

Province de Québec Régie du gaz naturel  
R-3151-88

**GAZ METROPOLITAIN, inc.,**

**Requérante**

**ASSOCIATION DES CONSOMMATEURS  
INDUSTRIELS DE GAZ (ACIG)**

**GAZODUC TRANSQUEBEC ET MARITIMES INC.**

**WESTERN GAS MARKETING LIMITED**

**PAN ALBERTA GAS LTD.**

**SOQUIP**

**NORTH CANADIAN MARKETING INC. et  
NORTHRIDGE PETROLEUM MARKETING**

**Intervenantes**

**Décision no D-89-24  
en date du 6 septembre 1989**

**OBJET:**

**Requête pour modifier le tarif de fourniture de gaz naturel et en fixer les prix et autres conditions (articles 27, 31 et 34 de la Loi sur la Régie) et pour obtenir l'approbation de certaines dispositions contractuelles d'approvisionnement en gaz naturel (article 60)**

**GMI, D-89-24, R-3151-88, 1989 09 06**

**Marc E. Leclerc,**

**Jean-Louis Bourret,**

Pierre Deniger,

Régisseurs

1)	<u>REQUETE ET PROCEDURES</u>	3	
2)	<u>POSITION DES PARTIES ET CONCLUSIONS DE LA REGIE</u>	7	
2.1)	<u>Le coût d'approvisionnement</u>	7	
	2.1.1) Le prix du gaz . . . . .	7	
	2.1.1.1) Conclusion de la Régie . . . . .	8	
	2.1.2) Les autres conditions consenties . . . . .	9	
	2.1.2.1) Conclusion de la Régie	11	
	2.1.3) Dispositions contractuelles particulières	16	
	2.1.3.1) Exposé de la preuve	16	
	2.1.3.1.1) Durée de 15 ans	16	
	2.1.3.1.2) Volume annuel contractuel ("ACQ")	17	
	2.1.3.1.3) Clause "Golden Grenade"	18	
	2.1.3.1.4) Clause "Silver Bullet"	19	
	2.1.3.1.5) Obligation de "prendre ou payer" (take or pay) .	23	
	2.1.3.1.6) Clause de "force majeure"	27	
	2.1.3.2) Conclusion de la Régie	27	
	2.1.4) Confidentialité ( <u>Conclusion de la Régie</u> )	28	
	2.1.5) Modifications mineures au règlement tarifaire	30	
	2.1.5.1) Le mot "producteur"	30	
	2.1.5.2) Le mot "fourniture"	30	
	2.1.5.3) Tarif spécial GP	31	
	2.1.6) Sécurité d'approvisionnement (Conclusion de la Régie)	31	
	2.1.7) Le regroupement de consommateurs (Conclusion de la Régie)	31	
	2.1.8) L'arbitrage commercial	32	
	2.1.7.1) Conclusion de la Régie	35	
	2.1.8) Contrat avec SOQUIP	37	
	2.1.8.1) Conclusion de la Régie	38	
3)	<u>FRAIS DES PARTIES</u> . . . . .	39	
3.1)	<u>Conclusion de la Régie</u>	39	
4)	<u>DECISION</u>	40	

## 1) REQUETE ET PROCEDURES

La Régie a reçu le 1er novembre 1988 une requête datée du 31 octobre 1988, modifiée les 3 février 1989, 18 avril 1989 et de nouveau modifiée oralement le 26 avril 1989, dont les conclusions se lisent comme suit:

### " **POUR CES MOTIFS, PLAISE A LA REGIE:**

1. ACCUEILLIR la requête;
2. APPROUVER l'amendement (GMi-10, doc. 1 et doc. 2) au contrat d'approvisionnement intervenu entre la Requérante et SOQUIP;
3. PRENDRE ACTE des contraintes contractuelles, administratives et réglementaires de la Requérante à l'origine du délai entre la date de présentation et d'audition de la présente requête et la date à laquelle les contrats produits sous les cotes GMi-8, doc. 1, 2 et 3, GMi-9, doc. 1 et 2 et GMi 10, doc. 1 (les "Contrats") ont pris effet;
4. PRENDRE ACTE du prix et des conditions résultant, depuis le 1er novembre 1988, de l'ajustement mensuel du coût du gaz, des contrats et des autres contrats d'achat de gaz naturel conclus par la Requérante dans le cours normal de ses activités et DECLARER ce prix et ces conditions justes et raisonnables;
5. REMPLACER le tarif de vente du gaz par le tarif de fourniture de gaz naturel produit à l'appui de la présente requête sous la cote GMi-11, doc. 1 pour permettre à la Requérante d'appliquer à ses abonnés les conditions (dont des rabais et subventions) consenties par les producteurs de gaz naturel ou leurs représentants en vertu des contrats sans autre formalité que le dépôt subséquent et confidentiel à la Régie de ces conditions;
6. STATUER sur toute autre matière pouvant découler de la présente requête."

## **AVIS PUBLICS**

Un avis public a paru dans les journaux suivants:

31 mars 1989	North Bay Nugget; La Tribune; Le Devoir; La Presse; The Gazette; Le Soleil; Le Nouvelliste; The Sherbrooke Record;
4 avril 1989	La Frontière;
5 avril 1989	The Quebec Chronicle Journal; Journal Témiscamien; Rouyn Noranda Press.

## **JOURS D'AUDIENCES**

Les audiences publiques ont été tenues au siège social de la Régie aux dates suivantes: 25, 26 et 27 avril, 2, 3, 4, 5, 9, 10, 11, 12, 16, 17, 25, 30 et 31 mai 1989.

## **PARTIES A L'INSTANCE ET PERSONNEL DE LA REGIE**

La requérante fut représentée par Me Richard Lassonde et Me Jean-Pierre Nol à l'emploi de la requérante assistés de monsieur Donald Hotte, Directeur - Réglementation et témoignèrent:

- Michel Gourdeau, Vice-président - Approvisionnement gaziers et ventes grandes entreprises;
  - Robert Nol, Conseiller exécutif - Approvisionnement gaziers;
  - Anita Côté, Conseillère à la réglementation;
  - Bernard Otis, Directeur - Approvisionnement;
  - H. Bui-Quang, Vice-président - Affaires corporatives et commerciales;
- tous à l'emploi de la requérante.

La requérante fit aussi témoigner:

- Dr. William G. Foster, Consultant économique - Foster Associates Inc.;
- John Grant Spratt, Corporate partner - Foster Associates Inc.;
- Philippe Hervieu, Analyste financier - Nesbitt, Thompson, Decon.

Sont intervenus dans cette cause:

au nom de Gazoduc TransQuébec et Maritimes Inc. (TQM), Me Pierre Paquet et Me Louise Tremblay de l'étude Pouliot, Mercure, avocats, assistés de:

- Phi Dang, Chef de service - Etudes économiques et transport - Gazoduc TransQuébec et Maritimes Inc. (TQM);

au nom de Western Gas Marketing Limited (WGM), Me Louis A. Leclerc de l'étude Lavery, O'Brien, avocats et fit témoigner:

- Robert G. Caughey, vice-président, Canadian Sales, - Western Gas Marketing Limited;

au nom de Pan Alberta Gas Ltd., Me Yvon Brisson de l'étude Guy, Gilbert, avocats;

au nom de SOQUIP, Me Ann M. Bigué, Me Dany Girard de l'étude Clarkson, Tétrault, avocats et furent assistées de Me Pierre S. Boivin, avocat, à l'emploi de SOQUIP et firent témoigner:

- André L'Ecuyer, Directeur des services financiers et de la planification - SOQUIP;

au nom de l'Association des consommateurs industriels de gaz (ACIG), Me Georges Audet de l'étude Heenan, Blaikie, avocats, et témoignèrent:

- Robert Groleau, Directeur des achats énergie - Produits Forestiers Canadien Pacifique Ltée;
- Ted Bjerkelund, Directeur exécutif - Association des consommateurs industriels de gaz (ACIG);
- Jacques Bourque, Surintendant des services aux opérations N.L. Chem Canada Inc.;

au nom de North Canadian Marketing Inc. et Northridge Petroleum Marketing Inc., (North Can) Me Pierre Tourigny et Me Daniel Lafortune, de l'étude Langlois, Trudeau et Tourigny, avocats, et témoignèrent:

- Luc Boulanger, Directeur du marketing pour le Québec - Northridge Petroleum Marketing Inc.;
- Larry Spackman, Vice-président - Gaz naturel, - Northridge Petroleum Marketing Inc.;
- Robert Dean Smith, Vice-président, Canadian Marketing and Regulatory Affairs - North Canadian Marketing Inc.;
- Pierre Gravel, Directeur du marketing pour le Québec - North Canadian Marketing Inc.;
- Paul Morency, Coordonnateur - Approvisionnements et Services - Conseil de la Santé et des Services Sociaux de la Région de Montréal Métropolitain;

Me Pierre Laramée a fait des représentations au nom du Conseil de la Santé et des Services Sociaux de la Région de Montréal Métropolitain (CRSSSM) et a déposé des documents.

La Régie était assistée de son procureur Me Pierre Thérout, avocat, ainsi que de messieurs:

- Pierre R. Courtemanche, c.a., Directeur des services financier et économique;
- Raymond Cazes, Richard Roy, Giao Vu Ngoc et Serge LaBuissonnières, Agents de recherche et de planification socio-économique;
- Raymond Bureau, c.a., Carmel d'Amours et François Godbout, Agents de gestion financière;

La Régie fit témoigner monsieur Peter Milne du Ottawa Energy Group, mandaté pour une analyse experte et qui produisit un rapport d'avril 1989 intitulé "A Comparative Analysis of Gaz Metro Natural Gas Supply Contracts".

## 2) POSITION DES PARTIES ET CONCLUSIONS DE LA REGIE

### 2.1) Le coût d'approvisionnement

La requérante, aux conclusions 4 et 5 de sa requête amendée, demande entre autres d'approuver et de déclarer juste et raisonnable le prix de 2,20 \$/GJ à compter du 1er novembre 1988 et de permettre d'appliquer à ses abonnés les conditions (rabais et subventions) consenties par les producteurs ou leurs représentants en vertu des contrats.

#### 2.1.1) Le prix du gaz

La requérante et les intervenants reconnaissent que la Régie, selon l'article 32,4 de sa Loi, doit s'assurer que le prix et les autres conditions applicables sont justes et raisonnables.

La requérante précise qu'avant d'entreprendre les négociations avec ses fournisseurs réguliers elle s'est fixée des objectifs de sécurité d'approvisionnement, de quantité et de prix raisonnable à atteindre.

Aux pages 65 et 77 des transcriptions du 31 mai, les procureurs de l'ACIG et de North Can reconnaissent les multiples contraintes ou barrières que la requérante a dû surmonter pour obtenir un prix négocié de 2,20 \$/GJ pour la marchandise gaz.

Egalement l'étude de monsieur Milne, d'Ottawa Energy Group, arrive à la même conclusion et souligne, à la page 3 de son mémoire, que le distributeur avait très peu d'option, sinon aucune, que de négocier avec ses principaux fournisseurs, WGM et Pan Alberta, puisqu'ils sont respectivement agents d'un même groupe de producteurs. Selon monsieur Milne, la position de la requérante est sensiblement la même que celle des distributeurs de l'Ontario et du Manitoba qui sont alimentés principalement par WGM. Les intervenants



ACIG et North Can reconnaissent les efforts et les multiples contraintes du distributeur pour obtenir un prix négocié de 2,20 \$/GJ.

### **2.1.1.1) Conclusion de la Régie**

La Régie perçoit de la preuve au dossier que, malgré les contraintes, la requérante dans la poursuite de ses objectifs a fait des efforts pour libéraliser ses ententes contractuelles avec ses fournisseurs réguliers et diversifier ses approvisionnements. La Régie est d'avis dans les circonstances, que 2,20 \$/GJ est un prix juste et raisonnable compte tenu des objectifs que la requérante s'était fixés.

La Régie accepte néanmoins la demande de la requérante de remplacer le prix moyen de 2,13 \$/GJ de la marchandise gaz, approuvé par la Décision G-483 et apparaissant au Règlement Tarifaire, par un prix de base de 2,20 \$/GJ sur les volumes retirés le ou après le 1er novembre 1988, pour une période de deux (2) ans à compter de cette date, tel que prévu à l'entente entre les fournisseurs réguliers et la requérante.

Le distributeur devra montrer sur la facture de l'abonné le coût de la marchandise selon le prix de base, et indiquer séparément le montant d'ajustement, en plus ou en moins, résultant du coût d'acquisition mensuelle de la marchandise gaz, s'il en est.

### **2.1.2) Les autres conditions consenties**

Le témoin Gourdeau de la requérante a affirmé que les avantages de la méthode d'application proposée pour les rabais spéciaux comme formule différente au Québec, consistaient à connaître la marge de manoeuvre accordée au distributeur par les producteurs, d'où une plus grande facilité pour le distributeur de faire un plan de développement (T.S., p. 68-69, 26 avril 89).

Le témoin Gourdeau a justifié les rabais spéciaux en référant, d'abord, à une analyse récente de l'ONE qui a confirmé la nécessité de rabais à des clients spécifiques pour conserver l'apport du gaz naturel dans le marché canadien, puis en soulignant l'importance de rabais au Québec où la concurrence avec l'huile est beaucoup plus sévère qu'en Ontario (T.S., p. 70, 26 avril 89).

Le témoin Bui-Quang de la requérante a résumé la position de la requérante quant à l'utilisation des rabais:

"Comment les conditions d'achat de gaz obtenues des producteurs répondent-elles aux besoins du marché?

Dans le contexte décrit précédemment, qui se caractérise par la vulnérabilité aux aléas du marché pétrolier; que ce soit en relation avec la préservation des ventes existantes ou bien l'acquisition de nouveaux marchés, Gaz Métropolitain en est arrivée à des ententes permettant de réduire considérablement cette vulnérabilité.

Ces ententes, décrites en détail dans les témoignages de messieurs M. Gourdeau, R. Nol et B. Otis, comportent deux volets, l'un pour les clients résidentiels, commerciaux et institutionnels (petit et moyen débits) et l'autre pour les clients industriels (grand débit). Dans les deux cas, les producteurs consentent, à partir d'un prix de 2,20 \$/GJ, une réduction établie selon les besoins individuels de chaque client, afin de permettre au prix du gaz de s'ajuster à la concurrence. Cette réduction se fait sous forme de rabais apparaissant sur la facture du client concerné.

La principale différence entre les deux catégories de clientèle est celle de l'offre de la part des producteurs de consacrer une partie des rabais consentis aux secteurs résidentiel et commercial au développement de marché. Ces montants seraient octroyés sous forme de subventions à l'installation d'équipement, selon les modalités des programmes commerciaux existants de Gaz Métropolitain. Chez les clients de plus grand débit par contre, tous les rabais sont utilisés pour réduire le prix du gaz et aucune subvention de la part des producteurs n'est disponible pour le développement ou la rétention de la clientèle". (T.S., p. 140-141, 2 mai 89).

Selon le témoin Bui-Quang, les fonds sont destinés à la concurrence des autres énergies dont les principales sont le pétrole et l'électricité; le marché résidentiel bien qu'offrant un volume potentiel important, ne constitue pas une cible actuelle pour le distributeur. (Témoignage écrit p. 5-6)

C'est de plusieurs façons que le procureur de la requérante propose une compréhension de la "condition" prévue à la Loi:

"Il y a, d'après moi, trois (3) façons de voir les choses en ce qui concerne la justification légale de ces conditions d'approvisionnement. Soit, premièrement, de considérer que ces escomptes et ces subventions sont une façon parmi tant d'autres, et j'entends parmi d'autres, là, les ventes directes, les achats-ventes, les SGR, alors peut-être de les considérer, ça peut être considéré comme une façon parmi tant d'autres, pour des producteurs, d'offrir directement aux consommateurs un prix et des conditions en marge des tarifs, donc à l'extérieur de la juridiction de la Régie, comme ça se fait en Ontario.

Deuxième façon de voir les choses, ce sont des conditions, on peut considérer que ce sont des conditions d'approvisionnement au sens de l'article 34.

Troisième façon de voir les choses, ce sont non seulement des conditions au sens de l'article 34, mais ce sont également des conditions qui doivent faire partie intégrante du tarif.

Les deuxième et troisième alternatives que je viens d'invoquer sont en fait la position que nous avons envisagée au départ et c'est ce qui explique la cinquième conclusion à l'effet que les conditions spéciales seront probablement intégrées au tarif, mais étant donné qu'il s'agissait de prix particuliers, on avait demandé que ce soit gardé confidentiel". (T.S., p. 93-94, 30 mai 89).

#### **2.1.2.1) Conclusion de la Régie**

Le procureur de North Can a soumis l'interprétation suivante de l'article 34:

"C'est ça que nous dit l'article 34. Le tarif de fourniture, nous dit l'article 34, d'abord, doit refléter le coût réel d'acquisition, au singulier, et je ne peux m'empêcher de me rappeler, dans les plaidoiries de mes confrères, on parlait toujours des prix, des coûts, non, il y a un coût, c'est le coût réel d'acquisition. Mot masculin singulier. Ou, nous dit la Loi, toute autre condition d'approvisionnement consentie, et là, il y a tout un manque de phrase, le mot consentie est au féminin singulier. On peut peut-être en tirer un argument, ce n'est pas le plus épouvantable que je n'ai jamais sorti de ma vie, mais on peut en tirer un argument que le prix, coût réel d'acquisition, ça, ça ne souffre pas d'interprétation. Autres conditions, il peut y en avoir une multitude d'autres, qui, elles, sont consenties au distributeur ou à leurs représentants, c'est-à-dire par les producteurs ou leurs représentants en considération de la consommation d'un groupe ou d'une personne". (T.S., p. 96-97, 31 mai 89).

La Régie est d'avis que l'article 34 permet d'interpréter le mot "condition" comme pouvant inclure la mention de rabais de même que toute autre mention de ristourne, subvention, escompte, bonification, commission, etc., que l'aspect monétaire soit initialement en jeu ou non, en autant que ce soit une condition explicite ou implicite qui, reliée au coût d'acquisition, constitue la considération globale exigée par le producteur pour la prestation de sa production de gaz naturel.

De plus la Régie estime que la requérante a accordé au tarif de fourniture une utilité ou une application inacceptable en ce sens que ce tarif, intégré et complet en soi, ne peut compenser un inconvénient possible retrouvé dans le tarif de transport et de distribution, comme le suggérait le procureur de la requérante:

"On vous propose même d'en contrôler l'utilisation, de devoir faire un certain "monitoring" de ces escomptes, d'être dans la mesure de pouvoir juger globalement que les tarifs sont justes parce que ces conditions-là prennent une certaine flexibilité et peuvent compenser peut-être des inconvénients qu'on retrouverait ailleurs dans le tarif de transport et distribution." (T.S., p. 140, 31 mai 89).

La Régie est consciente que l'administration par le distributeur de rabais ou subventions consentis par les producteurs de gaz naturel ou leurs représentants, facilite dans une certaine mesure le maintien de l'emprise des fournisseurs réguliers de gaz naturel de la requérante et expose le

distributeur à rendre un jugement discrétionnaire en déterminant qui aura ou n'aura pas de rabais ou subventions.

Toutefois, la Régie est d'avis que dans le présent contexte, il est dans l'intérêt des consommateurs québécois de profiter de tous les moyens qui ont pour effet de diminuer le coût de la marchandise et de promouvoir une plus grande utilisation du gaz naturel, de façon à réduire le prix unitaire de distribution à l'avantage de tous les abonnés.

La Régie permet donc au distributeur d'administrer pour la période de deux (2) ans prévue aux contrats soumis, les rabais et subventions selon les conditions apparaissant aux contrats conclus avec ses trois fournisseurs réguliers.

Cependant le distributeur fournira à la Régie un rapport mensuel confidentiel quant à l'état des fonds et leur solde.

Aussi le distributeur devra faire parvenir le quinzième (15<sup>e</sup>) jour de chaque mois, à la Régie, une liste confidentielle et mise à jour des bénéficiaires qui ont reçu, un rabais ou une subvention, avec tous les renseignements qui permettront à la Régie d'apprécier que l'utilisation des fonds mis à la disposition du distributeur est faite dans l'intérêt des consommateurs en général. Ces renseignements devront parvenir à la Régie rétroactivement au 1er novembre 1988.

La Régie est d'avis que l'article 34 vise à assurer que les bénéfices des escomptes ou rabais accordés sur le prix du gaz soient reflétés dans les tarifs du distributeur.

Cette disposition ne laisse pas au distributeur toute la discrétion de transmettre ce qu'il désire comme escomptes aux consommateurs, et elle l'oblige selon ce que peut prévoir un tarif, à accorder des escomptes aux catégories de consommateurs y désignées, selon les marges consenties par les producteurs pour concurrencer toute autre forme d'énergie, et avec assujettissement à la surveillance de la Régie.

L'article 34, selon la Régie, oblige le distributeur et la Régie par voie de conséquence, à faire bénéficier les groupes ou catégories de

consommateurs pour lesquels un rabais a été consenti par les producteurs.

Le coût d'acquisition pour fin d'exemple, de 1\$ l'unité, doit se refléter dans le Tarif de fourniture de sorte qu'il n'y a pas de place à un quelconque profit par le distributeur sur le coût d'achat de la marchandise gaz. Le distributeur est pleinement rémunéré par sa fonction de transport et distribution et non par son action comme mandataire d'achat de la marchandise gaz.

La Loi prévoit la fonction de la Régie de fixer un tarif de fourniture (art. 19 et 32) et non pas un procédé dit de "pass-on" comme pour les taux de transport de TCPL approuvés par l'ONE et appliqués au distributeur dans le tarif au Québec. Ainsi les coûts de gaz découlant des ententes négociées par le distributeur et les producteurs ne peuvent être intégrés automatiquement au tarif, et les pouvoirs de la Régie ne sont pas circonscrits à l'application des modalités de contrats ou des contrats eux-mêmes mais s'étendent aussi à l'approbation pour fixation au Tarif de fourniture, du coût du gaz établi conventionnellement ou par arbitrage.

De plus, la Régie constate que la Loi ne comporte pas le vocabulaire des mots "prix" "rabais", mais "taux" et "conditions" et l'article 34 vise le coût réel constituant toute considération accordée pour la prestation de produire le gaz naturel en faveur du distributeur, prix, rabais et toutes conditions inclus.

Donc les conditions consenties par les producteurs au distributeur en faveur des consommateurs (art. 34) font partie intégrante des conditions qui apparaissent au tarif fixé par la Régie (art. 32,4).

La Régie souligne que le texte de Loi sur la Régie qui prévoit l'existence d'un tarif de fourniture pour le distributeur, lequel n'a pas le droit exclusif de vendre mais plutôt de distribuer le gaz naturel, impose au distributeur et à la Régie un cadre réglementaire constitué en outre, des exigences de l'article 34.

Ainsi le Tarif de fourniture doit contenir et refléter le coût réel de l'acquisition faite par le distributeur comme mandataire du consommateur ainsi que toute condition consentie au distributeur en

considération de la consommation d'un consommateur ou d'une catégorie de consommateurs.

Les rabais ou subventions sont donc des conditions qui doivent apparaître au tarif sous une forme que la Régie juge raisonnable pour information générale et protection des consommateurs visés.

La pré-fixation des prix finals (prix, rabais, etc.) aux consommateurs comme conséquence de la négociation conclue entre le distributeur et le producteur, ou comme conséquence de l'initiative discrétionnaire prise par le distributeur comme administrateur des fonds confiés, demeure sujette à la décision de la Régie qui fixe le tarif au Québec. Ce "streaming" soupçonné par les parties n'effraie pas la Régie qui a la fonction de surveillance des activités du distributeur. (T.S. p. 15, 25, ACIG et 75 à 77 North Can, 31 mai 89).

## **2.1.3) Dispositions contractuelles particulières**

### **2.1.3.1) Exposé de la preuve**

La Régie reconnaît que lors de négociations certains compromis doivent être acceptés. Toutefois, dans l'esprit d'en arriver à une déréglementation de la marchandise gaz qui respecte intégralement l'Accord de l'Ouest, la Régie estime utile d'exposer les préoccupations principales des parties et de l'expert retenu, M. Milne, du Ottawa Energy Group, quant à certaines dispositions contractuelles particulièrement remarquées dans les ententes convenues par le distributeur avec les producteurs.

Ces matières sont:

- durée de 15 ans, négociations annuelles à compter de la 3<sup>e</sup> année;
- volume annuel contractuel;
- clause "Golden Grenade";
- clause "Silver Bullet";
- obligation de prendre ou payer, "Take or pay";
- clause de "force majeure".

#### **2.1.3.1.1) Durée de 15 ans**

Dès le début de ses représentations et en guise d'introduction, le procureur de l'ACIG a exprimé ne pouvoir cacher sa frustration à l'effet qu'en 1989 au Québec, on en était encore à se demander ce que signifie la déréglementation alors que Trans Canada Pipeline et les distributeurs ontariens sont dans une grande mesure neutralisés. (T.S., p. 8, 31 mai 89).

Selon le procureur, il faut laisser les forces du marché dicter où vont aller les choses et déterminer quels sont les acheteurs



qui voudront aller acheter leur marchandise des vendeurs de leurs choix. (T.S., p. 18, 31 mai 89).

A ce sujet, le procureur s'est interrogé sur la règle apparaissant aux contrats et faisant de WGM, Pan Alberta et SOQUIP les fournisseurs réguliers des secteurs résidentiel et commercial pour un période de quinze (15) ans. (T.S., p. 31, 31 mai 89).

Le procureur de North Can est d'avis que:

"...le jeu des contrats à long terme et de cette segmentation .... pour quinze (15) ans, on peut se ramasser avec un marché complètement bloqué pour les quinze (15) prochaines années. Et ça, ça ne peut pas être d'intérêt public." (T.S., p. 112, 31 mai 89).

La preuve révèle que d'une durée convenue de quinze (15) ans, les contrats en place depuis le 1er novembre 1988, seront soumis après deux (2) ans à de nouvelles négociations ou à l'arbitrage et cela annuellement pour le reste de leur terme.

#### **2.1.3.1.2) Volume annuel contractuel ("ACQ")**

La requérante a garanti à chacun de ses fournisseurs réguliers des parts relatives dans ses ventes totales de gaz. Ainsi, le volume annuel contractuel de WGM est de 71% des ventes de la requérante pour le marché désigné. Cette part de marché désigné est fixée à 17% et à 12% respectivement pour Pan Alberta et SOQUIP.

Quant au marché résiduel, la part relative (annual contract quantity- ACQ) est de 63%, 15% et de 22% respectivement pour WGM, Pan Alberta et SOQUIP.

Selon l'expert P. Milne, ces quotas fixés pour chacun des trois fournisseurs réguliers de la requérante incluent aussi les augmentations des ventes, s'il y a lieu, dans chacun des segments de marché. La requérante devra également acheter du gaz de compression de ses trois fournisseurs réguliers. Ainsi, il y a un coût associé au fait de ne pas pouvoir magasiner ("shop around") afin d'avoir les meilleurs termes et conditions y compris les meilleurs prix. (Rapport de M. Milne, p. 6 à 27)

En plus, toujours selon M. Milne, si la requérante ne réussit pas à acheter 100% du volume annuel contractuel en terme de part de marché désigné pour WGM, c'est-à-dire, un déplacement de volumes contractés avec ce fournisseur, il y aura une pénalité du genre "prendre ou payer"

M. Milne affirme aussi qu'en terme de volume annuel contractuel la requérante n'a pas de flexibilité d'ajustement pour les pertes de vente du marché désigné au profit des ventes directes, et qu'il en résulterait une charge fixe additionnelle pour l'ensemble des abonnés. (rapport de M. Milne, p. 6, et T.S., p. 44-48, 12 mai 89).

#### **2.1.3.1.3) Clause "Golden Grenade"**

L'expert, M. P. Milne a soulevé la clause "Golden Grenade" existant dans le contrat WGM et prévoyant qu'au cas où le distributeur ne pourrait recouvrer le coût de ses approvisionnements de gaz des consommateurs du marché désigné, le contrat se terminera après trente (30) jours.

M. Milne a expliqué que cette clause protège les actionnaires du distributeur, et que les frais ou risques sont assumés entièrement par les consommateurs. Cette clause n'apparaît pas dans le contrat de Pan Alberta. M. Milne a aussi indiqué que dans le contrat liant le distributeur ontarien Union Gas, la clause de terminaison s'exécute 120 jours après une deuxième décision de la Régie ontarienne qui ne

reconnaitrait pas totalement une décision arbitrale sur le prix du gaz. (rapport OEG pages 14-15)

#### **2.1.3.1.4) Clause "Silver Bullet"**

Selon le témoin Gourdeau, il s'agissait là d'une condition essentielle pour que WGM accepte de fournir la sécurité d'approvisionnement parce que dans le contexte où tout client peut maintenant acheter son gaz auprès d'un fournisseur indépendant, le distributeur ne pouvait assumer volontairement l'obligation de "prendre ou de payer". (T.S., p. 90, 25 avril 89).

M. Peter Milne écrivait sur le sujet, dans son rapport:

"The silver bullet" has been a controversial term in the proposed distributor contracts. It can be argued that as long as this clause is in effect in any contract, it is only a short term contract jeopardizing consumer security of supply." (rapport OEG, p. 12)

Dans son témoignage devant la Régie, M. Milne a affirmé que la clause "silver bullet" prendra force si le distributeur perd en faveur des "achats directs" plus de 10% de ses volumes de vente de gaz de son marché désigné. Cette clause s'appliquera sur toute la durée du contrat avec WGM, soit quinze (15) ans. Dans l'éventualité où WGM aura recours à cette clause, WGM pourra mettre fin au contrat après un délai de douze (12) mois. (T.S., p. 23, 31 mai 89).

Pour le distributeur ontarien Consumers' Gas, le niveau possible de perte de volume a été fixé à 30% du bloc A, avant que le producteur puisse recourir à cette clause. Dans le cas du distributeur ICG, le niveau aurait été fixé à 20% de perte de volume avant l'application possible de cette clause par WGM, selon le rapport déposé à la Régie. (OEG, p. 14)

Dans les 2 cas, cette clause ne s'applique que pour les deux (2) premières années des contrats. De plus, WGM doit fournir un avis d'au moins trois (3) ans aux distributeurs ontariens et manitobains avant de mettre un terme aux contrats qui les unissent. (T.S., p. 23, 12 mai 89)

M. Milne a conclu dans son rapport sur le sujet:

"In Ontario, because "Silver Bullet" clause is limited to two (2) years and since many of the commercial consumers have already gone direct sale, the risk that it will be invoked is relatively small. Even in the event that it is triggered, the contracts provide distributors with a minimum of three (3) years to arrange alternative gaz supplies. Three (3) years should be adequate to negotiate new supply contracts.

The "Silver Bullet" found in the Gaz Métro contract is more ominous. It assumes that the total "core" market will be served exclusively by system gas, although the Régie has not approved the basis for such an assumption. The "Silver Bullet" exists for the full term of the contract (i.e. 15 years) and can be triggered by a 10% shift in the residential/commercial market to direct sales. The clause only gives Gaz Métro twelve (12) months to negotiate alternative gas supplies before the contract is terminated." (rapport p. 13-14)

Sur le même sujet, le procureur de l'ACIG a exprimé dans sa plaidoirie:

"Alors, on dit à ces fournisseurs-là "je m'engage avec vous pour quinze (15) ans, non seulement pour vous donner quatre-vingt-dix pour cent (90%) de mon marché d'année en année, de mon marché désigné, mais en plus de ça, je devrai vous donner tous mes volumes additionnels". Et face à ça, on vient nous dire, d'un même trait, que les clients ont quand même accès aux fournisseurs et qu'on demeure neutre face à cette situation-là.

Malheureusement, je ne trouve pas ça très sérieux. Si d'une part, on s'engage à acheter notre fourniture d'un individu, qu'on s'engage pour une période de quinze (15) ans et qu'on s'engage à prendre tous nos volumes additionnels de ces mêmes gens, faute de quoi on peut mettre un terme à l'entente si on perd dix pour cent (10%) du marché, comment peut-on venir nous dire qu'on est neutre en même temps. C'est d'une absurdité totale. C'est bien évident que Gaz Métro n'est pas neutre.

Gaz Métropolitain s'est créé, parce que ça va avec leur philosophie, il ne faut pas l'oublier, ils se sont créé l'agent exclusif de leurs fournisseurs réguliers. Et se sont liés à eux de façon telle qu'il demeure leur agent exclusif pendant quinze (15) ans, faute de quoi, leurs fournisseurs réguliers pourront leur dire "si vous perdez dix pour cent (10%) de vos volumes qui se déplacent, moi, là, je peux tirer la plug" comme on dit en anglais." (T.S., p. 31-32, 31 mai 89)

"...Ce qu'il nous dit, monsieur Gourdeau, c'est "je m'engage à préserver ce marché-là pour Western Gas et les autres et le jour où je vais peut-être le perdre, je vais revenir devant la Régie." (T.S., p. 33, 31 mai 89)

Le procureur de North Can dans sa plaidoirie, s'est exprimé dans le même sens:

"Ils ont fait du distributeur québécois, qui évidemment et conciliant à la matière, on le sait, leur agent exclusif. Ils en ont fait une personne liée à un performance de quatre-vingt-dix pour cent (90%) par la clause la plus élevée au Canada de "silver bullet". (T.S., p. 75, 31 mai 89)

### 2.1.3.1.5) Obligation de "prendre ou payer" (take or pay)

Les trois contrats ont sous diverses formes une clause d'obligation de "prendre ou payer".

#### 1. SOQUIP:

- Partage entre les fournisseurs réguliers au prorata de la demande contractuelle des nominations journalières;
- Aucun volume ne peut être contracté par le distributeur tant qu'il ne sera pas en mesure de prendre 80% des volumes sous contrat avec SOQUIP.

Donc, il n'y a pas vraiment de clause "prendre ou payer" avec SOQUIP (T.S., p. 78, 25 avril 89)

#### 2. PAN ALBERTA:

- Une clause de "prendre ou payer" 90% des volumes sous contrat;
- Le distributeur ne peut demander moins de 80% de

l  
a  
d  
e  
m  
a  
n  
d  
e  
c  
o  
n  
t  
r  
a  
c

t  
u  
e  
l  
l  
e  
p  
e  
n  
d  
a  
n  
t  
p  
l  
u  
s  
d  
e  
v  
i  
n  
g  
t  
(  
2  
0  
)  
j  
o  
u  
r  
s  
d  
u  
r  
a  
n  
t  
l'  
a  
n  
n  
é  
e  
;  
l

e  
s  
v  
o  
l  
u  
m  
e  
s  
n  
o  
n  
p  
r  
i  
s  
d  
a  
n  
s  
c  
e  
s  
c  
i  
r  
c  
o  
n  
s  
t  
a  
n  
c  
e  
s  
p  
e  
u  
v  
e  
n  
t  
ê  
t  
r



e  
r  
e  
p  
r  
i  
s  
a  
u  
c  
o  
u  
r  
s  
d  
e  
s  
a  
n  
n  
é  
e  
s  
s  
u  
b  
s  
é  
q  
u  
e  
n  
t  
e  
s  
;

- Un deuxième contrat exclusivement destiné au

m  
a  
r  
c  
h  
é  
i  
n

d  
u  
s  
t  
r  
i  
e  
l  
n  
e  
c  
o  
m  
p  
o  
r  
t  
e  
a  
u  
c  
u  
n  
e  
c  
l  
a  
u  
s  
e  
d  
e  
"  
p  
r  
e  
n  
d  
r  
e  
o  
u  
p  
a  
y  
e

r  
"  
.  
(  
T  
.  
S  
.  
p  
.  
8  
1  
à  
8  
5  
,  
2  
5  
a  
v  
r  
il  
8  
9  
).

### 3. WESTERN GAS MARKETING LTD

Le premier contrat inclut une clause de prime fixe annuelle en fonction des volumes contractés. Le distributeur a aussi l'option de payer d'avance des volumes qu'il pourra reprendre au cours des années subséquentes.

Vu l'absence d'obligation par le distributeur de "prendre ou payer" un volume déterminé de gaz, WGM s'est réservé l'option de mettre fin au contrat si en raison des ventes effectuées par d'autres fournisseurs, le distributeur ne peut prendre 90% de la part du marché contracté auprès de WGM.

Le deuxième contrat pour l'industriel ne comprend aucune clause de prime fixe ni d'obligation de "prendre ou payer". (T.S., p. 88 à 90, 25 avril 89).

Le distributeur a voulu négocier des contrats où il n'y aurait pas de clause de "prendre ou payer". Le témoin Gourdeau a expliqué ainsi pourquoi il ne devait plus y avoir une telle clause:

"Autre raison importante pour se fixer cette condition-là, c'est que Gaz Métro, dorénavant, n'est plus celui qui décide quels sont les volumes de gaz qui vont être achetés dans l'avenir. Ce sont les clients qui, dorénavant, ont la capacité d'acheter de Gaz Métro ou d'acheter de quelqu'un d'autre si nos prix, par exemple, ne sont pas attrayants. Donc si ce n'est pas nous qui décidons quels sont les volumes de gaz que nous allons acheter, il fallait nécessairement éviter d'être pris avec des obligations de prendre ou payer." (T.S., p. 138, 139, 25 avril 89).

Le témoin Gourdeau a ajouté:

"...qu'il y a une obligation de "take or pay", de prendre ou payer que Gaz Métro avait accepté en mil neuf cent soixante-quatorze (1974) puis cette obligation à prendre ou payer est maintenue dans le temps sur le contrat destiné au marché résidentiel et commercial de sorte que si Gaz Métro n'achète pas quatre-vingt-dix pour cent (90%) des volumes prévus au contrat, il devrait néanmoins payer pour le gaz. Du moins, ça, c'est la prétention de Pan Alberta. ça serait à débattre si ça arrive." (T.S. p., 89, 26 avril 89).

Le témoin Gourdeau a expliqué ce que veut dire débattre cette clause:

"Je veux bien clarifier quand même pour le dossier, pour pas que ça nous nuise plus tard, là, que Gaz Métro se réserve le droit de considérer un déplacement comme un cas de force majeure dans le contrat de Pan Alberta et, éventuellement, si ça arrivait, Gaz Métro pourrait invoquer cet arrangement-là et ne pas payer effectivement l'obligation de prendre ou payer." (T.S., p. 90-91, 26 avril 89).

Interrogé sur la clause de "prendre ou payer" avec SOQUIP, le témoin Gourdeau a exprimé:

"... nous expliquons que la raison pour laquelle SOQUIP n'a pas d'obligation de prendre ou de payer. C'est un engagement de prendre. C'est la moitié de l'équation, si vous voulez." (T.S., p. 37, 4 mai 89).

Le témoin expert Peter J. Milne a fait ressortir qu'il y avait une clause de "prendre ou payer" avec WGM. En page 6 de son rapport, il est dit:

"If Gaz Métro fails to purchase 100% of the Western Gas share of the actual gas sold to residential,

commercial, small industrial market, GMi must nevertheless pay for the gas volumes that have been displaced."

A celà, le procureur du distributeur a répondu:

"I have no obligation to nominate anything else that is not really sold to customers who have not gone to direct purchase. ...I mean there is no theoretical take-or-pay, but I have complete control over it: I am not going to nominate under WGM's share voluntarily. And if there are displacements, I am not penalized at all by the displacement." (T.S., p. 28-29, 12 mai 89)

Puis le procureur de GMi d'ajouter:

"I must agree with you that this is a clause that makes-puts some obligations on GMi to buy - to nominate the 71%. And if there is cheaper gas, I will have to nominate my 71% nevertheless to TCPL; that, I understand. But this is not what - that does not place me in a situation where I will be penalized on a take-or-pay, because I wouldn't do that." (T.S., p. 31, 12 mai 89).

Dans sa plaidoirie, le procureur a fait valoir que le distributeur était mieux servi avec la clause du "silver bullet" dans le contrat avec WGM plutôt qu'avec une clause de "take or pay":

"On a opté pour le "silver bullet" ce qui favorise beaucoup plus l'ouverture des marchés à la concurrence." (T.S., p. 76, 30 mai 89).

#### **2.1.3.1.6) Clause de "force majeure"**

Les contrats avec WGM et Pan Alberta ne contiennent aucune clause dite "Défaut et résiliation" autre que celles prévues à l'article "force majeure".

Si le producteur ne satisfait pas à toutes les obligations imposées par le contrat d'approvisionnement de gaz et pouvant occasionner des frais additionnels à la requérante, cette dernière ne peut déposer un quelconque avis de réclamation ou recours sur une disposition expresse du contrat couramment désignée sous le titre "Défaut et résiliation".

### **2.1.3.2) Conclusion de la Régie**

La Régie réitère que malgré les contraintes rencontrées par la requérante dans ses négociations avec ses procureurs réguliers, ainsi que les compromis nécessaires en de telles circonstances, des efforts ont permis la conclusion de contrats d'approvisionnements avantageux pour l'ensemble des abonnés de la requérante.

La Régie estime que le distributeur devra et pourra améliorer ses ententes contractuelles avec ses producteurs réguliers lors de la négociation éventuelle au terme des contrats ou avant, selon les circonstances, ou lors des négociations qu'il pourra entreprendre avec tout autre producteur.

Ces dispositions contractuelles particulières énoncées sous ce chapitre, devront être agencées pour respecter pleinement l'objectif de la déréglementation appliqué au Québec dans l'intérêt du public.

Au besoin, donc, certaines de ces dispositions contractuelles particulières devraient être éliminées.

La Régie, cependant, ne retient pas sa décision d'approbation de l'ensemble des modalités contractuelles des contrats d'approvisionnement

déposés, pour la raison de l'existence actuelle de ces dispositions particulières.

Le distributeur comprendra toutefois l'importance de veiller aux rectifications nécessaires avant la présentation future d'autres textes de contrats d'approvisionnement pour approbation par la Régie car la Régie estime d'importance capitale, dans l'intérêt public, que les consommateurs québécois puissent jouir pleinement des avantages de la déréglementation.

#### **2.1.4) Confidentialité (Conclusion de la Régie)**

La Régie a demandé aux parties qui désiraient la confidentialité de documents et témoignages, d'en faire la preuve. (T.S., p. 81, 11 mai 89).

La Régie par la suite a décidé que la divulgation de certaines preuves risquait de causer préjudice aux parties contractantes et que l'intérêt public serait



mieux servi si la Régie seule prenait connaissance des annexes confidentielles. (T.S., p. 5 à 8, 17 mai 89).

Une audience à huis clos fut tenue à cet effet le 17 mai 1989.

La Régie confirme et maintient le caractère confidentiel des documents et notes obtenus de cette séance d'audition.

La Régie est d'avis que la proposition tarifaire déposée par la requérante (chapitre ci-après) et le tarif tel que fixé ne pourront être divulgués en ce qui regarde les parties confidentielles.

La Régie estime que cette protection avantage la requérante dans sa fonction de vendeur de gaz naturel en concurrence avec d'autres sources d'énergie, mais que les articles 2,19,32,34 et 51 de la Loi permettent une flexibilité tarifaire reconnaissant la fonction de vente au distributeur, sans exclusivité et en pleine concurrence dans ce nouveau marché déréglementé quant à la marchandise gaz.

La Régie souligne que les articles 19 et 39 de la Loi permettront à tout consommateur de lui soumettre un cas litigieux qu'elle devra résoudre en toute justice, avec un souci de protection du consommateur, sans cependant quelque levée de confidentialité.

Cette décision sur la portée de la confidentialité pourra cependant être l'objet de tout examen ultérieur de la Régie, en fonction de l'expérience vécue et de toute donnée nouvelle ou différente portée à la connaissance de la Régie. En ce cas, évidemment, le distributeur devra être entendu précédemment à une décision par la Régie.

La Régie conclut maintenant que le délai de conservation par la Régie sera établi en fonction des paramètres que lui fera connaître le distributeur par écrit dans les 10 jours de la présente décision (exemple de 15 ans avec confirmations écrites tous les 5 ans); la Régie pourra aussi, en tout temps, remettre les documents et notes sténographiques de l'audience du 17 mai 1989 au distributeur pendant ledit délai, à sa discrétion entière, si elle juge qu'elle n'en a plus besoin pour exercer ses fonctions ou pour toute autre raison.

En plus de viser les documents et notes sténographiques de l'audience du 17 mai 1989, la présente décision quant à la confidentialité maintenue et quant à la nécessité d'un délai de conservation, s'applique également au rapport mensuel d'état des fonds et à la liste mensuelle des bénéficiaires, documents mentionnés à la section 2.1.2.1 (ci-devant).

## **2.1.5) Modifications mineures au règlement tarifaire (Conclusion de la Régie)**

### **2.1.5.1) Le mot "producteur"**

En l'absence de justification au dossier, la Régie ne voit pas de motif valable pour changer l'expression "producteur", utilisée aux dispositions interprétatives et au Tarif spécial GNQ, par l'expression "exploitant". La Régie se satisfait de la situation actuelle d'autant plus que la Loi contient également l'expression "producteur".

### **2.1.5.2) Le mot "fourniture"**

La Régie accepte de changer l'expression "Tarif de vente de gaz" par "Tarif de fourniture de gaz naturel" ainsi que l'expression "vente" par "fourniture" puisque l'expression "fourniture" correspond au terme utilisé dans la Loi.

### **2.1.5.3) Tarif spécial GP**

La Régie accepte d'éliminer du "Tarif spécial GP" l'article 2.1 quant au prix du gaz et, à l'article 2.3 l'équation sur le prix du gaz pour la facture mensuelle de base, puisque le prix du gaz se retrouve dans le "Tarif de

fourniture de gaz naturel" et à l'intérieur de la facture mensuelle pour ce même tarif.

### **2.1.6) Sécurité d'approvisionnement (Conclusion de la Régie)**

La politique de sécurité d'approvisionnement en achat-revente et achats directs a fait l'objet de représentation durant la présente cause, tout particulièrement au moment où le témoin de Northridge et représentant du CRSSSM a présenté son témoignage.

La Régie s'abstient de se prononcer maintenant sur le sujet de sa juridiction étant donné que dans la cause du CRSSSM, éventuellement entendue par la Régie, les matières entendues dans cette cause quant à la politique d'approvisionnement (5-10-15), dont le témoignage de Spratt et Foster (27 avril 1989, p. 28), du témoin Gourdeau (5 mai 1989, p. 56-57 et 3 mai 1989, p. 144-145), toute autre référence devront cette fois, être étudiées au fond.

### **2.1.7) Le regroupement de consommateurs (Conclusion de la Régie)**

La Régie remémore que dans sa décision du 14 juin 1988 (G-470 finale, pages 97 et suivantes), elle ordonnait, à la requérante, entre autre, de favoriser et même de susciter dans la mesure du possible le regroupement de ses abonnés aux fins de transactions d'achat-revente ou d'achats directs à la frontière de l'Alberta, n'imposant aucun seuil volumétrique d'accès à ces services.

La Régie maintient sa décision du 14 juin 1988 et réitère à la requérante qu'elle doit permettre le regroupement de consommateurs qui en manifestent l'intention, pour les services d'achat-revente ou de livraison.

La requérante devra présenter à la Régie en conséquence, les modifications de vocabulaire nécessaires au Règlement Tarifaire en vigueur, pour tenir compte

de cette décision de la Régie, dans les conditions d'application du "service de livraison" (section D), du "Service d'achat-revente" (section E) et du "Tarif de fourniture de gaz", puisque le regroupement de consommateurs a pour effet d'introduire plusieurs points de mesurage entre l'achat de gaz et la consommation.

A ce sujet, la Régie est d'avis qu'en ne bannissant pas le concept de regroupement de consommateurs, elle facilitera, avec la collaboration du distributeur, la transition amorcée pour qu'un prix compétitif soit fixé dans un marché libre.

La Régie est d'avis que tant et aussi longtemps que le gouvernement de l'Alberta restreindra l'émission de permis d'exportation du gaz hors province pour certains groupes de consommateurs, le Règlement Tarifaire ne sera que partiellement applicable et l'objectif d'un marché complètement libre ne sera pas réalisé, contrairement aux objectifs de la déréglementation de la marchandise. Le gouvernement du Québec est d'ailleurs sensibilisé aux exigences requises pour un respect intégral de l'Accord de l'Ouest.

### **2.1.8) L'arbitrage commercial**

Le témoin Gourdeau a affirmé que le contrat de SOQUIP était:

Il a ajouté que ce n'était pas le cas pour WGM puisque 80% du temps de négociation a été consacré à l'élaboration des règles d'arbitrage et que ces règles étaient précises. (T.S., p. 35-36, 26 avril 89).

Le témoin Gourdeau a également affirmé que dans le contrat de SOQUIP, la clause d'arbitrage était celle du contrat d'origine et différait de la clause au contrat WGM. (T.S., p. 36, 4 mai 89).

Le témoin Gourdeau a ajouté:

"Elles sont complètes puisqu'elles représentent, selon nous, un compromis honorable de la part des deux (2) parties pour faire en sorte que dans l'avenir, si jamais les parties ne peuvent pas s'entendre de gré à gré, les arbitres indépendants qui relèvent du centre d'arbitrage de la Colombie Britannique, c'est supposé être une province indépendante dans le cas qui nous intéresse, pourraient déterminer les prix à partir de critères bien précis qui sont inclus dans le contrat." (T.S., p. 36, 26 avril 89).

Le témoin a répondu à une question de la Régie que la décision d'un arbitre devait être finale:

"Toute intervention des gouvernements dans les contrats ou dans le résultat de l'arbitrage qui fait partie des contrats, que ce soit de l'Alberta ou que ce soit du Québec via la Régie du gaz naturel, fait terminer les contrats. C'est la façon dont les parties ont voulu les contrats, c'est que ces contrats sont basés sur un régime de prix dérèglementés qui a été voulu par les gouvernements des provinces productrices et le gouvernement fédéral et qui a été supporté par les gouvernements des provinces consommatrices, donc les contrats sont élaborés par les parties. Il y a des règles d'arbitrage qui sont prévues et toute modification ou toute intervention de quelque gouvernement que ce soit, y compris le gouvernement fédéral aussi, qui a juridiction, bien sûr, et qui viendrait modifier de quelque façon que ce soit les prix qui sont convenus entre les parties ou qui sont obligés aux parties par les arbitres, vient mettre fin aux contrats." (T.S., p. 41-42, 26 avril 89)

"Le gouvernement de l'Alberta n'a pas abandonné sa juridiction sur les permis d'exportation. De la même façon que je comprends que la Régie n'a pas abandonné sa juridiction sur l'élaboration ou  
l'examen des contrats de gaz." (T.S., p. 43, 26 avril 89).

Le procureur de la requérante a ajouté:

"L'Alberta aura toujours la libre disposition de ses richesses naturelles, elle pourra toujours fixer un prix. Même chose que la Régie, on peut négocier n'importe quel prix, la Régie a sa juridiction

pour donner son opinion sur ce prix-là. Ce ne sont pas les contrats qui changent les juridictions ni les lois." (T.S., p. 43-44, 26 avril 89)

Le témoin Gourdeau a immédiatement ajouté:

"Alors, pour compléter la réponse, les contrats se sont voulus... ont voulu être rédigés dans un climat dérèglementé de prix et les parties ont reconnu que si jamais un gouvernement qui a juridiction intervient dans ces prix-là, bien, les contrats vont se terminer tout simplement puis on va vivre après ça dans un régime réglementé." (T.S., p. 44, 26 avril 89)

Enfin, le témoin Gourdeau a rappelé que les critères d'arbitrage comprenaient la transmission de rabais spéciaux de la part des fournisseurs à des clients de la requérante, situation qui distingue les contrats d'approvisionnement soumis d'avec ceux conclus avec des fournisseurs ontariens, et cela grâce aux dispositions larges de l'article 34 de la Loi sur la Régie. (T.S., p. 46 à 48, 26 avril 89)

Le témoin Noël a affirmé que le mode d'arbitrage avait été choisi ainsi:

"Dans le cas du contrat avec WGML, il y a été prévu un mode d'arbitrage de type commercial assujetti aux règles de procédure du "British Columbia Commercial Arbitration Centre". Les parties ont en effet reconnu qu'il était souhaitable, afin d'assurer un traitement neutre aux deux parties, de soustraire le contrat aux règles d'arbitrage et de la province productrice et de la province consommatrice." (T.S., p. 144-145, 26 avril 89)

#### **2.1.7.1) Conclusion de la Régie**

La Régie est perplexe devant la déclaration du procureur de WGM lorsqu'il affirme:

"Ce n'est pas en soi une usurpation du rôle de la Régie de prévoir un ajustement automatique d'un prix fixé par arbitrage ou par un marché parce que la Régie a toujours, pour les raisons qu'elle déterminera, le droit de modifier cela. Nous envisageons difficilement une situation où ça puisse se faire, mais elle en a quand même le droit." (T.S., p. 147-148, 30 mai 89)

La Régie estime que son devoir légal de fixation du Tarif de fourniture l'empêche de se subordonner à quelqu'autre autorité pour l'établissement du coût de gaz (prix avec ou sans autres conditions comme rabais, subvention, etc.) payé par le consommateur, fut-ce même un arbitre membre du Centre de la Colombie Britannique ou du Centre Commercial d'arbitrage national et international du Québec.

La Régie considère que son obligation est de donner une approbation des modalités de contrats qui ne briment ou ne risquent pas de brimer l'exercice de l'une de ses fonctions dans le temps, dont celle de fixer tous les tarifs d'un distributeur dans un objectif de protection du consommateur et de sécurité d'approvisionnement au Québec. La Régie ne peut elle aussi prendre pour acquis ou très probable ou même fort possible qu'elle sera toujours satisfaite des décisions d'arbitres ou des conclusions des négociations des parties. La Régie se doit de conserver une rigueur à ce chapitre de la définition de ses fonctions.

Cette simple prétention du procureur de la requérante, lors de la plaidoirie, ne donne pas de garanties suffisantes de l'élimination de risque éventuel de blocage réglementaire. Selon celui-ci:

"La Régie n'est pas liée par la décision des parties et des arbitres. On doit dire que tout comme il aurait été étonnant que la Régie refuse de reconnaître un coût de gaz qui découle... c'est-à-dire la Régie n'est pas liée par des prix négociés ou arbitrés. Quand on va présenter les coûts qui découlent de nos contrats et les coûts qui découlent de ces prix négociés ou arbitrés, il serait étonnant que la Régie refuse de reconnaître dans les tarifs des coûts, en somme, qui découlent d'une négociation de bonne foi.

Il serait également étonnant que la Régie ne soit pas d'accord avec un coût de gaz qui découle d'un arbitrage commercial, mais il n'y a rien qui empêcherait la Régie de refuser

un coût de gaz, qu'il soit négocié ou qu'il découle d'un arbitrage. Je pense qu'il y a peut-être eu une mésentente à ce sujet-là.

La Régie a juridiction pour fixer le tarif de fourniture et puis il n'est pas impossible que, malgré les efforts et la bonne foi, la Régie se voit présenter un coût qui découle d'un prix arbitré. Je suis en respectueux désaccord avec ça. Ça détonne. Ce n'est pas un bon prix. Retournez négocier. Je le refuse. Tout est possible. Ce n'est pas parce qu'on a prévu au contrat, et si on ne s'entend pas, on va aller à l'arbitrage, que la Régie est liée par ce prix à l'arbitrage. Loin de là." (T.S., p. 117-118, 30 mai 89)

Enfin, la Régie n'approuve pas quelque disposition contractuelle des contrats d'approvisionnement entre le distributeur et ses producteurs réguliers ou leurs représentants, qui ferait prévaloir toute décision d'un arbitre à une décision de la Régie ou qui créerait un blocage du genre "dead lock" dès que la Régie refuserait de confirmer les conclusions d'un arbitre et que les producteurs et leurs représentants invoqueraient unilatéralement la résiliation d'un contrat d'approvisionnement dans son ensemble, et sans examen des motifs invoqués par la Régie, sans alternatives ni délais de pourparlers préalables. La Régie souhaite que le distributeur et ses trois fournisseurs actuels, leurs représentants ou tous autres producteurs prennent en considération ces préoccupations d'ordre tout à fait légal, lors des négociations menant aux ententes prévues pour octobre 1990.

De plus, comme l'arbitrage commercial peut être une étape valable dans l'accumulation des arguments et études des parties sur la matière de la considération payée pour le gaz, soit les coûts-prix et conditions, avant soumission à la Régie, il demeure approprié d'informer la requérante que le Québec possède un Centre d'arbitrage commercial national et international dont les membres pourraient sûrement seuls ou conjointement avec ceux d'un autre Centre, être consultés et désignés sur la matière.

### **2.1.8) Contrat avec SOQUIP**



Le procureur de SOQUIP s'est abstenu, dans ses représentations, d'élaborer plus avant les propos et les arguments des procureurs de la requérante, de WGM et TQM quant au prix et aux conditions d'approvisionnement soumis pour approbation à la Régie et ayant trait aux contrats avec WGM et Pan Alberta. Selon le procureur, la requérante était en pleine connaissance des termes consentis aux autres lorsqu'elle a négocié avec SOQUIP; la requérante n'a pas d'abord privilégié SOQUIP.

Selon le procureur, le contrat de SOQUIP:

- ne contient pas l'obligation de "prendre ou payer" par le distributeur;
- ne contient pas de prime fixe annuelle;
- ne contient pas des dispositions dites "Silver Bullet" ni "Golden Grenade";
- assure au marché industriel une sécurité d'approvisionnement de onze (11) ans contrairement aux deux autres contrats dans lesquels la durée de long terme doit faire l'objet d'une négociation de gré à gré;
- s'imbrique parfaitement avec les conditions d'approvisionnement que dicte le marché du gaz. (T.S., p.167 à 175, 30 mai 89)

#### **2.1.8.1) Conclusion de la Régie**

En vertu de l'article 60 de la loi sur la Régie du gaz naturel, la Régie approuve formellement l'amendement déposé quant au contrat avec SOQUIP, sous réserve, mutatis mutandis, des conclusions exprimées ci-devant quant aux modalités des autres contrats d'approvisionnement.

### 3) **FRAIS DES PARTIES**

Le procureur de l'ACIG a demandé que la Régie prévoit, dans sa décision d'instance, le paiement par le distributeur des frais d'intervention. (T.S., p. 70, 31 mai 89)

#### 3.1) **Conclusion de la Régie**

La Régie accepte que les frais des intervenants ACIG, North Canadian et Northridge soient imputés au coût de service du distributeur, vu l'apport appréciable des représentations faites à la Régie en vue d'une meilleure compréhension des matières entendues. Les parties produiront, selon les règles tacites actuelles, leurs états de frais, pour commentaires par le distributeur puis décision de la Régie quant au pourcentage alloué.

**4) DECISION**

**Pour ces motifs, la Régie**

**ACCUEILLE** la requête du distributeur,

**ACCEPTTE** ses demandes, conformément aux conclusions exprimées aux chapitres précédents, et qui constituent l'ensemble de la présente décision, et

**ORDONNE** au distributeur de modifier en conséquence le Règlement tarifaire.

**Montréal, le 6 septembre 1989**

Marc E. LeClerc

Jean-Louis Bourret

Pierre Deniger,

**Régisseurs**