense qu'il faut distinguer deux
6 choses. Un, les aides financières et deux les
7 économies d'énergie. Au niveau des aides
8 financières qui sont versées, c'est clair que
9 l'aide financière qui est versée par le Bureau en
10 efficacité et innovation énergétique qui se
11 retrouve financée par la quote-part se retrouve
12 financée dans les tarifs des clients. Donc,
13 inévitablement, ce sont les clients de Gaz Métro
14 qui payent ces aides financières-là.

15 Donc, nous, d'une part, je veux juste vous
16 laisser savoir que nous sommes un peu préoccupés,
17 je dirais même très préoccupés par l'évolution de
18 cette quote-part-là. On en a fait mention lors de
19 notre présentation en commission parlementaire il y
20 a quelques semaines où on voyait, dans les trois
21 dernières années la quote-part de Gaz Métro qui
22 avait évolué à la hauteur de un point trois million
23 (1,3 M\$) en deux mille treize, deux mille quatorze
24 (2013-2014), sept point cinq millions (7,5 M\$) en
25 deux mille quatorze, deux mille quinze (2014-2015),

1 à neuf point sept millions (9,7 M\$) en deux mille
2 quinze, deux mille seize (2015-2016).

3 Donc, je veux juste vous laisser savoir que
4 c'est quelque chose qui nous préoccupe parce que ça
5 influence inévitablement notre... nos tarifs et
6 inévitablement la position concurrentielle, là, de
7 nos clients.

8 Ceci étant dit, au niveau des économies
9 d'énergie... En fait juste pour terminer au niveau
10 des aides financières. Pour s'assurer de ne pas
11 double financer, il y a des mesures à l'intérieur
12 de notre guide du participant qui viennent
13 s'assurer de tenir compte des aides financières
14 versées par d'autres... d'autres parties par
15 exemple, que ce soit d'autres distributeurs ou le
16 BEIE. Donc, je vais laisser Philippe peut-être
17 faire un bout là-dessus puis on pourra revenir au
18 niveau des aides... des économies d'énergie après.

19 M. PHILIPPE RIVARD :

20 Oui, pour ce qui est des aides financières, en
21 fait, à la suite, entre autres, de l'arrivée du
22 programme ÉcoPerformance, pour ne pas le nommer,
23 comme mentionnait Vincent, c'était vraiment une
24 préoccupation pour nous, surtout de s'assurer que
25 les projets qui nous étaient soumis et qui

1 pouvaient, pour les mêmes mesures ou les mêmes
2 projets, recevoir également des aides financières
3 de d'autres sources, on ne voulait pas se retrouver
4 dans une situation où notre aide financière allait
5 s'ajouter sur une aide financière existante puis se
6 retrouver de surfinancer un projet qui finalement
7 n'en a pas besoin ou que ça dépasse un certain
8 seuil.

9 La façon qu'on a trouvé pour s'assurer de
10 limiter ça est d'inclure, à notre guide du
11 participant et également à nos formulaires, j'ai
12 essayé de retrouver rapidement si dans notre
13 processus on avait une case qui le confirmait, là,
14 mais... On demande une déclaration au niveau du
15 participant au cours du processus de participation.
16 Mais, surtout la vérification se fait au moment de
17 verser l'aide financière.

18 Juste avant de verser l'aide financière, au
19 tout dernier moment, on valide auprès du client
20 s'il a fait une demande auprès d'un autre
21 organisme, notamment le BEIE, pour ce même projet
22 pour lequel il nous demande une aide financière et
23 quel est le montant d'aide financière qu'il a reçu
24 et qui reste à recevoir.

25 Et notre règle est que, par exemple, si je

1 prends l'exemple concret du programme
2 d'encouragement à l'implantation où déjà de base
3 notre programme dit on se limite à cinquante pour
4 cent (50 %) des coûts de la mesure au niveau de
5 l'aide financière qu'on verse. Et dans ce cas-ci,
6 en considérant les autres sources d'aide financière
7 que le client aura reçues, on limitera également
8 notre part à cinquante pour cent (50 %) de ces
9 coûts-là, mais l'aide financière totale incluant
10 les autres sources à soixante-quinze pour cent
11 (75 %) du coût du projet.

12 L'idée étant que, dans tous les cas de
13 figure, le client minimalement ait au minimum à
14 investir le vingt-cinq pour cent (25 %) de sa
15 mesure pour s'assurer qu'on ne finance jamais cent
16 pour cent (100 %) des coûts de la mesure ou même
17 encore pire, plus que ce que la mesure aurait coûté
18 dans ce cas-ci. Donc, c'est la mécanique qu'on a
19 mise en place.

20 Je la décris pour le programme
21 d'encouragement à l'implantation, mais c'est la
22 même pour les autres programmes du PGEÉ.
23 M. VINCENT POULIOT :
24 Ça, ça fait le tour pour le volet aide financière.
25 Pour le volet économies d'énergie qui sont

1 attribuées, c'est sûr que, nous, on n'a pas le
2 contrôle sur les économies d'énergie que s'attribue
3 le BEIE à ses programmes, pas plus que sur celui
4 d'Hydro-Québec. Nous, ce qu'on se concentre, c'est
5 sur les économies qu'on s'attribue suite à l'aide
6 financière que l'on verse à nos clients en lien
7 avec ces projets-là.

8 Donc, on sert entre autres des sondages
9 liés au taux d'opportunistes pour déterminer quel
10 est la part d'opportunisme en lien avec l'aide
11 financière. On est même en mesure de calculer le
12 degré d'opportunisme de chacun de ces participants-
13 là qui se répercutent dans le taux global qu'on
14 considère dans nos paramètres de programme.

15 Donc, on essaie de... en fait, on
16 s'attribue les économies associées aux mesures que
17 l'on subventionne à partir du moment où il y a une
18 « collaboration », entre guillemets, qui est faite.
19 À ce moment-là, donc il y a une portion des
20 économies que, nous, on s'attribue liées à notre
21 programme. Et c'est possible qu'il y ait des
22 économies qui soient attribuées pour cette même
23 mesure-là au niveau du BEIE.

24 Ça fera d'ailleurs partie des enjeux qu'on
25 tentera de régler avec Transition Énergétique

1 Québec lorsqu'ils seront en fonction, de façon à ce
2 qu'on puisse avoir des programmes, comme on le
3 décrit souvent, des programmes qui ne sont pas, je
4 dirais, qui ne se superposent pas les uns par
5 rapport aux autres, mais plutôt qui travaillent en
6 complémentarité des mesures.

7 Donc, c'est ce qu'on vise, c'est ce qu'on
8 prône, on le dit depuis plusieurs mois, plusieurs
9 années et c'est ce qu'on vise à faire dans les
10 prochains mois, de revoir l'offre de façon à
11 s'assurer qu'elle ne se superpose pas au niveau des
12 économies d'énergie. Mais, sachez que d'un point de
13 vue comptabilisation, nous, on n'a rien à voir avec
14 les économies que le BEIE peut s'attribuer.

15 (15 h 15)

16 Puis outre le mettre dans un rapport comme
17 ça, je pense que ce qui les importe le plus, c'est
18 que ça se répercute dans l'inventaire québécois des
19 gaz à effet de serre puis à ce compte-là, bien les
20 économies ou les réductions de gaz à effet de serre
21 ne seront jamais comptabilisées deux fois parce
22 qu'on n'utilise pas les unités de mesure programme
23 par programme, Distributeur, BEIE ou autre, on
24 prend plutôt les données réelles issues des
25 déclarations des grands émetteurs et des

1 distributeurs. Ça fait que, dans ce cas-là, on
2 s'assure sans aucun doute de ne jamais considérer
3 deux fois les mêmes économies dans tous les cas de
4 figure.

5 Q. [206] Le dernier bout, ça ce n'est pas, vous parlez
6 de qu'est-ce qu'il fait le ministère, le
7 gouvernement. Vous ne parlez pas de qu'est-ce qu'il
8 fait Gaz Métro si je comprends bien.

9 R. C'est tout inclus. Lorsque les distributeurs de
10 carburant et combustible font des déclarations dans
11 le cadre du marché du carbone, quand les grands
12 émetteurs font des déclarations d'émission dans le
13 cadre du marché du carbone, toutes ces
14 déclarations-là, selon le règlement sur la
15 déclaration obligatoire, servent à construire
16 l'inventaire québécois des gaz à effet de serre. Et
17 c'est ces déclarations-là réelles, validées et
18 vérifiées par des auditeurs externes qui servent à
19 savoir si oui ou non le Québec atteint sa cible.

20 Donc, aujourd'hui on le sait, on est à peu
21 près à huit pour cent (8 %) de réduction par
22 rapport à mil neuf cent quatre-vingt-dix (1990). Il
23 faut se rendre à moins vingt pour cent (-20 %) en
24 deux mille vingt (2020) moins trente-sept point
25 cinq pour cent (37,5 %) en deux mille trente

1 (2030). L'unité de mesure ce n'est pas les
2 programmes de Gaz Métro, ceux d'Hydro-Québec ou du
3 BEIE, ce sont les données réelles des déclarations
4 des grands émetteurs et des distributeurs de
5 carburant et combustible.

6 Q. [207] O.K. Madame la Présidente, ça va, j'ai
7 quelques questions sur les surcoûts, si vous
8 permettez, puis je vais essayer d'aller rapidement.
9 (15 h 16)

10 Je vais aller rapidement. Alors je vous
11 réfère, Monsieur Pouliot et les autres, à Gaz
12 Métro-14, Document 13, c'est les réponses à la
13 demande de renseignements numéro 3 de la Régie.
14 Puis c'est le B-190, si je suis capable de lire ma
15 propre écriture. Et je suis plus... je me préoccupe
16 surtout à la page 3 de la réponse à la question
17 1.2.1 de la Régie. Et les questions portent, en
18 général, sur le surcoût des mesures d'efficacité
19 énergétique. Si je me tourne vers la page 3, on
20 voit à la page 3 la question de la Régie, 1.2.1 :
21 « Expliquez les motifs pour lesquels les surcoûts
22 ne peuvent pas être obtenus à partir des bases de
23 données de Gaz Métro. » Et là, vous expliquez en
24 détail, puis il me semble, vous allez me corriger,
25 puis je pense que c'était un peu le sens de votre

1 réponse tout à l'heure, qu'il y a une difficulté
2 peut-être administrative ou opérationnelle à
3 évaluer les surcoûts a priori. Est-ce que c'est
4 bien ça?

5 M. VINCENT POULIOT :

6 R. C'est ce qu'on a précisé tout à l'heure, oui.

7 Q. [208] O.K. Et là, je vais vous référer, puis Madame
8 la Greffière, il va falloir coter une autre pièce.
9 Je pense que ça va être le 19, c'est ça? Ou 20?

10 LA GREFFIÈRE :

11 Le 20.

12 Me FRANKLIN S. GERTLER :

13 Le 20. O.K. Merci.

14 Q. [209] Alors, il s'agit d'un document tiré du
15 dossier R-3559-2005 de la Régie, c'est la cause
16 tarifaire deux mille six (2006) de la Société en
17 commandite Gaz Métro, à l'époque, et c'est le
18 document SCGM-9, Document 6.2. Puis là, j'ai...
19 c'est juste deux pages, c'est pas très long. Et
20 c'est là-dessus... là-dedans, je vais vous donner
21 un instant pour en prendre connaissance. Et je vous
22 suggère, c'est par rapport au logement de Benny
23 Farm, je vous suggère, Monsieur Pouliot, que dans
24 le tableau on voit très bien en haut du tableau les
25 surcoûts qui sont calculés pour le projet avec... à

1 la cent près, finalement. Et alors c'est dans ce
2 contexte-là, j'aimerais ça que vous expliquiez
3 davantage pourquoi vous n'êtes pas en mesure de
4 faire ce calcul-là pour qu'on puisse travailler non
5 pas avec le coût total, mais bien avec les
6 surcoûts, pour être sûr que le financement va vers
7 de vraies économies.

8

9 C-ROEE-0020 : Document tiré du dossier de la
10 Régie R3559-2005, SCGM-9,
11 Document 6.2

12

13 R. Je prends connaissance de la pièce, c'est sûr
14 qu'on... je n'étais personnellement pas là à ce
15 moment-là, c'est difficile de bien comprendre tout
16 ce qu'il y a derrière ces chiffres-là, mais en
17 discutant avec mes collègues, c'est sûr ici on voit
18 un projet spécifique, donc c'est un cas bien
19 particulier pour lequel il y a eu des analyses, là,
20 pointues de faites et tout ça.

21 Q. [210] Oui.

22 R. C'est un type de projet bien précis aussi. Ce qu'on
23 dit c'est que c'est pas dans tous les projets et
24 tous les types de projets qu'il est... je vais dire
25 pas impossible ou difficile de trouver les

1 surcoûts. Le problème réside dans le fait que
2 c'est... pour chacun des projets qui nous serait
3 soumis, il y a plusieurs projets pour lesquels
4 c'est impossible ou en fait, c'est... on n'a pas de
5 données tangibles pour calculer ce surplus-là. Le
6 cas qu'on a sous les yeux, bon, je ne sais pas
7 comment ça a été fait, comment ça a été obtenu,
8 c'est un cas sur lequel il y a des gens qui se sont
9 penchés, il y a eu des analyses de faites. Ce qu'on
10 dit c'est que pour l'ensemble des demandes qui sont
11 présentées dans un programme comme celui
12 d'encouragement à l'implantation, ce serait
13 difficile d'obtenir des surcoûts directement, pour
14 les raisons qu'on a déjà évoquées. C'est certain
15 qu'il y a des projets pour lesquels mon collègue
16 disait, des fois la situation de référence, c'est
17 ne rien faire. Bien si la situation de référence
18 c'est ne rien faire, cent pour cent (100 %) des
19 coûts qu'on va nous présenter seront le surcoût
20 dans un cas précis, mais pour les autres projets,
21 ça ne sera pas le cas. Donc, c'est la réponse que
22 je formulerais en lien avec ça. Malgré qu'on n'a
23 pas la connaissance de ce projet spécifique là.

24 (15 h 22)

25 Q. [211] Et si je vous posais... Dernière question là-

1 dessus, Madame la Présidente. Si je vous posais la
2 question d'une autre façon. Si on vous demandait de
3 vous baser sur les surcoûts dans votre processus
4 décisionnel, qu'est-ce que ça représenterait pour
5 vous? Est-ce que c'est quelque chose, vous pourriez
6 refaire votre système décisionnel avec... dans
7 cette optique-là? Je sais que ça rentre pas dans
8 vos grilles de décision que vous avez présentées.

9 R. Juste revenir peut-être au niveau de la réponse à
10 la question 1.2, là, juste pour être bien clair. Si
11 on lit la question 1.2 à laquelle vous faites
12 référence c'est : à part les programmes
13 d'encouragement à l'implantation et étude de
14 faisabilité. Donc, les réponses qui sont par la
15 suite, là, c'est excluant ces programmes-là. Donc,
16 juste pour préciser, là, pour s'assurer qu'on parle
17 de la même chose.

18 J'ai expliqué tout à l'heure, pour répondre
19 clairement à votre question, les raisons pour
20 lesquelles c'était difficile et au niveau de la
21 validation d'utiliser une notion de surcoût qui
22 implique le coût de la mesure et une base de
23 référence, base de référence qui fait un projet...
24 qui fait référence à un projet qui n'existe pas au
25 moment où le projet nous est soumis parce que c'est

1 pas ça que le client implante.

2 Ceci étant dit, la Régie nous a demandé
3 dans le cadre de ses décisions antérieures, entre
4 autres celle du dix (10) juin, des suivis
5 additionnels pour mieux discerner les coûts des
6 surcoûts, des coûts des bases de référence et on va
7 travailler dans les prochaines semaines à faire, à
8 la limite des consultations avec des focus groups
9 avec des ingénieurs de façon à voir comment ce
10 serait possible de répondre à cet enjeu-là que la
11 Régie a nommé.

12 Au moment où je vous parle, j'ai de la
13 difficulté à voir comment on va pouvoir le faire,
14 mais c'est pas quelque chose qui est complètement
15 impossible, là, on va... on va donner suite à la
16 recommandation ou à la décision de la Régie et on
17 va lui déposer via un suivi administratif, avant le
18 prochain dossier tarifaire, le fruit de nos
19 réflexions et des consultations que nous aurons
20 menées en ce sens-là.

21 Q. [212] O.K. Dernière ligne de questions, Madame la
22 Présidente. C'est par rapport aux hausses proposées
23 aux aides financières pour les PE2008, 2018 et
24 2019. Et on va essayer d'y aller rondement. Si je
25 réfère d'abord au PGEÉ qui est le Gaz Métro-9,

1 Document 1, et c'est le B-0156 puis si je prends à
2 la page 53, mon propos, c'est de comprendre, parce
3 que vous avez parlé du calibrage et j'aimerais
4 comprendre, par rapport à, finalement, Enbridge,
5 parce qu'on a un certain nombre de références par
6 rapport au programme que je considère comme étant
7 ou en pensant, comparable.

8 Alors si on parle du programme PE-2008,
9 puis je suis à la ligne 16, à la page 53, on voit
10 que vous allez augmenter, vous proposez d'augmenter
11 l'aide financière à cinquante cents (0,50 \$) pour
12 chaque mètre cube économisé, c'est bien cela,
13 Monsieur Pouliot?

14 R. De vingt-cinq (25) à cinquante sous (0,50 \$), oui,
15 donc une augmentation de vingt-cinq sous (0,25 \$).

16 Q. [213] C'est ça. Exactement. Et puis pour un maximum
17 de subvention de cent mille (100 000). Maintenant,
18 j'aimerais citer, Madame la Présidente, un document
19 puis ça va être le 21, qui s'appelle « Commercial
20 Retrofit Incentive Program » de Enbridge. Et
21 c'était un peu drôlement reproduit, mais notez le
22 URL sur le document, alors vous êtes capable le
23 retrouver sur Internet également.

24

25 C-ROEE-0021: Document intitulé « Commercial

1 Retrofit Incentive Program »

2

3 Est-ce que, Monsieur Pouliot, vous êtes familier
4 avec ce programme-là ou vos ingénieurs le sont?

5 R. On sait qu'Enbridge a des programmes qui sont
6 similaires. On fait souvent des références entre
7 nos différents programmes, là. J'étais pas au
8 courant de cette publicité-là particulière associée
9 aux programmes, mais je sais qu'ils ont des
10 programmes qui sont très similaires aux nôtres.
11 Cependant, le document que vous me donnez, je
12 cherche depuis que je l'ai entre les mains... O.K.,
13 je le vois, c'est la date de validité est en bas en
14 petite note de bas de page, au verso... au recto...
15 au verso du document.

16 Q. [214] Hum hum.

17 R. Je voulais juste m'assurer que c'était pas une
18 information qui était désuète.

19 Q. [215] Non, c'est ça. On fait de notre mieux. Puis
20 là, si on va au recto, on parle des subventions
21 allant jusqu'à trente sous (0,30 \$) finalement du
22 mètre cube. Et si on regarde à l'autre côté, on
23 parle d'un maximum de cent mille dollars
24 (100 000 \$) de subvention. Alors, je vous
25 demanderais, est-ce que vous parlez de, je pense,

1 vous avez parlé d'Hydro-Québec, vous avez parlé de
2 mieux calibrer. Je donne comme exemple celle-là,
3 Enbridge. Qu'est-ce qui expliquerait que, vous,
4 vous demandez jusqu'à cinquante cents (0,50 \$) du
5 mètre cube tandis qu'en Ontario, on donne trente
6 (0,30 \$)?

7 R. Je répondrais, premièrement, que chacun des marchés
8 est complètement différent. Donc l'Ontario a ses
9 réalités, le Québec a les siennes. Je fais
10 référence au rapport d'évaluation de la firme
11 Éconolair à la page 13, où vous avez un tableau qui
12 illustre l'exercice de balisage qui a été fait par
13 Éconolair pour déterminer ou, en fait, quels
14 étaient les comparables dans le marché.
15 L'information dont vous nous présentez fait partie
16 du tableau d'analyse. Et ce qui n'empêche pas
17 Econolair d'arriver à la conclusion que les aides
18 financières de Gaz Métro, je n'ai pas le terme
19 exact, là, mais dans la fourchette inférieure des
20 aides financières versées par les distributeurs de
21 gaz naturel, là, en matière comparable.

22 Q. [216] Alors, je n'ai pas d'autres questions, Madame
23 la Présidente.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Parfait. Merci, Maître Gertler. Alors on va

1 poursuivre avec Maître Neuman. On devrait terminer
2 la présente audience après vos questions, Maître
3 Neuman, vous aviez annoncé, je crois, vingt (20)
4 minutes. Donc on devrait être bons pour se rendre,
5 maximum, à seize heures (16 h 00). Et on va
6 poursuivre demain matin avec les questions de la
7 Régie. Ça fait que, Maître Neuman, vous avez trente
8 (30) minutes maximum. Et ça, ce n'est pas de ma
9 faute, c'est de la faute de notre sténographe. Non,
10 c'est pas vrai.

11 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

12 Alors, Dominique Neuman pour Stratégie énergétique
13 et l'Association québécoise de lutte contre la
14 pollution atmosphérique. Bon après-midi, Madame la
15 Présidente, Madame, Monsieur les Régisseurs.
16 Bonjour Messieurs.

17 Q. [217] Alors, nous avons entendu, Monsieur Pouliot,
18 lorsque vous avez décrit un peu plus tôt
19 aujourd'hui, lorsque vous avez décrit ce matin dans
20 quel contexte le PGEÉ se situe. Il se situe
21 notamment dans le contexte d'une nouvelle stratégie
22 énergétique qui se traduira par des cibles, des
23 cibles qu'on présume qui seront croissantes
24 d'économies de gaz naturel à réaliser d'ici deux
25 mille trente (2030). Et dans ce contexte, nous

1 constatons que Gaz Métro globalement fait des
2 efforts très importants dans son PGEÉ et nous
3 appuyons ces efforts que Gaz Métro réalise, mais
4 nous constatons néanmoins qu'il y a une
5 décroissance qu'on constate dans le présent PGEÉ, à
6 la fois une décroissance quant au budget annoncé
7 pour l'année prochaine, et également quant aux
8 économies de gaz et aux réductions de gaz à effet
9 de serre qui en résultent. Nous avons une certaine
10 inquiétude quant à cette tendance que l'on voit
11 dans ce PGEÉ qui, au contraire, aurait peut-être dû
12 profiter de la lancée du renouvellement annoncé par
13 le gouvernement du Québec pour accroître ces cibles
14 pour se diriger vers quelque chose de plus
15 ambitieux, et j'aimerais, si ça vous était possible
16 de commenter là-dessus, de voir comment est-ce que
17 vous expliquez cette décroissance dans l'immédiat
18 du PGE que l'on constate par rapport aux cibles
19 plus ambitieuses qui s'en viennent.

20 (15 h 16)

21 M. VINCENT POULIOT :

22 R. Merci, Maître Neuman de votre question. En fait,
23 tout est relatif là. Je vous dirais que l'an passé,
24 on avait un budget, ou en tout cas, des économies
25 d'énergie anticipées à la hauteur de quarante et un

1 (41) millions de mètres cubes, comme je l'ai dit
2 d'entrée de jeu tout à l'heure, nous sommes cette
3 année à trente-neuf (39) millions de mètres cubes,
4 donc, on parle de deux (2) millions de mètres cubes
5 sur quarante et un (41), donc, je vais vous laisser
6 faire le calcul en pourcentage, mais l'écart n'est
7 quand même pas... on parle plutôt pour nous d'une
8 stabilité en termes d'économie d'énergie.

9 Différents éléments, c'est sûr qu'on veut
10 en faire toujours plus et c'est notre volonté, il y
11 a énormément d'efforts qui sont faits au niveau de
12 la commercialisation pour rejoindre nos clientèles,
13 autant les clientèles à faible revenu que les
14 clientèles des marchés résidentiels à faire et
15 grandes entreprises. On est souvent rattrapé par le
16 rehaussement des normes, le rehaussement de cette
17 fameuse base de référence qui fait en sorte que ce
18 qui était de l'efficacité énergétique il y a dix
19 (10) ans, maintenant, ça ne l'est plus parce que ce
20 sont... L'exemple des fenêtres est un bel exemple,
21 les fenêtres d'il y a quinze (15) ans puis les
22 fenêtres de maintenant, on est plus sur la même
23 base, donc, il y a des économies qui se perdent,
24 donc, il y a un effet qui nous tire un petit peu
25 par en bas, ce qui nous demande d'être de plus en

1 plus inventifs. Et c'est d'ailleurs pour ça qu'on
2 cherche d'autres moyens comme, un, éliminer
3 certaines barrières de marchés qu'on a, qu'on nous
4 dit qu'on a quand on consulte les ingénieurs,
5 d'ailleurs, en ayant des aides financières qui
6 soient mieux calibrées par rapport aux besoins du
7 marché, c'est exactement dans ce sens-là où on veut
8 réagir rapidement pour pouvoir proposer dès le mois
9 d'octobre prochain ou dès qu'on aura une décision
10 favorable de la Régie un ajustement de nos aides
11 financières et rapidement aller chercher de
12 nouveaux participants qui vont s'assurer de donner
13 des résultats au cours de l'année deux et de
14 l'année trois de notre plan et au cours des
15 prochaines années. Donc, on travaille excessivement
16 fort en lien avec ça, ça nous influence.

17 Malheureusement, ce qu'il y a devant nous,
18 il y a beaucoup d'incertitudes, Transition
19 Énergétique Québec, comment ça va fonctionner? On
20 ne le sait pas. Quelles seront les cibles? On ne
21 les connaît pas encore. Est-ce qu'il va y en avoir?
22 On ne le sait pas non plus. Donc, il y a une part
23 de connue, il y a une part de très inconnue en lien
24 avec l'évolution, il y a de l'arrimage qui doit
25 être fait, donc, c'est très difficile pour nous en

1 lien avec l'ensemble de ces facteurs-là de
2 présenter un plan qui est beaucoup plus élevé qu'on
3 le fait là. On le fait selon les mêmes techniques
4 de prévision qu'on a utilisées par le passé,
5 c'est-à-dire on travaille beaucoup avec nos
6 participants qui sont en cours, donc, des gens qui
7 ont déjà débuté le processus que Mathieu vous a
8 présenté tout à l'heure, mais qui n'ont pas encore
9 été concrétisés comme étant des participants parce
10 qu'ils n'ont pas complété le processus dans son
11 entier. Donc, au fur et à mesure que le temps
12 avancera, on sera en mesure de se réajuster, mais
13 pour l'instant, nos prévisions sont tout à fait en
14 ligne avec les méthodes qu'on a utilisées par le
15 passé.

16 Donc, on travaille activement à développer
17 des nouveaux programmes, à travailler pour régler
18 certaines barrières, mais il faut se le dire, les
19 économies les plus faciles sont probablement
20 derrière nous. Là, on tombe dans d'autres facteurs
21 ou d'autres éléments où on doit aller chercher ou
22 grappiller un peu partout pour avoir des économies
23 additionnelles dans les mêmes projets ou chez les
24 nouveaux clients parce que les mesures simples sont
25 déjà complétées.

1 proposée.

2 Il est cependant difficile de quantifier ce
3 phénomène, mais néanmoins, nous avons une certaine
4 quantification qui se trouve dans les tableaux de
5 cette même pièce qui sont aux pages 46, 84 et 86
6 respectivement pour ces trois programmes et ce qui
7 nous inquiète bien que nous appuyons cette hausse
8 des aides financières, c'est que les projections
9 que ce soit en termes de nombre de participants,
10 que ce soit en termes de mètres cubes économisés,
11 n'augmentent pas tellement et si c'est ça le grand
12 chantier visant à permettre de redémarrer le PGEÉ
13 afin d'augmenter ses objectifs, ça nous inquiète
14 parce que les projections ne sont pas à la hauteur
15 de ce texte que je viens de vous lire où vous
16 indiquez que vous estimez que les résultats vont
17 s'améliorer avec une augmentation de l'aide
18 financière, en d'autres termes, est-ce qu'il faut
19 comprendre que si l'aide financière n'augmentait
20 pas, que selon vos projections, les résultats de
21 ces programmes diminueraient?

22 R. En fait, on a introduit à l'intérieur de notre
23 preuve et également à certaines demandes de
24 renseignements, le fait qu'on avait choisi de ne
25 pas influencer notre plan des trois années avec

1 l'impact éventuel de l'augmentation des aides
2 financières des programmes PE-208, 218 et 219,
3 donc, s'il n'y a pas d'augmentation, c'est le plan
4 que vous allez avoir ici. Ce qu'on a choisi de
5 faire c'est de dire : de toute façon, pour la
6 première année du plan, l'année deux mille seize-
7 deux mille dix-sept (2016-2017), il n'y aura pas
8 d'impact parce que le temps que les clients
9 participent au programme, le temps qu'ils réalisent
10 le projet d'efficacité énergétique, comme mes
11 collègues vous l'ont montré, ça peut s'étendre sur
12 une période qui va largement dépasser douze (12)
13 mois. Donc, on s'est dit : si on met en place les
14 ajustements des aides financières, par exemple, à
15 partir du mois de décembre deux mille seize (2016)
16 et qu'on communique les informations, les nouveaux
17 participants ou les participants sont au fait de
18 cette information-là, à partir de ce moment-là,
19 même s'ils participent dès le début deux mille
20 dix-sept (2017), on enregistre pas de nouveaux
21 participants dans l'année deux mille dix-sept
22 (2017), deux mille seize, deux mille dix-sept
23 (2016-2017), ça va aller uniquement une fois qu'ils
24 vont avoir implanté leurs mesures, qu'on va avoir
25 versé des aides financières qu'on va capter ces

1 nouvelles économies-là et ces nouveaux
2 participants-là.

3 Donc, il y a un délai inhérent à la
4 réalisation des projets et ce n'est que dans
5 l'année deux et dans l'année trois, ça fait... De
6 toute façon, ça n'influençait pas la demande
7 budgétaire de Gaz Métro pour l'année en cours,
8 bien, pour l'année à venir, pardon, donc, c'est
9 pour cette raison-là qu'on a choisi de ne pas se
10 concentrer sur les impacts que ça allait avoir,
11 mais plutôt sur les modifications et l'intégration
12 à notre dossier tarifaire dès le présent dossier
13 pour pouvoir capitaliser le plus rapidement
14 possible sur les retombées qu'on pourra quantifier
15 de façon très claire dans le cadre du prochain
16 dossier.

17 Q. [220] Oui, mais dans ces tableaux, dans ces trois
18 tableaux que je viens d'indiquer, on a les années
19 deux et trois et selon ma compréhension, le tableau
20 mentionne les aides financières au montant nouveau
21 que vous proposez. Corrigez-moi si je me trompe,
22 là.

23 R. Je vais vous référer à Gaz Métro-9, document 1.

24 Q. [221] Oui.

25 R. Donc, c'est la preuve principale.

1 Q. [222] Oui. Oui.

2 R. Je suis à la page 54 au dernier paragraphe, on y
3 précise :

4 Gaz Métro précise que les fiches de
5 programmes présentés ne considèrent
6 pas les changements apportés aux aides
7 financières puisque l'impact ne se
8 fera pas sentir avant l'année deux
9 mille dix-sept, deux mille dix-huit
10 (2017-2018), Gaz Métro pourra alors
11 intégrer ces changements dans le cadre
12 du prochain dossier tarifaire.

13 Q. [223] Oui, je comprends, mais justement l'année
14 deux mille dix-sept, deux mille dix-huit (2017-
15 2018), elle est dans les tableaux, l'année deux
16 mille dix-huit, deux mille dix-neuf (2018-2019)
17 aussi.

18 R. Oui, elle est là, mais les changements présentés au
19 niveau des aides financières, les impacts de ces
20 changements-là n'ont pas été intégrés aux années
21 deux mille dix-sept (2017) et deux mille dix-huit
22 (2018) du présent dossier, ils l'ont l'être l'an
23 prochain parce que l'année deux mille dix-sept,
24 deux mille dix-huit (2017-2018) sera notre première
25 année de l'an trois ans.

1 Q. [224] Est-ce que vous avez un moyen quelconque...

2 Bon, vous dites qu'il est difficile de quantifier
3 ce phénomène dans la citation que je vous ai lue il
4 y a un instant, est-ce que malgré tout, vous êtes
5 en mesure de nous fournir quelque chose pour
6 évaluer cet impact à venir?

7 R. Essentiellement, ça va faire partie des travaux
8 qu'on va faire au lendemain de la décision
9 favorable de la Régie, on va préparer... De toute
10 façon, notre dossier tarifaire deux mille dix-sept
11 (2017), je ne veux pas me mêler dans les années,
12 deux mille dix-sept, deux mille dix-huit (2017-
13 2018) qui va être déposé au mois d'avril, mai deux
14 mille dix-sept (2017), donc, à ce moment-là, on
15 aura entre, exemple, le mois de novembre et le mois
16 de janvier pour faire une évaluation exhaustive des
17 impacts que ça va avoir, si on a besoin de sonder
18 nos clients, on va le faire. Donc, ça sera une
19 période propice pour faire ça en prévision de notre
20 prochain dossier.

21 (15 h 26)

22 Donc, on pourra valider la sensibilité
23 associée à ça. Donc, on a voulu dès maintenant
24 présenter ces modifications-là de façon à ce
25 qu'elles puissent être en application le plus

1 rapidement possible.

2 Q. [225] O.K. Mon analyste me fait remarquer, sur les
3 tableaux qu'on a mentionnés tout à l'heure, donc,
4 même si vous avez écrit les nouveaux montants
5 d'aides financières, vous dites qu'ils n'ont pas
6 été pris en compte même dans les années deux et
7 trois de ces tableaux?

8 R. Si vous allez, exemple, à la page 46 de Gaz
9 Métro-9...

10 Q. [226] Oui.

11 R. ... document 1, dans le haut du programme, vous
12 voyez les paramètres.

13 Q. [227] Oui.

14 R. Je vous avoue que ça porte à confusion là. Vous
15 voyez, c'est écrit cinquante sous (0.50 \$) par
16 mètre cube...

17 Q. [228] Oui.

18 R. ... maximum cent mille dollars (100 000 \$)...

19 Q. [229] Effectivement.

20 R. ... c'est écrit là mais l'impact n'est pas dans les
21 fiches, juste pour être clair.

22 Q. [230] D'accord. Je vais revenir davantage sur la
23 question du surcoût versus le coût quant à l'étude
24 de ces programmes. Dans notre rapport qui est la
25 pièce C-SÉ-AQLPA-0011, document 1, page 13, O.K.,

1 nous avons cité deux textes, un texte d'Éconoler et
2 un texte de votre part. Nous nous excusons, les
3 notes infrapaginaires n'indiquent pas la source
4 mais je vais vous les indiquer maintenant pour que
5 vous les ayez pour référence. Donc, je lis le texte
6 de notre rapport à la page 13, donc, le paragraphe
7 débute comme suit :

8 Dans un autre ordre d'idée, dans le
9 cadre de la seconde recommandation
10 d'Éconoler au chapitre de la gestion
11 du programme, c'est-à-dire s'assurer
12 de distinguer de façon plus
13 systématique le coût total du projet
14 ainsi que le surcoût et le coût précis
15 de la mesure d'efficacité
16 d'énergétique dans la base de données,
17 Gaz Métro affirme qu'elle visera à
18 définir d'ici la fin septembre deux
19 mille seize (2016) les améliorations
20 qui permettraient de mieux distinguer
21 les différents types de coûts. Les
22 actions identifiées pourront être
23 mises en place au cours de l'année
24 deux mille seize, deux mille dix-sept
25 (2016 - 2017).

1 Pour votre référence, la référence au programme
2 d'Éconoler c'est dans le suivi deux mille seize
3 (2016) du PGEE effectué devant la Régie, c'est le
4 rapport d'Éconoler du vingt-sept (27) novembre deux
5 mille quinze (2015) à la page VI en chiffres
6 romains dans la recommandation 2 et votre citation,
7 elle provient de la pièce B-0209, Gaz Métro-9,
8 Document 1, page 48, lignes 17 à 20.

9 Nous sommes en septembre deux mille seize
10 (2016) et plusieurs questions vous ont été posées
11 quant au caractère approprié de baser votre
12 programme, enfin, on parle des trois programmes,
13 des trois programmes, sur le surcoût plutôt que le
14 coût seulement et il nous semble que c'est la base,
15 que c'est essentiel qu'on compare un scénario de
16 référence, c'est-à-dire ce que coûteraient les
17 mesures du client sans les mesures d'efficacité
18 énergétique versus ce que cela coûterait avec les
19 mesures d'efficacité énergétique et il nous semble
20 qu'à la fois l'ingénieur du client peut fournir
21 cette information et que DATECH peut la valider,
22 donc, qu'est-ce qui vous... enfin, ne pensez-vous
23 pas qu'il y aurait lieu de progresser dans ce sens-
24 là comme Éconoler semble vous y diriger et comme
25 vous semblez ouverts à le faire dans la citation

1 que j'ai mentionné? Et vous fixez une date qui est
2 septembre deux mille seize (2016) pour ce faire.

3 R. Je pense que le document Gaz Métro-14, Document 14,
4 à la réponse 10.4, on nous posait exactement cette
5 question-là, donc, ce qu'on a répondu à ce
6 moment-là c'est que les travaux étaient en cours.
7 Donc, on a commencé certaines réflexions mais on a
8 pas trouvé encore la solution magique. Je faisais
9 référence tantôt à des consultations qu'on doit
10 faire auprès des firmes d'ingénieurs avec qui on
11 travaille pour voir comment eux sont en mesure ou
12 pas de nous fournir des informations associées au
13 coût des projets standards ou de la base de
14 référence, comment ils sont en mesure de nous
15 fournir des pièces justificatives sur des projets
16 qu'ils ne réalisent pas, est-ce qu'il y a un calcul
17 qui pourrait être fait.

18 (15 h 50)

19 Donc, on est à cette étape-là, on a des
20 réflexions. La Régie nous a d'ailleurs demandé un
21 suivi spécifique à ce sujet-là avant le prochain
22 dossier tarifaire, donc malheureusement notre
23 réflexion n'est pas... elle n'est pas complétée,
24 nos travaux ne sont pas complétés. Et la réponse
25 qu'on a fournie à la demande de renseignements

1 10.4, elle demeure, c'est-à-dire que nos travaux,
2 actuellement, sont en cours puis on n'a pas encore
3 trouvé la solution idéale dans le contexte.

4 Q. [231] O.K. Êtes-vous d'accord que c'est quelque
5 chose de fondamental que vous devez réaliser, vous
6 devez trouver un moyen de baser votre... vos trois
7 programmes sur les surcoûts?

8 R. En fait, on a expliqué tout à l'heure, la notion de
9 coût est fondamentale et la notion de surcoût est
10 tout aussi fondamentale. Ils ne sont pas utilisés
11 aux mêmes... aux objectifs ou aux mêmes, pour
12 répondre aux mêmes besoins. La notion de coût, elle
13 est utilisée de façon très claire, comme mes
14 collègues l'ont illustré tout à l'heure, à
15 l'intérieur du processus, de façon à calculer la
16 période de retour sur investissement, de façon à
17 calculer les différents paramètres associés aux
18 programmes.

19 Maintenant, au niveau des surcoûts, on les
20 considère, les surcoûts, mais on les détermine non
21 pas au moment de l'analyse du dossier, on les
22 détermine au moment de l'évaluation de programmes,
23 de façon à pouvoir calibrer nos aides financières
24 et également à définir nos tests de rentabilité.
25 Donc c'est deux moments différents, deux notions

1 différentes. On ne dit qu'ils ne sont pas
2 importants, au contraire.

3 C'est probablement depuis deux mille trois
4 (2003) on traite avec les coûts, avec des pièces
5 justificatives qui le démontrent le plus clairement
6 possible à l'intérieur de nos dossiers physiques ou
7 papier. Donc la Régie nous demande un suivi, on
8 compte y donner suite. À savoir est-ce que c'est
9 fondamental? Je ne me souviens pas le terme exact
10 que vous avez utilisé, là, mais nous, on... la
11 situation qui prévaut actuellement, bien je pense
12 qu'elle fonctionne, on en fait la démonstration.
13 Cependant, si la Régie veut qu'on aille plus loin,
14 on va essayer de trouver des façons de faire, mais
15 on n'a pas encore complété notre... notre exercice,
16 notre exercice là-dessus.

17 Q. [232] Je vous remercie. Mes prochaines questions
18 porteront sur le programme PE103, qui est celui des
19 thermostats électroniques programmables et
20 intelligents. J'attire votre attention au tableau
21 de la page 26 de votre pièce principale, qui est B-
22 209. Attendez, excusez, je.... j'ai perdu le
23 numéro. Oui, c'est ça. Gaz... B-209, Gaz Métro-9,
24 Document 1. Oui. À la page... au tableau... sur ce
25 programme puis... La page 26 s'il vous plaît. O.K.

1 Nous constatons dans ce programme, particulièrement
2 plus que pour d'autres programmes, que les frais
3 d'administration augmentent considérablement, alors
4 que le nombre de participants diminue. Est-ce que
5 vous pourriez élaborer là-dessus?

6 R. Juste peut-être une intervention par rapport à
7 votre préambule. On voit que pour le réel deux
8 mille quatorze-deux mille quinze (2014-2015) au
9 même tableau, on observe deux mille deux cent
10 soixante-seize (2276) participants, alors qu'au
11 dossier tarifaire deux mille seize-deux mille dix-
12 sept (2016-2017) on en anticipe deux mille trois
13 cents (2300). Il y a à peu près la même quantité
14 pour les années à venir, donc il est difficile de
15 parler de diminution entre le réel et ce qu'on
16 présente comme prévision pour l'année en cours.

17 Q. [233] D'accord. Et l'augmentation des frais... des
18 frais d'administration?

19 R. Ça, on a l'opportunité de le documenter de façon
20 très claire. Je vais vous amener à la pièce Gaz
21 Métro-14, Document 14, à la page 23, qui est la
22 demande de renseignements 4 de la Régie, question
23 12.1. Où on a illustré que l'évolution des coûts
24 administratifs était essentiellement associée à
25 l'ajout d'un volet au niveau des thermostats

1 intelligents, donc de type Ecobee ou Nest, là, pour
2 reprendre des marques commerciales. Et que cet
3 ajustement-là avait été aussi... des coûts
4 additionnels avaient été aussi ajoutés au dossier
5 deux mille seize-deux mille dix-sept (2016-2017)
6 pour la gestion opérationnelle du projet-pilote,
7 qui est en cours actuellement et qui devrait
8 prendre fin au cours de cette année. Ce qui fait
9 que suite à la pièce révisée que nous avons déposée
10 préalablement au début de l'audience, les budgets
11 aux années 2 et 3 de notre plan vont revenir à un
12 niveau sensiblement équivalent à celui de ce qu'on
13 avait au courant de l'année deux mille quinze-deux
14 mille seize (2015-2016).

15 (15 h 55)

16 Q. [234] Ce que nous avons vu puis ce qui vous a amené
17 à réviser cela à la baisse, c'est-à-dire j'ai
18 essayé de comprendre comment ça se fait que vous ne
19 l'aviez pas vu...

20 R. Ah, écoutez...

21 Q. [235] ... lors de la pièce que c'était une
22 croissance continue...

23 R. ... je vous avoue très honnêtement que c'est tout
24 simplement une erreur de notre part. On aurait dû
25 tenir compte de l'effet temporaire de la gestion du

1 projet pilote et revenir par la suite, donc je vous
2 avoue que c'est une erreur très, très humble de
3 notre part.

4 Q. [236] Toujours sur ce nouveau volet, celui des
5 thermostats intelligents, est-ce que actuellement
6 ou est-ce que vous anticipez que les clients vous
7 appellent en grand nombre pour être assistés dans
8 l'installation de thermostats intelligents?

9 R. Pour répondre à votre question, si on a des appels
10 de clients pour savoir comment installer leurs
11 thermostats?

12 Q. [237] En fait, on essaie de voir la source de la
13 hausse de ces coûts d'administration. Est-ce qu'ils
14 s'expliqueraient par le fait que vous avez un fort
15 taux de demandes d'assistance pour les fins
16 d'installer ces thermostats?

17 R. Non, ça ne vise pas l'installation donc on ne
18 conseille pas le client sur la façon dont il doit
19 installer son nouveau thermostat de son côté, donc
20 ce n'est pas de cette nature-là.

21 Q. [238] Donc, ça ne fait pas partie du service offert
22 dans le cadre de ce programme?

23 R. Non.

24 Q. [239] O.K. Nous constatons que le programme source,
25 le programme AR103 et le début des thermostats

1 intelligents du programme PE103 ont été retardés
2 d'octobre deux mille quinze (2015) à avril deux
3 mille seize (2016). Quelle était la source de ce
4 retard?

5 R. C'est sûr que lorsque nous présentons une
6 proposition à la Régie, on se garde évidemment le
7 soin d'attendre la décision de la Régie avant de
8 débiter les démarches et d'engendrer des coûts.
9 Donc je n'ai pas malheureusement la date exacte de
10 la décision de la Régie sur le dossier tarifaire
11 deux mille quinze (2015) mais, de mémoire, c'est
12 quelque part au mois de novembre deux mille quinze
13 (2105).

14 Donc, dès qu'on a eu la décision d'aller de
15 l'avant avec ce nouveau volet là, on a commencé les
16 démarches mais ça a pris du temps avant de le
17 mettre en place, de concevoir les nouveaux
18 formulaires, de concevoir les... Parce qu'il faut
19 prendre en considération aussi qu'on a un volet où
20 on peut maintenant, monsieur et madame Tout-le-
21 monde peut participer en complétant des formulaires
22 donc ce qu'on appelle des autoparticipants, ce qui
23 n'était pas le cas avant au niveau des thermostats
24 électroniques standards.

25 Donc c'est un nouveau volet qu'on a ajouté

1 et la mise en place de tout ça a pris un certain
2 temps avant qu'on puisse débiter les travaux plus
3 spécifiques.

4 Q. [240] O.K. Alors, ça complète mes questions. Je
5 vous remercie beaucoup Messieurs. Merci beaucoup à
6 Madame la Présidente, Madame, Monsieur les
7 Régisseurs. Et nous avons pris bonne note d'un
8 souhait que nous partageons aussi de pouvoir
9 terminer l'audience en totalité jeudi et nous nous
10 squeezerons en conséquence.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Excellent, j'en prends bonne note. Alors on va
13 terminer pour aujourd'hui. On reprend demain matin
14 à compter de neuf heures (9 h 00) avec la poursuite
15 du contre-interrogatoire des membres du panel sur
16 l'efficacité énergétique. Alors bonne soirée, à
17 demain matin.

18 AJOURNEMENT

19

1

2

3 SERMENT D'OFFICE :

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

10

11 ET J'AI SIGNE:

12

13

14

Sténographe officiel. 200569-7

15