



ASSEMBLÉE NATIONALE

PREMIÈRE SESSION

TRENTE TROISIÈME LÉGISLATURE

Journal des débats

Commissions parlementaires

Commission permanente de l'économie et du travail

Consultation générale sur l'avant-projet
de loi sur la Régie du gaz naturel (2)

Le mercredi 14 octobre 1987 - No 79

Président : M. Pierre Lorrain

QUÉBEC

Débats de l'Assemblée nationale

Table des matières

Corporation des maîtres mécaniciens en tuyauterie du Québec	CET-4653
Western Gas Marketing Ltd	CET-4663
Northridge Petroleum Marketing Inc.	CET-4669
Chemins de fer nationaux du Canada	CET-4675
Association des propriétaires et administrateurs d'immeubles de Montréal	CET-4685
Gaz Métropolitain inc.	CET-4694
M. J. Jacques Hamel	CET-4705
Conclusions	
M. Michel Gauthier	CET-4712
M. John Ciaccia	CET-4713

Autres intervenants

M. Jean-Paul Théorêt, président
M. Lawrence Cannon, président suppléant

M. John Ciaccia
M. Michel Gauthier

- * M. Michel Favre, Corporation des maîtres mécaniciens en tuyauterie du Québec
 - * M. Normand Bureau, idem
 - * M. John White, idem
 - * M. Louis-André Leclerc, Western Gas Marketing Ltd
 - * M. Barry Hulfe, idem
 - * M. Pierre Tourigny, Northridge Petroleum Marketing Inc.
 - * M. Wayne Minion, idem
 - * M. Edmond Pinsonnault, Chemins de fer nationaux du Canada
 - * M. Yves Fortier, idem
 - * M. Jean Clerk, idem
 - * M. Jean Bertrand, idem
 - * M. Joseph Trouvé, idem
 - * M. Guy Préfontaine, Association des propriétaires et administrateurs d'immeubles de Montréal
 - * M. Jean L. Richard, idem
 - * M. Jacques Métivier, idem
 - * M. William Brock, idem
 - * M. André Caillé, Gaz Métropolitain inc.
 - * M. Robert Normand, idem
- * Témoins interrogés par les membres de la commission

Le mercredi 14 octobre 1987

Consultation générale sur l'avant-projet de loi sur la Régie du gaz naturel

(Neuf heures cinq minutes)

Le Président (M. Théorêt): À l'ordre, s'il vous plaît! La commission de l'économie et du travail reprend ses travaux afin de procéder à la consultation générale en ce qui a trait à l'avant-projet de loi sur la Régie du gaz naturel. J'invite maintenant les représentants de la Corporation des maîtres mécaniciens en tuyauterie du Québec à prendre place à l'avant, s'il vous plaît.

Alors, M. Bureau, les membres de la commission vous souhaitent la bienvenue. Dans un premier temps, je vous demanderais de présenter vos collègues. Je vous rappelle également que vous avez un maximum de vingt minutes pour faire votre présentation, après quoi chaque formation politique échangera des propos avec vous. Je vous cède donc la parole.

Corporation des maîtres mécaniciens en tuyauterie du Québec

M. Favre (Michel): Bonjour, M. le Président. Mon nom est Michel Favre. Je suis directeur général de la Corporation des maîtres mécaniciens en tuyauterie du Québec. À ma droite, M. Normand Bureau, président de la corporation; à sa droite, M. Fernand Lavallée, entrepreneur de la région de Montréal, et M. John White, conseiller juridique de la corporation.

M. Bureau (Normand): M. le Président, M. le ministre, MM. et Mmes les membres de la commission. C'est avec plaisir, encore une fois, que la Corporation des maîtres mécaniciens en tuyauterie du Québec s'associe au processus démocratique qu'est l'examen d'un avant-projet de loi par une commission parlementaire. Créée depuis près de 40 ans, la Corporation des maîtres mécaniciens en tuyauterie du Québec regroupe plus de 2200 entrepreneurs en mécanique du bâtiment. De ce nombre, plusieurs sont qualifiés pour faire de l'installation, de la réparation et du service sur tous les systèmes au gaz naturel. De plus, la loi qui crée la corporation accorde à ses membres une juridiction exclusive sur l'installation, la réparation et la modification de tous les systèmes de chauffage, de même que des systèmes de plomberie, y compris ceux pour l'alimentation au gaz, et des systèmes de brûleurs au gaz naturel. La corporation et ses membres ont vécu, au

cours des dernières années, dans le cadre de différents programmes de conversion des systèmes de chauffage et en particulier le PCR, un certain nombre de problèmes au sujet desquels elle a fait des représentations et pour lesquels elle a suggéré un ensemble de solutions. La corporation espérait retrouver dans l'avant-projet de loi des solutions aux difficultés qu'elle avait déjà soulignées. La corporation espérait également que l'avant-projet de loi soit une réforme complète de tout le régime relatif à la distribution du gaz naturel. Cela ne nous apparaît malheureusement pas être le cas. Ainsi, comme nous l'indiquions dans notre mémoire, il aurait fallu retrouver des modifications au régime actuel en ce qui regarde la formation et la qualification de la main-d'oeuvre en matière de gaz.

En effet, nous croyons que le gouvernement devrait s'assurer qu'il existe une véritable formation des personnes faisant des installations en matière de gaz; non seulement les personnes faisant des installations devraient-elles être qualifiées mais également celles qui font les inspections. Rien dans l'avant-projet de loi ne touche ni ne règle ce problème. Déjà, en 1981, la corporation faisait part à la Régie de l'électricité et du gaz de ses recommandations quant à cette question. Entre autres, la corporation recommandait que soit allongée la durée de l'apprentissage pour la catégorie d'installateurs. Cette question est importante car il y va de la sécurité du public consommateur. Rien ne nous laisse supposer que des changements seront apportés à court ou à moyen terme sur cette question.

Les plus grandes appréhensions des membres de la corporation se retrouvent cependant surtout en ce qui a trait au monopole créé par le droit exclusif de distribution. Ce régime existe actuellement. Sous ce régime, nous avons vécu plusieurs problèmes. D'ailleurs, le 21 août dernier, nous faisons parvenir au ministre une lettre par laquelle nous indiquons que les agissements d'un distributeur exclusif faisaient en sorte que l'on ne pouvait parler de concurrence et que non seulement on créait un monopole de distribution mais également un monopole quant aux installations, réparations et modifications des appareils. Nous avons fait part également de nos appréhensions au premier ministre, dans une lettre qui lui était expédiée le 29 juillet dernier. Les entreprises distributrices de gaz

naturel sont des entreprises de services publics. Présentement, on leur accorde un monopole. L'avant-projet de loi consacre ce monopole, elles ne doivent donc pas utiliser ni pouvoir utiliser de façon indue leur monopole, soit pour se privilégier elles-mêmes, soit pour privilégier quelques personnes. Elles ne doivent pas non plus, vu leur monopole, croire qu'elles sont autorisées à exercer des pouvoirs qu'elles ne détiennent pas. Le monopole que l'on accorde ne doit pas amener la création d'autres monopoles. Nous croyons essentiel que les activités d'une entreprise détentrice d'un droit exclusif de distribution du gaz soient limitées et qu'en conséquence ces entreprises, directement, indirectement ou par filiale interposée, ne créent pas d'autres monopoles et permettent aux consommateurs d'exercer leur libre choix. Il est nécessaire que cessent les abus que nous avons connus au cours des dernières années et que soient protégées la concurrence et la liberté de choix du consommateur.

Dans un même ordre d'idées, il est pour le moins étonnant que ce soit le distributeur qui doit inspecter les installations qui sont faites. Ce n'est pas au distributeur de faire ces inspections. C'est à un organisme indépendant de le faire. Ce n'est pas Hydro-Québec qui fait l'inspection des installations électriques, c'est un organisme gouvernemental qui le fait. Quoi de plus naturel? Si c'est un organisme autre que le distributeur qui fait l'inspection, cela aura pour effet d'éviter des conflits inutiles entre l'installateur et le distributeur, comme cela a déjà été le cas.

L'avant-projet de loi constitue donc une réforme incomplète de tout le régime de la distribution du gaz naturel. Nous sommes sûrs que les membres de la commission et le ministre prendront note de nos représentations dans l'élaboration du projet de loi et nous voulons remercier les membres de la commission et le ministre de leur bienveillante attention. Merci.

Le Président (M. Théorêt): Je vous remercie, M. le président. Je vais immédiatement céder la parole au ministre de l'Énergie et des Ressources.

M. Ciaccia: Alors, je veux remercier M. le président pour avoir déposé son mémoire. Je voudrais, premièrement, l'assurer que le volet sécurité demeure une préoccupation de notre gouvernement. Cependant, le transfert de juridiction du volet sécurité de la Régie de l'électricité et du gaz vers la Régie du gaz est temporaire, car, dès que la Loi sur le bâtiment sera promulguée, la sécurité passera sous la juridiction de la Commission du bâtiment.

Vous avez mentionné dans votre mémoire que la loi était incomplète parce

qu'on ne prévoyait pas les qualifications de la main-d'oeuvre, les qualifications des inspecteurs. Ces sujets sont plutôt de la juridiction - je ne vous dis pas cela parce que je ne veux pas en assumer la responsabilité, et je vais vous expliquer pourquoi - du ministère du Travail et de la Main-d'Oeuvre, parce que vous pouvez vous imaginer la confusion qui existerait au Québec si chaque ministère faisait lui-même sa propre loi de la main-d'oeuvre. S'il y avait une loi pour chaque catégorie de travailleurs ou la qualification des inspecteurs, des travailleurs, si chaque ministère imposait sa perception, cela pourrait causer une certaine confusion. Alors, ces questions de qualification, de main-d'oeuvre, de sécurité - disons de main-d'oeuvre - appartiennent proprement au ministère du Travail et les qualifications et tous les aspects de main-d'oeuvre seront promulgués ou seront déterminés par le ministère du Travail. La sécurité, on l'a maintenant. Comme je l'ai dit, c'est une question temporaire et cela va être la Commission du bâtiment qui va s'en occuper. (9 h 15)

En ce qui concerne l'inspection, je pense que vous serez d'accord avec moi que le premier intéressé à ce que les installations soient sécuritaires, en plus du gouvernement, c'est le distributeur gazier, car il semble que tout accident va être très néfaste pour la vente du gaz; il a un intérêt principal pour que cela soit sécuritaire. Alors, ne croyez-vous pas que le distributeur gazier est peut-être le mieux placé et peut-être même le plus compétent pour inspecter les installations? Ce sont ses propres installations et, si quelque chose arrive, il ne peut pas aller faire autre chose. Lui, il vend du gaz et il faut qu'il augmente sa part du marché, au moins qu'il la maintienne. Il a plus un intérêt à s'assurer que l'inspection et la sécurité soient maintenues plutôt qu'une tierce personne qui peut avoir cela à contrat. Je ne dis pas qu'il ne ferait pas un bon travail, mais, en termes d'intérêt, ne croyez-vous pas que c'est vraiment le distributeur qui a ce principal intérêt?

M. Bureau: M. le ministre, je crois que c'est là un mythe que l'on a trop longtemps accepté, cette théorie que le distributeur soit le principal intéressé. Que le ministère ou que la régie prennent les dispositions nécessaires, parce que j'ose imaginer que le gouvernement et la régie sont aussi intéressés à la sécurité du public... Je crois que ce mythe a déjà trop longtemps duré, que ce soit la responsabilité du distributeur de s'assurer de la sécurité des installations. Dans d'autres domaines, il y a des dispositifs gouvernementaux ou neutres qui font des inspections et dont la responsabilité est prise au sérieux dans ces inspections, telle Hydro-

Québec dans l'électricité. On peut apporter autant de sérieux dans les inspections d'installations de gaz naturel.

Autre chose, M. le ministre. Je ferai remarquer que lorsqu'un distributeur à caractère exclusif est libre de faire l'installation ou tente à peu près par tous les moyens possibles de faire les installations lui-même, alors qu'il y a quelque 500 ou 600 entrepreneurs qui appartiennent à notre corporation et qui sont qualifiés pour faire ces installations, je me permets de porter à votre attention que ce n'est plus de la compétition loyale d'exercer le monopole de distributeur, de s'attribuer ce monopole pour faire de l'installation et de faire sa propre inspection. Alors, vous vous imaginez que les concurrents, qui sont les membres de notre corporation, regardent cela d'un très mauvais oeil. D'ailleurs, l'expérience a prouvé, comme par hasard, et le hasard arrive trop souvent malheureusement, que dans une même installation des concurrents se sont trouvés avec beaucoup plus de défauts sur leurs installations que les privilégiés de ces distributeurs exclusifs. Est-ce que vous ne croyez pas qu'il y a conflit d'intérêts à faire de l'installation et à faire inspecter son propre système?.

M. Ciaccia: On parle de différentes choses. Je parlais d'inspection sécuritaire parce que la responsabilité civile, si quelque chose arrive, ce n'est pas l'inspecteur qui va être responsable. C'est Gaz Métropolitain. Et tous les dommages, tous les aspects de la responsabilité civile tombent sur eux. Alors, la question de l'installation - j'ai d'autres questions, on va y revenir - mais, sur la question d'inspection et de sécurité, je pense que vous allez admettre avec moi que c'est vrai, oui, que nous, comme gouvernement, avons une responsabilité principale et un devoir de s'assurer que les lois soient respectées. C'est pour cette raison que temporairement ce sera la régie qui fera certains travaux mais après ce sera un autre ministère. Mais, après le gouvernement, la responsabilité principale tombe sur Gaz Métropolitain pour la question de l'inspection.

En ce qui concerne les questions d'installation, en page 10 de votre mémoire, vous recommandez que le distributeur de gaz n'ait pas le droit, directement ou indirectement, d'exercer d'autres activités que celle de fournir du gaz naturel. On entre dans un tout autre aspect de la question. Premièrement, est-ce que vous pouvez me donner un exemple dans d'autres endroits? Est-ce que cela existe ailleurs qu'un distributeur de gaz n'a pas le droit d'exercer d'autres activités que celle de fournir du gaz? Là, on s'en vient dans la question de marché libre.

M. Favre: Hydro-Québec, qu'il s'agisse d'installation ou d'inspection... Vous ne

pensez pas que la DGI, qui inspecte les travaux d'électricité, a toute la compétence et l'expertise nécessaires pour rendre les installations tout à fait sécuritaires? Hydro, c'est pas mal plus gros que Gaz Métropolitain ou qu'un autre distributeur de gaz. Mais vous ne pensez pas que la même règle pourrait s'appliquer? C'est vous-même qui appliquez cette règle chez Hydro-Québec. Pourquoi ne la reconnaissez-vous pas chez Gaz Métropolitain ou un autre distributeur de gaz?

M. Ciaccia: Mais dans d'autres endroits, par exemple, d'autres distributeurs de gaz, en Ontario, en Alberta, quelle est la règle?

M. White (John): M. le ministre, nous ne pouvons pas apporter de réponse à cette question. Nous ne le savons pas. C'est très clair sauf que le mémoire, de la façon qu'il a été conçu, c'est à partir du propre vécu des membres de la corporation et des problèmes qu'ils ont eus, avec ce que cela allait comporter dans le domaine de l'installation, de l'inspection, en matière de gaz. De graves problèmes existent depuis de nombreuses années. Or, c'est d'abord et avant tout cela. Nous n'avons pas cherché à connaître ce qui existait en Ontario. Nous avons déjà assez de problèmes au Québec pour tenter de les régler.

M. Ciaccia: Oui, mais ce serait bien de voir comment dans les autres endroits, si cela existe ces problèmes-là, ils sont résolus. S'il y a des exemples que vous pourriez nous apporter, peut-être que vous pourriez faire un peu plus de recherche dans vos travaux et venir nous dire: Voici... Quand vous me donnez l'exemple d'Hydro-Québec, c'est une société d'État. Quand vous me donnez l'exemple de Gaz Métropolitain, vous parlez d'une entreprise privée. La question que je vous pose: Dans notre système d'entreprise privée, est-ce que vous connaissez d'autres endroits où une loi empêche un distributeur de gaz, dans l'entreprise privée, de limiter ses activités, de dire: Vous allez seulement distribuer du gaz et vous n'allez même pas inspecter vos travaux? Si vous pouvez me donner cet exemple-là, cela renforcerait beaucoup votre cause.

M. White: M. le ministre, nous allons faire les vérifications nécessaires et nous vous ferons part si effectivement cela existe en Amérique du Nord.

M. Ciaccia: Très bien. On aime cela avoir les informations nécessaires et, quand on est bien préparés, cela nous permet de dire: Voici ce qu'on fait à tel endroit et les raisons pour lesquelles on le fait. Dans le contexte actuel, imposer ce genre de restrictions à l'entreprise privée, mais

pourquoi seulement Gaz Métropolitain? On pourrait dire à Steinberg de ne pas vendre des ventes d'autres produits, l'installation». Si le gouvernement empêche Gaz Métropolitain de vendre des équipements, il va falloir que j'empêche Provigo de vendre d'autres produits que l'alimentation. Où arrête-t-on avec cela?

M. Favre: M. le ministre ce n'est pas Provigo qui inspecte ses tomates, il y a des gens qualifiés pour cela, des gens objectifs.

M. Ciaccia: Écoutez, je ne parle pas de l'inspection, on a fini l'inspection. On parle des ventes d'autres produits, l'installation». Si le gouvernement empêche Gaz Métropolitain de vendre des équipements, il va falloir que j'empêche Provigo de vendre d'autres produits que l'alimentation. Où arrête-t-on avec cela?

M. White: M. le ministre, je pense.

M. Ciaccia: C'est pour cela que, si vous pouviez me donner des exemples que dans d'autres endroits cela se fait, cela pourrait nous aider un peu à nous guider dans nos actions.

M. White: Mais, M. le ministre, je pense que ce qu'il est important de bien comprendre dans la recommandation que l'on fait, c'est d'abord et avant tout qu'on évalue exister 600 membres qualifiés en gaz naturel, qui ont tous les licences nécessaires pour faire l'installation de gaz naturel. Ce que font les sociétés qui ont un droit exclusif de distribution, c'est qu'elles sont en train de se créer, soit directement, soit indirectement, des petits groupes privilégiés, ou elles sont en train de se créer une filiale pour faire elles-mêmes l'installation. D'accord? Alors, ce qui va arriver au bout de la ligne... Lorsque vous voulez avoir du gaz, vous appelez le distributeur, vous n'appelez pas un plombier. Qu'est-ce que le distributeur va faire? Il va dire: Je vais envoyer ma filiale pour faire l'installation et, à ce moment-là, ce qui va arriver c'est que nos 600 membres ne seront plus intéressés, ils n'auront plus de marché. Vous allez vous retrouver au bout de la ligne avec Gaz Métropolitain ou n'importe quelle autre compagnie qui vont envoyer toutes les installations, tout le service, toutes les réparations à leur filiale ou à deux ou trois entreprises. Les membres que nous représentons, qui sont qualifiés, qui peuvent le faire et qui ont toutes les qualifications requises, vont dire: Cela ne vaut pas la peine. Ils vont laisser tomber et vous allez vous retrouver avec une ou deux entreprises qui vont contrôler non seulement la distribution mais tout le secteur de l'installation, de la réparation, de la modification au gaz naturel. Il n'y en aura plus de concurrence à ce niveau.

M. Ciaccia: Oui, mais admettez avec

moi que l'objectif premier d'un distributeur gazier est de distribuer du gaz; c'est son objectif, c'est sa raison d'être. Alors, pour ce faire, un distributeur s'appuie sur des partenaires compétents. Personne ne peut tout faire en tout temps. Et, en tenant pour acquise la compétence de vos membres, croyez-vous vraiment qu'il a intérêt à ne pas travailler avec vos membres?

M. White: Mais on va se poser des questions. Écoutez, peut-être que M. Bureau ou M. Lavallée pourrait répondre de façon plus adéquate, mais la situation que l'on vit présentement nous laisse de grandes interrogations, je pense bien.

M. Bureau: M. le ministre, si on le souligne dans notre mémoire, ce n'est pas parce qu'on l'a pris en l'air comme cela, c'est parce qu'on vous souligne à quelques reprises...

M. Ciaccia: Il n'y a aucun de vos membres...

M. Bureau: ...on l'a souligné auparavant, qu'on subit des problèmes, on a des problèmes avec... On voit des compagnies distributrices de gaz qui sont majoritaires dans une compagnie, une filiale, et qui tentent d'obtenir les licences d'entrepreneur en installation de gaz naturel pour installer elles-mêmes le gaz naturel. On ne prend pas cela dans les airs, M. le ministre. Écoutez, moi je me pose la question, je ne peux pas croire que le gouvernement du Québec manque d'imagination à ce point que, pour régler un problème, il faut commencer à faire le tour de l'Amérique du Nord pour voir de quelle façon ils règlent leurs problèmes. Prenons-nous en main un peu et regardons s'il existe un problème réel et laissons faire, on n'est pas les derniers venus pour commencer à regarder toute l'Amérique du Nord avant de régler un problème. Prenons des initiatives, M. le ministre, pour régler nos problèmes.
(9 h 30)

M. Ciaccia: Écoutez, ce n'est pas moi qui ai suggéré l'Amérique du Nord, c'est votre avocat. Moi, je vous ai demandé: Est-ce que vous connaissez d'autres endroits au Canada? Il y a des régies de l'énergie ou de l'électricité et du gaz dans d'autres endroits. C'est toujours bon de savoir ce que nos voisins font, parce qu'il y a une question de compétitivité et de concurrence.

M. Bureau: Vous l'enlevez aux autres concurrents, M. le ministre.

M. Ciaccia: Je ne vous ai pas demandé cela pour que ce soit concluant de dire: Je vais faire seulement ce que les autres font. C'est juste pour nous donner des exemples,

sur ce problème, parce qu'on touche à des secteurs assez sensibles dans notre système d'entreprise privée. On parie toujours de libre concurrence. On parle du système dans lequel on vit. Avant de poser de telles restrictions, ce serait bon de savoir, juste à titre d'information, s'il y a d'autres endroits qui interdisent la vente, l'installation ou qui interdisent l'inspection par le distributeur même. Je pense que ce serait bon à savoir.

M. Bureau: D'accord, M. le ministre. Écoutez, de par ces lois, M. le ministre, est-ce que vous ne restreignez pas la libre concurrence? C'est une question d'économie? Vous donnez des droits exclusifs à un ou deux distributeurs de gaz naturel.

M. Ciaccia: Soyez réaliste.

M. Bureau: C'est une limitation cela aussi.

M. Ciaccia: Oui, mais soyez réaliste, il n'y a pas d'autre façon de le faire pour distribuer le gaz.

M. Bureau: Alors, ce qu'on vous demande de faire, M. le ministre, c'est de ne pas donner l'occasion à ces sociétés distributrices d'élargir leur monopole de...

M. Ciaccia: On ne leur donne pas le droit exclusif de faire des installations. Ils n'ont pas ce droit. Avez-vous fait des représentations auprès des distributeurs ou auprès de la régie? La régie a des audiences et les distributeurs sont là. Je pense bien que leur porte est ouverte. Est-ce que vous avez fait des représentations?

M. Bureau: Ah oui, quelques fois par année, M. le ministre, on les rencontre, avec de très belles promesses, pour s'apercevoir quelques semaines ou quelques mois après que le tout recommence ici et là. Si on s'adresse à la commission parlementaire, c'est qu'on a tenté, M. le ministre, de régler et on a rencontré ces organismes auparavant sans avoir de conclusion satisfaisante.

M. Ciaccia: On m'informe que mon temps est écoulé. Juste deux autres petites questions. Est-ce que vous avez fait des représentations à la régie et quelle a été la réaction de la régie? Quel pourcentage de vos membres, quelle part du marché vos membres ont-ils dans les installations ou dans le travail que Gaz Métropolitain accorde?

M. Bureau: Alors, à ma connaissance, non je ne me souviens pas... Je n'ai pas de souvenir que l'on ait fait des représentations.

M. White: M. le ministre, concernant la représentation qui a été faite à la Régie de

l'électricité et du gaz, il y a eu, lorsque ont commencé les programmes au début des années quatre-vingt, des représentations d'abord et avant tout quant à la question de la formation et de la qualification de la main-d'oeuvre en matière de gaz. Les autres représentations, ce fut, surtout des rencontres très nombreuses à chaque année avec les entreprises distributrices.

M. Ciaccia: Quel pourcentage du marché vos entrepreneurs ont-ils?

M. Favre: Par rapport à quoi, M. le ministre?

M. Ciaccia: Par rapport aux travaux que Gaz Métropolitain donne. Gaz Métropolitain, en termes d'installations, doit avoir X millions de dollars par année. Quel pourcentage de ces travaux est fait par vos entrepreneurs?

M. Favre: Il est probablement assez substantiel en ce qui concerne les installations.

M. Ciaccia: Assez substantiel en ce qui concerne les installations?

M. Favre: Oui. Mais de plus en plus mitigé en ce qui concerne l'entretien et la réparation.

M. Ciaccia: Pardon?

M. Favre: De plus en plus mitigé en ce qui concerne l'entretien et la réparation. C'est-à-dire que c'est un marché qui est grugé directement par le distributeur, notamment dans la région de Montréal où le gaz...

M. Ciaccia: Quand vous dites une partie substantielle, cela représente quoi, 51 %, 80 %? Vous devez avoir des chiffres?

M. Favre: Non, on n'a pas de chiffre.

M. Ciaccia: Je vous le suggère. J'aimerais avoir un peu plus de détails dans cela. Si vous pouviez me donner des chiffres et dire: Écoutez, sur 100 % du marché, Gaz Métropolitain en fait 90 % et nous en laisse 10 %, ou bien, sur 100 % du marché, on en fait 90 % et Gaz Métropolitain en fait 10 %, cela nous permettrait d'évaluer un peu plus. Parce qu'on ne peut pas prendre des décisions, nous autres, si l'on n'a pas toutes ces informations. Vous êtes en meilleure position que moi pour fournir cette information.

M. White: M. le ministre, je pense avoir une réponse et vous allez bien comprendre. Comme indiqué dans le texte

introdutif dont le président vous a fait part, il existe une juridiction exclusive à la Corporation des maîtres mécaniciens en tuyauterie pour de l'installation, non seulement de systèmes de chauffage, mais également de tuyauterie, de plomberie, entre autres, pour l'alimentation du gaz. Alors, dans le système actuel, si quelqu'un n'est pas membre de la corporation, techniquement, juridiquement parlant, il n'a pas le droit de faire l'installation.

M. Ciaccia: Alors, vous avez un monopole là-dessus.

M. White: Techniquement, les membres de la corporation ont une juridiction exclusive comme les membres du Barreau ont une juridiction exclusive pour certaines fonctions. Mais il y a 600 entrepreneurs qualifiés. Il n'y a pas un entrepreneur qui a le monopole parmi les 600.

Le Président (M. Théorêt): Merci. Avec regret, je dois avertir le ministre que son temps est terminé. Je cède la parole au critique de l'Opposition, le député de Roberval.

M. Gauthier: Merci, M. le Président. J'ai cru un instant que vous disiez: Je dois avec regret passer la parole au député de Roberval. Je me préparais à contester votre autorité.

M. Ciaccia: Je me serais porté à votre défense.

M. Gauthier: Vous vous seriez porté à ma défense.

M. Ciaccia: Absolument.

M. Gauthier: Je sais que vous appréciez ma critique, M. le ministre. D'ailleurs, je vous aide, en général, à faire des lois qui ont de l'allure. Ça me fait plaisir de saluer les représentants de la Corporation des maîtres mécaniciens en tuyauterie. J'aimerais savoir, à titre de curiosité, vous avez, évidemment, parlé beaucoup avec le ministre de la capacité d'installer et d'entretenir les équipements nécessaires à la distribution du gaz naturel. Mais, dans votre mémoire, à la page 3, au début, vous dites, je vais vous citer: "Nous avons cru que cet avant-projet de loi ferait en sorte de régler les différents problèmes et les différentes situations conflictuelles ayant existé au cours des dernières années et auxquels ont eu à faire face non seulement les entrepreneurs mais également les consommateurs."

J'ai l'impression, à lire ce paragraphe-là, que le problème dont vous discutez depuis une bonne vingtaine de minutes avec le

ministre n'est pas le seul problème que vous auriez voulu que l'avant-projet de loi corrige. Est-ce que je pourrais vous entendre sur les autres aspects?

M. White: Le plus grand problème, M. le député de Roberval, c'est ce que nous avons indiqué dans le mémoire. Le problème, comment vous dire? nous sommes en conflit d'intérêts avec Gaz Métropolitain ou avec Gazifère, tout le temps. Nous sommes en conflit d'intérêts parce qu'ils vont nous inspecter. C'est eux autres qui décident si l'installation qu'on fait est correcte ou pas. Après cela, la régie vient nous inspecter, en surplus. C'est pour le moins étonnant. Il y a deux inspections pour la même installation» Sauf que, l'entreprise de distribution, aussi, tente par tous les moyens de se créer, et tous les moyens... On peut comprendre qu'au point de vue économique c'est ce qu'ils tentent de faire. Nous sommes des grands garçons. On peut comprendre que c'est ça qu'ils vont faire. Ils essaient de créer des espèces... À Montréal, il a été question, à un moment donné, des agents autorisés. Il y avait 25 agents autorisés de Gaz Métro. Gaz Métro affichait partout et on avait à Montréal, à ce moment-là, 300 membres.

Qu'est-ce que vous voulez que les gens fassent quand ils voient "agent autorisé"? Les situations conflictuelles, c'est là, d'abord et avant tout, qu'elles sont. Il se crée un conflit d'intérêts par la création du monopole entre Gaz Métropolitain et nos gens. Je vous parle de Gaz Métropolitain, mais ça peut être tout le monde. Ça serait quelqu'un d'autre, une autre entreprise qui serait distributrice, et on se retrouverait exactement avec le même problème. Eux, pour faire de l'argent, c'est sûr qu'il faut qu'ils vendent le plus possible de gaz. Donc, ils vont essayer de réduire le plus possible le coût des installations, etc.

C'est sûr que nous autres, qui sommes là pour faire du travail, nous sommes là, également, pour faire des profits, comme tout le monde. Le conflit, si vous voulez, il est là, il est latent, il sera toujours là tant que Gaz Métropolitain ou une autre entreprise de distribution détenant un droit exclusif ne fera pas que de la distribution, ne pourra pas faire autre chose, beaucoup d'autres choses, soit directement, soit indirectement. C'est d'abord et avant tout une question de conflit d'intérêts. Il y a 20 ans, Gaz Métropolitain, dans la région de Montréal, parlait des maîtres mécaniciens en tuyauterie, des entrepreneurs comme étant ses alliés, ses partenaires pour faire entrer le gaz. Je vais vous dire, depuis ce temps-là, le discours a beaucoup changé. En théorie, c'est ce qu'ils vont vous dire; lors de rencontres, ils vont vous dire: Oui, oui, on va régler cela, oui, oui, on va régler cela, mais ce n'est pas ce qui arrive.

Ce que M. Bureau disait tout à l'heure, c'est: Vous avez un entrepreneur plombier qui va faire une installation de gaz dans une résidence pour du chauffage, d'accord? Il faut, il y a des équipements qui sont fournis par Gaz Métropolitain - je vous parle de Gaz Métropolitain, ce sont eux qui ont le plus gros réseau. C'est drôle mais, quand ce n'est pas quelqu'un des agents autorisés ou du groupe sélect de Gaz Métropolitain ou des quatre, cinq entreprises qui donneraient uniquement le service de Gaz Métropolitain, c'est bien difficile d'avoir un compteur. Ah! Deux mois. On ne peut pas vous le fournir avant deux mois, comme par hasard. Puis l'inspection, il est prévu que le distributeur doit faire l'inspection, quitte, après cela, que la régie la fasse. On nous dit: Ah! Pas avant deux semaines, pas avant deux semaines, puis cela n'en finit plus, comme par hasard. C'est cela la situation, le problème que l'on vit, que nos gens vivent. D'abord et avant tout, c'est cela que l'on veut que vous compreniez bien. Si on accorde à Gaz Métropolitain ou à toute autre entreprise un monopole de distribution, eux, pour des raisons économiques, ils vont se dire: On va faire des installations aussi, cela va nous rapporter de l'argent, tout cela, tout cela. Vous allez faire en sorte qu'il n'y aura plus d'entrepreneur autre que Gaz Métropolitain ou ses filiales qui vont être intéressées à en faire. Par cela, c'est très facile, l'équation suit très bien. Il ne restera plus... Il va juste y avoir Gaz Métropolitain, Gazifère ou une de leurs filiales qui vont faire l'installation, l'entretien et la réparation.

M. Gauthier: Vous dites: Si vous accordez à Gaz Métropolitain un monopole dans la distribution... Moi, je sympathise beaucoup avec le problème que vous nous soumettez. Il y a peut-être des moyens de le régler, mais je me dis: Est-ce réaliste de penser qu'il peut y avoir plusieurs distributeurs dans le domaine du gaz? La préoccupation, j'en suis certain, du gouvernement et de l'Opposition, là-dedans, c'est le consommateur. Il faut s'assurer qu'il y ait un service de qualité en tout temps. Cela, au départ, c'est au meilleur compte possible. Cela prend des entreprises qui sont bien structurées et qui sont capables de donner ce service-là. Je comprends bien et j'écarte l'aspect de l'inspection, puis de votre responsabilité là-dedans et je pense qu'il y a des moyens de régler cela. Moi, je suis venu travailler ici sur l'avant-projet de loi voulant créer une régie du gaz naturel et je me dis: Serait-ce réaliste, dans cet avant-projet de loi, est-ce qu'on trouverait le ministre bien sympathique s'il ne protégeait pas, d'une certaine façon, des entreprises susceptibles de donner un véritable bon service à l'ensemble des consommateurs du Québec? C'est dans ce cadre-là que je vous pose la

question. Pensez-vous que le gouvernement a beaucoup d'autres choix que celui de consacrer en quelque sorte cette espèce de monopole?

M. Bureau: M. le député, je crois que nous aussi on comprend cette situation et on l'admet. Ce que l'on déplore c'est le fait qu'il y ait quelques compagnies qui ont l'exclusivité - on comprend la raison pour laquelle elles sont peu nombreuses - et par toute sorte de moyens ces compagnies tentent d'élargir leur exclusivité, soit aller dans l'installation des résidences ou des commerces. Cela n'a pas besoin d'être pour protéger le public puis, au plan économique, cela n'a pas besoin de devenir un monopole. C'est la question, c'est le problème.
(9 h 45)

On prenait l'exemple d'une épicerie tout à l'heure. On ne peut pas empêcher un tel de vendre des tomates. Mais si vous donnez le monopole de l'épicerie à Steinberg au Québec et que c'est la seule à vendre des tomates, et que par hasard il y a un concurrent qui s'approche et que c'est Steinberg qui va inspecter les tomates du concurrent, cela n'est plus "fair", ce n'est plus logique.

M. Gauthier: Est-ce que... On le comprend bien et on revient au problème qu'on discutait tout à l'heure. De façon concrète, je comprends un peu la position du ministre et d'un peu tout le monde dans cela. C'est difficile d'écartier quelqu'un d'un champ d'activités. Maintenant, cela serait intéressant de pouvoir protéger d'autres personnes aussi, qui sont vos membres. De façon pratique, est-ce que vous avez pensé à des solutions quant au partage ou quant à l'obligation que pourrait avoir un distributeur de gaz, par exemple, de ne pas accaparer une partie du marché? Est-ce que vous avez pensé à des moyens concrets? Je veux bien vous aider comme porte-parole de l'Opposition et j'ai l'impression que le ministre veut bien vous aider aussi, comme ministre. Tous les membres de cette assemblée comprennent vos préoccupations et on comprend que cela ne doit pas être facile de vivre dans le contexte que vous nous expliquez. Concrètement, avez-vous songé à des choses qu'il faudrait mettre en place, excluant ta solution qui est de bannir complètement les distributeurs de gaz de cette possibilité de faire des installations, de les inspecter, de les vérifier? Il reste qu'il y a une responsabilité qui est là. J'avoue que si j'étais le "boss" de Gaz Métropolitain et que, quand il arrive un problème, c'est moi qui paie, j'aurais intérêt à surveiller mes installations même si elles sont faites par des professionnels. Je ne doute pas de la compétence de vos membres. Disons que

j'aurais comme idée de vérifier quand même. Alors, ce n'est pas sur cela. Il ne faut dénier cette responsabilité et ce devoir qu'à Gaz Métropolitain ou l'autre distributeur. Est-ce qu'il n'y a pas entre les deux des modifications? En général, les groupes se présentent ici et disent: Écoutez, vous devriez modifier votre avant-projet de loi ou, M. le ministre, quand vous allez écrire votre projet de loi, inscrivez donc telle chose à tel endroit, cela réglerait tel problème. Est-ce que vous y avez pensé de façon aussi pratique que cela?

M. White: M. le député, d'abord, je voudrais vous dire qu'il n'y a pas - je pense que le texte du mémoire vous dit clairement ce qu'on veut - de moyen terme. Comment voulez-vous avoir un moyen terme? On va leur donner 10 % et on va en garder 90 %? Comment fera-t-on un article de loi qui va dire: Gaz Métro, le distributeur exclusif, a droit à 10 % de l'installation et les autres ont droit à 90 %? C'est très difficile. Je ne vois pas comment on peut quantifier de cette façon. Où va-t-on arrêter? Est-ce que cela ne devrait pas être plutôt 50 % - 50 % ou 49 %-51 %? On se retrouve exactement dans le même problème. On est bien conscient que le ministre peut avoir un problème avec cela. On en est très conscient. On est conscient également que vous pouvez aussi avoir un problème avec cela. On est dans une société de libre concurrence et dans une société qui fait en sorte qu'au plan économique c'est sûr que ce serait préférable que tout soit intégré d'une certaine façon. Alors, vous donner un... Par exemple, vous dire qu'on devrait ajouter l'article 16.1 à l'avant-projet de loi qui se lirait comme suit, non, on ne peut pas vous en donner comme tel. On pense encore que la meilleure façon de régler le problème, c'est vraiment de limiter les activités d'un distributeur à des activités de distribution. C'est-à-dire qu'ils achètent le gaz naturel et qu'ils voient à assurer une distribution.

Je voudrais également vous indiquer, M. le député, pour les responsabilités... M. le ministre en a fait mention tout à l'heure et vous avez rappelé cela dans vos propos. En ce qui concerne les responsabilités, qui fait l'installation? Normalement, c'est l'entrepreneur plombier. Si l'installation est mal faite, ce n'est pas la faute de Gaz Métropolitain, de Gazifère ou de qui que ce soit d'autre. La responsabilité n'est pas que la responsabilité de Gaz Métropolitain. L'entrepreneur plombier a aussi sa responsabilité civile, sa responsabilité professionnelle. Si l'installation est mal faite et qu'on est capable de démontrer que c'est à cause d'une mauvaise installation, l'entrepreneur plombier va d'abord et avant tout être le premier responsable. Ce ne sera pas Gaz Métropolitain.

Je pense qu'il faut quand même replacer cela dans son contexte. Si moi, consommateur, j'appelle un plombier pour dire; Écoute, je veux que tu me fasses une installation de gaz, le contrat que je passe en tant que consommateur, c'est avec mon plombier entrepreneur en gaz. S'il ne fait pas son travail correctement, c'est lui qui va être responsable d'abord et avant tout envers moi. Ce n'est pas Gaz Métropolitain. Peut-être que le plombier pourrait dire; C'est la faute de Gaz Métropolitain, ils m'ont fourni un mauvais compteur. Peut-être. Mais la première responsabilité sur la ligne de feu, c'est l'installateur qui l'a à ce chapitre. Je pense qu'il faut être conscient de cela aussi. Je suis bien prêt à dire que Gaz Métropolitain ou une autre entreprise peuvent avoir une responsabilité, mais c'est d'abord et avant tout la personne qui fait l'installation incorrecte, si c'est la cause du problème. Si la cause du problème est le réseau principal de distribution, ce n'est même pas nous qui l'installons. Bon, qu'il y ait Gaz Métropolitain, je comprends, mais il me semble que ma responsabilité va être engagée si je fais une mauvaise installation.

Pour terminer là-dessus, M. le député, nous n'avons pas de moyen terme pour le moment à vous offrir. Que Gaz Métropolitain continue à vendre des cuisinières au gaz, comment vous dire, c'est un peu difficile de limiter la vente de cuisinières au gaz. Je pense que vous avez bien saisi où était d'abord et avant tout le problème. Je pense qu'au moment où on se parle la seule véritable solution est vraiment d'interdire aux distributeurs d'aller dans ce champ-là, le champ de l'installation, de la réparation, de la modification. Je ne vois pas, au moment où on se parle, d'autre solution. Je suis cependant d'accord qu'elle n'est pas nécessairement plaisante et qu'on ne vous fait pas nécessairement plaisir en vous en faisant part.

M. Gauthier: Je vous remercie beaucoup.

Le Président (M. Théorêt): Alors, M. le député, avez-vous des remarques?

M. Gauthier: Non, non, cela va aller.

Le Président (M. Théorêt): Me permettez-vous une question, M. le député?

M. Gauthier: Bien sûr, M. le Président.

Le Président (M. Théorêt): Je vois, à tout le moins, deux grandes contradictions dans vos interventions et j'aimerais que vous m'éclairiez là-dessus. D'une part, au niveau sécuritaire, vous dites que c'est dangereux, que le problème en est un de sécurité. Vous vous retournez de bord et vous vous plaignez

qu'il y ait deux inspections, une par Gaz Métropolitain et une par la régie.

Au deuxième point, vous dites qu'on est en train de donner le monopole à un ou deux - Gaz Métropolitain ou Gazifère - de l'installation, de l'entretien et de la réparation. Vous reconnaissez cependant qu'il faut que l'installation et les réparations soient faites par des gens qualifiés, dont vous avez le monopole. Vous reconnaissez également, M. Favre nous l'a admis tantôt, que la grande majorité des installations sont faites par vos membres.

J'aimerais bien comprendre. De deux choses, l'une. Ils se dirigent carrément vers le monopole, donc ce ne sont pas vos membres qui installent. En ce qui concerne la sécurité, je vois mal comment vous pouvez reprocher qu'il y ait deux instances qui fassent des inspections, alors que vous savez fort bien que, pour le consommateur et pour toute l'industrie, il est plus sécuritaire d'avoir deux inspections faites par deux instances différentes plutôt qu'une. J'aimerais que vous m'éclairiez sur ce genre de contradictions qui me semblent très flagrantes.

M. White: M. le Président, si vous me permettez. Si vous tenez à ce qu'il y ait deux inspections, nous, cela ne nous fait rien qu'il y en ait deux mais par le même organisme. Que le même organisme vienne deux fois, je ne vois pas pourquoi cela devrait être Gaz Métropolitain qui en fait une et après cela la régie qui viendrait la faire. La contradiction que vous voyez c'est de dire: Écoutez, c'est dangereux, donc, en ce qui concerne la sécurité c'est une bonne chose qu'il y ait deux inspections. La réponse que je vous donne là-dessus c'est qu'on est d'accord. Si le gouvernement préfère qu'il y ait deux inspections pour le Gaz naturel pour assurer une plus grande sécurité, on n'y voit pas d'inconvénient mais que ce ne soit pas Gaz Métropolitain qui en fasse une, c'est ce qu'on vous dit. C'est ce qu'on vous a dit dès le début. On a été très clair, je pense, là-dessus. M. le Président, est-ce que cela répond à votre question?

Le Président (M. Théorêt): Honnêtement, vous me posez la question, je vais dire non tout simplement parce que le côté sécuritaire, c'est fait par deux instances différentes et non pas par le même homme deux fois ou trois fois. Ce qui me semble le plus sécuritaire c'est qu'effectivement les deux inspections sont faites par deux instances différentes.

M. White: D'accord. Dans ce sens-là, M. le Président, vous avez raison de dire que si ce n'est pas la même personne, s'il y a quelque chose qu'on n'a pas vu, quelqu'un d'autre va le voir; on peut être d'accord

avec vous, mais le problème de l'inspection faite par le distributeur je pense que vous avez bien saisi où étaient nos craintes et ce qu'on a vécu. Cela fait en sorte qu'on se retrouve dans une drôle de situation.

Écoutez, si vous préférez qu'il y ait deux inspections, pourquoi pas? Il n'y a rien qui empêche cela. D'accord. Pour ce qui est...

M. Bureau: Quant à l'autre question, M. le Président, la contradiction que vous soulignez, peut-être que vous aviez l'esprit ailleurs lorsque Me White l'a expliqué, mais le prétendu monopole que vous dites que les maîtres mécaniciens en tuyauterie détiennent est détenu par 500 rivaux. Ce n'est quand même pas le même monopole que celui détenu par une compagnie distributrice de gaz.

Le Président (M. Théorêt): Vous avez très bien saisi ma question, M. le président, c'était que...

M. Bureau: C'est un monopole qui devient assez compétitif, alors il n'y a pas de contradiction.

Le Président (M. Théorêt): ...pour engager une personne qualifiée, un entrepreneur qualifié, il faut que cela vienne de chez vous, il n'y en a pas ailleurs. C'est cela?

M. Bureau: Effectivement.

Le Président (M. Théorêt): Alors, c'est très intéressant. Je vais demander maintenant...

M. Bureau: Comme pour avoir un diagnostic sur la santé, il faut que j'aille voir un médecin qualifié qui détient un monopole.

Le Président (M. Théorêt): Voilà! M. le député de Roberval, pour la conclusion et les remarques finales.

M. Gauthier: Pour prendre la parole en commission, il faut demander au président. On n'a pas le choix!

Alors, il me fait plaisir, au nom de ma formation politique, de vous remercier de cette excellente collaboration que vous nous avez assurée. Je pense que vous avez soulevé, il faut bien le dire, des questions qui laissent songeur, des questions auxquelles on n'a pas de réponse à ce moment-ci, mais je crois qu'il faudra tenir compte des points de vue que vous avez exprimés ici et nous aurons l'occasion, je pense, d'aborder à nouveau ce sujet. Gaz Métro vient cet après-midi. On va certainement leur poser des questions à ce sujet. Alors, si vous avez

l'occasion d'être dans la salle, vous pourrez constater la nature des réponses, mais vous avez soulevé le problème sous un angle nouveau, celui de votre corporation, et j'ai trouvé cela extrêmement intéressant. Je vous en remercie beaucoup.

Le Président (M. Théorêt): Merci, M. le député de Roberval. M. le ministre.

M. Ciaccia: Alors, je veux remercier la Corporation des maîtres mécaniciens en tuyauterie de leur mémoire. Je voulais faire juste quelques remarques. À la suite d'une question du député de Roberval en ce qui concerne les installations, Me White a plaidé en faveur de dire: Écoutez, cela justifie l'entrepreneur, c'est lui qui est responsable aussi. Je pense que vous venez de plaider en faveur de l'accréditation par Gaz Métropolitain. Il est vrai que l'entrepreneur est responsable mais Gaz Métropolitain, aussi, est responsable. Si moi j'étais Gaz Métropolitain, je voudrais m'assurer que l'installation soit faite non seulement par quelqu'un de compétent - parce que si vous êtes membre de l'association vous êtes compétent - mais très solvable parce que la responsabilité civile, cela comporte beaucoup d'argent pour payer les dommages. C'est bien beau de dire que c'est l'entrepreneur qui est responsable mais, s'il n'a pas les actifs pour répondre à une explosion, à des dommages considérables, qui pensez-vous va payer? C'est Gaz Métropolitain qui va payer. Alors, vous venez de faire une justification pour l'accréditation par Gaz Métropolitain des entrepreneurs.

Le député de Roberval vous avait posé une très bonne question. Il dit: Écoutez, que pouvez-vous faire? Plutôt que de mettre quelque chose dans la loi, quelle est la solution de rechange? Il me semble, après avoir entendu toute la discussion que la solution - peut-être que cela va être difficile d'accepter cela et peut-être que ce ne sera pas populaire que je vous le dise - c'est d'être plus concurrentiel dans les prix. On est dans un système de libre marché, de libre entreprise; tant et aussi longtemps qu'on est dans la libre entreprise, vous ne pouvez pas jouer sur les deux tableaux. Vous avez le monopole, c'est votre corporation qui doit faire le travail, mais vous avez 600 membres. Même si Gaz Métropolitain veut donner tout le travail, peut-être qu'ils ne peuvent pas garder 600 membres occupés à plein temps. Voulez-vous qu'on crée du travail pour garder tout le monde occupé à plein temps? Je pense que la vraie solution, parce que moi si j'étais Gaz Métropolitain... Vous dites que c'est un monopole. C'est un monopole comme vous autres. Les courtiers peuvent "by-pass" - si je peux utiliser ce mot-là - peuvent contourner Gaz Métropolitain. Les dépenses devront être

justifiées à la régie. Dans ce sens-là, vous êtes deux monopoles. Je ne pense pas que la loi va pouvoir vous garantir des profits. Je le regrette, ce serait bien plus facile pour moi de vous dire Oui, je vais prendre en considération votre mémoire, mais je ne vois pas de solution dans la loi pour votre problème. La solution que je vois, c'est en dehors du projet de loi parce que je ne peux pas mettre dans la loi... C'est pour cela que je vous ai demandés Est-ce qu'on peut interdire à une compagnie de faire des achats ou de s'occuper d'autres choses? On est dans un système de libre marché et, malheureusement, je ne vois pas comment un projet de loi pourrait résoudre votre problème. Je suis convaincu que ce problème va être... Je sympathise, mais je pense qu'il va falloir que vous vous assoyez avec Gaz Métropolitain et que vous soyez plus concurrentiels. Si cela coûte moins cher de faire faire le travail par vous que par leur propre équipe, je vais vous garantir que Gaz Métropolitain va venir chercher vos entrepreneurs. Merci pour votre mémoire.

Le Président (M. Théorêt): Merci, M. le ministre. Messieurs, les membres de la commission vous remercient. Les travaux de la commission sont suspendus jusqu'à 11 heures.

M. Bureau: Au nom des membres de la corporation, de mes collègues ici, je désire remercier tous les membres, le représentant de l'Opposition, M. le ministre et vous-même, M. le Président, de votre bienveillante attention. Je peux vous assurer de l'entière collaboration des membres de la corporation et de l'exécutif pour tenter de trouver une solution équitable, avec le ministre, au problème qui est soulevé aujourd'hui.

(Suspension de la séance à 10 h 4)

(Reprise à 11 h 7)

Le Président (M. Théorêt): Alors, la commission de l'économie et du travail reprend donc ses travaux. Nous avons déjà des représentants de Western Gas Marketing Ltd.

Je voudrais vous demander, dans un premier temps, de vous présenter. On nous a avisé également, on a avisé les membres de cette commission que la présentation sera faite par M. Barry Hulfe, strictement en anglais, mais que M. Leclerc, qui l'accompagne, répondra à toutes les questions en français. Alors, je vous cède immédiatement la parole, pour fins de présentation et présentation du mémoire.

Western Gas Marketing Ltd

M. Leclerc (Louis-André): Permettez-moi de me présenter, Me Louis-André Leclerc, de l'étude Lavery, O'Brien. Comparait avec moi, M. Barry Hulfe, directeur des ventes pour le Canada de Western Gas Marketing. Je vais demander à M. Hulfe de faire l'exposé de la compagnie sur la législation envisagée. Mr. Hulfe.

M. Hulfe (Barry): I would like to thank the committee for a chance to listen to our implement in such an important matter that you have before you. I would just like to, once more, explain Western Gas Marketing Ltd. We are an wholly home subsidiary of TransCanada Pipelines. We are formed in respond to the irregulation scenario where the marketing arm should be separate from the transmission company and we handle all the gas supply, all the gas sales for TransCanada Pipelines in the United States and Canada.

We are associated with 750 producers, some 3000 contracts and we have under contract, right now, about 25 TCF of gas in Alberta, wich is probably good for 25 years of deliverability. There is one area that has been brought up, which is called "Competitive Marketing Programm" or CMP's as they are known. And their role is out of the October 31, 1985 Agreement, section 8, which said: "Effective November 1st, 1985 competitive marketing programms, CMP's, to meet special requirements, may be negotiated with distributors, or between distributors, shippers and producers reprovding the natural gas volume associated with such programs.

Western gas marketing using the clause 8 embark upon the CMP's which in effect is a discount given by our producers to us, to the distributors who passes on this discount to end users. They are an alternative to direct sales and an alternative to buy-sell. And we believe that the CMP programs should be carried on. We have heard discussions that they should terminated but they should be carried on they are the alternative to an end user to be able to buy gas at a compared price. And nowhere in the agreement that they ever say that CMP should certainly come to an end as some people are advocating.

They are supported in Ontario by the distributors as an alternative to an end user to purchase gaz at a competitive price. And I just want to clarify and let you know what the Competitive Marketing Programs are.

Le Président (M. Théorêt): Thank you Mr. President. M. Leclerc est-ce que vous ajoutez ou si on passe directement à la discussion?

M. Leclerc (Louis-André): On passe

directement aux échanges de propos, M. le Président.

Le Président (M. Théorêt): D'accord, alors, je vais céder immédiatement la parole au minstre de l'Énergie et des Ressources.

M. Ciaccia: Merci, M. le Président. Vous avez fait état des CMP qui ont été initiés à la suite de l'entente de 1985. Il y a eu deux intervenants à la présente commission qui ont fait état de ces programmes et ils prétendent, eux, que c'est de la concurrence déloyale qu'ils subissaient en vertu des programmes dits CMP.

Je voudrais avoir vos commentaires sur cette affirmation ou cette situation et sur cette concurrence supposément déloyale.

We have had representations from two groups who appeared before this committee to the effect that it was an unfair competition if I could translate "compétition déloyale". We would just like to have your comments and what would your position be and what could we answer in response that type of opposition.

M. Hulfe: Well, one aspect of the CMP's since it is system gas, the gas is already there contracted. They are easier to put in place than a direct sale and I believe administratively they are easier also. But it must be kept in mind the discount comes from the producer and not the distributor. The distributors has to pass on the discount and no money remains in his hands by the way. Of a dollar value we agreed with the producers a discount to the distributor to meet the competition and I think that all what we are trying to do with CMP's is to meet the competition.

We have lost in the last year nearly 20 % of our sales which in one year is quite a dramatic drop and the CMP's if they were eliminated, undoubtedly, assistant producers would suffer and they be taken away one area competition that the consumer needs in order to make a judgement as to whether he wants to go by direct sale or CMP or a buy-sell route. We do not feel they are unfair because we are competing against the direct purchaser or the direct seller.

M. Ciaccia: Quand vous parlez de concurrence, vous parlez de concurrence dans l'industrie, vous ne parlez pas de compétitivité avec d'autres formes d'énergie. When you are talking of competition you are talking within the industry you are not talking of competition with other forms of energy.

M. Hulfe: Well, CMP's are means to retain or get back market that has gone through alternative energy. There is no doubt about it.

M. Ciaccia: Et, si je vous comprends bien ce n'est pas Western Gas qui donne ces escomptes. Vous passez l'escompte que le producteur donne et vous leur... Ce n'est pas Western Gas qui donne l'escompte.
(11 h 15)

M. Leclerc (Louis-André): C'est exact, M. le ministre, Western Gas agit en tant qu'agent des producteurs mais ce sont les producteurs eux-mêmes qui consentent les escomptes. Nous ne croyons pas que les gens qui suggèrent qu'il y a de la compétition déloyale aient de quelque façon justifié cette suggestion. Ils se plaignent essentiellement du fait que nous sommes en mesure d'offrir des prix qui sont meilleurs que les leurs. Quant à nous, c'est justement la déréglementation et le jeu de la concurrence.

M. Ciaccia: En vertu de la dernière décision tarifaire de l'Office national de l'énergie, l'ordonnance RH-386, l'office permet à Western Gas Marketing de faire des ventes directes sur le marché des distributeurs canadiens. J'aimerais savoir si vous entendez abandonner éventuellement votre programme de CMP et le remplacer par des ventes directes?

M. Leclerc (Louis-André): Il n'est pas dans notre intention d'abandonner les CMP, parce que les CMP sont des mécanismes qui permettent aux producteurs qui fournissent le gaz actuellement aux distributeurs de concurrencer dans le cadre de leurs engagements contractuels. Il n'y a aucune suggestion dans l'entente du 31 octobre indiquant que ces arrangements contractuels doivent être terminés de quelque façon que ce soit. C'est une nouvelle porte qui est ouverte. Il est fort possible qu'on se serve des ventes directes, mais nous n'avons pas l'intention d'abandonner les CMP.

M. Ciaccia: Alors même avec les ventes directes, vous pourriez avoir les deux. Faire la vente directe et...

M. Leclerc (Louis-André): C'est exact.

M. Ciaccia: Vous allez avoir encore plus d'opposition, plus d'objections.

M. Leclerc (Louis-André): Pas nécessairement, parce que nous croyons qu'avec la mise en place de vente directe les producteurs, qui sont sous contrat avec Western Gas Marketing, sont sur un pied d'égalité avec ceux des ventes directes. La seule différence est que les producteurs sous contrat avec Western Gas Marketing ont des contrats en place et nous ne voyons pas pourquoi ces contrats en place doivent être mis de côté. Cela n'a pas été envisagé de quelque façon que ce soit dans l'entente. Au contraire, je crois que si on regarde les

articles 13, 14 et 15 de l'entente du 31 octobre, on peut voir que les parties avaient nettement l'intention de continuer les arrangements, en prévoyant que si elles étaient incapables d'en arriver à une entente quant au prix, il y aurait un mécanisme d'arbitrage mis en place.

Quant à moi, c'est une indication claire qu'on n'avait pas l'intention de mettre de côté les arrangements existants. Évidemment, au fur et à mesure que le temps passe, on en a la preuve aujourd'hui, les ventes directes pourront accaparer une plus grande portion du marché si on ne réussit pas à concurrencer suivant les termes du marché.

M. Ciaccia: Aux pages 11 et 12 de votre mémoire, vous suggérez que le gouvernement, s'il le juge à propos, intervienne auprès de la régie afin que celle-ci prenne les mesures nécessaires pour assurer une protection du marché captif. Seriez-vous plutôt favorable à ce que la régie ait un rôle qui soit précisé dans la loi en ce qui a trait à la protection des besoins québécois, compte tenu notamment de la récente décision de l'ONE relative au calcul d'excédent disponible à l'exportation?

M. Leclerc (Louis-André): Nous n'avons pas de préférence pour l'un ou pour l'autre. Il nous a semblé préférable de laisser à la régie de déterminer quels seraient les meilleurs moyens de protéger ce marché, de lui accorder une plus grande flexibilité pour réagir aux situations du marché telles qu'elles se développent. Si on l'enchaîne dans la loi, à ce moment-là, pour réagir à une situation du marché, il y aurait lieu de la modifier à nouveau. C'est dans ce sens qu'on a fait ces suggestions, mais on n'aurait absolument aucune objection si vous décidez qu'il est d'intérêt public de le faire, que le mécanisme soit précisé dans la loi.

M. Ciaccia: Comme vous le mentionnez, une fois que c'est figé dans la loi, si les conditions changent, c'est plus difficile à modifier,

M. Leclerc (Louis-André): C'est beaucoup plus difficile de l'amender, alors que si on laisse ce rôle à la régie, c'est beaucoup plus flexible. C'est dans ce sens-là qu'on avait fait la suggestion que la régie devrait avoir le rôle de s'assurer que le marché captif est protégé. S'il est jugé d'intérêt public, ce marché doit être protégé.

M. Ciaccia: La régie pourrait avoir ce mandat sans préciser les détails dans la loi.

M. Leclerc (Louis-André): Effectivement, l'article 63 permet au gouvernement de préciser les directives ou les grandes orientations qu'il désire voir et, à ce

moment-là, de laisser à la régie la mise en place des mécanismes appropriés, compte tenu de son expertise dans le domaine.

M. Ciaccia: Justement, vous avez fait le point que j'allais faire. C'est que vous venez de donner un autre argument, une autre raison pour le principe de l'article 63, parce que, si on l'exige dans la loi, il faut changer la loi, tandis que c'est quelque chose qui peut varier au cours d'un mandat d'une régie et ce pourrait être un des éléments dans l'orientation générale que le gouvernement pourrait donner à la régie. Je vous remercie.

Le Président (M. Théorêt): Merci, M. le ministre. M. le député de Roberval.

M. Gauthier: Oui, merci. Dans la version française, page 8, deuxième paragraphe, le ministre a questionné sur cela tout à l'heure. Quand on parle de programmes de mise en marché, de programmes favorisant une pénétration accrue du marché, l'interprétation qu'on a donnée et qu'ont donnée d'autres intervenants à ces programmes était dans le sens suivant: S'il arrivait une entente entre votre firme et Gaz Métropolitain, par exemple, pour privilégier des clientèles cibles, disons des producteurs industriels qui ont un fort volume d'utilisation, le financement de ces programmes serait assuré, sans que le consommateur ne le sache, par une répartition, par une augmentation du coût sur l'ensemble des volumes. C'était le sens, en tout cas, que j'ai compris de ce type de programme et le rôle de la régie à ce moment-là était en quelque sorte un rôle de protection des autres clients non capables de s'organiser comme les gros clients industriels sont capables de le faire. Dans le sens accordé à ce type de programme, est-ce que vous êtes d'accord avec le fait que la régie puisse avoir une sorte de droit de regard sur les activités, en tout cas, sur les "deals" qui se passent entre le producteur et le distributeur? Est-ce que vous ne croyez pas que ce soit sage pour le gouvernement de s'assurer que la régie puisse avoir un oeil sur cela, afin d'éviter que les critères soient déterminés par une entreprise plutôt que normalement par le gouvernement?

M. Leclerc (Louis-André): Si je comprends bien votre question, M. le député, vous émettez l'hypothèse, d'abord, pour protéger le marché captif. J'en déduis que pour tout ce qui n'a pas trait au marché captif, ce sont les règles du marché qui s'appliquent, c'est-à-dire que le producteur, que ce soit par notre entremise, un CMP, ou par l'entremise d'une vente directe, peut négocier les termes et les conditions qu'il désire. Je perçois que votre question a trait

à la protection du marché captif et nous suggérons que, dans le contexte de la déréglementation, ce marché captif est protégé de la façon suivante: Le distributeur n'est pas nécessairement forcé de s'approvisionner auprès des mêmes personnes, lorsque son contrat vient à terme et il cherche à s'approvisionner pour le bénéfice des gens qui sont captifs effectivement. Il a une multitude de choix pour s'approvisionner et l'existence de cette multitude de choix fait en sorte qu'il obtiendra à ce moment-là le meilleur prix possible pour ses clients captifs.

M. Gauthier: Là où le bât blesse... De façon logique, votre explication va. Là où je suis inquiet, au nom des consommateurs, c'est dans la situation suivante: Si j'achète du gaz pour mon chauffage, mes besoins domestiques, donc, une très petite consommation, de Gaz Métropolitain et que Gaz Métropolitain, pour des raisons de développement d'affaires, décide d'agresser davantage les marchés des papetières, supposons et que Gaz Métropolitain, à la suite de ses réflexions, prend la décision d'augmenter en quelque sorte le tarif pour à peu près tout le monde en s'entendant avec celui qui lui fournit. Je comprends que Gaz Métropolitain peut magasiner. Cela on a tous compris cela, mais, Gaz Métropolitain peut dire: Écoute bien là, moi je veux acquérir une part de marché plus grande auprès des papetières, donc, je veux leur offrir un rabais substantiel, alors tu vas me vendre une portion de gaz, une quantité de gaz à rabats puis ton profit, tu vas le trouver en augmentant la facture aux résidences.

Le libre marché, vous savez, il ne joue pas si facilement que cela dans le domaine du gaz, on se comprend bien là; ce n'est pas tout à fait comme dans les épiceries. Je peux vous dire une chose, il nous préoccupe énormément que chacun y trouve sa protection et principalement le petit consommateur et nous voudrions éviter... Je pense que le droit de regard qui est donné à la régie c'est pour éviter que ne se fasse à un haut niveau des ententes en quelque sorte sur le dos des consommateurs parce que ce n'est pas demain la veille du jour où, comme consommateur, je vais me tourner de bord et je vais dire: Gaz Métropolitain, tu vends cela trop cher, je vais aller voir si je ne pourrais pas négocier quelque part pour l'avoir moins cher. Il ne faut pas se conter de peur, ce n'est pas de cette façon que cela va marcher et c'était dans ce sens-là que la protection était assurée. J'aimerais vous entendre là-dessus.

M. Leclerc (Louis-André): Ce que j'ai à dire là-dessus, M. le député, c'est essentiellement la chose suivante. Je fais d'abord une grande distinction entre ce que

Gaz Métropolitain peut faire concernant ses tarifs. Il y a les tarifs de distribution et de livraison qui sont assujettis et continueront d'être assujettis à la surveillance de la régie et les tarifs approuvés par la régie ne pourront être modifiés. Gaz Métropolitain, d'après ma compréhension de ce qui se passe à l'heure actuelle, n'a pas le pouvoir de modifier le prix de la denrée. Elle soumet ses contrats d'approvisionnement à la régie qui les approuve et ce prix-là est transmis directement aux utilisateurs. Il n'y a pas de possibilité pour Gaz Métropolitain de faire des changements à ce niveau-là. Ce sont les producteurs eux-mêmes qui, dans le cadre d'un CMP, vis-à-vis certains groupes de clients se disent: Bon, nous sommes prêts à faire une concession pour ces gens-là mais c'est le producteur qui la fait, ce n'est pas Gaz Métropolitain.

Deuxièmement, il y a lieu de distinguer aussi les besoins du petit consommateur par rapport au consommateur industriel. Il va de soi que dans les conditions du marché, plus les volumes sont grands, plus le producteur est en mesure d'offrir de meilleures conditions. Le fait que les volumes soient peut-être interruptibles, alors qu'ils ne le sont pas pour les petits consommateurs, nécessairement attire une prime. La sécurité d'approvisionnement à long terme par rapport à l'industriel qui ne peut être intéressé de ne faire une vente que pour six mois, un an, deux ans, trois ans, le petit consommateur lui, ce n'est pas cela son intérêt premier, c'est de s'assurer son approvisionnement à long terme.

Évidemment, ces aspects ont un impact sur le prix. Je vous répons encore une fois que sa protection, en considérant ces éléments-là, vient du fait que lorsque le distributeur va chercher son approvisionnement, il doit tenir compte de ces facteurs-là et obtient le meilleur prix. La suggestion qu'on puisse jouer sur le dos du consommateur au profit de l'industriel ne se fait pas au niveau du distributeur; elle se fait au niveau du producteur qui lui, doit le faire souvent dans ses principes économiques de base. Évidemment, si un industriel exige ou requiert des volumes substantiels, c'est évident qu'il peut accorder une réduction qu'il ne pourrait pas se permettre vis-à-vis le petit consommateur.

Le même principe s'applique à tout le monde. Ce ne sont pas seulement les producteurs de Western Gas. Les gens qui font des ventes directes vont exactement dans la même situation. Si c'était eux qui offraient le gaz aux consommateurs, ils seraient exactement dans la même situation. (11 h 30)

M. Gauthier: Il y a une affirmation dans votre texte, au bas de la page 8 - dans le texte français toujours - qui m'a un peu surpris. J'aimerais vous entendre là-dessus

parce que je pensais exactement le contraire. Je suis peut-être dans l'erreur. Je suis possiblement dans l'erreur mais je veux que vous me l'expliquiez.

On dit ceci "L'un des fondements de la concurrence orientée sur le marché réside dans le fait que les termes et conditions qu'une partie à un contrat est disposée à consentir à un consommateur doivent être gardés strictement confidentiels et ne doivent pas être divulgués aux concurrents de cette partie dans le secteur énergétique." J'aurais cru, bien naïvement peut-être, mais j'aurais cru que c'était le contraire. C'est-à-dire qu'un des fondements de la libre concurrence, c'était la très large information des consommateurs, des conditions générales du marché et de ce qui se passe entre les uns et les autres, ce qui permet de faire un meilleur choix; j'aurais cru cela. Mais, ça, c'est le contraire de ce que vous avez écrit. J'aimerais que vous m'expliquiez pourquoi je devrais vous écouter.

M. Leclerc (Louis-André): Ce qu'on veut dire par là, M. le député, c'est qu'essentiellement dans un cadre de marché libre, si une partie est prête à concéder à un client certains avantages qui peuvent être à d'autres niveaux que le prix - cela peut être une subvention pour un certain équipement, cela peut être des avantages de prise en charge à la gestion du contrat pour le client, etc. - si toutes ces conditions-là sont rendues publiques par le biais de tarifs, etc. l'adversaire ou le concurrent qui veut percer le marché a toute l'information à sa disposition, alors que celui qui est dans cette situation-là, entre autres, les fournisseurs de Gaz Métro, à l'heure actuelle, n'ont pas l'information équivalente pour les ventes directes. C'est dans ce sens-là qu'on vous dit ça. C'est de mettre les gens sur un pied d'égalité.

Les termes du projet de loi feraient en sorte, surtout l'article 6, que les conditions que les producteurs liés aux distributeurs sont prêts à offrir seraient rendues publiques, alors que ces producteurs-là n'auraient pas accès aux informations équivalentes pour le concurrent. Il n'y a rien, aucune disposition législative, ici, à ma connaissance, qui permette aux producteurs liés aux distributeurs, d'obtenir ces informations. On ferait une concurrence déloyale dans ce sens-là, du simple fait que devant un producteur relié au distributeur, toutes les informations de mise en marché qu'il est prêt à concéder au client seraient rendues publiques. À ce moment-là, il serait très facile pour le concurrent de dire: Bon, telle chose, telle chose, telle chose, moi, je suis disposé à t'offrir plus, alors que de l'autre côté, on n'a pas cette information et elle ne nous est pas accessible. C'est dans ce sens-là que, par le biais d'un organisme réglementé, certaines

informations sont obligatoirement rendues publiques, alors qu'elles ne le sont pas pour le compétiteur. C'est le fondement de l'énoncé, si vous voulez.

M. Gauthier: Écoutez, il y a un autre aspect qui touche à ce qu'on vient de discuter. Comment la régie pourrait-elle porter un jugement - parce qu'on a parlé de l'importance pour la régie de porter un jugement sur la qualité des achats faits par Gaz Métro, par exemple, pour garder toujours cet important distributeur - sur la qualité des achats en termes de prix, afin que le consommateur en bénéficie de façon générale, si elle n'a pas accès, même de façon confidentielle - parce que la régie peut prendre des informations sur une base confidentielle - si elle n'a pas accès à l'ensemble des contrats qui se négocient?

En d'autres termes, comment moi, comme consommateur, puis-je savoir si Gaz Métro n'est pas en train de m'en passer toute une, parce qu'elle achète d'une de ses filiales à un prix exorbitant et qu'elle justifie un prix énorme pour le produit qu'elle me vend, si la régie n'est pas en mesure de dire à Gaz Métro: Écoute, tout le monde dans le secteur est capable de négocier des prix bien plus avantageux que celui que tu viens de négocier. C'est toujours la question, vous comprenez, qui sous-tend mon... La question que je vous pose, c'est toujours le problème de la protection de ceux qui n'ont pas les moyens dans ce marché de se défendre. Puisqu'on confie, en quelque sorte, des privilèges énormes à des distributeurs, on veut bien s'assurer que le monde ne se fait pas organiser pour autant.

Alors, comment voulez-vous que la régie porte un jugement, si tout est confidentiel et s'ils ne peuvent pas avoir accès à ces informations-là?

M. Leclerc (Louis-André): Au niveau d'une filiale, évidemment, je partage votre crainte dans le sens suivant, qu'il doit y avoir un mécanisme pour vérifier si les règles du jeu ont bien été appliquées. Mais en ce qui concerne le marché, en général, le fait qu'il y ait plusieurs vendeurs qui veulent vendre et qui peuvent vendre à un certain prix qui ne peut pas aller en-deça de leur coût marginal, devrait être une protection suffisante. D'ailleurs, c'est le mécanisme du marché dans toutes les autres denrées et la concurrence est la meilleure façon, quant à nous, de protéger les clients, incluant les petits. Dans le cas d'une filiale, je fais une distinction, évidemment.

M. Gauthier: Merci.

M. Leclerc (Louis-André): J'aimerais ajouter à ce stade-ci que, si jamais on envisageait le rôle de surveillance de la

régie à ce niveau, on aimerait réitérer notre formulation à savoir que ces délibérations doivent être gardées confidentielles pour les raisons que je vous ai exposées tout à l'heure. Si l'un des groupes de compétiteurs a accès à l'information et que les autres n'ont pas l'information équivalente de leurs compétiteurs, on ne peut pas avoir un marché de concurrence.

Le Président (M. Théorêt): Merci. M. le ministre.

M. Ciaccia: Oui, au sujet de la confidentialité dont vous parlez, à la page 10 de votre mémoire, vous dites: "Nous suggérons donc que la régie soit forcée de garder cette information strictement confidentielle par le biais de l'introduction d'une disposition additionnelle à cet effet dans le texte de l'avant-projet de loi." Auriez-vous une suggestion à nous faire à cet effet? Comment pourrions-nous obliger... Que devrait contenir le projet de loi pour...

M. Leclerc (Louis-André): Nous n'avons pas formulé de texte précis, mais, essentiellement, on pourrait ajouter à l'article 2 que toute information ainsi obtenue par la régie doit être tenue confidentielle.

M. Ciaccia: Est-ce que présentement, en pratique, dans les faits ou les règlements de la régie, cette information n'est pas tenue confidentielle?

M. Leclerc (Louis-André): À notre connaissance, la régie a une politique de garder certaines informations confidentielles dans le cadre d'une audience, après un débat entre les parties à savoir pourquoi l'information doit être gardée confidentielle. Mais elle a la latitude de décider si oui ou non elle doit le faire et pour combien de temps elle le fait, sans tenir compte de l'intérêt des parties, pourquoi une partie aurait la nécessité de garder cette information confidentielle. En d'autres mots, on permet à la régie, sans disposition, de divulguer des informations dans un domaine qui, normalement, ne serait pas de sa juridiction, car rappelons-nous que la régie est là pour réglementer le distributeur, elle n'est pas là pour réglementer le marché du gaz au Canada. Si elle obtient ces informations confidentielles et les rend publiques, le dommage est causé et il n'y a plus aucun recours possible.

M. Ciaccia: Il y a eu une récente décision de l'ONE. La pratique était d'avoir des tests de surplus et il y avait un rôle de l'ONE qui exigeait des tests de surplus. Maintenant, ce n'est plus le cas. Il y avait les tests de surplus, il y avait aussi la

surveillance des prix à l'exportation. À votre avis, est-ce que cette décision pourrait avoir un effet à la hausse sur les prix du gaz au Québec?

M. Leclerc (Louis-André): Est-ce que vous me permettez de consulter M. Hulfe?

M. le ministre, nous ne voyons aucune raison pourquoi l'élimination des tests de surplus aurait pour impact d'exercer une pression à la hausse sur les prix du gaz. En y réfléchissant, nous n'en voyons pas à l'heure actuelle.

M. Ciaccia: Vous me permettrez de porter à votre attention la justification que le ministre de l'Énergie de l'Alberta m'avait donnée pour éliminer les tests de surplus. À son avis, les tests de surplus obligeaient le producteur à financer le distributeur au Québec. Alors, je présume que, si le producteur doit financer le distributeur au Québec et si, maintenant, il peut vendre sur le marché américain sans cette obligation, le rôle de l'ONE de donner les permis sujet à la surveillance de ses prix, la surveillance va être faite par le gouvernement de l'Alberta. N'y a-t-il pas un risque pour nous, qui sommes au bout du tuyau, qui avons un marché captif, que les producteurs, qui savent qu'on est obligé d'acheter cette énergie, puissent exiger un certain prix? Ils vont pouvoir obtenir sur le marché d'exportation toutes les ventes additionnelles, les prix additionnels. Dans ce sens, il y a un marché captif ici et il y a une ouverture du marché à l'exportation. Ce n'est pas vraiment... Si on conjugue cela avec les permis d'exportation qu'a maintenant l'Alberta, ça c'est un autre problème qu'il n'accorde pas pour maintenir le prix. N'y aurait-il pas cette pression de hausser les prix au Québec? On est au bout de la ligne et les prix vont être plus compétitifs sur le marché à l'exportation.

M. Leclerc (Louis-André): La réaction serait la suivante, M. le ministre, que la seule chose qui ferait exercer une pression à la hausse sur la denrée, c'est si elle devenait très rare. L'élimination des tests de surplus, si je ne fais erreur, a été faite par l'Office national de l'énergie dans un cadre où il y a abondance de la denrée. Dans un cadre pareil, je ne verrais pas comment il pourrait y avoir une pression à la hausse sur le prix. Évidemment, si la situation changeait, il y aurait effectivement des pressions à la hausse sur le prix. Mais si on regarde l'histoire dans ce domaine, les gouvernements, tant provinciaux que fédéral, ont toujours accordé une préférence pour l'approvisionnement canadien d'abord et si la situation en devenait une de rareté, à ce moment-là, je suis convaincu qu'on retrouverait des politiques similaires. Mais

tant et aussi longtemps que la denrée n'est pas rare, je ne vois pas quel pourrait être l'impact sur les prix, à court terme.

M. Ciaccia: Merci.

Le Président (M. Théorêt): Merci, M. le ministre. M. le député de Roberval, vos remarques finales.

M. Gauthier: Je voudrais vous remercier de nous avoir présenté ce mémoire, d'avoir répondu patiemment à nos questions et vous assurer que notre collaboration la plus grande sera accordée au ministre dans la rédaction de ce projet de loi, et que nous tiendrons compte des informations que vous avez bien voulu transmettre à cette commission. Je vous remercie beaucoup.

Le Président (M. Théorêt): M. le ministre.

M. Ciaccia: Je veux remercier les représentants de Western Gas Marketing pour leur mémoire et je voudrais les assurer que nous allons certainement tenir compte et prendre en considération les recommandations et suggestions qu'ils ont faites.

Le Président (M. Théorêt): Merci. Bon voyage. J'invite maintenant le représentant de Northridge Petroleum Inc. à bien vouloir prendre place, s'il vous plaît.
(11 h 45)

M. Tourigny, les membres de la commission vous redisent bonjour. Étant donné que vous connaissez les règles du jeu, je vous demanderais de nous présenter ceux qui vous accompagnent et de procéder immédiatement à la présentation.

M. Tourigny (Pierre): Oui, M. le Président. Je suis toujours la même personne qu'hier, incidemment. À ma gauche ici, à votre extrême droite, M. Mark Himmelspach, conseiller juridique de Northridge Petroleum Inc. Immédiatement à ma gauche, M. Wayne Minion, président du conseil de Northridge Petroleum Marketing Ltd. Point d'intérêt, M. Minion a été la personne qui a établi en 1974 et qui a présidé jusqu'en 1984 l'Alberta Petroleum Marketing Board. En fait, un peu à l'inverse d'ici, c'est plutôt la régie d'une part du coût de service du gaz dans la principale province productrice, c'est-à-dire l'Alberta. Avant cela, M. Minion avait "manage", si vous me permettez l'expression, un distributeur de gaz pendant sept ou huit ans pour le compte d'Hydro, en Colombie britannique et non pas ici. À ma droite, M. Luc Boulanger, directeur du marketing, pour la province de Québec, de la même compagnie.

Un peu comme hier, M. Minion ne parle, malheureusement, que l'anglais et la

présentation - je vais demander la patience des membres de la commission - va être faite dans la langue de Shakespeare.

Le Président (M. Théorêt): Mr. Minion, as you know, some of the questions will be directed to your colleagues in French by the members of the committee. So, we are listening to you.

Northridge Petroleum Marketing Inc.

M. Minion (Wayne): Sir, I would like just to spend a few moments explaining my thoughts on the gas business, because some people say that there are different than what other people are. But the gas business in Canada developed from the middle 1950's on the basis of long-term contracts and there were long-term contracts between the producers, between the transportation companies, that is the transmission companies and the distribution companies. But it should be clear that there were never any long-term contracts between the distribution companies and the customers or the consumers. And the reason that this long-term contracts existed was the requirements of the investors or the banks, that is the money could not be lent to build the facilities unless there were long-term contracts and long-term supplies of gas in Alberta.

That situation is different today. The pipelines have been in existence for a long period of time and the supplies of gas in Alberta are far more than adequate to meet the market requirements. They can be removed from Alberta by pipeline at this point in time. In fact, we had a parallel situation in the United States where the pipeline industry grew up in the same manner and had been under price regulations for a very long period of time. It was the price regulation in the United States that brought on a shortage of gas in the United States in 1977-1978 and at that point in time what happened was the United States opened the market up and allowed newly found gas to be bought and sold in the open marketplace and that then developed a surplus of gas in the United States to the point where starting 3 years ago they developed an open market for gas completely in the United States.

It followed then, because Canada was serving the US market, that the Canadian market had to open up as well and we are now in a position where the regulated prices, the prices which had been agreed to between the producing provinces and the federal governments, as well an access to the marketplace, so that with the agreement signed between the producing provinces and the federal government on October 31, 1985, we had the recognition that it was the

market, the competitive market, which should determine the price of gas and not the governments. Now, I appreciate the fact that that agreement in October 1985 was not signed by Québec nor of by any of the consuming provinces, and there are certain things which should be cleared about that agreement.

Firstly, it did not contemplate segmenting the market. It does not say that this customer can buy his gas freely in the marketplace, but this customer cannot. That agreement, in fact, says that all customers can go and buy their gas in the marketplace; all customers are equal in that regard. It did not contemplate the regulation of the pipeline part of the industry, that is all of the regulatory controls related to the transportation systems, whether or not they are of transmission or distribution, would stay in place. All it contemplated was the deregulation of the commodity part of the market, that is the buying and the selling of the natural gas itself. In that respect, the gas, as a commodity, could be bought and sold on a market basis or what in the agreement is described as market responsive pricing. And that was market responsive pricing that was to be the driving force in the system of competition which they were putting in place for the product that is the commodity of natural gas.

There are some things about a market responsive system which are mandatory if it is to work. The first thing is that you have to have many buyers and many sellers. You cannot have competition between two monopolies. The second thing is that you must have non discriminatory access to the transportation networks, that is to the transmission system and to the distribution facilities of the distributor. You must also have non discriminatory access to the gas, that is the governments that control the availability of gas have to make it available, that is the regulatory approvals, the removal permits, etc., have to be freely available to whoever wants to have access to gas supply.

I think that it is in that new context, that new role of the Canadian marketplace that we see the new role of the régie. The régie decides continuing to regulate the tariffs for the transportation of the gas through the distributors system and regulate them of course on an equitable basis and in the public interest. But the régie now has a new role, one which I think is contained in the draft Bill. That new role is to assure the government that an active competitive market for the sale of natural gas as a commodity exists and, where it does not exist, that it regulate the price of that commodity in the public interest. Better in that new role is the requirement to promote the establishment of a competitive market.

Now, the régie, through the hearings

which Northridge has already attended, has started that process. But the process, in my opinion, cannot be or is not finished until the passage of a Bill which we have given you our comments on. I think that the draft Bill is a good initial step certainly. Our suggestions for changes are not substantive and Northridge believes that the passage of the Bill is necessary if you are to have a competitive market for natural gas in the province of Québec.

I think, Mr. Chairman, that those are all of the preliminary comments that I would care to make. I would be quite happy to answer any questions about the submission which we have made or about any matter in the gas industry itself.

Le Président (M. Théorêt): Thank you, M. President. M. Tourigny, est-ce que vous avez des choses à ajouter à l'exposé ou si on passe immédiatement aux échanges?

M. Tourigny: Je crois que je devrais peut-être prendre quelques minutes pour exposer les différences entre la présentation de Northridge et une autre qui lui ressemble beaucoup que vous avez eu l'occasion de voir hier. Je ne fais que les mentionner rapidement, sans passer de grands commentaires là-dessus. D'une part, nous mentionnons spécifiquement, ici, que la régie doit avoir le pouvoir de fixer elle-même les tarifs et non pas seulement de les approuver. Nous croyons aussi que le pouvoir devrait être donné spécifiquement à la régie d'avoir un droit de regard sur l'emmagasinage, bien qu'il soit fait ailleurs, non pas nécessairement pour fixer les taux, mais pour s'assurer que ce que les Québécois paient pour cet emmagasinage soit juste et raisonnable, eu égard, évidemment, aux taux qui existent ailleurs. Ensuite, la compagnie Northridge croit que le nombre de régisseurs devrait être de trois, étant donné que le gouvernement a le pouvoir d'adjoindre à la régie des régisseurs ad hoc, si voulez, des gens qui peuvent être nommés pour des auditions spécifiques. De plus, Northridge suggère que, comme les courtiers veulent avoir voix au chapitre et pignon sur rue au Québec, la régie devrait avoir le pouvoir de les contrôler d'une certaine façon, au moins de s'assurer que certaines conditions financières, la solvabilité des courtiers, par exemple, soient contrôlées par la régie. Ce sont là, en fait, les seules différences qu'il y a entre les deux présentations.

Le Président (M. Théorêt): Merci, M. Tourigny. Je vais immédiatement céder la parole au ministre de l'Énergie et des Ressources.

M. Ciaccia: Merci, M. le Président. Je veux remercier M. Tourigny pour la

présentation. Si vous me le permettez, avant de poser des questions, je voudrais juste faire quelques commentaires à la suite des commentaires de M. Minion.

M. Minion you explained, I think, in a very concise and precise manner, the reasons why deregulation and the free competitive market producers is the best method to assure production of natural gas and the best price. Québec supported the agreement of October 1985. I think it is referred to as the Halloween agreement, because it was signed on October 31st. I would like to refer to it, because it is effective November 1st, perhaps as the All Saints agreement. Because if it is the Halloween agreement, then there is a trick or treat involved. The trick or treat seems to be the border price that Alberta seems to want to go back to, which will take us all back to square one. And if it is the All Saints agreement, perhaps the government of Alberta will put into effect the spirit of the agreement, which was not to regulate the price at any phase of the transportation or the selling point, but have a true deregulation. I hope that we can take this message back. We support the government of Alberta in its endeavours to obtain the best possible price, but we do believe that going back to a border price is going to start the process all over again.

If you allow me, in order that all the members of the Committee will understand the questions, I will pose them in French and perhaps M. Tourigny can translate them for us.

À titre de courtiers, vous souhaitez avoir un accès aux services de transport en vue de vendre votre gaz à des consommateurs. J'aimerais, tout d'abord, que vous m'indiquiez à quel type de clientèle vos services s'adresseront. (12 heures)

M. Minion: Northridge, in looking for clients, does not distinguish among any of the consumers. We serve large industrials, small industrials, schools, hospitals or residential customers. The thing which you may have to do in serving some of the smaller consumers or customers is to group them in units which are large enough so that the administrative cost of serving them does not become a burden. But there are simple means of doing that. Northridge in Ontario has contracts with housing groups, apartment groups and groups of small industrial customers and, in fact, with individual farmers. As I said in my opening comments, we do not distinguish customers on the basis of size or kind or anything else. The condition that the market puts on serving a customer is that the customer needs to be big enough, either singly or in conjunction or aggregated with other customers, to be able to stand the administrative cost involved.

But the administrative cost, with the

sorts of proposals that are now being worked out with Gaz Metro, are really quite small. It is amazing how small a customer you can serve and still absorb the administrative cost.

M. Ciaccia: Thank you. Vu les facteurs de coûts différents d'un consommateur à l'autre, comment entendez-vous procéder pour assurer l'utilisation la plus efficace possible du réseau de distribution?

M. Minion: There are two answers to that. One is a generic type of answer and the other one is specific to Northridge. When you serve customers through a distribution system, what is called the diversity of the customer, that is the diversity of the load of the customer, the peak requirement is different for different types of customers. That happens automatically. That happens because of what the customer does. It does not happen because of the system. So, when you put all of these customers together, you automatically get some load diversity across the system and that is present at all times. It does not matter whether Northridge serves part of it or somebody else serves some other parts. That diversity exists simply because of how the customer operates.

In the case of Northridge, what Northridge does, it does two things. It tries to attract customers that have complementary patterns of use, so that a customer who needs a lot of gas in the wintertime is offset by a customer who needs a lot of gas in the summertime.

The other thing which we do is make use of storage. We actually have storage in the Province of Alberta. We are in the process of finalizing contracts for storage in Ontario, so that what we bring to the table is the ability to use the diversity patterns of customers in Québec and Ontario and Manitoba and Alberta to effect savings across the whole system, not just in the Province of Québec. So, that is a plus which a company such as Northridge brings as a marketer. Did I answer your question, sir?

M. Ciaccia: I think that you gave us an indication of the type of customers and how you would...

M. Minion: Well, for example, we have cement plants which consume gas in the summertime, but little gas in the wintertime. An offset against those customers are customers who heat buildings such as this building, who use a lot of gas in the wintertime and not in summertime. You put those two customers together and you can make very effective and efficient use of the pipelines and the systems.

M. Ciaccia: And the storage...

M. Minion: And the storage, then, becomes...

M. Ciaccia: ...facilities.

M. Minion: ...a factor as well. The storage has one other virtue besides making efficient use of the system, it allows you to buy gas when it is the cheapest - I may use that word - or the most economical to buy it. So, what you do normally is you buy gas for storage in the summertime, when the gas is the least costly; you put it in storage and you have it available to serve the people in the wintertime.

Le Président (M. Théorêt): Merci, M. le ministre.

M. Ciaccia: Est-ce que j'ai encore du temps?

Le Président (M. Théorêt): Oui, oui.

M. Ciaccia: Comme vous le savez, le Québec s'est doté d'un réseau de transport et de distribution qui est relativement récent. L'une des préoccupations est d'améliorer la pénétration du gaz naturel et ainsi baisser le coût unitaire de ces réseaux et améliorer notre sécurité d'approvisionnement. Je pense que vous vous y êtes référé un peu, vous avez peut-être donné une partie de la réponse. Sans entrer dans les détails de la stratégie commerciale de vos entreprises, j'aimerais que vous m'indiquiez comment vous entendez répondre à cette préoccupation si la loi vous donnait un droit d'accès, comme vous le souhaitez.

We have quite... The infrastructures are relatively recent and the Government is interested in making sure that the natural gas increases its sales so that the unit cost for the infrastructures will be reduced and will allow a better price to the customer. If the law allows you to act as a broker... I think that you have given indications partly in your previous answer, but perhaps you could expand on it slightly: How do you respond to this preoccupation of the Government to increase the penetration of natural gas if our law gives you the right of access, as you wish it?

M. Minion: Well, the major driving force here, of course, is price. I mean, the fact of the matter is that, as I have said, the prices which have been mandated in Canada for the past ten years are above the market price. And with a competitive market, you will see and we have already seen for certain of your industrial accounts a significant reduction in price. There should also occur, if the market is free for all customers, a noticeable and significant reduction in gas price for the rest of them.

So, that is the first thing.

The second thing is that because you are, in effect, allowing innovators into the market place, such as Northridge, we do, in fact, find other means of making it more economical for customers to use gas rather than other types of fuel.

The third thing is that I appreciate the fact that your infrastructure is new, that it is still costly and you may, in fact, through the tariff setting process of the "régie", have to have a bit of cost subsidization from one class of customers to another, in order to attract more residential or heating type of customers. Some of your distribution cost may have to be handled by another class of customers. I think the "régie" already does that; I think it is a practice which is in everybody's interest because it is building the total market place.

The fourth thing is that Northridge does not object to a company such as Gaz Metro undertaking a gas promotion campaign where the cost of that campaign is recovered through an increment on the tariff, so we have no objections to the general promotion of gas in that means.

M. Ciaccia: Thank you. À la page 8 de votre mémoire, au troisième paragraphe, vous faites état d'un avantage déloyal que procure le système de rabais appelé le CMP. Pourriez-vous expliquer plus clairement votre compréhension du fonctionnement des CMP et en quoi ce programme vous paraît déloyal? We just had another presentation explaining to us the advantages of the commercial marketing programs. You have a different point of view, perhaps you could elaborate on it.

M. Minion: Let me repeat again that the only way that a competitive system will function adequately is if all of the customers are able to go out and have access to gas supply. If, for example, a significant part of the market place, let us say the residential and small commercial market place, does not have access to competitive gas and they pay a price which is higher than the market price which is the case today, and if - I will just use some figures to give you an illustration - the price paid for that gas at the Alberta border was 2,50 \$ a gigajoule at a time when the open or competitive market price was, say, 1,25 \$, then what happens is that for every gigajoule that is sold at 2,50 \$ by the monopolist, he can afford to give away one gigajoule and still meet the average competitive price in the market place.

So, what is happening with CMPs is the fact that the captive market, which is left with the distribution company, is at a price significantly higher than the market place. That is a fact. The producers that are

servicing that part of the market can now say: Because we have extra funds available, we will make those funds available so that you can compete with companies like Northridge who are trying to serve other customers in the market place. That is unfair to begin with. But what is more unfair is the fact that the CMPs can be adjusted customer by customer as the monopolist wants in order to meet competition; in other words, the Chairman with his company may not be able to get the CMP that you get for your company, there is no competition in that regard, so that what we get among CMPs is a great variation in price which is at the discretion of the people supplying the gas.

It has nothing to do with the market place for most of those people. The market place only comes to work if one of you happens to get a bid from Northridge; then you translate that customer back to Gaz Metro or Gaz Metro marketing. Then, they will adjust your CMPs so that you are competitive with me. But the rest of you people in the room will just take what they have to offer.

M. Ciaccia: So there are different rules for different players. Some sectors are saying they are really forceably subsidizing others.

M. Minion: That is exactly correct. And the point is that if the residential customers are providing these funds, that is really who provides the funds because it is always the customer that puts the money on the table. The customer is providing the funds. My suggestion is that whatever funds are available should then be divided equally among those customers who are providing it. I mean, what other logic can follow?

Le Président (M. Théorêt): Merci. M. le député de Roberval.
(12 h 15)

M. Gauthier: Merci. À la page 6, au quatrième paragraphe, vous dites que le courtier doit par conséquent pouvoir traiter directement avec le distributeur et bénéficiaire de tarifs spécifiques au transport de son gaz. J'avais toujours compris que les tarifs de transport devaient être fixes et semblables pour tout le monde, pour l'utilisation des équipements. Pouvez-vous m'expliquer quel est l'intérêt d'ouvrir une négociation individuelle l'un avec l'autre. C'est toujours le distributeur, celui qui possède le réseau qui négocie, d'une part, et négocier avec cinq, six parties différentes, plutôt que de s'entendre sur un tarif d'utilisation, que ce soit le même applicable à tout le monde, quel est l'intérêt pour vous?

M. Tourigny: Je m'excuse, je comprends très mal votre question.

M. Gauthier: Je vais vous la reposer différemment. À la page 6, vous dites que le courtier devrait, par conséquent, pouvoir traiter directement avec le distributeur et bénéficiaire de tarifs spécifiques au transport de son gaz. J'avais compris qu'il serait intéressant pour l'ensemble du marché que le tarif pour le transport du gaz, pour l'utilisation des équipements de transport, soit un taux identique pour l'ensemble des utilisateurs, puisque obligation est faite de transporter le gaz - veux, veux pas - à celui qui a l'équipement, que le taux soit unique. Cela coûte tant pour passer du gaz dans les conduits. Je voudrais savoir quel intérêt vous voyez, vous autres, à réclamer la possibilité de négocier avec le distributeur ou, si ce n'est pas ce que vous faites, j'aimerais que vous me clarifiiez ce point.

M. Tourigny: Non, en effet. En fait, je ne crois pas que l'intention soit que les taux soient négociés. Quand on parle de traiter directement avec le distributeur et bénéficiaire des tarifs spécifiques au transport de son gaz, il faut se rappeler que la situation que l'on vit présentement fait qu'il y a des doutes, à savoir si le courtier peut faire affaire directement avec le distributeur. Il doit donc toujours agir comme mandataire et, en fait, la personne qui a accès au service prévu par les tarifs, c'est bel et bien le consommateur lui-même qui va passer par un mandataire ou un agent qui sera le courtier. Ce que l'on dit ici, c'est que le courtier devrait, de son propre chef, avoir le pouvoir d'aller signer des contrats au tarif prévu. Non pas de négocier. Ce n'est pas ce qu'on voulait dire.

M. Gauthier: Je m'excuse, il s'agissait vraiment d'une mauvaise interprétation. J'avais l'impression que vous ouvriez la porte aux négociations. Dans la même page, au dernier paragraphe, c'est plutôt intéressant, vous faites état que le statut de courtier devrait être connu, de fait, et il le sera, je pense, et devrait obtenir un permis de vendeur de gaz accordé par la régie. J'aimerais en savoir un peu plus sur le processus. Vous parlez de preuve de solvabilité financière. Comment voyez-vous l'organisation de la distribution d'un permis de courtier?

M. Minion: Firstly, I think that we need to understand that we are in a transition phase from a system which is highly regulated into one which is supposed to be competitive. So, it is critical that during this period we not have any accidents.

M. Tourigny: Étant donné que nous sommes dans une période de transition et qu'il est important que cette transition s'effectue sans accident...

M. Minion: So, it is necessary for the "régie", because it is protecting the public interest, to ask or set down some criteria for brokers which say and look to: Can you in fact perform? Do you have an adequate gas supply? What will happen in the event that you do not deliver your gas? What sort of financial viability or protection do you offer the consumer in that regard? Is the distribution company going to get paid for the service that it renders? If it does not get paid, that becomes the burden of all other customers. What happened in the Province of Ontario was that they held a hearing, the Ontario Energy Board held a hearing at which the issue of giving certificates, a pedlar's licence for brokers, was discussed and they said: We will have a certificate, we will issue certificates and there will be certain minimal conditions, one of which was financial integrity. It had to be demonstrated that the company had a certain amount of assets or liquid cash or things of that order. I think the purpose behind all of this is to make sure that during the transition period, when we are all sort of amateurs, that nothing untoward happens to defeat the change.

M. Tourigny: Ce que dit M. Minion, c'est que la régie doit, pendant cette période de transition, pour éviter les catastrophes, établir certains critères que devront respecter les gens prétendant vendre du gaz ici, pour s'assurer, d'une part, que le gaz qu'ils vendent leur est effectivement disponible et pour s'assurer d'une certaine solvabilité, certains critères financiers aussi pour, peut-être, des recours éventuels et aussi, surtout, pour assurer que le distributeur, lui, on lui paie bel et bien le transport de son gaz.

M. Minion nous souligne que la régie ontarienne a établi certaines conditions minimales qui se traduisent surtout par des actifs, qu'ils soient liquides ou non, mais des actifs.

M. Gauthier: Je vous remercie. Concernant les programmes de commercialisation, vous dites à la page 2 que d'autres juridictions s'en vont dans la direction de les éliminer complètement ou de les baliser, de les mettre sous le contrôle de la régie. J'aimerais savoir, selon votre expérience, à quel endroit est-il éliminé, à quel endroit est-ce balisé, quel traitement fait-on à ce type de programme ailleurs qu'au Québec?

M. Minion: Well, there are two answers to that. In the Province of Manitoba, they banned them. They did not allow the pass through of the CMPs. In the Province of Ontario, they found them to be discriminatory but they allowed them to

exist for an interim period, so that the system could adjust itself. Now, I do not know whether or not that interim period ends on the 31st of October in Ontario or not, that has not been decided.

M. Tourigny: M. Minion nous fait remarquer qu'au Manitoba on a tout simplement défendu aux distributeurs d'offrir de pareils CMP ou, enfin, PCMC, alors qu'en Ontario, bien qu'on les ait jugés discriminatoires, on les a tolérés pour une période intérimaire dont la date... Enfin, la fin n'est pas encore connue ou établie sûrement.

M. Gauthier: D'accord, merci.

Le Président (M. Théorêt): Avec la permission des membres, j'aimerais vous poser deux courtes questions. Vous reliez, aux articles 22 et 44, ou vous associez, à tout le moins, le mot "courtier" à "consommateur". Par exemple, dans l'article 22, vous dites: Dans ce territoire, il doit en outre recevoir, transporter et livrer au consommateur ou au courtier... Vous faites la même référence à l'article 44. Ma première demande sera de m'expliquer quelle est la relation, dans ce contexte, entre "courtier" et "consommateur".

Ma deuxième question concerne l'amendement que vous suggérez à l'article 57, qui est une approche pour aider au financement de la régie et aux dépenses de la régie, finalement. Vous dites que la régie peut imposer à toute personne transportant du gaz sur le réseau de distribution un taux de - j'imagine que c'est de base - base plus 0,02 \$ le gigajoule de gaz. Première question: Dans cet article, vous allez m'expliquer ce qu'est un gigajoule. La deuxième serait: Est-ce que, finalement, coût supplémentaire au distributeur ou à toute personne se refléterait sur la facture du consommateur?

M. Tourigny: Si vous me permettez de répondre à l'envers, d'une part, oui, il est évident qu'éventuellement il faut que... L'argent vient toujours, finalement, de la même poche, celle du consommateur, c'est évident. D'autre part, le gigajoule, c'est tout simplement un quantum d'énergie; au lieu d'exprimer les quantités de gaz en volume, on les exprime plutôt en quantités d'énergie produite par, dans ce cas-ci, la combustion du gaz. C'est l'équivalent des BTU anglais dont on a tous...

Le Président (M. Théorêt): Ah bon!

M. Tourigny: ...entendu parler, sauf que c'est en système métrique, en fait, les gigajoules. C'est tout simplement cela.

Quelle était... Je m'excuse, M. le

Président, je ne me rappelle plus la première question.

Le Président (M. Théorêt): La première question concernait la relation que vous faites aux articles 22 et 44...

M. Tourigny: Ah oui!

Le Président (M. Théorêt): ...entre le courtier, que vous voulez placer sur le même palier que le consommateur, puisque vous vous y référez, en disant: Le consommateur ou un courtier.

M. Tourigny: D'une part...

Le Président (M. Théorêt): Pourquoi suggérez-vous cet ajout, "le courtier"?

M. Tourigny: ...le courtier devant être capable de regrouper ses propres clients, il doit pouvoir vendre à ses clients - c'est ce qu'on mentionnait hier, "plant gate" - à son usine ou à son domicile, précisément là où il le consomme, de sorte qu'il devra, d'une certaine façon, s'envoyer, si vous voulez, ou s'expédier à lui-même sur le système le gaz qu'il revendra à plusieurs personnes. Alors, ce que l'on veut aussi traiter par cet amendement, c'est ce à quoi je faisais référence plus tôt: au lieu de toujours passer par un peu la fiction juridique - c'est un peu vrai parfois - du mandat et dire que le courtier n'est là que pour agir que pour et au nom de son mandant qui est un consommateur, il pourra lui-même aller signer le contrat pour son propre compte. Quand on dit "commettant", c'est la traduction, et la seule, du terme "principal", c'est-à-dire non pas comme mandataire, mais bel et bien en son propre nom, en somme.

Le Président (M. Théorêt): Merci. M. le ministre.

M. Ciaccia: Une dernière question, M. le Président. Les commentaires de M. Minion sur la libre concurrence, je les trouve très intéressants. Ils m'amènent à poser la question suivante: Est-ce que vous trouveriez souhaitable que la régie ait un rôle formel, précisé dans la loi, pour lui permettre d'enquêter, de temps à autre, sur l'état de la concurrence et de soumettre ses recommandations au gouvernement en lui indiquant les mesures législatives ou réglementaires qu'il faudrait adopter pour permettre une saine concurrence?

I found your comments on the free market interesting, especially as to how it affects the residential consumers. This leads me to ask you the following question: Would you find it acceptable or desirable that the "régie" had a formal role which could be specified in the law to allow it to inquire,

to conduct an inquiry, from time to time, on the actual state of the competitive situation and to submit its recommendations to the Government, indicating to the Government whatever measures or regulations should be adopted to allow a healthy competition?

M. Minion: Yes, I think that the Legislative Assembly has to have a watchdog and that watchdog has to be the "régie". I think that it is quite critical that they inform you, on some regular basis, as to how, as they progress towards a competitive environment, the market is developing. I would go even one step further: there may be some part of the market which is not subject to access or the competitive part of the market and I think that it is incumbent on the "régie" to tell the Government how that part of the market can, in fact, receive competitive pricing. In other hearings that I have been at, I have suggested that one way of doing that is where the distribution company is serving a market as a monopolist, that is where other people do not have access to it, the residential market for example, that the "régie" order the distribution company to put a certain amount of the gas out to tender, put it out to public bid, so that they can, in effect, determine what the market value of the gas for that part of the market is. So, I quite agree with your comment. I think it is quite mandatory that you have within this bill a requirement for the "régie" to be the watchdog to see that the competitive market is working and where it is not working, it can either regulate the price or tell the Assembly how to make the market work.

M. Ciaccia: Thank you.

Le Président (M. Théorêt): Merci. Alors, s'il n'y a pas d'autres questions, pour les remarques finales, M. le député de Roberval.

M. Gauthier: Je veux remercier comme on l'a fait hier, d'ailleurs, et comme on le fait encore aujourd'hui, ceux qui prennent la peine de venir déposer leurs remarques, leurs réflexions sur ce sujet et vous assurer que nous tiendrons compte des discussions que nous avons eues.

Le Président (M. Théorêt): Merci. M. le ministre.

M. Ciaccia: Pour ma part, je voudrais remercier Northridge Petroleum Marketing, M. Minion et M. Tourigny, pour la présentation de leur mémoire et pour les très intéressants commentaires et recommandations que vous apportez. Je crois que ça va nous porter à réfléchir sur plusieurs aspects du rôle de la régie. Merci.

M. Tourigny: La contribution est plutôt positive, M. le ministre, M. le Président.

Le Président (M. Théorêt): Alors, messieurs, les membres de la commission vous remercient et les travaux de la commission de l'économie et du travail sont suspendus jusqu'à 14 heures.

(Suspension de la séance à 12 h 32)

(Reprise à 14 h 3)

Le Président (M. Théorêt): La commission de l'économie et du travail reprend ses travaux. Nous invitons - je vois que les gens ont déjà pris place - les représentants des Chemins de fer nationaux du Canada et j'inviterais M. Pinsonnault à nous présenter les gens qui l'accompagnent, dans un premier temps. Je vous rappelle que vous avez un maximum de 20 minutes pour faire votre présentation. Après quoi, les deux formations échangeront des propos avec vous.

Chemins de fer nationaux du Canada

M. Pinsonnault (Edmond): Si vous me permettez, M. le Président, j'aimerais vous présenter M. Yves Fortier, qui est l'avocat qui va faire la présentation du mémoire des Chemins de fer nationaux du Canada. M. Fortier est accompagné, à sa droite, par M. Jean Clerk, qui est le directeur du service juridique des Chemins de fer nationaux de la région du Saint-Laurent; à sa gauche, il y a M. Jean Bertrand, qui est l'associé de M. Fortier, et, à ma gauche, M. Joseph Trouvé, du service des recherches du Canadien National. Avec votre permission, je demanderais à M. Fortier de bien vouloir faire la présentation de la part des Chemins de fer nationaux du Canada.

Le Président (M. Théorêt): Je vous remercie et on vous écoute.

M. Fortier (Yves): Merci. M. le Président, MM. les membres de la commission, nous sommes très reconnaissants de l'occasion qui nous est accordée de venir commenter, ici, devant vous, cet après-midi, l'avant-projet de loi sur la Régie du gaz naturel.

Nous sommes ici au nom du Canadien National, à deux titres. D'abord, en sa qualité d'un des plus importants transporteurs de marchandises au Canada, le CN s'interroge sur l'étendue réelle du champ d'application de cet avant-projet de loi. Deuxièmement, nous sommes ici, le CN, en tant que propriétaire d'installations de production de vapeur. Nous venons manifester notre appui à l'avant-projet de loi. Nous venons également tenter de répandre aux

objections, s'il en est, que certains pourraient soulever - on anticipe, quoi - à l'encontre de l'exclusion de la vapeur de la juridiction de la régie.

Alors, d'abord, au nom du Canadien National, M. le Président, j'aimerais vous parler avec le chapeau du transporteur ferroviaire et routier que vous connaissez bien. À ce titre, le CN s'est interrogé sur le domaine d'application de l'avant-projet de loi. L'article 1 indique que ses dispositions s'appliqueraient, entre autres choses, au transport et à l'emmagasinage de gaz, pour autant qu'il peut être destiné à être livré par canalisation à un consommateur. Sauf lorsqu'il est livré dans son contenant, comme c'est le cas, par exemple, d'une bonbonne de gaz propane, un gaz est toujours emmagasiné et livré à son utilisateur par un système de tuyaux et de conduits. Ceux-ci, en l'absence de toute définition contenue dans l'avant-projet de loi, peuvent être assimilés à la notion de "canalisation". Ainsi interprétée littéralement, cette disposition viserait l'emmagasinage de gaz, tant dans des wagons-citernes que dans des camions-citernes, et l'acheminement de ceux-ci à un distributeur qui, lui, serait situé sur le territoire québécois. Vous reconnaissez, évidemment, que je viens de décrire deux des volets d'activité du CN. Nous ne croyons pas qu'il s'agisse là de situations que la législation devrait englober.

De même, M. le Président, la lecture des articles 9, 17 et 23 de l'avant-projet de loi permet d'envisager certaines situations qui pourraient être visées sans que cela n'ait été l'intention des rédacteurs du texte. À titre d'exemple, l'octroi d'un droit exclusif pour un territoire donné empêchera-t-il un transporteur comme le CN d'acheminer du gaz par wagon-citerne sur ce territoire? Je crois bien que la réponse est non, mais le texte, d'après nous, n'est pas clair. Ce même droit exclusif empêchera-t-il un établissement d'articles de plein air de vendre du gaz propane pour les besoins domestiques de sa clientèle? Ce droit aurait-il pour effet d'interdire à une station-service de s'approvisionner en gaz propane chez le fournisseur de son choix, pour ensuite le revendre aux automobilistes? Ce droit aurait-il pour effet d'interdire la vente et la livraison de gaz en vrac pour des fins domestiques ou industrielles? À toutes ces questions, je crois que la réponse est non, mais une interprétation stricte des dispositions que nous retrouvons à l'avant-projet de loi pourrait peut-être se solder par une réponse affirmative. Nous affirmons, toutefois, que cela ne devrait pas être le cas, puisqu'un si large champ d'application de la législation n'aurait pour effet que de restreindre la saine compétition dans ce domaine. Une pareille compétition ne peut être que bénéfique pour tous les utilisateurs

d'énergie, en mettant à leur disposition une autre source d'approvisionnement. Somme toute, M. le Président, le CN est également d'avis que le champ de réglementation envisagé par cet avant-projet de loi ne doit pas englober l'entreprise dont la fonction se limite exclusivement à la vente. J'aurai l'occasion de revenir sur ce point-là un peu plus tard. Cet aspect est d'autant plus important dans la mesure où l'entreprise n'effectue aucune livraison, si ce n'est par véhicule spécialisé. Dans cette optique, nous vous soumettons qu'il est nécessaire que le texte des articles 1 et 2 soit précisé davantage, afin d'éviter toute ambiguïté.

J'arrive maintenant au deuxième volet de la présentation du CN. Comme vous savez peut-être... J'ouvre une parenthèse, il y a peu de personnes au Québec qui sont au courant que, dans le cadre de son entreprise de chemins de fer interprovincial, le CN exploite plus de dix-huit centrales thermiques dans tout le Canada, lesquelles centrales produisent de la vapeur. Six de ces centrales, dont la centrale thermique Nazareth, sont situées au Québec. Essentiellement, cette production de vapeur est destinée à combler les besoins du CN pour ses opérations de chemins de fer. Le premier objectif de cette vapeur, c'est alimenter le CN pour ses opérations de chemins de fer. Dans certains cas, toutefois, comme celui de la centrale Nazareth à Montréal, une partie de la chaleur engendrée par la vapeur produite est utilisée par des utilisateurs autres que le CN. C'est d'ailleurs à l'égard des activités reliées à cette centrale Nazareth que le CN a été assigné par la compagnie Trizec, anciennement de Montréal, maintenant de Calgary, à comparaître plutôt cette année devant la Régie de l'électricité et du gaz, qui procéda pour la première fois à fixer les tarifs maximaux pouvant être exigés par le CN pour la chaleur utilisée par ses clients.

L'ordonnance qui a été rendue en juillet dernier par la régie fait présentement l'objet d'un recours en évocation inscrit par ma cliente, le CN, en Cour supérieure. Évidemment, M. le Président, par respect pour les tribunaux supérieurs, je n'entends pas ici débattre le bien-fondé ou la validité de cette ordonnance. Toutefois, je vais tenter de rester sur la clôture, mais vous comprendrez que certains de mes commentaires sont formulés à la lumière bien spéciale de la situation qui est propre au CN. D'abord, dans la mesure où cet avant-projet de loi emporte la déréglementation de la production de vapeur et de la vente de chaleur, le CN signifie ici son approbation. Plusieurs motifs endossent cette approbation.

D'abord, le CN croit qu'une telle déréglementation ne peut que profiter à tous les intéressés. Une franche négociation entre les utilisateurs commerciaux et les

producteurs est le moyen le plus sûr de donner lieu à des relations d'affaires où chacune des parties y trouvera son compte. Deux facteurs principaux garantissent un pareil dénouement pour l'utilisateur. D'une part, et contrairement peut-être, M. le Président, au domaine du gaz, les consommateurs de chaleur sont pour la plupart - en ce qui concerne ceux qui font affaire avec le CN, c'est la totalité, il est très important de le souligner - des corporations de taille très importante et très imposante, capables de mener une telle négociation en assurant le respect de leurs intérêts.

D'autre part, ces mêmes consommateurs peuvent avoir recours à des sources d'énergie telles que l'électricité, le mazout, le gaz naturel pour satisfaire leurs besoins calorifiques. Ils peuvent, à la rigueur, facilement produire eux-mêmes la vapeur dont ils ont besoin. Ces sources, comme vous le savez, sont très concurrentielles et leur accessibilité est d'autant plus grande que certaines sont parrainées par des programmes de subvention qui facilitent la tâche aux consommateurs qui veulent s'y convertir. En matière de vapeur, selon le CN, on ne saurait donc sérieusement parler de monopole des producteurs, non plus que de consommateurs à la merci de ces derniers. Tel que nous l'expliquerons un peu plus loin, nous prétendons que c'est plutôt la situation inverse qui risque de se produire dans cette industrie. Alors que les décisions imposées par un organisme de réglementation risquent à tout coup de laisser une des parties mécontente, sinon les deux, l'entente librement négociée est dans les circonstances un gage de satisfaction de toute part. C'est selon nous la meilleure façon d'assurer, d'une part, un service adéquat à un prix concurrentiel pour les consommateurs et d'autre part, les revenus nécessaires aux producteurs pour la planification de leurs opérations et de leurs investissements. Cela est mon premier point.

Mon second point, M. le Président, c'est que le CN, je le dis bien respectueusement pour la régie qui est en place et les hommes et les femmes qui participent au travail de la régie, croit que la juridiction de la régie en matière de vapeur ou de chaleur n'a pas sa raison d'être. Le caractère sporadique, sélectif et non uniforme de l'exercice de la juridiction en ces matières par la Régie de l'électricité et du gaz, depuis sa création en 1975, démontre que l'existence d'une juridiction dans ce domaine n'est pas souhaitable. Parmi la dizaine de propriétaires d'installations de production de vapeur qui vendent de la chaleur ou de la vapeur au Québec, seulement deux, au fil des années, ont vu leurs tarifs fixés par la régie. Outre le CN, il y a la chaufferie de Saint-Malo, ici à Québec,

qui s'est vu imposer des taux ordonnés par la régie.

Or, qu'en est-il des autres utilisateurs qui ont des ententes avec des producteurs aussi importants que la ville de Montréal, la ville de Québec, dont les taux sont d'ailleurs comparables à ceux du CN? Est-ce qu'ils se comparent? Est-ce que ces utilisateurs se considèrent satisfaits des taux qu'ils paient? La réponse est "probablement".
(14 h 15)

Et quant aux autres, car il y en a d'autres, est-il normal qu'une régie, qui a juridiction sur tous les producteurs, laisse des différences substantielles de taux se développer sur le marché québécois? Je vous invite à regarder, par exemple, en annexe au rapport de la Régie de l'électricité et du gaz, à la dernière page, la liste des vendeurs de chaleur au Québec, ainsi que les taux qui sont exigés par ces derniers. Rappelez-vous qu'il y en a seulement deux qui ont fait l'objet de décisions par la régie.

Alors, lorsqu'elle a exercé son pouvoir de fixer les tarifs de vapeur ou de chaleur, la régie, malheureusement, selon nous, a fait preuve d'imprévisibilité, entre autres en variant sa méthode de tarification. Dans le cas de la chaufferie de Saint-Malo, par exemple, la régie a utilisé le montant de l'évaluation municipale pour déterminer la juste valeur des investissements dans cette entreprise. Lors de la fixation des tarifs du CN, plus tôt cette année, la régie a indiqué que cette méthode de procéder n'était plus reconnue, n'était pas admissible. Comme je l'expliquerai dans quelques instants, la régie s'est contentée de prendre le résidu non déprécié de la valeur aux livres des actifs pour déterminer la juste valeur des investissements. Ceci a eu pour effet de pénaliser, selon nous, le CN en regard du montant des taux qui devenaient permmissibles.

Le CN dit donc que les quelques précédents de la Régie de l'électricité et du gaz en matière de fixation de taux de vapeur et de chaleur militent en faveur d'une déréglementation de ce secteur d'activité. Certains rétorqueront que l'intervention de la régie dans Les dossiers de la chaufferie Saint-Malo et du CN justifie le maintien de cette juridiction. Nous croyons qu'un examen plus attentif de ces deux cas permet plutôt d'en arriver à la conclusion contraire puisque l'on constate que cette juridiction ne convient pas du tout aux besoins et contraintes de cette industrie.

J'arrive à mon troisième motif, le CN soumet, à cette enseigne, le fait que ni les pouvoirs actuels de la régie, ni ceux qu'elle pourrait avoir en vertu de l'avant-projet de loi ne répondent aux besoins des propriétaires d'installations de production de vapeur. Il s'agit pour s'en convaincre d'examiner, à titre d'exemple, la méthode de tarification utilisée par la régie. Dans le mémoire, aux

pages 10\$ 11, 12 et 13, vous allez voir comment nous développons cette méthode de tarification utilisée par la régie et qui, selon nous, rend un rendement juste et équitable, pour le propriétaire de l'installation, absolument aléatoire. Comme vous allez le constater - je vais vous dispenser de la lecture de ces quelques pages - effectivement, les décisions de la régie sont une illustration claire que les règles, telles qu'appliquées par la régie, manquent de souplesse au point où elles sont incapables d'assurer au producteur de vapeur - ma cliente, le CN - un rendement raisonnable. Dans cette mesure, en se référant aux deux précédents, nous mettons sérieusement en doute l'expertise de la régie pour fixer les tarifs de vente de vapeur ou de chaleur.

J'arrive à mon quatrième et dernier point, il est le suivant: Le CN soumet que les circonstances particulières dans lesquelles se fait la vente de chaleur au client de la centrale Nazareth justifient une attitude de non-intervention de (a part des mécanismes de réglementation. Seule une telle attitude est en mesure d'assurer le respect intégral des droits de chacune des parties impliquées. À cet égard, la situation qui prévaut dans le cas de la centrale Nazareth met en relief deux caractéristiques qui sont fondamentales selon nous. Je vous invite à me suivre avec soin sur ces deux éléments de la vente par le CN de chaleur à ses clients corporatifs, comme Trizec.

En premier lieu, la fourniture de chaleur à tous les clients de la centrale s'effectue dans le cadre d'un important développement immobilier du centre de Montréal. Vous avez reconnu le développement de Place Ville-Marie. La seule plaignante, effectivement, devant la Régie de l'électricité et du gaz, dans l'affaire qui a été mue plutôt cette année, était la société Trizec, de Calgary, qui, comme vous le savez, est propriétaire, successeur en titre à Place Ville-Marie Corporation; elle est propriétaire de l'édifice cruciforme de Place Ville-Marie. À l'exception de la Sun Life, les clients de cette chaleur sont tous propriétaires d'édifices commerciaux qui ont été construits grâce à des baux emphytéotiques que le CN leur a consentis. En vertu de ces différents baux emphytéotiques, le CN, en 1960, et le locataire emphytéotique se sont réciproquement engagés pour 99 ans. Parmi les obligations synallagmatiques contenues à ces baux, se retrouve entre autres celle reliée à la chaleur. Le CN s'est engagé à vendre toute la chaleur nécessaire au locataire qui, en retour, s'est engagé à acheter du CN toute la chaleur dont il aura besoin pendant la durée du bail, le tout selon les autres termes et conditions dont les parties pouvaient convenir. Il y a un cas spécial au sujet de la Sun Life, j'en parle dans le

paragraphe qui suit. Je saute à la page 15.

Ces obligations reliées à la chaleur sont indissociables de l'ensemble des obligations contenues aux différents baux emphytéotiques. Je parle de contrats que plusieurs d'entre vous autour de cette table connaissez bien, de plusieurs centaines de pages. Il y a, entre autres, des dispositions qui parlent de la vente de chaleur par le CN à Place Ville-Marie Corporation, à Trizec. Il ne faut pas oublier toutes les autres clauses qu'on retrouve à ces baux. C'est pourquoi je dis: On ne peut isoler artificiellement les obligations reliées à la chaleur et déterminer si la considération pour la chaleur seulement est raisonnable. Ce faisant, on ignore une foule d'éléments dont certains ont trait à cette même considération. Dans l'analyse du caractère raisonnable du taux de chaleur du CN ne doit-on pas considérer par exemple le faible niveau de la rente emphytéotique de base convenue entre les parties en 1960? Or, la régie, dans sa décision à l'égard du CN, a reconnu que certaines obligations du bail emphytéotique qui pouvaient paraître onéreuses pouvaient être compensées par d'autres qui pouvaient paraître avantageuses. Toutefois, la régie, au lieu de s'abstenir d'intervenir purement et simplement dans l'ensemble des relations juridiques entre le CN et ses locataires emphytéotiques, a préféré déstabiliser l'équilibre contractuel en ne considérant qu'une partie de ces relations. Soyez assuré, M. le Président, que le CN ne vient pas ici demander que l'Assemblée nationale confère une juridiction qui ferait une régie du logement, si vous voulez, de la régie en place aujourd'hui, pour des espaces commerciaux. Bien au contraire, nous disons que la vente de vapeur ou de chaleur qui s'inscrit comme accessoire à des ententes plus importantes ne devrait être l'objet d'aucune intervention réglementaire. C'est la loi dont ont convenu les parties. Il n'y a pas d'intérêt public à protéger. Nous sommes pour la protection de l'intérêt public mais dans le cas que je vous décris, où le CN est vendeur de chaleur, il n'y a pas cet intérêt public qui doit primer vos délibérations.

Le deuxième aspect qui caractérise la vente de chaleur produite par la vapeur de la centrale Nazareth est qu'elle est gouvernée dans tous les cas par une entente librement négociée entre le CN, par exemple, et Place Bonaventure, entre le CN et la Sun Life, entre le CN et Trizec. Chacune de ces ententes est pour une durée équivalente à celle du bail emphytéotique en vertu duquel elle a été conclue. Le prix payé pour la chaleur est déterminé en fonction de deux composantes. La première, comme vous le savez, c'est la demande qui correspond à cette assurance de pouvoir disposer d'une quantité de chaleur donnée à tout moment et le prix de cette demande est payable par le client, qu'elle soit utilisée ou non. Le prix

de la demande est ajusté annuellement selon certains indices d'inflation publiés par Statistique Canada. La deuxième, c'est la consommation qui correspond à la quantité réelle de chaleur consommée par chacun des clients au cours d'une année. Ce prix est ajusté annuellement pour tenir compte des variations du marché en ce qui a trait au coût du combustible. Aujourd'hui, qu'est-ce qu'on a? On a certains clients qui considèrent, comme Trizec, qu'ils n'ont plus besoin de la totalité de la quantité de la demande qu'ils ont exigée lors de la construction des installations en 1960. Ils estiment qu'ils ne devraient plus avoir à payer pour la quantité de demande qui excède leurs besoins. Mais la quasi impossibilité pour la centrale Nazareth de recruter de nouveaux clients laisserait le CN dans une situation intenable s'il fallait accéder aux revendications des clients. Au surplus - paragraphe extrêmement important s'il en est un dans notre présentation - il ne faut pas perdre de vue que le CN n'est pas une entreprise de distribution de vapeur. Elle permet seulement à ses utilisateurs de venir chez elle prendre la vapeur sur sa propriété pour, ensuite, utiliser les calories qui s'en dégagent et la retourner au CN. Le CN ne distribue pas de chaleur, il ne distribue pas de vapeur, il vend contractuellement de la chaleur. Le CN a investi des sommes considérables en 1960 pour se doter d'installations capables de répondre aux demandes exigées par les clients pour toute la durée de l'entente. Aujourd'hui, Trizec et d'autres voudraient que le CN absorbe, sans aucune compensation, la perte de revenus et le coût de construction des installations se rapportant à ce qui est devenu une surcapacité.

M. le Président, il est absolument évident, selon nous, que l'approche tarifaire de la régie ne tient pas compte de ces facteurs souverainement importants. Elle fait totalement abstraction des conditions contractuelles qui lient le CN et ses utilisateurs qui, eux, ont exigé cette surcapacité. Il est à noter qu'aucun des utilisateurs n'est tenu, dans le cadre de ces ententes, d'investir quelque somme que ce soit pour défrayer les coûts du remplacement éventuel des installations de production de vapeur. Cette responsabilité échoit entièrement au CN sans pour autant qu'une augmentation du prix de la chaleur en résulte. Encore une fois, la régie ne tient aucunement compte de ce facteur dans sa détermination des taux permisibles.

Il n'est pas surprenant de constater qu'une régie qui n'a juridiction que sur une des nombreuses facettes d'un problème s'abstienne de considérer le problème dans son ensemble, je le comprends et nous le comprenons. Le CN ne propose pas ici d'étendre la réglementation au domaine des

baux commerciaux.

Pour toutes ces raisons, M. le Président, le CN estime que la réglementation de la vente de chaleur par la centrale Nazareth est non seulement inutile mais inappropriée. Chacune des parties à ces ententes a donné un consentement libre et éclairé à toutes et chacune des conditions qui s'y retrouvent. Qui plus est, toute intervention réglementaire n'aurait pour effet que de frustrer les parties de leur droit de recourir au mécanisme d'arbitrage des différends qu'ils ont expressément élaboré à ces ententes mais dont ils ont préféré faire fi parce que la clause compromissaire n'en est pas une qui lie les parties de façon obligatoire. Ce mécanisme leur permet d'avoir recours, si nécessaire, s'il y a mécontentement, aux services d'experts, etc.

Encore une fois, M. le Président, je termine en vous disant que le CN donne son appui à cet avant-projet de loi dans la mesure où il exclut, comme il se doit, la vapeur et la chaleur de la juridiction de la régie. Je vous remercie. Nous sommes prêts à répondre à toutes les questions que vous et vos collègues voudrez nous poser.

Le Président (M. Théorêt): Je vous remercie, en portant à votre attention que je devrai écourter le temps qui est alloué aux deux formations étant donné que vous avez excédé un peu dans la présentation, mais, comme vos arguments semblaient les plus importants dans les dernières pages, on vous a laissé continuer. Je cède donc immédiatement la parole au ministre de l'Énergie et des Ressources.

M. Ciaccia: M. le Président, je veux remercier Me Fortier pour avoir présenté un mémoire qui nous permettra d'évaluer s'il est nécessaire ou non de réglementer la vapeur. Originellement, on l'avait exclue du projet de loi. Des représentations nous ont été faites et nous avons jugé bon de vous aviser qu'elles nous ont été faites et vous inviter à présenter votre point de vue.

Avant de vous poser des questions, je voudrais soulever deux points. Premièrement, je voudrais vous confirmer que le commerce, le transport et la vente du propane ou des autres liquides de gaz ne devraient pas être réglementés par la présente loi, de même que la vente ou le transport du gaz naturel par fardier. S'il est nécessaire de clarifier le projet de loi pour que ce soit clair, je crois que les juristes vont apporter les modifications nécessaires. Deuxièmement, je sais que vous avez déposé des procédures en évocation devant la Cour supérieure et, comme vous, par respect des tribunaux supérieurs, la commission n'entend pas débattre le bien-fondé de l'ordonnance de la régie.

(14 h 30)

Je vais premièrement aborder le problème de captivité des consommateurs de vapeur. Dans votre mémoire, à la page 6, vous dites: "Ces mêmes consommateurs peuvent avoir recours à des sources telles que l'électricité, le mazout et le gaz naturel pour satisfaire leurs besoins calorifiques", ce qui signifie que les consommateurs ne sont pas captifs et que vous ne jouissez d'aucun monopole.

J'ai bien entendu les arguments que vous avez apportés en ce qui concerne les conditions du bail. Mais, en ce qui concerne, pour le moment, la captivité des clients, est-ce que vos clients ont signé des contrats à long terme avec vous? Je sais que c'est inclus, comme vous l'avez indiqué, dans le bail emphytéotique, mais est-ce qu'il y a une formule dans le bail qui peut préciser le coût, comment le coût de la vapeur sera déterminé? Est-ce que, dans cette formule, il y a des éléments discrétionnaires de la part du CN?

M. Fortier (Yves): M. le Président, M. le ministre, d'abord, vous avez absolument raison de parler de captivité, mais c'est une captivité relative, en ce sens qu'il y a différentes sources d'énergie. Je vous souligne, par exemple, que devant la régie la société Trizec a affirmé qu'elle pouvait fabriquer sa propre vapeur. Laissons faire l'électricité, laissons faire le gaz naturel. Trizec a déclaré devant la régie qu'elle pourrait, par exemple, fabriquer sa propre vapeur.

J'ai utilisé le mot "relative" et j'ai utilisé le mot "captivité", pour reprendre votre terme, M. le ministre. C'est une captivité qui a été conclue entre... On ne peut pas parler de lésion d'une partie contractante dans le sens dans lequel ce mot est utilisé dans le Code civil. En 1960, dans le contexte du développement immobilier que vous connaissez très bien à Montréal, il y a eu des ententes synallagmatiques qui sont intervenues entre le CN, d'une part, et ces grandes sociétés, d'autre part.

Vous me demandez: Est-ce que les contrats sont des contrats à long terme? Oui, M. le Président. Les contrats sont des baux emphytéotiques de 99 ans et, à l'intérieur de chacun de ces baux, se trouve une formule mathématique qui précise le coût pour l'achat de la chaleur qui est générée à la centrale Nazareth par le CN et vendue à la société Trizec, par exemple. C'est une formule mathématique qui ne laisse aucune place à la discrétion, de la part du CN.

M. Ciaccia: Quand vous mentionnez que c'est une captivité relative - vous parlez de centrales thermiques - est-ce que c'est réellement possible de construire une centrale thermique au centre-ville pour

alimenter...

M. Fortier (Yves): Théoriquement, oui, M. le Président. Il est possible de créer une centrale thermique. S'il s'avérait, par exemple, que l'un des locataires du CN, locataire dans le sens emphytéotique du terme, décidait de construire sa propre centrale thermique, je vous pose la question, qu'est-ce qui arriverait au CN? Parce que nous avons prévu, en 1960, un excédent - quant à nos besoins - de vapeur.

Justement, dans les contrats, pour cet excédent dont une partie allait faire l'objet d'une vente suivant la demande et une partie allait faire l'objet d'une vente suivant la consommation, nous avons prévu que toute la chaleur dégagée par la vapeur allait être en partie utilisée par nous, en partie utilisée par nos clients, mais ce, à l'intérieur - c'est extrêmement important - d'un bail qui contient moult dispositions et dont il est absolument impensable qu'on en isole une, par exemple, la clause qui prévoit comment va être calculé le coût de la chaleur, parce que cela fait partie d'un tout.

M. Ciaccia: Mais j'espère que vous ne nous apportez pas comme argument que vous avez signé un bail emphytéotique et que, maintenant, le loyer est relativement bas considérant les augmentations du loyer qui ont eu lieu à Montréal et que, maintenant, vous voulez vous reprendre sur le prix de la vapeur. Ce n'est pas cela, l'argument que vous nous apportez.

M. Fortier (Yves): Ce n'est aucunement notre prétention.

M. Ciaccia: Quand vous mentionnez tous les éléments du bail... C'est pour cela que je vous ai demandé: Est-ce qu'il y a une clause précise pour calculer le prix de la vapeur dans le bail? Ce n'est pas discrétionnaire de la part de l'un ou de l'autre?

M. Fortier (Yves): La réponse est un oui catégorique, M. le Président.

M. Ciaccia: Quand vous mentionnez que, maintenant, Trizec utilise moins de vapeur, quelles sont les raisons? Est-ce qu'on a substitué d'autres sources d'énergie?

M. Fortier (Yves): Évidemment, vous avez anticipé ma réponse, mais te tout est fonction de ce qu'on a appelé "la crise" dans les années soixante-dix, d'une consommation réduite d'énergie.

M. Ciaccia: De l'économie d'énergie.

M. Fortier (Yves): Ni plus ni moins, c'est une économie d'énergie.

M. Ciaccia: Quand vous mentionnez que la loi impose à la régie le devoir d'autoriser des tarifs qui assurent un rendement sur la juste valeur des investissements dans l'entreprise, je dois vous avouer que ma réaction sur cette formule en ce qui concerne le CN est un peu semblable à la vôtre. Il est clair que ces installations ont été mises en place il y a plusieurs années. Aujourd'hui, avec les coûts dépréciés, c'est quasiment...

M. Fortier (Yves): Il ne reste plus grand-chose.

M. Ciaccia: Éventuellement, vous allez être obligé de donner la vapeur pour rien avec cela.

M. Fortier (Yves): Mené à l'absurde, vous avez absolument raison.

M. Ciaccia: Mais si la nouvelle loi réglementait le commerce de la vapeur, non pas sur la juste valeur des investissements mais sur la valeur du service rendu - je ne vous demanderai pas si vous êtes d'accord avec cette approche parce que je sais que vous êtes devant les tribunaux sur ce même sujet - est-ce que cette formule serait plus acceptable ou auriez-vous moins de crainte?

M. Fortier (Yves): Je réponds à votre question comme suit, M. le ministre. D'abord, pour une distribution au grand public, je dirais oui. Nous avons tenté de vous expliquer que le CN ne fait pas de distribution de vapeur. Il ne fait que vendre de la vapeur et les clients viennent la chercher chez nous. C'est un peu comme si vous étiez propriétaire d'un duplex, M. le ministre, par exemple. Vous fabriquez de la vapeur, de l'eau chaude effectivement. Vous vendez de l'énergie, de la chaleur à votre locataire du dessous. C'est exactement ce que fait le CN. Prétendez-vous, si vous avez négocié avec votre locataire le coût d'achat de cette chaleur, qu'il devrait y avoir une régie qui viendrait réglementer la considération que vous avez le droit d'exiger de votre locataire? Je pense que de poser la question de cette façon, c'est y répondre par la négative. Mais c'est exactement ce que fait le CN avec ses clients.

M. Ciaccia: Quelle proportion de la production de la centrale Nazareth du CN dessert les clients extérieurs et pour vos propres besoins?

M. Fortier (Yves): On m'informe que ce sont plus ou moins 20 %, soit 20 % pour le CN et 80 % pour les acheteurs.

M. Ciaccia: Donc, 80 % de la vapeur vont aux clients extérieurs.

M. Fortier (Yves): Exactement, M. le ministre.

M. Ciaccia: Cela va pour le moment, M. le Président.

Le Président (M. Théorêt): Merci, M. le ministre. M. le député de Roberval et critique officiel.

M. Gauthier: Oui. Me Fortier, je vous remercie de votre présentation. À la page 4, vous dites que le CN exploite plus de dix-huit centrales thermiques au Canada qui produisent de la vapeur. Il y en a six qui sont situées au Québec; donc, douze à l'extérieur du Québec. Ailleurs au Canada, est-ce que vos centrales sont soumises à une réglementation quelconque ou à des régies du type de celle qui nous intéresse?

M. Fortier (Yves): Aucune, M. le Président.

M. Gauthier: Il n'y a qu'ici au Québec.

M. Fortier (Yves): Il n'y a qu'au Québec que cela se fait. On ajoute celle de Montréal parce que c'est seulement dans ce cas que la société Trizec, de Calgary, a décidé de nous amener devant la régie.

M. Gauthier: D'accord. Mais les autres sont quand même soumises théoriquement...

M. Fortier (Yves): Théoriquement...

M. Gauthier: En fait, ma question ne va pas... Pour être bien certain qu'on se comprenne, je ne vous demande pas si vous avez eu des causes devant d'autres régies, je vous demande si les autres sont soumises à la juridiction de...

M. Fortier (Yves): On m'informe que non, M. le Président.

M. Gauthier: D'accord. J'avoue qu'il y a une information qui me fatigue un petit peu dans le mémoire. C'est à la page 6. Le ministre l'a abordé un peu tout à l'heure et je voudrais revenir là-dessus. Vous dites, au 3e paragraphe - c'est la version officielle corrigée, la dernière déposée: "D'autre part, ces mêmes consommateurs peuvent avoir recours à des sources d'énergie telles que l'électricité, le mazout et le gaz naturel pour satisfaire leurs besoins calorifiques. Ils peuvent à la rigueur facilement produire eux-mêmes la vapeur dont ils ont besoin." Tout à l'heure, le ministre vous a demandé: Est-ce que c'est exact qu'ils peuvent produire leur propre vapeur? J'ai le goût de vous demander: Théoriquement, c'est peut-être vrai qu'ils ont accès, comme tout le monde, à toute sorte de sources d'énergie, mais,

pratiquement, est-ce que c'est faisable? Tantôt, vous avez parlé d'une centrale, vous avez dit: Oui, mais s'il s'en construisait une... J'ai cru comprendre: S'il se construisait une centrale thermique pour faire de la vapeur, il y aurait des problèmes autres. Dans le bail ils sont obligés de prendre la nôtre. On a grossi la nôtre pour les fournir, etc. En d'autres termes, de façon pratique - ce n'est pas une question piège - ils n'ont pas tellement le choix. Il n'est pas si évident que cela qu'ils ont le choix.

M. Fortier (Yves): Je vais demander à Me Clerk, M. le Président, de répondre à cette question.

M. Clerk (Jean): M. Gauthier, dans le cas qu'on a illustré devant vous, qui est celui du CN, je pense qu'on est dans une situation un peu particulière. Me Fortier vous a expliqué que le contexte de nos relations avec nos clients - je mets clients entre guillemets, parce que nos clients, ce n'est pas le public en général - cela s'est inscrit dans le cadre d'un développement immobilier de nos terrains qui portaient de la rue Cathcart à Montréal, qui descendaient en bas de la Place Bonaventure. Ce sont des édifices qui, ultimement, au terme d'un bail emphytéotique, doivent nous revenir. Il est évident qu'on a branché cela sur notre propre système de chauffage. On ne va pas avoir une multitude de systèmes de chauffage. Il est évident que, dans le bail emphytéotique qu'on a consenti à chacun des promoteurs immobiliers qui voulaient développer telle ou telle des parcelles de terrain qui appartiennent au CN, il y avait cette obligation qu'ils ont d'acheter, de se fournir en chaleur à même une usine de production de chaleur qu'on a sur la rue Nazareth. Nous aussi avons l'obligation de leur fournir. En 1960, ayant estimé leurs besoins de chaleur, ils nous ont demandé de construire, d'ajouter à notre centrale, qui existait depuis les années quarante, une capacité X pour leurs besoins. On a mis une bouilloire, puis une autre, puis une autre. S'ils se décrochent demain matin, nous restons pris avec quelque chose qui ne serait pas utilisé. C'est une illustration extrême d'une situation bien particulière, l'affaire du CN. C'est un des grands complexes immobiliers qui se sont construits, qui font l'objet d'ententes énormes entre les parties; la vapeur est un accessoire vraiment peu important, eu égard à l'ensemble de l'affaire.

Pour qu'il n'y ait pas d'ambiguïté dans la position du CN, vous me permettez de revenir un peu sur ce que Me Fortier disait. C'est en annexe à votre question, dans le fond. Comme consommateur de gaz naturel, le CN - le CN, pour fabriquer sa vapeur, utilise du gaz naturel - on est bien intéressé à ce qu'il y ait une régie du gaz naturel qui

est spécialisée dans un domaine comme celui-là et qui s'y connaît bien en matière de gaz naturel, en réseaux de distribution de gaz naturel. Comme vendeur de vapeur - le puits de pétrole, c'est notre usine de vapeur - on vous dit que dans notre situation particulière on n'a pas besoin d'un organisme de réglementation, dans notre seul cas. Si théoriquement vous vouliez parler d'une situation où un producteur et distributeur de vapeur au public s'installait ici et là - que ce soit à Québec ou n'importe où sur notre territoire - et distribuait au public en général, à l'intérieur d'un territoire exclusif qu'on lui donnerait pour faire ses activités commerciales, qu'on lui accorderait, si un tel producteur et distributeur au public existait, qu'il soit réglementé par une régie spécialisée dans une entreprise qui n'a rien à voir avec celle du gaz, qui est complètement différente au point de vue technique, au point d'installation, on serait d'accord qu'il y ait une régie - cela pourrait être une division spécialisée de la Régie des services publics - qui pourrait vérifier pour que le consommateur, le public en général, le petit individu, ne soit pas abusé par un distributeur public qui a un réseau exclusif. Ce n'est pas le cas du CN. On voulait simplement monter un peu en épingle que le CN n'a rien à voir avec une situation commerciale comme celle qu'une régie, quelle qu'elle soit, doit réglementer. (14 h 45)

M. Gauthier: Si on revient au CN, est-ce que les utilisateurs, je ne sais pas, comme Place Ville-Marie, par exemple pourraient trouver une méthode alternative?

M. Clerk: Scientifiquement, oui. Juridiquement, avec les contrats qu'ils ont là, j'espérerais bien que non.

M. Gauthier: C'est ça si...

M. Clerk: Parce que tout l'ensemble des aménagements contractuels énormes qui ont été faits et les investissements physiques des deux parties qui ont été faits ne permettent pas une interprétation de cette nature-là.

M. Gauthier: Si je comprends bien, le cas de la centrale du Canadien National, au centre-ville de Montréal, dont il est question serait différent des autres producteurs de vapeur et même possiblement de vos autres centrales...

M. Clerk: Les autres centrales servent exclusivement pour les besoins internes, je pense, du CN, sauf peut-être à Ottawa où on vend.

M. Gauthier: De ce que je comprends là, le cas est particulier en ce sens que autant vos clients sont prisonniers de vous

comme fournisseur autant comme fournisseur vous êtes prisonnier de vos clients.

M. Clerk: Exactement. Exactement. C'est un cas très très particulier. On ne distribue pas. On ne fait pas affaire avec le public. C'est simplement un appendice d'une vaste transaction d'immeubles qui a permis le développement du centre-ville de Montréal. Mais si, théoriquement, vous nous demandiez notre réaction face à un distributeur public de vapeur qui aurait un réseau exclusif, si vous me demandiez s'il devrait être réglementé de quelque façon, la question se poserait autrement.

M. Gauthier: Je ne sais pas si votre recommandation va jusque-là, mais, si le ministre décidait de régir d'une quelconque façon la vente, le commerce de la vapeur, vous souhaiteriez - si je me fais l'interprète fidèle de ce que vous demandez - que ce cas particulier, compte tenu de la nature du contrat qui vous lie avec les gens avec lesquels vous êtes liés dans cette histoire-là, soit exclu de toute juridiction quelle qu'elle soit. Vous souhaitez que ça puisse se régler entre parties contractantes devant une cour de justice si, d'aventure, il y a des différends qui naissent.

M. Fortier (Yves): Dès lors, M. le Président, que la distribution au public devient l'élément qui distingue la vente de vapeur par le CN de celle qui serait faite par un distributeur qui, comme vient de l'expliquer Me Clerk, dans un territoire bien défini, aurait comme clientèle M. X, M. Y, M. Z., etc., et qui non seulement vendrait, mais distribuerait jusqu'au domicile, jusqu'à la résidence, jusqu'à la société, la chaleur dont il est question, il pourrait y avoir selon nous, le cas échéant, une réglementation.

M. Gauthier: Est-ce qu'il nous reste du temps?

Le Président (M. Théorêt): Il reste du temps au ministre et il vous en reste également à vous, sept à huit minutes. M. le ministre. M. le député de Roberval.

M. Gauthier: On va s'entendre. On s'entend d'ailleurs très bien, M. le ministre et moi, depuis ce matin.

M. Ciaccia: C'est pour ça qu'on appelle ça une Opposition loyale.

M. Gauthier: Je sens que ça achève, M. le ministre. Enfin, j'aimerais revenir sur une chose...

M. Ciaccia: Au Nouveau-Brunswick ils n'ont même pas ça.

M. Gauthier: Pardon?

M. Ciaccia: Au Nouveau-Brunswick ils n'ont même pas ça.

M. Gauthier: Oui, je sais que vous souhaitez des situations comme au Nouveau-Brunswick. Je sais que vous souhaitez ça, M. le ministre.

Le Président (M. Théorêt): Bon, je sens que je vais reprendre la présidence. M. le député de Roberval.

M. Gauthier: Bon, ne soyez pas partial, M. le Président. Laissez-moi m'exprimer au même titre que le ministre. Alors, à la page 19 de votre mémoire, vous dites qu'il y a un mécanisme d'arbitrage qui est déjà prévu au sein de votre convention, de votre contrat qui vous lie...

Une voix: Oui.

M. Gauthier: Je ne voudrais être ni trop indiscret, ni aller trop loin, mais est-ce que ce mécanisme-là, en tout cas à ce qu'il me semble, ne semble pas donner satisfaction puisque vous êtes en litige actuellement?

M. Fortier (Yves): Ce qui est arrivé, M. le Président, comme je l'ai mentionné plus tôt, la clause dite compromissoire en termes juridiques, la clause d'arbitrage, n'est pas une clause obligatoire. Vous pouvez avoir au Québec une clause d'arbitrage qui lie les parties. Vous pouvez avoir une clause d'arbitrage qui est facultative pour les parties. Dans le cas du contrat intervenu en 1960 ici entre le CN et ses locataires, la clause qui a été rédigée est une clause d'arbitrage facultative et Trizec n'a pas choisi d'y avoir recours. Comme cela prend deux parties pour aller à un arbitrage, le CN ne pouvait pas y aller tout seul.

M. Gauthier: Une dernière question sur ce sujet. Vous avez dit que votre client dont, on l'a vu, vous êtes captif, mais qui est aussi captif que vous comme fournisseur, ne prenait plus les quantités de vapeur pour lesquelles vous avez prévu des installations. C'est strictement à titre d'information, mais vous pouvez choisir de ne pas répondre. Est-ce que l'ordre de grandeur est important? Je ne sais pas si vous pouvez répondre à cela. Est-ce une diminution de 50 %, de 20 %? C'est juste pour l'information de la commission.

M. Fortier (Yves): Mon collègue, Me Bertrand, qui a plaidé l'affaire devant la régie mais qui ne parlera pas de la cause comme telle, va vous donner la réponse.

M. Bertrand (Jean): On parle à peu près

d'un ordre de grandeur de 25 % jusqu'à maintenant. Trizec, au cours des auditions devant la régie, a fait part de ses travaux et projets d'aménagement afin d'être en mesure d'économiser encore plus d'énergie. On nous a lancé des chiffres qui nous laisseraient croire que cela irait jusqu'à 50 % de la demande originale ou tout près de 50 %.

M. Gauthier: Je vous remercie.

Le Président (M. Théorêt): Merci, M. le député de Roberval.

M. le ministre.

M. Ciaccia: Cela représente quoi en dollars, 25 % ou 50 %?

M. Bertrand: En termes de demande, j'ai fait des petits calculs ce matin, juste en termes de demande pour Trizec, disons qu'ils ont payé, en 1985 ou 1986, 380 000 \$ pour une assurance qu'ils n'ont pas utilisée, ce qui...

M. Ciaccia: Mais le chiffre global de...

M. Bertrand: Des millions, 3 000 000 \$.

M. Ciaccia: Par année?

M. Bertrand: 3 000 000 \$ par année.

M. Ciaccia: Alors 25 % représente 25 % des 3 000 000 \$?

M. Trouvé (Joseph): Cela serait 25 % de la partie consommation du contrat.

M. Fortier (Yves): Ce n'est pas la partie demande, c'est la partie consommation, évidemment. La partie demande est garantie.

M. Bertrand: La consommation, ils ne paient que pour la consommation. La consommation aussi a descendu, elle est rendue peut-être à 60 %, 70 % de ce qu'elle a déjà été mais la partie demande, qu'ils l'utilisent ou pas, ils paient pour. Cette perte-là représenterait des montants de l'ordre de plusieurs millions de dollars.

M. Ciaccia: J'ai appris que vous avez fait des achats directs de gaz afin de diminuer la facture énergétique. Est-ce que, d'après la formule dans le bail que Me Fortier a portée à notre attention, les clients profiteront de la baisse du coût du gaz?

M. Clerk: M. le ministre, les clients, non seulement profiteront mais ont profité de la baisse en question. Notre facture tient

compte de nos coûts de production. On leur a envoyé, je pense, un remboursement substantiel de plusieurs centaines de milliers de dollars, à la suite des ententes qu'on a conclues avec le producteur de gaz. Cela nous a permis d'effectuer à tous nos clients de remboursements de plusieurs centaines de milliers de dollars.

M. Ciaccia: Merci.

M. Clerk: Nos factures sont automatiques. C'est relié au coût de l'énergie qu'on acquiert. Autrefois, c'était du charbon, ensuite c'était du mazout et maintenant c'est le gaz naturel qui est notre source d'énergie. Donc, c'est relié au coût de ce que cela nous coûte pour produire. Puis il y a une autre partie qui n'a rien à voir avec le coût de l'énergie comme tel, si vous voulez, une police d'assurance, ce qu'ils se sont réservé comme capacité de production. Ils nous ont dit: Maintenez-nous une espèce de petite usine de vapeur à tant le kilolivre. Pour cela, ils paient un coût d'abonnement, si vous voulez. C'est comme au Nautilus, vous payez tant par année et, après, chaque fois que vous allez jouer au squash.

M. Bertrand: Si vous n'y allez pas, cela coûte cher.

M. Clerk: Si vous n'y allez pas, cela coûte plus cher.

Une voix: C'est cela.

M. Ciaccia: C'est pour cela qu'ils sont devant la régie.

M. Fortier (Yves): Entre autres.

Le Président (M. Théorêt): Merci, M. le député de Roberval, pour les remarques finales.

M. Gauthier: Bon, je voudrais simplement remercier les représentants du Canadien National qui nous ont instruits, il faut bien le dire, d'une situation qui est un petit peu complexe pour cette commission parlementaire. Nous aurons l'occasion de continuer cette discussion. Je pense que tout à l'heure on va avoir une autre face de la médaille sur ce même problème. Quoiqu'il en soit, l'objectif d'une commission parlementaire n'est pas évidemment de trancher ce genre de litige mais bien d'essayer de comprendre, et c'est là notre objectif, si oui ou non on devrait faire en sorte que le commerce de la vapeur qui s'effectue entre différentes parties au Québec puisse être régi ou non. C'est ça notre préoccupation. Si nos questions ont semblé, à un certain moment, déborder un peu de ce sujet-là,

c'est qu'on essayait de comprendre la nature des choses. Je vous suis reconnaissant, au nom de ma formation politique, d'avoir bien voulu accepter de répondre avec autant d'ouverture et nous en tiendrons compte, évidemment. Je vous remercie beaucoup.

Le Président (M. Théorêt): Merci, M. le ministre.

M. Ciaccia: Alors, je veux vous remercier pour votre présentation et, peut-être la seule chose que je peux vous dire pour le moment, c'est qu'il y a matière à réflexion. Merci.

M. Fortier (Yves): Merci, M. le Président.

Le Président (M. Théorêt): Je vous remercie et je vous souhaite un bon retour. Avant de suspendre pour deux minutes, j'inviterais les représentants de l'Association des propriétaires et administrateurs d'immeubles de Montréal à prendre place.

Les travaux de la commission sont suspendus pour deux minutes.

(Suspension de la séance à 14 h 56)

(Reprise à 15 h 3)

Le Président (M. Cannon): À l'ordre, s'il vous plaît!

Nous avons le plaisir d'accueillir l'Association des propriétaires et administrateurs d'immeubles de Montréal Inc. Est-ce que votre représentant, votre porte-parole aurait l'amabilité de... Est-ce qu'on pourrait avoir de l'ordre, s'il vous plaît, en arrière, parce qu'on a un petit peu de misère à se comprendre? Je demanderais donc au représentant de bien vouloir s'identifier et d'identifier ses collègues. Je crois que c'est M, Préfontaine, c'est cela?

Association des propriétaires et administrateurs d'immeubles de Montréal

M. Préfontaine (Guy): M. le Président, dans un premier temps, je voudrais vous présenter, à mon extrême droite, Jacques Métivier, directeur principal, exploitation des immeubles de la société Trizec ltée pour la région de l'Est; à sa gauche, M. William Brock, de l'étude bien connue Phillips & Vineberg de Montréal, et, à ma droite, M. Jean Richard, vice-président principal pour la région de l'Est de Trizec ltée. Si vous me permettez, M. le Président, je ferais une brève entrée en la matière, et M. Richard et M. Métivier poursuivraient le dossier.

M. le Président, MM. les membres de la commission, mieux connue sous le nom de BOMA, pour Building Owners' and Managers'

Association, l'Association des propriétaires et administrateurs d'immeubles de Montréal, l'APAI, dont le soussigné est président, est une coporation à but non lucratif fondée en 1927 puis incorporée en 1931, membre affilié de BOMA International et regroupant aujourd'hui la quasi-totalité des propriétaires et administrateurs des principaux édifices au Québec. L'investissement immobilier des membres de l'APAI est de l'ordre de 7 000 000 000 \$, soit le plus important du genre au Québec. La coporation Place Desjardins Inc., dont le soussigné est vice-président et directeur général, est membre régulier de l'APAI.

L'APAI ayant comme mandat de conseiller et de représenter ses membres pour toute matière susceptible d'affecter la qualité de la gestion de leurs immeubles, c'est avec grand intérêt que nous avons pris connaissance de l'avant-projet de loi intitulé Loi sur la Régie du gaz naturel ayant entre autres objets de retrancher la vapeur du domaine de la réglementation visée par la Loi sur la Régie de l'électricité et du gaz qu'il remplace.

Cet avant-projet de loi, s'il est adopté intégralement, aura un impact négatif sur la gestion énergétique des immeubles de plusieurs de nos membres. La gestion de l'énergie chez nos membres et son économie sont des préoccupations majeures à l'APAI qui, le 26 mars 1987, honorait pour une quatrième année consécutive ses membres les plus performants en matière d'économie d'énergie, le tout en présence de M. John Ciaccia, ministre de l'Énergie et des Ressources.

La présente a donc pour objet d'exprimer à cette commission notre conviction profonde qu'il est dans l'intérêt public que la Régie de l'électricité et du gaz conserve juridiction sur cette forme d'énergie couramment utilisée qu'est la vapeur. Nous allégerons qu'il y a d'énormes avantages et peu d'inconvénients à ce que la régie conserve et exerce cette juridiction sur la vapeur, compte tenu de l'importance de cette forme d'énergie dans une province nordique comme la nôtre, de l'expertise et de l'expérience acquises par la régie en la matière, du caractère monopolistique par nature des distributeurs de vapeur, du fait que la vapeur deviendrait l'une des formes d'énergie non soumise à un organisme de contrôle spécialisé et, finalement, des faibles coûts engendrés par l'exercice par la régie de sa juridiction. M. le Président, je vous remercie.

Je passe maintenant la parole à Jean Richard.

M. Richard (Jean L.): M. le Président, M. le ministre, MM. les députés membres de la commission, comme on vous l'a dit, je suis responsable de l'exploitation des

propriétés de Trizec dans la région de l'Est du Canada, c'est-à-dire Toronto, Montréal, Québec et Halifax. Je vous suis reconnaissant de l'occasion qui nous est offerte de venir vous faire part des sérieux soucis que nous avons par rapport à l'avant-projet de loi sur la Régie du gaz naturel.

Vous comprendrez que nous sommes parmi les plus gros consommateurs de vapeur au Québec et que nos soucis se rapportent au projet de déréglementation de la production de la vapeur et de la vente de la chaleur. Cette proposition nous semble mal à propos, surtout qu'après des années d'attente et de procédure, la Régie de l'électricité et du gaz vient, en vertu de l'ordonnance V-45, de juger les taux exigés par notre fournisseur pour la vapeur que nous utilisons comme étant abusifs.

Évidemment, nous sommes intéressés, mais c'est aussi notre conviction profonde qu'il est dans l'intérêt public que la régie en question conserve juridiction sur cette forme d'énergie couramment utilisée qu'est la vapeur. Nous ne cherchons pas une nouvelle réglementation, mais simplement le maintien du statu quo. Comme M. Préfontaine l'a mentionné, il y a la question de l'importance de cette forme d'énergie, l'expertise et l'expérience acquises par la régie, le caractère monopolistique et notre souci de l'égalité, ainsi que le fait que cette juridiction n'entraîne que de faibles coûts dans son exercice.

Laissez-moi vous donner quelques chiffres sur la question de l'importance de l'énergie. Vous les trouverez dans le mémoire. Selon nos estimations, plus de 80 000 Québécois travaillent tous les jours dans des immeubles dont la vapeur est la source de chauffage. Le cœur du centre-ville de Montréal, environ dix millions de pieds carrés, est particulièrement affecté et les gens touchés sont les locataires plus que les propriétaires. Si vous me permettez quelque digression, j'aimerais réagir à quelques propos que j'ai entendus juste avant. C'est effectivement d'intérêt public, cela touche nos locataires et les locataires d'autres propriétaires. Cela touche le centre-ville, le cœur de la ville comme tel. Cela impose un fardeau excessif, à notre avis, et affecte donc l'attrait que peuvent avoir Montréal et le centre-ville de Montréal comme lieu d'implantation.

Dans notre cas, le récent jugement de la régie nous indique que nos locataires de Place Ville-Marie souffrent d'un désavantage annuel de l'ordre de 0,50 \$ le pied carré. Vous pouvez y penser un peu comme une taxe qui vient subventionner l'inefficacité de notre fournisseur et, à partir de taux trouvés abusifs par la régie, de lui fournir un rendement annuel d'environ 126 %, toujours d'après la régie.

Autre réaction à la proposition: notre

contrat de bail emphytéotique comporte des clauses qui, après une révision de 20 ans, devraient être acceptables. En fait, on dit là-dedans que la vapeur se vend "at a price related to cost of production and including a fair margin of profit". C'est cette question de rendement raisonnable "including a fair margin of profit" que nous avons eu à débattre, mais, pour des raisons de fait et d'expérience, nous nous sommes trouvés dans l'impossibilité d'avoir satisfaction sur une base équitable selon le bail emphytéotique et selon le contrat de la vapeur.

La question de l'expertise acquise par la régie est, je crois, d'une évidence vu la composition et la fonction de la régie. Si cet avant-projet de loi se concrétisait, il aurait comme conséquence de forcer les producteurs et les consommateurs de vapeur à recourir aux tribunaux de droit commun, qui, en soi, n'ont pas nécessairement juridiction, ne sont pas conçus pour exercer les fonctions de supervision propres à un organisme réglementaire et, de ce fait, n'ont pas les ressources nécessaires pour effectuer le contrôle permanent des entreprises d'utilité publique imposant ainsi aux consommateurs de vapeur le fardeau démesurément lourd d'exercer ce contrôle.

Notre mémoire fait référence à ce fardeau disant qu'il est presque impossible à relever pour les consommateurs puisque c'est le producteur qui détient la preuve technique et comptable dont les consommateurs ont besoin pour prouver leurs allégations. Par son pouvoir d'enquête inhérent et ses ressources humaines et techniques qualifiées, la régie peut obtenir l'information désirée plus facilement offrant ainsi aux consommateurs un contrepoids à la position privilégiée dans laquelle se trouve le producteur. Il s'agit là précisément de l'objectif poursuivi par l'instauration d'organismes de contrôle.

Aussi avons-nous un souci d'égalité. En fait, nous sommes préoccupés par l'inégalité qui résultera de l'avant-projet de loi. Si l'avant-projet de loi est adopté, la vapeur deviendra la seule source d'énergie importante nécessaire à la vie et produite par des intérêts privés qui ne sera pas sous l'oeil attentif d'un organisme de contrôle comme la régie. Si l'avant-projet de loi est adopté tel que présenté, les consommateurs de vapeur seront grandement désavantagés vis-à-vis des consommateurs des autres formes d'énergie puisqu'ils ne pourront plus compter sur la présence d'un organisme de contrôle, ne serait-ce que pour laisser planer sur les producteurs et distributeurs la menace du recours à la régie si ceux-ci s'avèrent déraisonnables. De même, les producteurs et distributeurs de vapeur ne bénéficieront plus de la régie qui leur garantit un rendement raisonnable mais constant.

C'est un contrôle peu coûteux. La régie

fait un travail utile et efficace, et vous constaterez dans notre mémoire qu'entre 1980 et 1985 moins de 0,5 % du temps de la régie fut consacré à la vapeur. La cause récente qui a duré 23 jours entre le Canadien National et nous fait exception. Par contre, la nécessité de la régie est réelle, ne serait-ce que pour laisser planer cette menace de recours devant la régie si les parties s'avèrent déraisonnables.

Il y a la question du caractère monopolistique. J'aimerais demander à mon collègue, M. Jacques Métivier, vice-président de l'Association des propriétaires et administrateurs d'immeubles de Montréal, d'en parler, mais permettez-moi de donner tout de même une position. On me rapporte que M. Lucien Mouton, comptable agréé à la régie, a présenté un mémoire et que, lors de cette présentation, il a conclu que, nous, consommateurs de vapeur, sommes les plus captifs. Outre le fait qu'une conversion à d'autres sources de chaleur soit difficile, si on enlève le pouvoir de surveillance de la régie en matière de vapeur, y a-t-il un autre tribunal qui aura juridiction? Je pense que ce sont des points très graves et j'aimerais appuyer à 100 % la thèse que nous sommes captifs - Jacques vous en parlera - et qu'une conversion peut effectivement être très difficile. Merci. Je demanderais à Jacques de conclure.
(15 h 15)

M. Métivier (Jacques): M. le Président, M. le ministre, messieurs les députés, mon intervention va se limiter essentiellement à quelques thèmes et quelques commentaires pour enchaîner sur les propos de M. Richard et aussi pour répliquer à certains propos qui ont été tenus par les représentants du CN.

Le premier thème est la libre négociation. Je pense qu'à ce chapitre on devrait apporter comme réplique que l'aspect physique des installations, c'est-à-dire la bouilloire qui est détenue ou qui est sous le contrôle du producteur, m'apparaît assez évident pour souligner le fait qu'on peut difficilement négocier librement lorsque l'installation, l'infrastructure appartient à quelqu'un d'autre. Une autre limite aussi de la libre négociation, c'est un contrat d'une durée de 99 ans, qui est lié à un bail emphytéotique, on le reconnaît. Cela nous oblige à nous approvisionner en vapeur au CN. Il contient une demande historique qui est valable pour la durée du bail emphytéotique ou la durée du contrat, soit 99 ans. Ce qui veut dire qu'au moment où on atteint une pointe ou une demande, cette pointe demeure valable pour 99 ans pour le reste du bail. Je fais référence ici à certains extraits du contrat qui sont dans notre mémoire, ongles 5, je pense, pages 60 et suivantes.

Comment se fait-il que Trizec et l'Association des propriétaires et admi-

nistrateurs d'immeubles de Montréal aient accepté de représenter les membres propriétaires devant cette commission? Premièrement, parce que l'expérience de la libre négociation fut tout autre; plus de dix ans de démarches infructueuses, qui se sont intensifiées, soit dit en passant, durant les trois dernières années, ce qui correspond, à tout hasard, au dépôt de la requête devant la Régie de l'électricité et du gaz. Plus de deux ans de guérilla juridique, 23 jours d'audiences pénibles et longues - je le sais, j'ai assisté à chacune des journées. Le résultat de tout cela, pour reprendre un peu les propos d'un représentant du CN: cela laisse le CN prisonnier d'un rendement raisonnable de 126 %. C'est la conclusion qu'on en a tirée.

Deuxième argument en ce qui concerne le recours à d'autres sources d'énergie. Je reviens à mon exemple de tantôt. Il est difficile pour un utilisateur de vapeur qui n'a pas prévu au tout début l'installation d'une chaudière ou une installation électrique prévoyant la transformation d'énergie en source de chaleur, de l'installer après coup. Il est toutefois possible. La technique actuelle nous permet probablement d'espérer qu'on puisse le faire, mais, dans les faits, ce n'est pas le cas et ce n'était pas l'idée de départ. Le contrat, de toute façon, nous empêche d'utiliser d'autres sources d'énergie. Il faudrait quand même s'approvisionner au CN, il faudrait quand même respecter les bases mêmes du contrat avec la pointe telle qu'elle est. Donc, nous devons nous approvisionner à ses conditions.

En ce qui a trait à l'aspect dépréciation des actifs qui pourrait tendre vers zéro, je pense qu'encore là la réalité est un peu différente. En ce qui concerne l'énergie aujourd'hui, je pense que toutes les installations requièrent des réinvestissements constants. La preuve, c'est qu'on sait très bien que le CN vient d'investir à peu près 2 000 000 \$ dans sa centrale, ce qui fait que c'est à peu près impossible de penser que cet investissement pourrait être réduit à zéro. Il y a du réinvestissement constant lorsqu'on a une centrale en exploitation.

Les autres aspects en ce qui touche le rendement, ce qui semblait inquiéter les représentants du CN. Premièrement, je pense que l'application d'un rendement relève essentiellement de la régie, c'est-à-dire que, jusqu'à présent, elle a fait quand même un exercice assez important et assez en profondeur pour établir sur quelle base devait être considéré ce rendement.

Deuxième point, l'aspect dépréciation. On pense que cette dépréciation permet à l'investisseur de reprendre son investissement. Je pense que l'analyse qui a été déposée devant vous n'en tient pas compte.

Troisième point, ce qui a été mentionné à l'intérieur de l'ordonnance V-45 semble

tout à fait équitable en raison d'une application universelle, c'est-à-dire qu'on applique le coût historique déprécié plutôt que le coût de remplacement déprécié. On a vu cette application dans d'autres territoires, à l'exception de la Caroline du Nord. Autre point important, c'est que s'il n'y a aucune intervention de la part de la régie, cela laisse les usagers ou les utilisateurs de vapeur avec un tarif qui peut être de 30 % à 40 % plus élevé que ce qu'on peut trouver sur le marché.

Il y a un autre point en ce qui a trait aux restrictions de l'expansion du réseau en raison des limites imposées par la technologie. J'ai parlé tantôt de la technologie qui nous laisse espérer à peu près n'importe quoi, surtout en ce qui a trait à l'énergie, parce que le rendement peut y être assez facile. Mais l'autre point plus important, c'est une question de choix du producteur. On n'a pas pu percevoir jusqu'à présent un effort concret d'ouvrir le marché, c'est-à-dire qu'on n'a pas vu, nous, le CN faire des représentations pour vendre sa vapeur à d'autres utilisateurs.

On regarde actuellement la tendance européenne en ce qui concerne les réseaux de chauffage urbain. Il y a transformation, de plus en plus, de ces réseaux en réseaux d'eau chaude et ce qu'on pense pouvoir anticiper ici, c'est que, si cette centrale est transformée en réseaux de chauffage urbain utilisant l'eau chaude, on pourrait, à ce moment-là, ouvrir les portes à l'exploitation de cette centrale, et cette centrale ne serait pas réglementée. On pourrait étendre beaucoup plus le champ d'action.

En conclusion, ce qu'on demande, c'est l'application du contrat. On a fait référence largement à cela, mais je pense que c'est important. On pense à l'application du contrat avec un taux ou un rendement raisonnable. On ne demande pas l'ajout d'une loi, comme j'en faisais référence tantôt mon confrère, mais on demande le maintien de cette loi. Je pense que maintenir la situation telle qu'elle est décourage l'investisseur en ce qui a trait aux mesures d'économie d'énergie.

À la toute fin, j'aimerais vous rappeler ou vous ramener au mémoire qu'on a déposé, à l'onglet numéro 5. Le premier point, c'est page 79. J'aimerais en faire lecture ici, au bas de la pages "Une rémunération annuelle de 1 724 854 \$ sur un investissement de 1 365 963 \$ représente un rendement annuel d'environ 126 %." J'y faisais référence tantôt.

Le deuxième point, page 87, nous apparaît important: "L'intimée réclame que ces 122 927 \$ en se basant sur une allocation des coûts de la gestion des achats du CN établie en fonction du montant impliqué dans chaque achat." C'est un montant requis pour le CN pour traiter une

facture, entre autres, qui était la facture du gaz.

Je m'excuse, j'avais un paragraphe auparavant. Fin de la page 86: "Dans ces circonstances, la régie accepte avec réserves les allocations de frais indirects proposés par l'intimée, à l'exception de la charge indirecte de 122 927 \$ pour la gestion des achats de gaz naturel qui nous paraît nettement abusive." J'ai passé un paragraphe tantôt, je m'excuse.

Les deux derniers points...

Le Président (M. Théorêt): Est-ce que vous en avez encore beaucoup, monsieur, parce que c'est terminé?

M. Métivier: Deux autres.

Le Président (M. Théorêt): D'accord.

M. Métivier: Page 63, maintenant, au premier paragraphe. On parle d'une révision de 20 ans: "Pour les motifs exposés à la section 4.5.2, la régie considère que cet engagement n'a pas été respecté. Quant à sa juridiction réglementaire, la régie est en accord avec le principe, reconnu dans ledit bail ainsi que dans le contrat de vapeur, à l'effet que le prix facturé par le CN doit être basé sur les coûts de production plus un profit raisonnable", pour reprendre les mêmes propos.

À la même page, au paragraphe du milieu: "Pour les raisons énoncées à la section 4.5.2, la régie juge que les taux exigés par l'intimée pour la vapeur qu'utilise la requérante sont abusifs."

Le Président (M. Théorêt): Merci, M. Métivier. Je vais maintenant céder la parole au ministre de l'Énergie et des Ressources.

M. Ciaccia: Merci. Ce n'est pas un problème facile que vous nous apportez. Je ne sais pas si je devrai vous remercier pour votre mémoire ou vous demander de sympathiser avec nous. J'ai posé cette question au représentant du CN et je voudrais vous poser la même question. On fait référence au bail et c'est une entente que les parties ont signée librement en 1960, je crois. Est-ce que dans le bail il y a une formule pour fixer le prix de la vapeur par le CN aux clients? Est-ce que c'est une formule mathématique, qui n'est pas laissée à la discrétion du fournisseur?

M. Métivier: Je vais laisser Me Brock répondre à cette question.

M. Brock (William): M. le ministre, si je peux répondre à votre question, premièrement, j'ai écouté la réponse de Me Fortier. En tout respect, je ne suis pas d'accord. Si vous allez à la page 59 du jugement de la

régie, à l'onglet 5, vous verrez que, dans le bail signé en 1958, la seule stipulation concernant la vapeur est à l'article 18 cité au haut de la page 60: "at a price related to cost of production and including a fair margin of profit". C'était la seule formule fixée par le bail. C'est vrai qu'après le bail les parties ont signé un contrat en 1962, je pense, un amendement en 1964 et une version finale en 1966 où il y avait une formule très spécifique qui n'était pas discrétionnaire. Cette formule non discrétionnaire a été appliquée seulement entre 1966 et 1986. Il y a une autre clause dans le contrat de vapeur qui est citée à la page 62 du jugement, c'est-à-dire à l'article 5 - je ne suis pas certain que ce soit 5, c'est peut-être 9 - qui explicite cette intention en prévoyant la révision tous les 20 ans du mode de calcul du prix, étant entendu que ce prix: "shall be related to the cost of production and include a fair margin of profit". C'est-à-dire qu'il y avait une discrétion à la fin des 20 premières années, soit à compter du 1er juillet 1986. C'est cette discrétion et cette obligation d'ajuster le prix et de faire une révision que la régie a trouvée que le CN n'avait pas respectées. Je pense maintenant que c'est pas mal discrétionnaire.

M. Ciaccia: Je ne voulais pas aller dans les détails, je voulais juste avoir votre réaction. D'après vous, la formule est discrétionnaire. En général... M. Brock, M. Métivier, M. Préfontaine ou un autre intervenant pourra me répondre. En général les consommateurs de vapeur, est-ce qu'ils peuvent avoir accès à d'autres formes d'énergie ou à d'autres producteurs de vapeur?

M. Métivier: À d'autres formes d'énergie, en principe, oui, sauf que, comme je l'expliquais tantôt...

M. Ciaccia: Tous les consommateurs de vapeur aujourd'hui...

M. Métivier: Les consommateurs d'aujourd'hui.

M. Ciaccia: ...peuvent avoir accès à d'autres formes d'énergie.

M. Métivier: En principe. Pourquoi je dis en principe, c'est que vous ne détenez pas chez vous l'installation pour transformer l'énergie en chaleur. À titre d'exemple, on peut parler du bâtiment qui nous concerne, mais je pense que c'est le cas de Place Bonaventure, du 800 Dorchester, et de la Sun Life. Elles n'ont pas de bouilloire. Alors, elles peuvent, moyennant un investissement majeur et un travail au niveau de l'infrastructure, sûrement en installer une.

M. Ciaccia: Les autres utilisateurs de vapeur, par exemple, Saint-Malo et tous les autres exemples que vous nous donnez, est-ce qu'ils sont dans la même situation que...

M. Métivier: Je pense que, de façon générale, le distributeur détient l'équipement, son client ne l'ayant pas. Lui, il est strictement branché sur un tuyau qui lui donne la chaleur dont il a besoin.

M. Ciaccia: Mais, par exemple, le Château Champlain, dans votre mémoire, à l'annexe 2, je note que le Château Champlain ne s'approvisionnera plus en vapeur du CP. Quelle est son alternative? (15 h 30)

M. Métivier: D'installer sa propre bouilloire transformant de l'énergie.

M. Ciaccia: Alors, tous les autres consommateurs pourraient... Peut-être que ce serait plus difficile à Place Ville-Marie, mais ne parlons pas de Place Ville-Marie pour le moment, les autres utilisateurs pourraient faire la même chose?

M. Métivier: Ils pourraient investir dans une centrale, s'installer eux-mêmes une centrale, oui.

M. Ciaccia: Si certains de vos membres achètent de la vapeur du CN, qu'arrivera-t-il si le CN décide unilatéralement de se départir de ses installations à cause du faible revenu qu'il retire depuis la dernière décision de la régie? Disons que le CN décide qu'il n'est plus payant de vous vendre de la vapeur. Il ne vous en vend plus, disons, qu'allez-vous faire? Qu'arrivera-t-il?

M. Métivier: Il faudrait investir, comme je le disais tantôt, s'installer une bouilloire électrique, ou une bouilloire au gaz, ou une bouilloire à l'huile à l'intérieur du complexe.

M. Ciaccia: Physiquement, est-ce possible?

M. Métivier: Physiquement, on a fait des études très sommaires. Il y avait certaines limites aux études parce qu'il fallait demander encore là, dans certains cas, des permissions au CN pour le passage du tuyau de gaz ou du réservoir d'huile, ces contraintes-là. Nous ne sommes pas allés jusqu'à ce point. Physiquement et techniquement, c'est toujours possible effectivement.

M. Ciaccia: À la page 7 de votre mémoire, vous dites que "la vapeur deviendra la seule source d'énergie importante nécessaire à la vie et produite par des intérêts privés qui ne sera pas sous l'oeil attentif d'un organisme de contrôle comme la régie". Préconisez-vous que le commerce

du mazout, lourd et léger, soit aussi réglementé? Présentement, votre affirmation à la page 7 n'est pas tout à fait exacte quand vous dites que la vapeur est la seule source d'énergie qui n'est pas réglementée. L'huile à chauffage n'est pas réglementée. Le mazout brut et le mazout léger ne sont pas réglementés.

M. Richard (Jean L.): On ne préconise pas vraiment de réglementation additionnelle, M. le ministre. Il y a beaucoup de réglementation dans le domaine de l'énergie pétrolière. Je ne m'y connais pas assez. Vraiment, comme on le disait dans notre présentation, on ne cherche pas de réglementation additionnelle, on cherche simplement le statu quo.

M. Métivier: On fait surtout référence, par opposition aux deux grandes sources, l'électricité et le gaz...

M. Ciaccia: Vapeur, gaz, électricité...

M. Métivier: Vapeur, gaz, électricité, de façon générale...

M. Ciaccia: Ces trois sont maintenant réglementées. Le projet de loi enlèverait la réglementation sur la vapeur, mais il y a d'autres sources d'énergie qui ne sont pas réglementées.

M. Métivier: Si on aborde le champ d'application des gros utilisateurs, ce n'est plus de notre domaine, je pense.

M. Richard (Jean L.): La réglementation n'est peut-être pas locale dans certains cas, mais il y a aussi possibilité de changer plus facilement de fournisseur. Il y a une concurrence ouverte dans le marché qui n'existe pas. Nous sommes réellement très captifs, comme on l'a expliqué.

M. Ciaccia: J'essaie de comprendre votre notion de captivité, parce qu'on me dit qu'il est possible que les consommateurs puissent installer une autre forme d'énergie. Vous, vous me dites que vous êtes captifs. Lequel des deux?

M. Métivier: C'est toujours à cause de la bouilloire. Dans votre résidence, par exemple, vous n'avez pas de bouilloire du tout. Vous n'avez qu'un tuyau qui entre chez vous. C'est en ce sens qu'on est très captifs. Si on n'a pas prévu au début de la construction de votre résidence ou d'un bâtiment quelconque l'installation d'une centrale productrice de vapeur ou d'eau chaude, vous n'avez pas du tout d'espace pour le faire par la suite. Cela demande une modification assez fondamentale à votre structure.

M. Ciaccia: Supposons un instant que la régie n'ait pas juridiction, auriez-vous d'autres possibilités de vous référer... Vous avez des différences d'interprétation sur le fond, vous avez un litige avec le fournisseur. Avez-vous d'autres moyens d'en arriver à résoudre vos différends? Qu'est-ce que le contrat... soit dans le contrat ou par d'autres moyens que vos conseillers auraient pu porter à votre attention...

M. Brock: Si je peux répondre, M. le ministre, c'est une question assez compliquée. J'ai fait une certaine recherche sur cette question et je ne suis pas certain qu'il y ait une autre cour ouverte à Trizec ou à Boma dans les circonstances, en ce sens que les tribunaux de droit commun n'ont pas le droit de surveillance statutaire qui existe maintenant pour la régie.

M. Ciaccia: Avez-vous une opinion différente sur l'interprétation? On avait mentionné qu'il y avait une clause d'arbitrage dans le bail. Est-ce quelque chose que vous ne songez pas à utiliser?

M. Brock: Je ne suis pas certain que ce soit une divergence d'opinions. Je pense que, dans le contrat, CN a une certaine discrétion. Il est possible qu'il y ait un recours à un tribunal de droit commun, mais ce n'est pas clair. Chose certaine, le seul tribunal à avoir un droit de surveillance est la régie. C'est très important; ce droit de surveillance n'est pas seulement une juridiction très ad hoc.

M. Ciaccia: Je ne veux pas entrer dans les interprétations juridiques même s'il y a beaucoup d'avocats dans la salle, mais, d'après l'interprétation que je peux voir, j'essaie de comprendre pourquoi vous allez devant la régie. Corrigez-moi si je me trompe, il semblerait qu'il y ait une différence d'opinions sur le "fair margin of profit". Est-ce que je me trompe en disant que l'utilisateur a une interprétation du terme "fair margin of profit" et que le CN en a une autre?

M. Brock: J'ai assisté avec Me Jean Bertrand à 23 journées d'enquête devant la régie. Comme le député de Roberval l'a dit hier, les tribunaux de droit commun ne sont pas très bien placés pour exercer une juridiction comme cela. Je pense qu'il serait difficile de plaider cette question de rendement raisonnable devant un tribunal de droit commun parce que ce tribunal n'aurait pas les experts, les analystes et le "support staff" nécessaires. C'est possible en théorie de faire appel à la Cour supérieure ou à une autre cour pour un jugement déclaratoire, mais je pense que c'est très spécialisé et que c'est vraiment un cas qui fait appel à

un tribunal spécialisé comme la régie qui a une expertise.

M. Ciaccia: Qu'arrivera-t-il si la régie examine les documents, examine votre position et celle du fournisseur, et décide que la seule clause qu'elle doit déterminer, c'est le "fair margin of profit" et qu'elle le détermine à 13 %, comme elle le fait pour Gaz Métropolitain? Elle donne 13 % et laisse tout le reste ensemble. Elle ne va pas à tous les éléments pour déterminer le coût de la vapeur, le coût des investissements... Si le seul élément que la régie détermine est le "fair margin of profit" et qu'elle donne 14 % ou 15 %, qu'arrivera-t-il? Serez-vous satisfaits d'une telle approche?

M. Brock: Pas vraiment parce que ce n'est pas seulement une question de déterminer le taux de rendement, c'est plutôt une question de déterminer la base sur laquelle on doit appliquer ce taux de rendement, M. le ministre.

M. Ciaccia: Mais la base n'est pas déterminée dans le bail?

M. Brock: Non. Il est dit seulement: "a fair margin of profit", et, selon nous, c'est 13 % ou un chiffre semblable appliqué sur l'actif utilisé, sur l'investissement utilisé par le CN.

M. Ciaccia: Vous avez différents chiffres sur l'actif utilisé ou pas utilisé. Vous en utilisez moins et eux vous facturent plus d'après le bail?

M. Brock: Comme Me Audet le faisait remarquer hier...

M. Ciaccia: Écoutez, je ne veux pas me transformer en régie. C'était parti pour ça. J'essayais juste de comprendre les...

M. Brock: Vous avez soulevé une très bonne question et je pense qu'elle souligne l'importance de la régie. Nous ne sommes pas ici la régie. C'est la régie qui a l'expérience et qui peut décider de ces questions. Je pense que ce serait une situation très difficile si un juge de la Cour supérieure devait trancher cette question sans les gens nécessaires pour...

M. Ciaccia: Mais l'article 63 donne au gouvernement le droit de donner une orientation à la régie. Je pourrais dire à la régie: Vous allez déterminer ce qu'est le "fair margin of profit" et laisser le reste d'après les conditions du bail.

M. Brock: Oui.

M. Ciaccia: Est-ce que vous seriez

satisfaits de cela?

M. Brock: Franchement, non.

Des voix: Ha! Ha! Ha!

M. Ciaccia: D'accord.

Le Président (M. Théorêt): Merci, M. le ministre. M. le député de Roberval.

M. Gauthier: Tout le monde sait que le ministre a des appétits très développés quand il s'agit de faire des profits. C'est évident, je comprends la réponse qu'on ne se satisferait pas d'une marge de profit déterminée comme cela.

Ma question est plutôt complexe, mais je vais la simplifier. Je vais vous demander de me donner une réponse la plus claire possible. Vous avez parlé tantôt d'un rendement. D'abord, les gens du CN qui ont comparu avant vous se sont déclarés extrêmement captifs de vous et vous vous déclarez extrêmement captifs d'eux. J'ai compris - j'ai l'impression, comme les membres de la commission - qu'il n'y avait pas moyen de vous séparer. Le problème concerne le prix et vous dites: C'est épouvantable, le CN a fait 127 %. Le CN nous déclarait qu'il avait des problèmes parce que ce n'était pas vraiment payant, que vous ne preniez pas toutes les quantités. En plus, le rendement qu'il avait sur ses investissements n'était pas suffisant. Les 127 % dont vous avez parlé - vous avez mentionné ce chiffre tantôt - sur quoi sont-ils basés? J'avoue que 127 %, j'investirais peut-être à ce taux-là; cela me tenterait un peu. Je voudrais savoir sur quoi ce taux est basé. Sur quoi vous basez-vous? C'est votre chiffre, d'abord, les 127 %? D'où vient ce chiffre?

M. Métivier: C'est pour faire référence à l'ordonnance de la régie. Les extraits ou les chiffres qu'on a mentionnés tantôt viennent de l'ordonnance de la régie.

M. Gauthier: D'accord.

M. Métivier: Je ne veux pas non plus interpréter, mais on a certains extraits ici. La régie a dit: Vous avez le droit de récupérer vos dépenses. Alors, il a fallu faire une analyse des dépenses réelles de la centrale et il a également fallu établir le rendement sur le capital investi. Le gros point était de savoir sur quel genre de capital, quel était le capital investi par le CN. Cela a été le débat. C'est pour cela qu'on parle beaucoup de valeur dépréciée ou de valeur actuelle. Il a fallu faire l'analyse des comptes. Les experts-comptables et les experts de la régie ont fait l'analyse des comptes pour établir quels étaient les coûts

qui devaient être exigés, c'est-à-dire les coûts de l'industrie qu'on dit réglementés et qui devaient être exigés aux clients du CN, et, de plus, établir la valeur de l'actif de cette centrale. Tout cela a fait qu'on est arrivé avec un chiffre x qui a été établi, d'une certaine façon, comparé avec le chiffre ou les entrées de fonds actuelles, le rendement que le CN pouvait donner. Mais c'est vraiment issu du document ou de l'ordonnance de la régie.

M. Gauthier: Je veux bien vous croire, mais j'ai de la difficulté à comprendre que les gens du CN soient si gourmands que cela.

M. Ciaccia: Le gouvernement fédéral.

M. Gauthier: Le gouvernement fédéral?

Des voix: Ha! Ha! Ha!

M. Gauthier: M. le ministre, c'est vous qui l'avez dit. Je vous en laisse la paternité. J'imagine que les gens qui nous écoutent et qui ne sont pas des experts doivent se dire: Il y a certainement quelqu'un des deux parties - je ne veux pas faire l'arbitrage entre les deux - qui exagère quelque part. Proportionnellement à d'autres formes d'énergie, est-ce que la vapeur, c'est beaucoup plus cher, beaucoup moins cher? Comment cela se compare-t-il? D'abord, est-ce que cela se compare?

M. Métivier: Je n'ai pas de chiffres. C'est peut-être un peu plus dispendieux, effectivement, à la base, parce qu'il y a quand même un réseau de distribution, il y a des pertes de chaleur parce que vous transportez la vapeur dans les tuyaux, vous parcourez une certaine distance, contrairement à l'eau ou l'électricité, ou bien des fois vous avez votre circuit à l'intérieur de votre boîte. Je ne pourrais pas vous dire à ce moment-ci quelle est la proportion. Est-ce que c'est 5 % ou 10 % de plus que cela pourrait coûter comparativement à une autre source d'énergie? Je n'ai pas de chiffres entre les mains. Mais ce ne serait pas plus que cela.

M. Gauthier: Le coût actuel auquel vous avez à faire face en raison des exigences du CN et de la décision de la régie, cela vous mettrait à des coûts à peu près comparatifs à d'autres formes d'énergie?

M. Métivier: On a comparé avec d'autres producteurs. Par exemple, la gare Windsor produit. On a une liste de centrales qu'on a pu analyser, de qui on a pu obtenir les chiffres. À toutes fins utiles, cela nous place, avec ce que la régie a décidé aujourd'hui, à peu près au même niveau que d'autres centrales.

(15 h 45)

M. Richard (Jean L.): J'aimerais juste préciser, M. le député, que ce n'est qu'avec le jugement de la régie appliqué que cette réponse s'applique comme cela. La situation antérieure, la situation que nous avons vécue ces dernières années, c'est qu'il y a un tarif de 30 % à 40 % plus élevé.

M. Gauthier: Si je comprends bien, cela veut dire - si j'accepte vos données - que ce n'est pas demain la veille qu'on va voir quelqu'un investir dans un système de production de vapeur pour chauffer quelque installation que ce soit. Si les chiffres dont vous me parlez sont exacts? un rendement sur une valeur qui est extrêmement dépréciée, d'après ce que je comprends, un rendement intéressant, mais sur une valeur dépréciée, cela donne une forme d'énergie qui coûte un peu plus cher déjà que d'autres énergies plus répandues. Cela veut dire que, si on pense à des investissements nouveaux qui devraient être faits pour produire de la vapeur et fournir de l'énergie, probablement que le problème ne se posera pas parce qu'il n'y a personne qui va investir là-dedans, si je comprends bien.

M. Richard (Jean L.): Je pense que je ne tirerais pas cette conclusion. En Europe, les réseaux de chauffage urbain se multiplient. Le décalage de 30 % ou 40 %, c'est entre les taux qu'on nous appliquait et le jugement de la régie. Cela fait une différence énorme. Il y a aussi, probablement, des améliorations à apporter tels les investissements que vient de faire le CN pour améliorer la centrale. Non, la façon de livrer l'énergie comme telle peut être tout aussi efficace. La différence de 30 % ou 40 %, c'est la différence de tarif qu'on nous appliquait. D'ailleurs, si on se basait sur des tarifs d'autres centrales de chaleur à partir de la vapeur, ce serait aussi 30 %, 35 %, 40 % moins coûteux que le tarif qu'on payait.

M. Gauthier: Écoutez, il y a un argument qui nous a été donné par le CN tout à l'heure et auquel je suis quand même sensible. Même si on considère que les tribunaux n'ont peut-être pas toujours le "staff" nécessaire pour fouiller ces questions, le CN dit: Écoutez, vous avez affaire là, et j'avoue qu'on est un peu sensible à cela, vous avez affaire à une entente, à un contrat signé entre deux parties qui sont captives l'une de l'autre. D'après ce qu'on peut comprendre, vous n'avez pas le choix, vous d'être pris par le CN et le CN d'être pris par vous. Donc, M. le ministre, MM. les députés, l'État n'a rien à voir avec cela. C'est un contrat privé, c'est une entente entre deux parties. Il y a dans notre société, pour un paquet de problèmes tout aussi

complexes et parfois bien plus complexes, il existe un système judiciaire qui répond à cela.

Je sais que vous allez peut-être me répondre: Oui, mais les tribunaux ne sont peut-être pas équipés pour évaluer les taux de rendement, calculer toutes ces affaires-là. J'avoue que la tentation est grande pour les hommes politiques de dire: Dans le fond, c'est un peu vrai cette affaire-là. Avez-vous des arguments à nous redonner qui seraient de nature à nous faire changer d'idée si, d'aventure, notre opinion était faite comme celle que je viens de vous dire?

M. Métivier: Je pense que tantôt on a fait référence à l'étendue, en fait, de l'utilisation de la vapeur au niveau... limitée au centre-ville de Montréal, c'est quand même assez important. C'est un des points, un des facteurs que je trouve important.

Pour en revenir à l'entente et pour en revenir au contrat qui nous lie, je reviens à ce que je disais tantôt, c'est que, nous, on se dit: Ce n'est pas vraiment l'application du contrat en tant que tel, il y a une notion à l'intérieur de cela qui dit: "fair margin of profit" et on aimerait que ce soit appliqué avec une marge raisonnable. La régie - et on était très heureux de la façon que cela fonctionnait, on ne demanderait pas de changement là-dessus - était le tribunal qui avait les ressources techniques et financières pour établir ce que c'est ce fameux... pas nécessairement le "fair margin of profit", mais l'ensemble des coûts d'une industrie qui est réglementée.

Tenant compte du fait qu'on est vraiment attaché au maximum, tenant compte du fait qu'on a eu presque au moins au minimum une dizaine d'années de démarche qui n'ont pas fonctionné, on se dit au bout du compte qu'il y a au moins un tribunal qui peut nous entendre et la régie a pu remettre le jeu à sa place. C'est vrai qu'on a peut-être un parti pris là-dedans, mais on a eu un jugement qui nous paraît juste et équitable.

L'autre point qui est important - je veux juste répliquer à votre argument de tantôt - l'investissement dans les centrales énergétiques, il n'y a rien qui empêche d'ouvrir l'exploitation des centrales ou des réseaux de chauffage urbain. Comme je l'ai mentionné tantôt, c'est un choix du fournisseur. Deuxièmement, je pense qu'il n'y a rien dans le jugement de la régie ni dans nos concepts à nous qui empêcherait de réinvestir dans la centrale. On est les premiers heureux à voir les gens réinvestir dans la centrale et fournir le rendement raisonnable sur ce réinvestissement pour rendre la centrale encore plus compétitive. C'est un concept sur lequel on est d'accord.

En ce qui concerne les primes à payer, parce que c'est peut-être un petit peu moins

efficace que les autres, on est prêts aussi à payer cette prime, parce qu'on se dit que c'est propre, qu'on n'a pas l'installation chez nous, mais qu'on jouit quand même d'un certain avantage. C'est une excellente installation, soit dit en passant. De sorte qu'on veut avoir un arbitre, un juge entre les deux, une personne qui, techniquement, connaît les données de l'entreprise réglementée et peut appliquer les concepts qui se donnent ailleurs, ici, au Québec. D'un autre côté, on veut éviter que l'exploitation de cette centrale devienne une exploitation de chauffage urbain qui, elle, n'est pas réglementée, à toutes fins utiles. Je pense que cela aussi pourrait nous nuire à nous et à d'autres en même temps. C'est le chapeau de Trizec et le chapeau de BOMA, de l'autre côté, en tant que propriétaires d'immeubles.

M. Richard (Jean L.): J'aimerais ajouter l'aspect du réseau fixe que représente un réseau de vapeur comme celui-là. C'est un peu comme un réseau de gaz naturel, c'est de la tuyauterie qui est en place, qui est fixe et les gens sont liés. Si vous faites une projection et que vous dites que Gaz Métropolitain a installé une centrale thermique à base de gaz naturel, mais qu'en fait elle ne fabriquerait que de la vapeur à distribuer dans des tuyaux aux industries ou au domicile des gens, il y aurait encore cette situation monopolistique. C'est un parallèle qui peut se faire entre le gaz naturel comme tel et le réseau de vapeur avec lequel nous vivons, parce que ce sont des investissements importants qu'il faudrait faire pour essayer de s'en sortir et il y aurait probablement des difficultés techniques en plus. Il y a cet aspect de monopole qui vient jouer. Ce n'est pas seulement chez nous. Il y a d'autres gens qui... Nous-mêmes, cela nous a pris un certain temps à trouver le mécanisme - Il y a d'autres gens qui pourraient être touchés et qui, sans doute, jouissent du fait que la régie est là et qu'elle a juridiction.

M. Brock: Si je peux ajouter deux choses, s'il vous plaît, aux commentaires de M. Richard et de M. Métivier. Premièrement, ce n'est pas seulement Trizec qui était devant la régie. Chauffage Saint-Maio a fait plusieurs représentations devant la régie et a demandé l'assistance de la régie pour la fixation de ses tarifs comme fournisseur de vapeur. Je pense que c'était important pour Chauffage Saint-Malo. Deuxièmement, je pense que le meilleur argument en faveur de la régie, c'est le travail et le jugement de la régie. Celle-ci a jugé que, si elle n'a pas respecté ses engagements, le tarif était abusif. C'est seulement à cause de la juridiction de la régie et du jugement de la régie que le CN doit maintenant respecter ses engagements, que le CN ne peut et ne

doit pas exiger un tarif qui soit abusif. Je pense que c'est le meilleur argument en faveur de la régie. L'existence de la régie est la seule raison pour laquelle, sous réserve, évidemment, de la requête en évocation, nous avons un tarif raisonnable, juste et équitable. C'est la seule chose qu'on veut.

M. Gauthier: Je vous remercie beaucoup.

Le Président (M. Théorêt): Merci, M. le député et M. le ministre. M. le député de Roberval, en conclusion.

M. Gauthier: C'est déjà à moi?

Le Président (M. Théorêt): Vous étiez bien parti.

M. Gauthier: Je vous remercie tout simplement de ce substantiel mémoire que vous avez déposé, avec ce grand nombre de chiffres susceptibles de nous éclairer. Je vous avoue cependant que l'ordre dans lequel vous deviez être entendus en commission parlementaire fait en sorte que les questions qu'on pose à l'un et à l'autre ne sont pas nécessairement les mêmes. On aurait bien aimé pouvoir poser d'autres questions à d'autres intervenants. De fait, on n'est pas ici pour régler les différends - je pense que vous l'avez compris - même si nos questions ont pu paraître aller dans ce sens, mais, on est ici pour essayer d'avoir un éclairage sur l'éventuel rôle de la régie ou, plutôt, sur le rôle de l'éventuelle régie, savoir si cela devrait oui ou non s'étendre à la fourniture de vapeur. On va essayer de tenir compte de tout cela. Il y aura certainement des recommandations à faire au ministre au moment où il procédera à l'élaboration de son projet de loi définitif. Nous aurons également à intervenir au moment où le ministre aura déposé le projet de loi et il faudra le travailler à la commission parlementaire. Nous tiendrons compte de ce que vos prédécesseurs nous ont dit et de ce que vous avez dit. On essaiera de trouver là-dedans, au meilleur de notre connaissance, une position qui soit juste et équitable pour tous. Je vous remercie.

Le Président (M. Théorêt): Merci, M. le député. M. le ministre.

M. Ciaccia: Je voudrais remercier les représentants qui nous ont présenté ce mémoire, pour tous les éléments qu'ils ont portés à notre attention. On va étudier la question, on va regarder le rôle de la régie, le but et tout ce qui entoure la question de la vente de la vapeur. On va tâcher de trouver la meilleure formule possible.

M. Richard (Jean L.): Merci.

Le Président (M. Théorêt): Merci, messieurs. Bon retour chez vous. J'invite maintenant les représentants de Gaz Métropolitain inc. à prendre place à l'avant, s'il vous plaît.

M. Caillé, MM. Gourdeau et Normand, les membres de la commission vous souhaite la bienvenue. Je pense que vous connaissez tous les règles du jeu. Pour les fins, quand même, de l'audition, est-ce que vous pourriez faire la présentation officielle de ceux qui vous accompagnent?

Gaz Métropolitain inc.

M. Caillé (André): Bien sûr. Merci, M. le Président. Alors, les personnes qui m'accompagnent sont à ma gauche, M. Michel Gourdeau, qui occupe le poste de vice-président principal, approvisionnements énergétiques et développement industriel à Gaz Métropolitain; à ma droite, M. Robert Normand, qui est vice-président principal, finances et réglementation. Je voudrais maintenant présenter rapidement l'entreprise Gaz Métropolitain, pour dire d'abord que c'est une entreprise de services publics qui est impliquée dans la mise en marché du gaz naturel, de même que dans la distribution du gaz naturel sur le territoire québécois, essentiellement dans les principales régions québécoises.

Deuxième élément important à souligner par rapport à notre entreprise, c'est qu'elle a connu, depuis 1980, une croissance très intense et pour l'illustrer, disons qu'en 1960 l'actif de l'entreprise était approximativement de 300 000 000 \$ et qu'aujourd'hui l'actif se chiffre à plus de 1 000 000 000 \$. Cette croissance-là s'est faite dans le territoire de la région métropolitaine de Montréal, au nord et au sud, on doit dire, pour 350 000 000 \$ additionnels au cours des sept dernières années. De même, cette croissance s'est faite par l'acquisition d'autres entreprises, notamment Gaz Inter-Cité Québec et Gaz provincial du Nord. (16 heures)

Le nombre de nos clients s'élève à 170 000. En volume, nos ventes sont de 15 % au secteur résidentiel - pour des fins de simplicité, je l'appellerai par la suite le secteur petit débit - et dans ce segment de marché on trouve - c'est un chiffre très important - 145 000 clients. En volume, toujours, les ventes aux secteurs commercial, institutionnel et petit industriel s'élèvent à 20 % du volume de nos ventes et on trouve dans cette catégorie 23 000 clients. Finalement, dans le secteur grand débit, on parle ici de grandes industries, on parle du secteur de l'aluminium, des pâtes et papiers, de la métallurgie et de la pétrochimie, incluant les raffineries, 65 % des volumes vont à ce

marché et ce sont 2000 clients. Donc, un pourcentage, un nombre très petit de clients qui consomment la majorité du gaz qu'on distribue dans le territoire où est notre franchise.

Dernier point en ce qui concerne la présentation de l'entreprise: Gaz Métropolitain est une filiale à 100 % de Noverco, laquelle a des actions ordinaires transigées sur les marchés de la Bourse de Montréal et de celle de Toronto. Et on peut dire que 84 % environ des actions de Noverco sont détenues par environ 30 000 Québécois. Voilà pour ce qui est de la présentation de mes collègues et de notre entreprise. Cela donne en chiffres l'image de la réalité d'aujourd'hui, en termes concrets.

Au point de départ de notre présentation, on voudrait faire reconnaître qu'il y a eu une évolution considérable, très importante, du domaine de l'énergie au cours des mêmes années, c'est-à-dire depuis 1980. On pourrait faire une longue présentation là-dessus et énumérer plusieurs facteurs qui ont changé. Mais j'attire votre attention, j'attire l'attention de la commission, M. le Président, sur deux points particuliers.

Le premier est que le domaine de l'énergie est devenu un domaine beaucoup plus compétitif. La compétition du gaz vis-à-vis de l'électricité, vis-à-vis des produits pétroliers, donc, des pétrolières, est une chose omniprésente, une réalité quotidienne pour une entreprise comme Gaz Métropolitain. C'est un changement très important; ce n'est pas une situation qui était vécue au cours des années soixante-dix. Le deuxième point très important dans cette évolution, c'est la déréglementation du prix de la marchandise gaz, déréglementation qui est advenue plus récemment, en 1985, à la suite d'une décision du gouvernement fédéral.

Toujours avant de passer à nos recommandations précises, M. le Président, je voudrais proposer aux membres de la commission les deux principes de base qui doivent être retenus pour guider la réflexion et la révision qui s'ensuit au niveau de la loi. Le premier est que la loi doit être révisée, ajustée, pour faire en sorte que chaque client ou chaque groupe de clients bénéficie du meilleur prix possible. C'est le premier principe. Deuxième principe: que les avantages ou que les gains obtenus par certains clients ou par certains groupes de clients ne doivent jamais l'être au détriment de l'ensemble de la clientèle. Je m'explique un peu sur ce deuxième principe. Il faut comprendre que, pour des raisons économiques qui prévalent non seulement au Québec, mais également en Ontario, partout au Canada et essentiellement partout aux États-Unis, il ne peut pas y avoir deux réseaux de distribution de gaz. Ce ne serait pas logique au plan économique. Tout le monde paierait plus cher de cette façon. Par

voie de conséquence, la réglementation de la distribution comme telle est une chose nécessaire et partant, on se trouve à créer une situation où un ensemble de clients - dans notre cas, comme je l'ai dit, 170 000 clients - sont regroupés dans une communauté de clients ou, si vous voulez, une communauté d'intérêts.

Cette communauté d'intérêts possède des choses tangibles. Il y en a trois. Quand on va vouloir modifier la loi pour profiter au maximum des changements qui sont intervenus depuis 1980, c'est sur ces éléments-là qu'il va falloir réfléchir pour faire en sorte que l'ensemble des clients ne soit pas pénalisé par rapport à un qui fait des gains.

Ces éléments qui constituent la communauté d'intérêts sont premièrement un ensemble de services de distribution. Cela comprend des constructions de conduites, l'entretien de conduites, des services de ventes, de marketing, de publicité, etc., tous les services qu'un distributeur rend de façon traditionnelle à son marché pour le voir croître. Tous les clients ont droit à ces services.

Le deuxième élément qui constitue cette communauté d'intérêts, cela, on le voit moins souvent, c'est un service de stockage. Pour nous, Gaz Métropolitain, les clients n'ont pas une consommation uniforme au cours de l'année. Il faut stocker en été pour desservir en hiver essentiellement, et des services de stockage, des aménagements de stockage, on en a sous contrat en Ontario et on en a également à Montréal, dans l'est de la ville de Montréal. Le service de stockage offert à tous fait partie des éléments de la communauté d'intérêts.

Troisième élément. C'est le droit contractuel qui est détenu actuellement par Gaz Métropolitain et à long terme, sur la capacité de transport du réseau interprovincial de TCPL, TransCanada PipeLines. Ce droit contractuel assure, finalement, une garantie de livraison de gaz sur le territoire de notre franchise parce que, pour avoir du gaz sur notre franchise, il y a deux conditions qui doivent être remplies: premièrement, il doit y avoir des réserves, deuxièmement, il doit y avoir de la place sur l'autoroute, c'est-à-dire le pipeline, pour amener le gaz jusqu'à nos territoires, à notre franchise. Le fait d'avoir, nous, à Gaz Métropolitain, un engagement contractuel à long terme sur une partie de la capacité de ce réseau-là, évidemment, c'est un actif pour l'ensemble de la clientèle de Gaz Métropolitain.

Ce préambule, donc, ces deux principes de base, je les rappelle parce que je les trouve très importants. Premièrement, la loi doit être ajustée ou révisée pour faire en sorte que chaque client ou groupe de clients ait le meilleur prix possible et que,

deuxièmement, tout cela ne doit pas être fait à l'avantage d'un client puis au détriment de l'ensemble des autres clients.

Je passe maintenant à nos recommandations en les regroupant. Je ne passerai pas à travers tout notre mémoire puis toutes les recommandations qui ont été faites, mais je vais les regrouper en quatre catégories.

Première recommandation. Maintien du droit exclusif de distribution. Je dois dire à cet égard que nous sommes complètement d'accord avec l'orientation du projet de loi. Ce que nous recommandons, de fait, ce sont des précisions au niveau du libellé du projet de loi pour lever toute ambiguïté ou, en tout cas, limiter toute possibilité d'interprétation future. Pourquoi cette recommandation-là? Bien, c'est facile à comprendre si on se base sur les deux principes que j'évoquais. Si un client se trouve actuellement à 100 mètres d'une conduite de transport interprovincial, il est évident que, si la possibilité lui est offerte de se connecter, de se rattacher directement à cette conduite qui va lui en coûter moins cher que s'il fait partie de l'ensemble de la clientèle... Il est à 100 mètres. Par ailleurs, il est tout aussi évident que, si on permet la chose, l'ensemble de la clientèle, tous les autres clients vont devoir payer pour l'économie qui est faite par le premier. Donc, on dit: Cela ne devrait pas être possible. À cet égard, c'est nécessaire, et je voudrais faire remarquer que le tracé des conduites de transport interprovincial a toujours eu plusieurs options. Si on se souvient, par exemple, entre Trois-Rivières et Québec, on aurait pu passer sur la rive nord comme on aurait pu passer sur la rive sud. Il arrive que le tracé a été fait sur la rive nord. Les clients de la rive nord n'ont pas eu des sommes à déboursier pour s'assurer de la proximité de ladite conduite à l'époque. Ils n'ont pas de droit qui est relatif à la proximité de ladite conduite, il n'y a jamais eu de sommes qui ont été versées pour assurer que ce soit plus proche d'un utilisateur plutôt que d'un autre. Les choix avaient été faits complètement sur d'autres principes, sur lesquels je ne voudrais pas rentrer ici. Notre première recommandation est celle-là.

Notre deuxième recommandation, c'est qu'il faut faire une distinction nette entre le prix de la marchandise gaz et le coût de distribution. Là, il y a une chose qui doit être dite puis dite aussi clairement, c'est qu'en corollaire de ceci cela veut nécessairement dire qu'on va devoir accepter - ce qui n'était pas le cas jusqu'ici - que le prix de la marchandise pour un client ou pour des groupes de clients pourra être différent d'autres clients ou d'autres groupes de clients. Cela fait partie de la situation qui est créée à partir du moment où l'on fait

cette distinction nette. Alors, pourquoi est-ce qu'on devrait le faire, croyons-nous, parce que c'est bien cela qu'on recommande? C'est parce qu'en vertu du premier principe que j'énonçais il faut créer des conditions dans la loi, soit le droit de permettre à chaque client ou à chaque groupe de clients d'aller chercher le meilleur prix possible. Si on donne ce droit, c'est cela qui va arriver, on va permettre d'obtenir le meilleur prix possible. Cela ne peut pas être fait de n'importe quelle façon, évidemment. Il faut que ce soit fait - et on pense que c'est possible que ce le soit - sans nuire à l'ensemble de la clientèle et sans que, pour autant, pour l'ensemble de la clientèle, le prix soit élevé ou plus élevé qu'il ne l'aurait été autrement. Pour cela, il y a des mécanismes qui sont possibles. Certains gros clients peuvent acheter directement leur gaz en Alberta' parce que leur consommation est telle que cela leur donne un pouvoir de négociation. Il y a des mécanismes qui exigent... On appelle cela l'achat-revente à la frontière; ils vont faire en sorte - c'est le mécanisme que nous privilégions - que Gaz Métro va conserver le lien contractuel à long terme - on parle donc de sécurité d'approvisionnement - sur le réseau de TCPL, sans que Gaz Métro ou n'importe quel autre distributeur québécois puisse faire une marge de profit sur la marchandise. Alors, la chose est donc possible. Il y a des précautions à prendre, c'est cela qu'on veut dire.

Si cela est vrai pour les gros clients, ce n'est pas nécessairement vrai pour tous les clients. Par exemple, un petit client résidentiel n'a pas le même pouvoir de négociation que celui d'une grande entreprise industrielle pour acheter son gaz en Alberta; c'est l'évidence. D'autre part, le même petit client résidentiel n'a pas le même attrait pour des producteurs ou pour des courtiers qui vendent du gaz qu'un gros client industriel parce que les volumes ne sont tout simplement pas les mêmes.

Ce qu'on dit par rapport à cela, c'est qu'il va toujours rester un marché de base; d'aucuns appellent cela un marché captif, j'appelle cela un marché de base. Pour ce marché de base, le distributeur, croyons-nous, est le mieux placé pour représenter ce client auprès des producteurs, pour aller chercher le meilleur prix possible pour lui. Rappelons-nous le premier principe: Tous les clients ou chaque groupe de clients devraient avoir le meilleur prix possible. Cela inclut ce petit client résidentiel. Le producteur étant en mesure de regrouper leur demande, nous croyons que c'est lui qui est en meilleure position pour aller chercher les meilleurs prix possible au chapitre du gaz.

Tout cela pour dire qu'encore dans ce cas-ci, en ce qui concerne la distinction entre le prix de la marchandise et le coût de distribution, nous sommes d'accord avec

l'orientation générale du projet de loi, sauf qu'on va plus loin. On va plus loin à deux égards. Premièrement, on pense qu'il devrait y avoir une obligation de faite au distributeur de transporter le gaz directement acheté en Alberta, à la condition qu'il n'y ait pas perte du lien contractuel à long terme sur le réseau de transmission. La chose est possible. On pense que cela pourrait être fait. Deuxièmement, possiblement, il devrait y avoir une obligation de faite au distributeur de fournir la marchandise aux clients du marché de base, formé de clients qui n'ont pas des consommations très élevées; cela reste encore à définir. Mais, en corollaire à ceci, un pouvoir devrait être accordé à la régie d'approuver les dispositions, sinon les modalités générales. J'utilise deux termes ici: dispositions, ce serait dans la mesure où on pourrait avoir des contrats sur de longues périodes parce qu'on vise des contrats à long terme, des dispositions précises en ce qui concerne le prix. Ce n'est pas très réaliste d'envisager la chose de cette façon. On va plutôt arriver à des modalités concernant des règles pour fixer le prix, et nous sommes d'accord pour les soumettre à l'approbation de la régie.

Également, un pouvoir devrait être accordé à la régie pour dispenser le distributeur de transporter du gaz pour certains clients qui, par le fait qu'ils décideraient de ne plus faire partie de ce marché de base, pénaliseraient l'ensemble de la clientèle. Toujours dans le même esprit: Allons chercher le meilleur prix possible pour chacun, mais jamais au détriment de l'ensemble.

(16 h 15)

J'arrive à notre troisième série de recommandations et, en préambule, je reviens sur la question d'un marché de l'énergie qui a beaucoup évolué et qui est devenu très concurrentiel, où la concurrence de l'électricité et des produits pétroliers est omniprésente. À ce sujet, ce que nous disons, c'est que nous sommes d'accord. Notre compréhension de la politique énergétique en ce qui concerne les prix, c'est: Laissons faire et favorisons le plus de concurrence possible. Nous acceptons ces règles du jeu, mais nous voulons bien les jouer avec les mêmes outils. On ne peut pas accepter les règles et avoir la moitié des outils de nos concurrents. Ce dont je parle ici, la règle, c'est la nécessité dans ce marché de disposer, d'une part, de programmes commerciaux - il en existe chez nos concurrents - et, d'autre part, de programmes qu'on pourrait qualifier de commerciaux également, mais je les distingue ici parce que ce dont je veux parler plus précisément, ce sont les programmes de transferts technologiques pour améliorer l'efficacité chez nos clients et retenir de ce fait nos clients parce qu'en améliorant

l'efficacité le coût énergétique s'en trouve diminué.

Ici, je fais seulement une petite parenthèse pour signaler que, dans le monde actuellement - ce n'est même pas complètement au monde, c'est au Japon, aux États-Unis, en France et en Grande-Bretagne - il se dépense annuellement 533 000 000 \$ US en recherche-développement pour les transferts technologiques. Considérant cela, à Gaz Métropolitain inc, on a pris l'attitude de mettre la priorité sur les transferts technologiques. Qu'est-ce que cela veut dire, les transferts technologiques? Cela veut dire qu'on a pris entente avec plusieurs distributeurs gaziers - enfin, c'est fixé avec Gaz de France de même qu'avec Osaka Gaz au Japon - pour assurer et faciliter les transferts de technologie du Japon ou de la France vers le Québec plutôt que d'importer des produits. On importe des licences et on fait fabriquer les appareils au Québec qui sont disponibles pour notre marché, à meilleur coût, ce faisant. Actuellement, jusqu'ici on a considérablement augmenté les fonds qu'on alloue à cela. J'estime qu'en ce moment on a investi 9 000 000 \$ par année, mais c'est principalement dans les transferts technologiques et les programmes d'amélioration de l'efficacité. Enfin, c'est 6 000 000 \$ dans les programmes d'amélioration de l'efficacité et 3 000 000 \$ dans l'activité technique comme telle. On veut voir croître cela au cours des prochaines années, notamment avec une entente avec d'autres distributeurs canadiens de 3 000 000 \$ additionnels par année. Voilà pour ce qui est du premier point.

Ici, ce qu'on dit, c'est qu'on recommande que ce soit clair dans la loi, que des programmes commerciaux existent, de même que des programmes de transferts technologiques. Nous recommandons aussi que les investissements faits dans ces programmes soient reconnus comme des investissements acquis en bon père de famille parce que, lorsque nous faisons ces programmes commerciaux, c'est soit qu'on maintient de la clientèle qu'autrement on perdrait ou qu'on n'acquiert pas de nouvelles clientèles qu'autrement on acquerrait. Quand on acquiert plus de clientèles dans une entreprise comme la nôtre, la conséquence pour l'ensemble de la clientèle, les 170 000 dont j'ai parlé au tout début, c'est de réduire le coût de service. C'est donc à l'avantage de l'ensemble.

Il y a un autre élément dont je veux parler, c'est celui de la flexibilité. Cela a fait l'objet d'une proposition précise dans notre mémoire. C'est en ce sens que les tarifs soient mis en application au moment même de leur dépôt à la régie et, donc, avant que la régie ait pris une décision à leur égard. Je voudrais préciser...

Le Président (M. Théorêt): Je m'excuse de vous interrompre. Pour notre information, étant donné que vous avez déjà dépassé le temps alloué, est-ce que vous en avez encore pour longtemps?

M. Caillé: Cinq minutes. Je peux le faire très rapidement si vous le voulez, en moins de cinq minutes, disons.

Le Président (M. Théorêt): Parfait, continuez.

M. Caillé: Merci, M. le Président.

Alors, deux objectifs: On voudrait que les tarifs rentrent en vigueur dès leur dépôt à la régie parce qu'on voudrait que nos clients sachent à quel prix ils achètent le gaz au moment où ils consomment, et éliminer les effets de rétroactivité. On voudrait aussi ne plus se voir placés dans des situations où il faut faire pression sur un tribunal pour obtenir une décision rapide en étant dans la situation où on doit justifier qu'une bonne décision est une décision rapide. Tout ce que je viens de dire, ce n'est pas une critique pour la régie actuelle. Au contraire, on pense que, s'il y a eu des délais, c'est à cause d'un manque de ressources.

Finalement, j'arrive à mon dernier point au niveau des interventions gouvernementales. À cet égard, on diffère d'opinion en ce qui concerne le projet de loi et l'article 63 qui dit qu'il y a un pouvoir d'intervention par décret pour énoncer des orientations générales en ce qui concerne l'établissement des tarifs. La raison de notre recommandation, c'est qu'on est convaincu qu'une telle situation va faire en sorte que notre coût en capital va augmenter du fait que les marchés financiers vont reconnaître un risque additionnel. Ce n'est pas une question de notre appréciation en ce qui concerne l'usage qu'en ferait le gouvernement. On parle ici de l'appréciation qu'en feront les marchés financiers qui vont parler et concevoir un risque additionnel et, par conséquent, une cote moins intéressante en ce qui concerne notre cote financière. Il y a eu une augmentation du coût en capital et, finalement, une augmentation du coût de service pour l'ensemble de la clientèle.

Je termine là-dessus, M. le Président; je m'excuse d'avoir été un peu plus long que le temps qui m'était imparti.

Le Président (M. Théorêt): Merci, M. Caillé. Je vais donc céder immédiatement la parole au ministre de l'Énergie et des Ressources.

M. Ciaccia: Merci, M. Caillé. Je tiens d'abord à vous féliciter pour votre excellente présentation, même s'il a fallu la résumer en 20 minutes; je sais qu'il y a beaucoup de

points à couvrir. En premier lieu, comme vous le savez, la déréglementation du prix du gaz modifie les règles du jeu au niveau de la sécurité de l'approvisionnement et des prix. Je pense que vous y avez fait référence en ce qui concerne les différents secteurs et spécialement le petit consommateur.

J'aimerais que vous explicitiez le rôle que la régie devrait jouer dans ce domaine pour les différentes classes de consommateurs et plus spécifiquement aussi pour le petit consommateur»

M. Caillé: D'accord. Pour le petit consommateur, je pense - je le disais dans le mémoire - que nous devrions avoir l'obligation de fourniture de gaz dans un premier temps. On va donc rechercher, incidemment, comme cela a été demandé très fortement par les ministres du gouvernement fédéral de même que par le ministre de l'Alberta, à s'entendre avec nos producteurs réguliers. L'annonce de la déréglementation a été conditionnelle. On nous demandait fortement de nous entendre. On va donc chercher à faire cela. On va obtenir, finalement, de nos producteurs réguliers, si les choses se produisent comme on le pense, un produit gaz pour - et ce qu'on cherche, c'est sur une longue période de temps - la sécurité d'approvisionnement pour la même période qui apparaît dans nos contrats présentement; on parle d'une quinzaine d'années. D'une part, donc, la sécurité d'approvisionnement à long terme; d'autre part, on cherche également un prix qui serait le meilleur possible pour cette clientèle du marché de base. En fin de compte, c'est une représentation que nous faisons auprès de ces fournisseurs pour qu'ils nous disent quels produits ils ont à mettre sur la table, finalement, quels produits ils ont à offrir pour ce marché de base. À la fin de cette opération, on connaîtra un produit, un prix et une durée ou un mécanisme d'établissement d'un prix, au cours de ces quinze années, tout au moins. C'est à ce moment-là qu'on pourra définir quel est ce marché de base. C'est très difficile de définir un marché avant de connaître le produit. On sait que les marchés existents, que les clients à petit débit et résidentiels sont là, mais encore faut-il connaître le prix avant de dire à quel marché cela peut s'adresser. Quand on connaîtra cela, notre intention est de nous présenter devant la régie, donc, on n'acceptera rien des producteurs réguliers autrement que conditionnellement à l'approbation de la régie. Et en se présentant devant la régie, on entend que la régie pourrait à ce moment-là statuer pour dire: Très bien, pour le marché de base que je définis de telle manière et qui va correspondre à tel volume, ce sera ce produit qui va lui être destiné.

Pour arriver à faire cela, finalement, ce que cela va devoir vouloir dire, c'est qu'il y a un seuil de consommation annuelle. À ce moment-là, selon moi, la régie traite au moins des éléments suivants, soit un seuil de consommation c'est-à-dire que, si on est en deçà de telle consommation, on fait partie du marché de base. Deuxièmement, il va falloir traiter de la question d'un regroupement parce que plusieurs petits se regroupant, cela peut dépasser le même seuil. Il y a peut-être plus de points que ceux-là, mais sur le plan réglementaire, cette question pourrait être débattue.

Je dois vous dire ceci, M. le ministre, si vous me permettez de poursuivre quelques instants. Il se peut également qu'on ne soit pas satisfaits ou que la régie ne soit pas satisfaite de la proposition faite par des producteurs réguliers, ce qui fait qu'on aurait deux tâches. D'abord, on s'est acquitté de la première, celle qui nous a été demandée par le gouvernement fédéral au moment où il a institué la déréglementation, à savoir de faire "tous les efforts de bonne foi". C'était son expression dans le texte de l'entente, "tous les efforts de bonne foi". Par la suite, on pourra s'adresser à d'autres producteurs, après avoir fait "tous les efforts de bonne foi" et en même temps au même gouvernement lui faisant des représentations dans le sens que la déréglementation est possible, même s'il n'y a pas eu d'entente formelle avec des fournisseurs réguliers en ce qui concerne le prix, la durée ou les règles d'arbitrage du prix. Ce que je répons, M. le ministre, à...

M. Ciaccia: Oui, mais je voudrais savoir, parce que vous avez mentionné le nombre de petits consommateurs...

M. Caillé: Cent quarante-cinq mille.

M. Ciaccia: ...résidentiels, si je puis dire. Quant au nombre et au volume, est-ce que vous avez une politique corporative spécifique?

M. Caillé: Oui, on a fait... La démarche que je viens de décrire est déjà amorcée par nous auprès de nos producteurs réguliers. On devait le faire au cours de l'année. Ce que nous avons fait. On a déposé chez nos producteurs réguliers non pas une offre, mais une possibilité leur disant: Voici en quels termes vous pourriez démontrer qu'un produit existe. Là, on a établi un seuil, etc. Cela couvre évidemment les 145 000 clients résidentiels dont on parle, de même qu'une partie des clients du moyen débit. En termes de ventes, le total est de 80 BCF environ sur 180, soit 43 % du volume. Mais ce ne sont pas seulement les petits résidentiels parce que les petits commerces comme les restaurants, etc., sont pas mal

dans la même situation.

M. Ciaccia: À la page 16 de votre mémoire, vous proposez que la loi permette aux distributeurs de déterminer leurs tarifs et qu'ils soient en vigueur dès leur dépôt à la régie. Vous l'avez mentionné dans votre présentation. Ne croyez-vous pas que les consommateurs dans un tel cas pourraient être pénalisés par ce processus? Parce que si Gaz Métropolitain inc. sait d'avance que ce sera automatiquement en vigueur, il pourrait y avoir une tendance à demander un peu plus qui serait immédiatement exigible. Le consommateur ne verrait pas comme tout à fait acceptable le fait de se faire imposer cela. Cela mettrait également une pression sur la régie, si elle n'accepte pas vos tarifs. Ces gens vont être obligés d'essayer d'obtenir un trop-perçu du consommateur.

Autrement dit, du point de vue du consommateur, cela peut causer des problèmes, mais aussi du point de vue de la lourdeur administrative de la régie.

M. Caillé: Nous sommes conscients de ces problèmes de même que de l'impact négatif, dont vous parlez, auprès de notre clientèle. D'ailleurs, notre objectif fondamental - j'ai dû passer rapidement là-dessus tantôt - n'est pas tellement une formule plutôt qu'une autre. Notre objectif, d'une part, c'est que les clients, au 1er octobre de notre année financière, quand notre année financière commence, connaissent le prix qu'ils vont payer le gaz qu'ils sont en train d'acheter. Deuxièmement, qu'il n'y ait pas de possibilité de rétroactivité.

D'ailleurs, c'est ce qu'on proposait dans notre formule. Si la régie disait que les prix devraient être inférieurs à ceux qu'on a proposés et mis en vigueur, nous serions évidemment d'accord pour rembourser capital et intérêts à la clientèle. Mais nous sommes conscients que ceci ne change pas complètement l'effet négatif auprès de notre clientèle.

Quant à nous, l'objectif réel est d'avoir des tarifs qui sont connus de nos clients au moment où ils consomment. Si on peut trouver d'autres méthodes ou d'autres façons de le faire au chapitre des ressources ou de la constitution de la régie, nous serions très satisfaits d'avoir des tarifs non seulement déposés, mais approuvés le 1er octobre de chaque année. Nous serions très heureux de la situation.

(16 h 30)

M. Ciaccia: Oui. Je comprends votre désir d'éviter l'incertitude, d'une part, et la rétroactivité, d'autre part. Est-ce qu'un moyen ne serait pas de prévoir des dates fixes pour le dépôt d'un dossier complet? Autrement dit, si vous devez avoir une réponse pour le 1er octobre, prévoir que le

distributeur doit déposer son dossier avant telle date pour permettre la décision...

M. Caillé: On n'aurait pas d'objection fondamentale à la chose.

M. Ciaccia: Autrement dit, ce n'est pas une formule fixe que vous avez, c'est plutôt le..»

M. Caillé: Exactement, nous...

M. Ciaccia: Le but, c'est d'éviter le retard et la rétroactivité.

M. Caillé: Notre proposition, dans sa forme, n'est pas une affaire exigée comme telle, où la seule chose à laquelle on peut penser, la chose à retenir, c'est l'objectif de la date. D'ailleurs, en ce moment, M. le Président, on prépare déjà nos mémoires, nos documents pour notre conseil d'administration parce qu'ils doivent être soumis à la régie. À quelle date? Si vous le permettez, je vais passer la parole à mon collègue ici, à M. le président, qui va compléter ma réponse.

M. Normand (Robert): Donc, vers le mois de mai ou juin, en vue d'audiences ou de décisions rendues pour le 1er octobre de l'an prochain. Donc, un décalage d'environ deux à trois mois entre le dépôt et la date à laquelle doivent entrer en vigueur les nouveaux tarifs.

M. Ciaccia: Alors, il y a moyen d'évaluer les dates et le temps qui est nécessaire pour que la régie puisse rendre sa décision dans... Autrement dit, si on peut évaluer que cela va prendre de trois à quatre mois pour rendre une décision, alors, les délais pourraient être fixés en conséquence pour donner la décision à temps pour votre...

M. Normand: Nous le croyons, M. le ministre.

M. Ciaccia: C'est possible. Vous soulevez, aux pages 12 et 13 du mémoire, la question du droit exclusif des distributeurs et du problème potentiel des déviations, communément appelées en France le by-pass. Ne croyez-vous pas, comme d'autres intervenants, que nous devrions laisser à la régie le pouvoir de juger s'il y a de l'intérêt public d'accepter des déviations? Vous avez mentionné dans votre exposé que ça ne serait pas dans l'intérêt public, parce que cela va causer des augmentations de tarif à d'autres usagers, utilisateurs. Ce ne serait pas mieux de dire: Bon, on va laisser ce pouvoir à la régie, on va permettre les déviations et vous allez comparaître devant la régie et si vous démontrez qu'effectivement une déviation ou plusieurs sont contre l'intérêt public, vous faites votre preuve? La

régie, je crois bien, n'est pas intéressée, elle non plus, à faire augmenter le prix des autres et de donner une décision à l'encontre de l'intérêt public. Ce ne serait pas une meilleure façon, plutôt que de l'éliminer dès le départ?

M. Caillé: C'est que je suis convaincu, au point de départ, que tout client qui ferait une telle demande y verrait son avantage» Oui, c'est vrai, tous ceux qui sont à 50 mètres de la conduite ou 100 mètres - je le mentionnais tantôt - ont certainement un avantage et dans tous les cas et à 100 %, ça serait toujours au désavantage de l'ensemble de la clientèle. Alors, ce serait reporter à plusieurs décisions une décision qu'on peut prendre et qui ne change rien au fait, à la situation finale. Parce que, en fin de compte, cela voudrait dire que, dans l'intérêt de l'ensemble de la clientèle, des by-pass, il ne peut pas y en avoir. J'exclus la possibilité, ici, d'un client qui demanderait l'autorisation d'obtenir un by-pass et, si sa demande était accordée, il lui en coûterait plus cher après qu'avant. J'exclus cette possibilité-là. Il me semble que cela, ça ne pourrait pas se produire.

Le Président (M. Théorêt): Merci, M. le ministre. M. le député de Roberval.

M. Gauthier: Oui, quelques questions seulement. J'aimerais savoir ceci, M. le président. Vous dites à la page 19 de votre mémoire - c'est ça? - que Gaz Métropolitain n'est pas une entreprise d'État dont la mission et les orientations doivent servir d'instrument de politique économique du gouvernement. Ça, je comprends cela. Vous dites aussi qu'on devrait pouvoir tenir compte des coûts des programmes de commercialisation dans les tarifs. Nous autres, on veut être en mesure, que la régie nous autorise à dire aux consommateurs: Tu vas payer un peu plus parce que Gaz Métro a décidé qu'il ferait de la commercialisation. Alors, je veux bien croire que Gaz Métro n'est pas une entreprise gouvernementale, je veux bien croire aussi qu'on puisse autoriser Gaz Métro - ça se comprend, ce n'est pas phénoménal, ce que vous demandez là - à inclure des coûts de commercialisation dans le tarif, mais vous ne pensez pas que, compte tenu du fait que vous avez quand même un monopole de distribution sur le territoire, le gouvernement puisse avoir au moins quelque chose à dire ou des balises à mettre à des pouvoirs comme ceux que vous réclamez? Qu'est-ce qui...

En d'autres termes - j'explique ma question pour que vous compreniez bien - d'abord, le gouvernement a des objectifs. C'est son rôle de développement économique, de pénétration d'électricité, de gaz, de différentes formes d'énergie. D'ailleurs, je

pense que le développement phénoménal, je ne dirais pas dont vous avez été victimes, mais dont vous avez fait l'objet au cours des dernières années est lié à cela. Les gouvernements ont un rôle de développement des sources d'énergies.

J'imagine que ce rôle doit au moins permettre au gouvernement un certain - comment dire? - un certain droit de regard sur les politiques commerciales que vous mettez de l'avant pour pénétrer différents secteurs, différentes régions, différents marchés, je ne sais trop, d'une part. D'autre part, j'ai l'impression que cela prend des balises quelque part sur les sommes d'argent que vous allez décider d'affecter à des programmes de commercialisation. Parce qu'un de vos concurrents directs, c'est Hydro-Québec aussi, qui a de gros moyens. Il faut bien se le dire.

Si d'aventure vous décidez de vous lancer dans une vraie guerre de marchés avec Hydro-Québec pour certains marchés particuliers, cela peut coûter cher, vos politiques de commercialisation. Qui va mettre un stop à cela?

M. Caillé: Je vais vous répondre, si vous me permettez, en prenant deux exemples. On va commencer avec l'exemple d'un client potentiel. Il y a un client, il y a un projet possible techniquement pour raccorder ce client au gaz. Ce client est à l'huile présentement et il est également approché par Hydro-Québec. S'il y a un programme commercial Gaz Métro à tel niveau, sans entrer dans les détails, il pourra faire contrepoids à plusieurs programmes commerciaux d'Hydro-Québec et amener ce client au gaz naturel.

Je pense que votre question est: Quand est-ce qu'on devrait dire oui, quand est-ce qu'on devrait dire non?

M. Gauthier: À peu près.

M. Caillé: Là, je me ramène à mon second principe. On ne fera jamais quelque chose pour un en particulier qui va être au désavantage de l'ensemble. Il y a moyen d'établir des critères dans la loi ou autrement, ou ailleurs, pour faire en sorte qu'on puisse faire ces calculs, se poser la question et trouver la réponse. Avec cette subvention, ce programme commercial qui est accordé à ce client, l'ensemble des 170 000 paieront-ils plus cher ou moins cher? Dans le cas où la réponse serait "moins cher", on devrait dire oui. Dans le cas où la réponse est "plus cher", on devrait dire non, selon moi.

Deuxième exemple. D'ailleurs, la vie est toujours un peu plus complexe. On a des clients... C'est l'exemple d'un client qui est actuellement au gaz approché par Hydro-Québec avec un programme de subvention pour convertir à l'électricité, la biénergie ou

autre chose. On peut mettre en place un programme d'aide à l'amélioration de l'efficacité, les transferts technologiques dont on parlait plus tôt. Si on le fait, cela coûte. On se pose la question. Si on ne le fait pas et qu'on perd le client, qu'est-ce que cela coûte à l'ensemble de la clientèle? Si on le fait et qu'on garde le client, qu'est-ce que cela coûte? Dans les deux cas, cela va coûter quelque chose. Il y aura un avantage pour le client parce que l'amélioration de l'efficacité veut dire réduction de la facture énergétique. Il faut réaliser cela.

Il est possible qu'il vaille mieux faire le transfert technologique et faire le programme d'assistance pour contrer un programme semblable d'Hydro-Québec vis-à-vis de l'ensemble de la clientèle. Ce que je veux dire, c'est que cela peut être pire pour l'ensemble de la clientèle de ne rien faire que de faire quelque chose. Quand c'est mieux pour l'ensemble, on devrait le faire. Quand c'est négatif pour l'ensemble, on ne devrait pas le faire.

M. Gauthier: D'accord. Je pense qu'on se...

M. Caillé: Ce n'est pas juste en fonction des critères. C'est parce que pour l'entreprise, pour nous-mêmes, face à notre conseil d'administration, les mêmes règles s'appliqueraient. On va faire des choses pour autant que c'est bon pour l'ensemble de l'entreprise, pas si c'est bon seulement pour le client. Ce ne sont pas des cadeaux.

M. Gauthier: Oui. D'ailleurs, je pense qu'on se comprend. Donc, ces programmes devraient être soumis à l'approbation de la régie, tout de même, pour que cette évaluation dont vous parlez, si c'est bon, on le fait; si ce n'est pas bon, on ne le fait pas... Vous admettez que cela devrait être fait par la régie.

M. Caillé: Oui, que quelqu'un ait droit de regard là-dessus, que la régie ait droit de regard là-dessus. Pour faciliter les choses et le travail de tous, si on avait certains critères à l'exemple de ceux que je viens d'énumérer, si c'est bon pour l'ensemble, cela devrait être acceptable, si c'est cela, le critère, on pourrait, comme dans d'autres domaines, dans nos investissements concernant des conduites, acquérir ou faire les déboursés en tant que "bon père de famille" - l'expression classique entre guillemets - quitte à ce que cesdits programmes soient acheminés à la régie du gaz pour approbation. On n'aura pas de difficulté avec cela.

M. Gauthier: Ce matin, M. le président, il est venu un groupe de maîtres mécaniciens, de tuyauteurs, etc. qui

interviennent dans un champ de juridiction qui dépend un peu beaucoup de vous. Vous n'étiez pas là, évidemment; on vous a peut-être rapporté cela. Ils n'étaient pas très élogieux à votre endroit. Je ne veux pas me faire le porte-parole ou le défenseur de leur cause. Je veux simplement obtenir de votre part ou vous donner au moins la chance de présenter un point de vue différent.

Ils nous ont dit bien clairement - on va être franc - que vous aviez un monopole, que vous tentiez de l'élargir et qu'on vous permettait de le faire - je les cite le mieux possible, on s'entend - que vous aviez un monopole que vous tentiez d'élargir en devenant vous-mêmes des installateurs de compteurs, de tuyauterie et de toute la quincaillerie nécessaire à votre distribution.

En plus, ce qui est encore plus grave, c'est qu'ils ont dit: Ils privilégient un très petit nombre d'installateurs autres que nous-mêmes, des filiales ou des trucs du genre. Il y a même du danger que Gaz Métropolitain devienne l'installateur unique d'à peu près tout ce qui doit s'installer dans ce domaine et, plus encore, quand nous, nos membres maîtres tuyauteurs, on essaie d'en installer quelque part, Gaz Métropolitain ne veut pas nous fournir les compteurs, retarde l'inspection et nous fait la vie extrêmement dure.

Je vous avoue que je n'étais pas fier de vous à ce moment. Mais j'ai dit: Il doit y avoir une explication à un comportement comme celui-là et j'aimerais vous permettre, vous donner la chance de nous présenter votre point de vue à cet égard, parce que j'ai l'impression que ce n'est ni tout noir ni tout blanc dans ce dossier-là.

M. Caillé: Je remercie la commission, M. le Président, de m'en donner l'occasion. Premièrement, une chose doit être claire: Gaz Métropolitain n'est pas, au moment où l'on se parle, impliquée dans l'installation de nouveaux équipements. C'est toujours confié à des intermédiaires.

Par ailleurs, nous avons une filiale où nous sommes un des actionnaires, qui s'appelle Consulgaz, qui, elle, regarde ou considère actuellement la possibilité de s'implanter dans le domaine des installations. On ne parle pas des installations domiciliaires. On ne parle pas nécessairement des mêmes; on parle plutôt des installations à moyen et à plus grand débit, non pas des installations chez des clients à petit débit. Alors, il n'y a pas carrément un conflit, peut-être dans certains cas, mais pas carrément un conflit; premier point à éclaircir.

Second point à éclaircir: Il est vrai que Gaz Métropolitain s'implique dans l'entretien des équipements. On a une politique chez nous et c'est une politique de service à la clientèle. Quand un client appelle Gaz Métropolitain et demande le service, nous y

allons et nous y allons le plus rapidement possible, sans poser toutes sortes de questions quant à savoir si c'est le moteur, le carburateur, quelle partie de l'équipement ou autre chose. Nous y allons immédiatement et, effectivement, nous faisons la réparation s'il y a une réparation qui doit être faite. Il en va de la qualité du service à la clientèle.

M. le Président, on a souvent dit à cette commission que, de l'énergie, c'est un produit de consommation générale. Il n'y a pas de facteur qualitatif, toute la question, c'est le prix. Ce n'est pas tout à fait juste. Les utilités publiques aux États-Unis l'ont reconnu, ont mis en place des programmes. Nous l'avons fait et je pense que les autres utilités publiques au Canada vont emboîter le pas.

(16 h 45)

Cette qualité du service à la clientèle, c'est une chose importante. En fin de compte, juste pour l'illustrer, cela ne tient pas debout d'entrer chez un client et de dire: La courroie de transmission du moteur de telle pièce d'équipement est brisée. J'en ai dans mon camion; je ne peux pas la réparer; je dois partir. Tu dois appeler ton plombier pour qu'il vienne dans trois heures, ce n'est pas en fin de semaine et puis moi, je ne puis pas le réparer, je ne touche pas à cela, au revoir, madame. Alors, un service de cette qualité pour tout client, pour tout consommateur honnête, c'est un service pourri. Il ne le qualifiera pas autrement. On ne fait pas cela. L'ordre est donné à nos employés, effectivement, que la qualité du service est importante et que, quand tu as une réparation à faire, on la fait. C'est vrai aussi qu'on facture pour le service. Ce n'est pas un service qui est offert dans la distribution du gaz comme telle.

Il faut dire également que nos responsabilités quant à la sécurité et la distribution du gaz, cela s'arrête généralement aux fondations de la maison, quoique certains compteurs sont à l'extérieur, ce n'est pas aussi clair que cela, mais disons aux fondations de la maison et qu'à l'intérieur, comme je le disais tantôt, ce sont les entrepreneurs qui font les nouvelles installations. On fait une inspection de la chose. Notre responsabilité légale quant à la sécurité, c'est de nous assurer qu'avant d'ouvrir la valve de gaz pour alimenter les équipements et appareils ce soit selon les normes. On s'assure de cela. C'est notre responsabilité. Mais vous comprendrez également que la perception des 170 000 clients dont on parlait tantôt, c'est que cette responsabilité-là moins la responsabilité morale va plus loin que cela. C'est la raison quand on parle de service de qualité à la clientèle. Si un appel téléphonique d'un de nos clients nous demande notre présence, nous y serons et s'il y a quelque chose à réparer, nous le réparerons et il n'aura pas à

attendre la fin de semaine au froid pour que quelqu'un d'autre vienne faire la réparation.

Ceci étant dit, je conviens avec vous que les relations avec les maîtres mécaniciens ne sont pas des meilleures. On a fait des choses qui ne sont pas dans un état souhaitable parce que nous, on veut travailler avec des intermédiaires. On a fait des choses dans le passé en choisissant, je veux dire qu'on a des valeurs dans notre entreprise concernant les différents publics; notamment en ce qui concerne nos intermédiaires, on leur a dit et répété qu'on ferait affaire avec eux et qu'on les choisirait selon leur capacité à être les meilleurs. Cela a été dit en 1983. De ce fait, on a choisi des agents autorisés. C'est de là que vient le point qu'ils vous ont mentionné, à savoir qu'on fait affaire avec un nombre plus limité. C'est juste. Cela fait partie de nos valeurs, d'une politique qui vise à donner une qualité de service à nos clients. Des clients nous appellent, nous demandent de les convertir au gaz naturel. On dit: On ne fait pas ce travail-là parce que ce sont les maîtres mécaniciens en machines fixes qui le font, on va vous en recommander un. On ne peut pas recommander quelqu'un qu'on n'aurait pas choisi nous-mêmes parce qu'on n'y ferait pas confiance. C'est malhonnête envers la clientèle. Quand on leur dit: On va vous choisir sur la base de votre capacité à être les meilleurs, c'est ce que cela veut dire et c'est bien cela qu'on fait. On recommande ceux qui sont tes meilleurs. Je ne sais pas si je réponds, M. le Président, complètement aux questions.

M. Gauthier: Oui. Juste un aspect que vous n'avez pas traité, puis je suis sûr que c'est par oubli. On s'est plaint également ce matin - et j'aimerais que vous en parliez - du fait qu'il y aurait, au-delà du fait que vous ne les trouviez pas les meilleurs, etc., comme un boycott de votre part pour fournir du matériel, mettons des compteurs, ou pour faire l'inspection parce que vous avez à faire une inspection après coup. Ils nous ont dit: Écoutez, quand c'est une autre personne qui installe, Gaz Métropolitain retarde l'inspection et fait en sorte que le monde ne soit pas tellement satisfait que ce soit fait par nous. Est-ce que vous avez des commentaires là-dessus?

M. Caillé: Les délais d'installation des compteurs, je n'ai pas vérifié, mais je suis sûr qu'ils ne sont pas les mêmes dans tous les cas. Il doit y avoir certains clients où c'est plus long qu'ailleurs. Ce que je dois dire, c'est qu'un client soit le client d'un agent qui ne fait pas partie des agents autorisés, parce que ce sont des agents autorisés, le groupe qu'on a choisi, on leur fait confiance... À partir du moment où un client a décidé de convertir au gaz avec un

agent autorisé ou non, la politique de la maison, c'est de donner le meilleur service possible. Ces problèmes d'installation de compteurs surviennent généralement surtout à ce temps-ci de l'année parce que les gens veulent avoir le compteur installé au plus tôt parce qu'il commence à faire froid et ils ont besoin de chauffage. Il n'y a pas deux catégories de clients chez nous, une chez qui les installations ont été faites par des agents autorisés et une autre, par des agents non autorisés. On n'empêche pas les autres de faire affaire non plus. La directive de l'entreprise est qu'il faut donner une qualité de service à la clientèle. Que cela ait été converti par l'un ou par l'autre, les gens ont besoin de chauffage à ce moment-ci de l'année. Il faut donc qu'il y ait des compteurs le plus rapidement possible. Il n'y a pas de directive discriminatoire pour favoriser les uns au détriment des autres.

M. Gauthier: D'accord. Je vous remercie.

Le Président (M. Théorêt): Si vous me le permettez, M. Caillé, j'aimerais vous poser une question, toujours dans la même veine des représentations qui ont été faites ce matin par la Corporation des maîtres mécaniciens. Vous venez d'établir clairement qu'au moment où l'on se parle Gaz Métropolitain ne fait pas d'installation...

M. Caillé: Oui.

Le Président (M. Théorêt): ...mais qu'en ce qui concerne l'entretien et la réparation des équipements, ce qui n'est pas fait par l'interne est fait à l'extérieur par des agents autorisés que Gaz Métropolitain a sélectionnés. Donc, à moins que je ne me trompe, il serait normal de dire que ce sont eux qui font presque exclusivement le travail, selon les recommandations de Gaz Métropolitain, laissant de côté les quelque 500 autres - je ne sais pas combien il y a d'agents autorisés - qui sont membres de la corporation.

Ma question est la suivante: D'une part, est-ce que vous pourriez nous dire quel est le pourcentage actuel de l'installation des équipements faite par les agents autorisés versus les autres non autorisés? D'autre part, quel est le pourcentage des réparations et entretien faits par l'interne de Gaz Métropolitain versus les agents autorisés et est-ce qu'il y a effectivement de l'entretien et de la réparation faits par d'autres entrepreneurs que vos agents autorisés? Troisièmement, est-ce que, d'une façon ou d'une autre, les agents autorisés chez vous doivent payer à Gaz Métropolitain des frais d'inscription ou participer à une publicité ou à une ristourne quelconque?

M. Caillé: Oui, M. le Président. J'aimerais d'abord apporter une précision en ce qui concerne les nouvelles installations. Quand on reçoit l'appel d'un client pour une nouvelle installation ou une conversion de l'électricité ou de l'huile au gaz, nous ne faisons pas l'installation. Ce sont toujours des maîtres mécaniciens. D'accord?

Le Président (M. Théorêt): Autorisés?

M. Caillé: Nous les référons aux agents autorisés pour maintenir le lien de confiance avec notre clientèle. En ce qui concerne l'entretien, il n'est pas fait exclusivement par nous, il est également fait en partie par les maîtres mécaniciens. Quant à la question à savoir si nous faisons de l'entretien, la réponse est oui, quand on va chez un client qui nous a appelés. Pour plusieurs, le diagnostic est fort simple. Il dit: Mon système de chauffage ne fonctionne pas. Ce n'est pas relatif à telle ou telle chose.

Si nos gens peuvent faire l'opération d'entretien, ils le font, il en va d'une question de qualité de service à la clientèle. Cela est pour éclaircir la question. Quel pourcentage des conversions est fait par les maîtres mécaniciens de machines fixes? La conversion est faite presque en totalité, à moins qu'il n'y ait des exceptions que je ne connaisse pas, par les maîtres mécaniciens. Nous n'en faisons pas nous-mêmes.

Quant à savoir quel pourcentage des réparations est fait par nous versus les mêmes maîtres mécaniciens en machines fixes, je m'aventurerais si je vous donnais un chiffre, M. le Président, je ne le connais pas. Si vous me le permettez, je pourrais consulter un collègue qui n'est pas à cette table-ci et je pourrais vous donner une réponse précise aujourd'hui.

En ce qui concerne la conversion, c'est la presque totalité dans le marché petit débit. Dans le marché commercial, généralement on ne réfère même pas de plombier parce que les clients ont déjà leur plombier. D'ailleurs, c'est vrai généralement, on ne réfère un plombier, un agent dit autorisé, que dans la mesure où le client n'a pas déjà son plombier à qui il fait confiance. Il n'est pas obligé de suivre notre recommandation. Le client peut aussi faire affaire avec le plombier de son choix.

En ce qui concerne les chiffres approximatifs relatifs à l'entretien, nous faisons présentement, en pratique, sur les équipements de nos clients - on parle du petit débit - 90 % du travail. Quand on n'est pas en mesure de livrer le service à cause du nombre d'appels, parce que ce sont toujours des phénomènes de pointe de travail, la façon dont le travail est distribué, soit au cours d'une journée, soit au cours des saisons, on leur demande d'appeler un plombier, leur plombier s'ils en ont un. S'ils

n'en ont pas, on les réfère à un agent autorisé inscrit dans notre banque de données.

Le Président (M. Théorêt): Merci. Une dernière question. Combien comptez-vous de membres autorisés dans votre banque de données?

M. Caillé: 25.

Le Président (M. Théorêt): 25?

M. Caillé: 25.

Le Président (M. Théorêt): 25 entrepreneurs recommandés par vous sur quelque 500 ou 600. Est-ce que c'est cela?

M. Caillé: C'est cela. Il faut mettre toutes les choses en perspective. À un moment donné, il y avait 10 000 nouveaux clients par année en 1960, 1981, 1982 et 1983, 10 000 nouveaux raccords par année. En ce moment, ils sont de l'ordre de 1500.

Le Président (M. Théorêt): Merci, M. Caillé.

M. le ministre.

M. Ciaccia: Vous avez parlé de la position de votre entreprise concernant le pouvoir d'orientation du gouvernement à l'article 63. Si je me rappelle bien, il y a quelques mois votre entreprise et un certain nombre de consommateurs se sont plaints de la complexité des grilles tarifaires. Il aurait peut-être été utile d'avoir un pouvoir d'orientation. D'abord, ce n'est pas un pouvoir de directive, c'est un pouvoir d'orientation générale. Si, comme l'a suggéré l'Association des consommateurs industriels de gaz, on pouvait baliser ce pouvoir avant de le donner ou d'adopter un décret, avant que ce soit rendu public, en consultation avec le milieu, quelle serait votre réaction à une telle mesure?

M. Caillé: Le baliser, dites-vous, ce pouvoir d'intervention par décret, à la suite d'une consultation publique.

M. Ciaccia: Il faudrait qu'il y ait une consultation dans les milieux affectés, par exemple, si cela affecte Gaz Métropolitain, si cela affecte les usagers. Ce pourrait être une commission parlementaire ou je ne sais sous quelle autre forme, mais le rendre public, faire une consultation, avoir des balises, des restrictions, considérant que c'est un pouvoir d'orientation générale. Cela ne va pas dans le sens d'une directive de faire ceci ou de faire cela.

M. Caillé: Je pense tout haut, M. le

Président, et la possibilité de baliser ce pouvoir, de le rattacher à certains éléments plutôt qu'à d'autres, cela pourrait certainement, sous réserve d'analyses subséquentes...

M. Ciaccia: L'améliorer.

(17 heures)

M. Caillé: ...réduire la possibilité d'impact que cela aurait sur notre coût en capital, que je décrivais au tout début. On serait certainement intéressés, M. le Président, à participer à une telle consultation pour voir s'il y a moyen, à cet égard, d'améliorer ou de faire un projet qui tienne compte de toute la réalité pour le meilleur fonctionnement futur de l'ensemble. Je dois dire qu'il est vrai, M. le Président, que Gaz Métropolitain est intervenue auprès du gouvernement quant au déroulement d'activités. Il est aussi vrai que la conviction de l'entreprise que je représente ici aujourd'hui, au point de départ, c'est de faire confiance. On réalise qu'on a un droit exclusif, que d'aucuns appellent monopole, sur la distribution du gaz. On réalise qu'en corollaire à ce droit il y aura réglementation. Troisièmement, si on veut être actif - c'est vrai pour n'importe quel individu dans ce domaine - dans ce domaine il faut faire confiance aux différents intervenants.

M. Ciaccia: Je ne veux pas laisser sous-entendre que vous ne faisiez pas confiance à la régie. Au contraire, vous avez mentionné que vous aviez confiance à la régie, que les décisions de la régie avaient été dans le sens de donner plus de capacité à une pénétration du marché de Gaz Métropolitain. Effectivement, vous connaissez les chiffres, cela a augmenté de - je ne sais pas - 7 %, 8 % à 15 %. Alors, cela a été fait à la suite des décisions de la régie. Je ne voulais pas insinuer que vous n'aviez pas eu confiance à la régie, pas du tout.

Le Président (M. Théorêt): Très bien. Merci, M. le ministre. Pour les remarques finales, M. le député de Roberval.

M. Gauthier: Mes remarques finales. Merci d'être venus nous présenter votre point de vue et soyez assurés que nous serons extrêmement sensibles aux propos que vous avez tenus devant nous et ce au moment où nous ferons nos recommandations au ministre. Merci beaucoup à toute votre équipe, d'ailleurs, qui s'est déplacée pour pouvoir nous fournir toutes les informations demandées.

Le Président (M. Théorêt): Merci. M. le ministre.

M. Ciaccia: De ma part, je voudrais remercier les représentants de Gaz

Métropolitain. Sûrement, nous allons étudier attentivement vos recommandations. Vous êtes un intervenant assez important. Je ne veux pas minimiser l'importance des autres, mais il faut apporter une attention particulière, je crois, aux représentations que vous nous faites. C'est dans cet esprit que nous allons examiner votre mémoire et possiblement on pourra inclure dans le projet final quelques-unes ou plusieurs de vos recommandations. Merci.

M. Caillé: M. le Président, je vous remercie, de même que tous les membres de cette commission, de nous avoir entendus.

Le Président (M. Théorêt): Merci, messieurs, et bon voyage de retour. J'invite maintenant M. J. Jacques Hamel à prendre place, s'il vous plaît. M. Hamel, les membres de la commission vous souhaitent la bienvenue. Vous savez que vous avez un maximum de 20 minutes pour faire votre présentation; après quoi, les membres discuteront avec vous. Je vous cède immédiatement la parole.

M. J. Jacques Hamel

M. Hamel (J. Jacques): Je suis un particulier. Je suis seul et je me sens seul aussi. J'étais un régisseur de la Régie de l'électricité et du gaz jusqu'au 15 juillet 1987. Le projet de loi avait été mis en circulation avant cette date et j'y avais apporté beaucoup d'intérêt, de sorte que j'avais pris un certain nombre de notes. J'ai donc décidé de présenter un mémoire - on peut l'appeler ainsi, mais ce sont des considérations générales - après avoir lu cet avant-projet de loi. Je crois que les commissaires ont pris connaissance de mes propos. Je ne sais pas si je devrais raccourcir ma présentation. Enfin, est-ce que je devrais répéter tout ce que j'ai dit ou si on aime mieux me poser certaines questions?

Le Président (M. Théorêt): Écoutez, libre à vous. Si vous voulez résumer votre présentation et, après, on pourra échanger avec vous et vous interroger.

M. Hamel (J. Jacques): Alors, j'y vais rapidement. J'ai procédé, d'abord, à la définition de la régie. Je remarque que, dans l'avant-projet de loi, il n'y a pas de définition de la régie. On dit tout simplement "un organisme" et ça finit là. Dans le chapitre R-6, la définition de la régie c'était "un organisme de surveillance et d'arbitrage" et non pas un organisme de direction, si vous voulez. On était là pour surveiller, voir à ce qu'il n'y ait pas d'excès, protéger tant le distributeur que l'utilisateur. Je pense que c'est l'essence même de la fonction d'un organisme comme la Régie de l'électricité et

du gaz l'était à l'époque et comme la nouvelle régie devrait l'être.

Je dis aussi en passant, que cela devrait être présidé, comme les régies l'étaient toutes autrefois, par quelqu'un qui a une compétence légale.

J'ai parlé aussi du réseau de distribution dont on retrouve la définition au chapitre D-10, à quelques mots près. J'en ai conclu, d'après l'ensemble des dispositions de cet avant-projet de loi, que les investissements dans l'entreprise étaient ces actifs-là et que cela se limitait à cela, un peu en parallèle avec les actifs physiques qu'on retrouve dans la section "électricité", dans le chapitre R-6, qui sont les centrales, les barrages, enfin, toutes ces choses. Je pense que cette définition n'est pas complète, parce qu'on oublie, par exemple, de mentionner le fonds de roulement, les frais de premier établissement qui, à mon point de vue, sont des investissements. Mes prédécesseurs ont parlé des programmes de subventions; j'en parlerai peut-être tout à l'heure, j'ai mes idées là-dessus.

J'ai parlé aussi, un peu plus loin, des investissements. Tout cela se rattache un peu de façon générale à ce qu'on doit entendre par investissement. Je pense qu'une définition devrait être faite dans la loi. Qu'est-ce qu'un investissement? Est-ce qu'un programme de subvention quelconque est un investissement ou une dépense? Si on ne fait pas cela, je dois dire - malheureusement, je n'étais pas toujours d'accord avec mes collègues - que le principe qui a été émis à la régie, il y a cinq ou six ans, à savoir que tout déboursé doit être rémunéré, est faux, parce que vous n'avez plus d'investissements. Dépenses, investissements, toute sortie d'argent devient un investissement sur lequel on doit donner un rendement raisonnable, le rendement de la base de tarification. Cela veut dire qu'on n'a même plus besoin de base de tarification, c'est du "cost plus". Alors, on dépense, on dépense, on dépense et on va chercher nos 13 % ou 14 %. Je pense qu'il est très important que le mot "investissement" soit clairement défini dans la loi.

Le rendement raisonnable, je l'associe un peu à la valeur du service rendu et non pas à un rendement sur les investissements dans l'entreprise, ce qui deviendrait, à mon point de vue, un des éléments de la fixation de la valeur du service. À ce sujet, je déborderais un peu de ce que je vous ai soumis. La valeur du service, d'après moi, pourrait être conçue en considérant les éléments suivants: le coût de service, évidemment, l'investissement pour rendre ce service, la compétition et aussi, un autre facteur qui peut s'appliquer au petit usager, le facteur social, comme cela se fait dans certaines commissions aux États-Unis, où on considère le facteur social.

J'ai glissé quelques mots sur la question de la dépréciation. Le peu de notions comptables que j'ai me fait dire qu'amortissement et dépréciation sont deux choses différentes. L'amortissement, c'est le remboursement, sur une certaine période, d'un montant d'argent qui est versé pour un actif quelconque. La dépréciation, c'est l'état physique, la dégradation physique de l'actif. Ainsi, par exemple, la tuyauterie, au bout d'un certain nombre d'années, va se détériorer et se déprécier de sorte qu'il va falloir la remplacer. Est-ce la même chose que de dire: Le montant que cela a coûté pour ce tuyau, on va l'amortir sur une période donnée?

J'ai fait la suggestion suivante dans mon mémoire: Plutôt que de prendre un rendement raisonnable sur les investissements non amortis, autrement dit ce qui en reste, qu'on ne s'occupe plus de l'amortissement, qu'on prenne les actifs et puis qu'on dise: Ce distributeur-là a, disons, 100 000 000 \$ d'actifs utiles et en usage qui servent à desservir une clientèle donnée. Ces actifs, qu'ils aient 10 ans, 20 ans ou 30 ans, tant et aussi longtemps qu'ils sont aptes à rendre le service, à ce moment-là, je dirais: On évalue le service avec les installations en place. Si l'une des installations vient à manquer, à ce moment-là, on remplace l'installation dans la base de tarification et on enlève l'installation qui n'est plus bonne, qui est défectueuse. De la sorte, on n'arrivera pas à une conclusion comme celle à laquelle on est arrivé dans le cas de Chauffage Saint-Malo, qui, à un moment donné, avait des actifs dépréciés à 90 % ou à peu près et puis qui demandait un rendement raisonnable sur ses investissements dans l'entreprise.

S'il y avait 10 000 000 \$ dans son entreprise et qu'il y en avait 9 000 000 \$ de partis par l'investissement, d'après la loi, on devrait donner strictement un rendement sur le 1 000 000 \$ qui reste. C'est loin de valoir la valeur du service rendu aux usagers. Alors, il y aurait peut-être quelque chose à regarder dans ce sens-là, de ce côté-là. Je ne dis pas que c'est la formule idéale, mais c'est une formule qui n'a certainement pas plus d'inconvénients que la formule actuelle.

J'ai parlé aussi de certaines expressions que, je pense, on pourrait peut-être modifier. On parle souvent de tarif, on parle de tarif partout. Je pense que le mot "règlement tarifaire" devrait être plus approprié. Un tarif, c'est un ensemble de prix ou de taux applicables à une catégorie d'usagers: le tarif 5, le tarif 2, le tarif résidentiel ou des choses comme ça. Mais le règlement tarifaire, c'est l'ensemble avec des considérations générales. Je pense qu'il y aurait peut-être lieu de mentionner dans la loi "règlement tarifaire", partout où il y a lieu de le faire, plutôt que tarif.

Il y a certaines choses particulières,

aussi, quand j'ai regardé les droits et obligations du distributeur. L'article 22 parlait de la capacité de fournir le gaz du distributeur. Je pense qu'il faudrait spécifier que le distributeur peut être forcé à fournir du gaz, pour autant qu'il a la capacité de le faire. Autrement, on le forcerait à faire des investissements. Ce serait peut-être une raison, pour lui, de dire: Je ne suis pas capable de fournir ce gros client-là, parce que mes installations ne me le permettent pas. Je pense que je rajouterais: à condition qu'il ait la capacité de fournir, de transporter ou enfin, de livrer.

J'ai regardé aussi l'examen des contrats d'approvisionnement. Dans les contrats d'approvisionnement, dans le moment, je pense qu'on regarde surtout ceux qui sont entre compagnies affiliées. Mais je pense que, même si le gaz lui-même, la marchandise est déréglementée, on devrait donner à la régie le pouvoir de regarder les contrats - peut-être que cela surprend un peu, ce que je dis là - parce qu'il faut que la régie s'assure que le distributeur fait judicieusement ses démarches pour obtenir les meilleurs prix. Dans certaines causes, on a vu aux États-Unis, par exemple, qu'on a demandé au distributeur de rembourser des clients, parce que le gaz qu'il leur a fourni, ils auraient pu l'avoir d'un autre fournisseur à un meilleur coût. Alors, tout cela, c'est pour protéger, évidemment, l'usager. C'est une suggestion que je fais, en passant. (17 h 15)

Il y a bien des choses aussi qui étaient un peu du ressort légal, par exemple, le défaut d'autorisation par la régie dans le cas de... Attendez un peu. Il y avait certaines choses dans les contrats, si je ne me trompe pas. L'article 26 du projet. Alors, pour le transfert d'actions et d'obligations, est-ce que le législateur prévoit une nullité relative ou nullité absolue là-dedans? Parce que, si c'est une nullité relative, cela veut dire qu'on peut faire n'importe quoi et, tant et aussi longtemps qu'on ne nous attaquera pas, cela sera bon. Si on veut que cela soit une nullité relative, je pense qu'il faudrait ajouter un certain délai et dire: Si personne n'attaque cette transaction dans les 30 jours ou dans les 60 jours, enfin le délai imparti, à ce moment-là, cela devient valable.

Alors, l'article 47, évidemment, j'en ai parlé un peu indirectement tout à l'heure, quand je disais ce que je considérais comme les éléments du prix du service rendu à l'usager. Je dis qu'on devrait tenir compte de la situation économique générale. On doit tenir compte aussi des différentes classes d'abonnés, du facteur social. J'en ai parlé un peu tout à l'heure. On peut simplement, si on veut mettre quelques titres, ajouter les mots "entre autres", parce qu'il y a d'autres considérations que ce qu'on dit dans l'article 47.

J'ai parlé aussi des frais - c'est secondaire - qu'on peut payer aux intervenants. Je dois dire qu'en fin de compte ces frais sont payés par l'usager, de toute façon. Alors, cela revient toujours à lui. C'est toujours lui qui fournit et qui en met dans le sac tout le temps.

À ce sujet-là, je fais un aparté qui n'est pas mentionné ici. La régie a un budget, je pense, d'environ 1,500 000 \$. Les redevances présentement, si mes informations sont bonnes, pour l'année écoulée étaient de 4 000 000 \$. À ce moment-là, il y a un écart assez considérable et qui pourrait être augmenté. Et c'est ici que je veux faire ma parenthèse. Je crois que c'est le décret 1365, en 1984, qui parlait des redevances payables par les distributeurs. À ce moment, on nommait toutes les ventes directes. Elles ne sont pas touchées, d'après moi, par le décret. Toutes les ventes directes. Parce que ce sont les distributeurs qui paient des redevances sur les volumes qu'ils vendent. À ce moment-là, le gouvernement perd des redevances qu'il pourrait obtenir si on mettait cela sur la vente du gaz en général. Toutes les ventes directes seraient taxées.

Le Président (M. Théorêt): Merci, M. Hamel.

M. Ciaccia: Je vous remercie, M. Hamel, d'avoir présenté un mémoire. Je suis heureux que vous ayez décidé de l'expliquer plutôt que de juste nous demander de réagir au mémoire en vous posant des questions. Je crois que vous avez porté beaucoup de points, beaucoup d'éléments à notre attention. Je pense que vos suggestions, qui sont le fruit d'une grande expérience, c'est très évident, permettront d'améliorer le projet de loi.

Quand vous avez dit que nous n'étiez pas toujours d'accord avec vos collègues, ne vous excusez pas pour cela. C'est pour cela qu'il y a plus qu'un régisseur.

M. Hamel (J. Jacques): Je ne l'ai jamais pris pour une excuse, M. le ministre.

M. Ciaccia: Non, non. Je voulais juste vous assurer que j'avais interprété cela comme un genre d'excuse. C'est pour cela qu'il y a plus qu'un régisseur, pour avoir différents points de vue pour arriver à une décision équitable.

Plusieurs des recommandations que vous nous faites sont très intéressantes et nous allons les étudier. En ce qui concerne, par exemple, "organisme de surveillance", vous voudriez qu'on inclue dans le projet de loi une définition. Des fois, moins on en dit dans les projets de loi, mieux c'est. Je ne dis pas que dans ce cas-ci, cela peut porter... Il faudrait qu'on ait vraiment une raison et une bonne définition. Par exemple,

si on a une définition qui pourrait être interprétée d'une certaine façon, cela peut ouvrir la porte à une contestation, à savoir que la régie n'a pas juridiction. Alors, on va examiner cela. Peut-être que cela va améliorer le projet de loi; si réellement cela l'améliore, on y sera sûrement favorable.

Quand vous mentionnez... Votre suggestion d'examiner des contrats d'approvisionnement, je trouve cela très intéressant, non seulement pour les compagnies affiliées, mais aussi pour les autres. C'est un bon point. C'est vrai parce que, si je suis un distributeur et que je sais qu'il faut que je surveille mon marché, que je vende mon produit, bien, si j'ai un rendement garanti, cela pourrait être dangereux, mais cela pourrait aussi inciter à une meilleure négociation. C'est quelque chose qui mérite d'être examiné.

En ce qui concerne les frais de représentation, s'ils sont payés par l'usager, c'est vrai; mais, à la suite de ces frais de représentation, si on peut en arriver à un meilleur tarif pour l'usager concerné, peut-être que ce serait un bon investissement pour l'usager.

Au cours de vos dix ans passés à la régie, vous avez sans doute constaté que le nombre d'intervenants était très restreint. Ne croyez-vous pas qu'il serait avantageux d'augmenter la participation des consommateurs aux audiences, lesquels sont historiquement absents? On pourrait faire cela en défrayant une partie des coûts des interventions pour améliorer les preuves au dossier. Je voudrais avoir votre point de vue sur cela.

M. Hamel (J. Jacques): À ce sujet-là, je dois dire que, lorsque l'actuel président est arrivé à la régie, il a fait des tentatives très louables de pressentir les associations de consommateurs; il y a différentes personnes avec qui on a communiqué. On leur a demandé: Pourquoi ne venez-vous pas devant la régie? On leur disait de venir pour essayer de protéger surtout les petits résidentiels parce qu'ils ne sont jamais présents. Par contre, la régie, en vertu d'un pouvoir de surveillance, faisait un peu ou devait faire fonction de cette surveillance et de cette protection envers les petits usagers.

Maintenant, s'ils sont intéressés par une subvention quelconque ou s'ils ont un procureur pour les représenter, peut-être que cela pourrait aider. La tentative a été faite et il n'y a pas eu de réponse dans le temps; je dois dire cela.

M. Ciaccia: Vous avez parlé des investissements. Vous semblez vouloir énumérer uniquement les actifs physiques; peut-être que j'ai mal compris votre suggestion. Est-ce que cela signifie que les programmes commerciaux ne devraient pas

être inclus dans la base de tarification? Est-ce qu'ils devraient être inclus...

M. Hamel (J. Jacques): Je l'attendais un peu, celle-là. D'abord, quand j'ai fait la référence, je faisais référence à l'avant-projet de loi; il parle des actifs de réseau qui sont définis dans le D-10, à l'article 3, si je ne me trompe pas, les conduites, les tuyaux, etc., sauf que cela coupe à l'entrée pour desservir le client. Autrement dit, tous les équipements de service du client n'entrent pas dans le réseau. On ne parlait pas d'autre chose, si je prends l'ensemble du projet; on se limite à cela. J'ai dit: Ce sont les investissements pour desservir le client.

Les programmes de subvention, je dirai d'abord que le distributeur est une compagnie, une entreprise privée, que ce n'est pas une entreprise gouvernementale. Ces gens sont là pour faire de l'argent. Il ne faut pas se le cacher, ils sont là pour cela. Il faut qu'ils en fassent aussi pour pouvoir rendre le service.

M. Ciaccia: Il faut que quelqu'un fasse de l'argent...,

M. Hamel (J. Jacques): Qui doit investir...

M. Ciaccia: ...pour payer les dépenses du gouvernement!

M. Hamel (J. Jacques): Il y a cela aussi, mais c'est une autre question que l'on pourra débattre un peu plus tard, mais c'est plus politique un peu.

Qui doit investir dans l'entreprise? Est-ce que c'est l'usager ou l'actionnaire? Cela est la question de base. Qui doit investir? Dans le moment, celui qui investit tout le temps, tout le temps, c'est l'usager. On fait des programmes, envoi donc dans les tarifs! Il y a environ - à moins que je ne me trompe - pour 75 000 000 \$ de ces programmes qui sont dans la base de tarification et pour lesquels il y a un rendement de donné. Maintenant, ce que j'ai constaté - je ne sais pas si je vais faire plaisir à tout le monde en disant cela - c'est que, lorsqu'il y a un programme, c'est vrai que celui-ci doit être présenté et approuvé par la régie. On approuve le programme, mais cela ne veut pas dire qu'on approuve les résultats du programme. Malheureusement, il est pratiquement impossible d'avoir quelque chose... Quand un programme comme celui-ci est mis en place, la régie n'a jamais été capable dans les causes de savoir si cela a été rentable ou non à la fin du programme. On ne sait pas si c'est un investissement qui a été rentable ou non. C'est mis dans le paquet.

M. Ciaccia: C'est comme celui qui

fait de la publicité. Il dit: La moitié de mes annonces ne sont pas bonnes, mais je ne sais pas quelle moitié. C'est un peu dans ce sens. Vous ne savez pas si les 75 000 000 \$ ont rapporté ou non.

M. Hamel (J. Jacques): On ne le sait pas. Qui paie, en fin de compte? C'est toujours l'utilisateur. Alors, cela vient à un point que le distributeur - je ne veux pas lancer de pierre à qui que ce soit, mais c'est la nature humaine - va lancer un programme et cela virera comme cela voudra, cela va dans le tas. Puis, on va avoir nos 14 % sur cela.

M. Ciaccia: Vous les élimineriez, d'abord, comme...

M. Hamel (J. Jacques): Non, pas nécessairement, mais je les mettrais dans des dépenses reportées et je ne les récompenserais pas, peut-être, au même taux que la base de tarification, au même taux que les vrais investissements qui servent à l'utilisateur directement.

M. Ciaccia: Ne pas donner 13,5 % pour 75 000 000 \$.

M. Hamel (J. Jacques): Non.

M. Ciaccia: C'est de l'argent, cela!

M. Hamel (J. Jacques): Maintenant, je dois vous faire part d'une petite expérience qui a été faite à la régie; évidemment, j'étais là dans le temps. Demandez à l'actionnaire de fournir 50 % du programme, il va retirer sa requête en courant. On a eu quelque chose à peu près du même genre. On a dit: Bien, vous allez en payer une partie. Là, cela a coupé l'intérêt de plusieurs. Maintenant, il y a une autre chose aussi. Ces programmes, on se dit: Est-ce qu'ils sont dans l'intérêt général de l'utilisateur? On parlait tout à l'heure des by-pass. Moi, le by-pass, je ne suis pas trop contre parce que ces gens vont payer pour leurs propres investissements pour se desservir eux-mêmes. Puis, ils n'auront pas à supporter ces fameux programmes qui ne leur donnent absolument rien. Les programmes peuvent être pour une classe particulière, mais tout le monde va payer pour. Alors, ce n'est pas cela qu'on appelle l'intérêt public, si je parle de l'intérêt public, dans le sens de l'ensemble des usagers de l'entreprise.

M. Ciaccia: Là, on peut faire un programme pour attirer des industriels, des compagnies et des gros usagers et cela se peut que ce soit le petit résidentiel qui paye une partie du programme.

M. Hamel (J. Jacques): C'est justement, tout le monde va payer pour. Maintenant, il

y a d'autres façons d'attirer la clientèle. Avec la petite expérience que j'ai, par exemple, à Hydro-Québec, à moins que je ne me trompe, on a donné des subventions à des gens, mais on a dit: On va vous faire des réductions de tarifs durant tant d'années pour rembourser. À ce moment, ce n'est pas l'utilisateur qui paie pour cela. Il y a peut-être d'autres façons, mais la façon facile, c'est de dire: Donnez-nous 20 000 000 \$ sur ce programme, on met cela dans la base de tarification, donnez-nous 14 % là-dessus et cela tournera comme cela voudra. C'est cela qui se passe dans le moment, c'est malheureux à dire mais c'est cela. Je vais peut-être avoir une action en dommages. Est-ce que je suis protégé ici?

M. Ciaccia: Non, non. C'est très intéressant. C'est malheureux que nous ayons seulement une heure pour le mémoire. Seulement une autre petite question, si vous me le permettez. Vous parlez d'un rendement raisonnable sur les actifs physiques qui ne seraient ni amortis, ni dépréciés. Ne craignez-vous pas que, si on permet cela et si on donne un rendement raisonnable sur certains actifs, le distributeur va être tenté de maintenir dans la base de tarification des actifs qui ne sont plus utiles afin d'augmenter son rendement? Est-ce que cela pourra signifier que la régie devra accroître son contrôle?

M. Hamel (J. Jacques): C'est exactement le rôle de la régie de voir à cela. Elle se doit d'examiner la base de tarification, de voir que les actifs soient utiles et en usage, de rayer les actifs si, à un moment donné, la preuve est faite que ces actifs ne sont plus serviables ou ont été remplacés, d'enlever l'actif remplacé et de rentrer le nouvel actif. Vous savez, le rendement raisonnable, je l'ai toujours considéré non pas comme un taux, mais comme un montant pour récompenser le distributeur du service rendu à l'utilisateur. Peut-être que la loi ne le disait pas comme cela, mais je l'ai toujours considéré comme cela.
(17 h 30)

Si on considère cela de cette façon, je me dis: Cela ne sert à rien de dévaluer les actifs, de les amortir parce que l'amortissement va causer, je pense, une dégradation de la récompense du distributeur si on marche par un taux. Cela ne paraît pas beaucoup dans Gaz Métropolitain parce qu'elle investit beaucoup, encore plus que ce qu'elle sort. Mais on l'a vu tragiquement, je dirais, dans le cas de... On a parlé tout à l'heure de Chauffage Saint-Malo à Québec dont les actifs étaient tous dépréciés et c'était un distributeur de vapeur qui distribuait sa vapeur à tout le monde de la même façon qu'il y a quinze ou vingt ans avec les mêmes actifs. Ils étaient tous amortis. Cela veut

dire qu'il aurait fallu ne rien donner dans la loi actuelle. Encore là, j'étais dissident, malheureusement. Ce qu'on a fait, c'est qu'on a réévalué les actifs au coût de l'évaluation municipale et on recommence, pour pouvoir justifier un rendement raisonnable sur les investissements dans l'entreprise. À ce moment-là la loi ne rendait pas le service qu'elle aurait dû rendre. Si on s'était dits C'est la valeur du service, à ce moment-là, cela n'a pas d'importance. Si j'ai un taxi et que je le garde pendant trois ans, je vais transporter les passagers de la même manière la troisième année qu'à la première année, quoique mon taxi soit déprécié. C'est une autre façon de voir les choses. C'est une suggestion que je fais bien humblement parce que je suis maintenant un pauvre retraité et je pense encore à cela. Ha! Ha! Ha!

M. Ciaccia: Une dernière petite question; Quel serait, d'après vous, le rôle que devrait jouer le service de soutien de la régie lors des audiences, par exemple, les comptables et les analystes?

M. Hamel (J. Jacques): Le service de soutien a deux approches. Vous avez, d'abord, le service qui devient, je dirais, autonome et qui prend part aux causes, comme un intervenant, si vous voulez. Vous avez ce qui existe actuellement, le service de soutien qui est là pour aider les régisseurs à débayer un dossier et à rendre leurs décisions. Dans la deuxième partie de l'alternative, je ne pense pas que ces gens-là devraient être mis en pâture dans une cause parce qu'ils sont pratiquement avec nous. Autrefois, quand je suis arrivé à la régie, quand on délibérait, souvent, il y avait des gens des services avec nous. On leur posait des questions, on travaillait avec eux. Alors, je ne nous vois pas, après cela, prendre ces gens-là et les mettre dans la boîte pour qu'ils, soient questionnés. Parce que là ils seraient placés dans une position un peu contradictoire, je dirais, presque intenable. Est-ce que les services qu'ils nous rendent ne devraient pas être confidentiels, en ce qui nous concerne? Je peux demander au directeur des services techniques de faire des recherches sur tel ou tel point pour mes propres fins dans l'étude d'une cause. Devrait-il être questionné là-dessus? Alors, un service de soutien ou service autonome, comme il y en a dans certaines régies, qui devient partie prenante, qui peut être questionné de part et d'autre, mais qui ne fait pas directement partie de la régie.

M. Ciaccia: Merci beaucoup.

Le Président (M. Théorêt): Merci, M. le ministre. M. le député de Roberval.

M. Gauthier: Merci, M. le Président. Je remercie également le ministre de m'avoir laissé au moins une ou deux questions. M. Hamel, des gens sont venus ici nous dire que la nouvelle régie devrait conserver un pouvoir quant au domaine de la vapeur. Des gens sont venus ici nous dire que la nouvelle régie ne devrait plus s'occuper de la vapeur. Une saprée bonne question!

M. Ciaccia: Je te l'ai laissée.

M. Hamel (J. Jacques): J'ai l'impression que c'est moi qui vais la ramasser.

M. Gauthier: Je voudrais connaître votre avis concernant le rôle de la nouvelle régie. Le ministre, évidemment, a choisi de lui donner, pour le moment, dans l'avant-projet de loi, un rôle qui se limite au gaz. Quelle est votre opinion, vous qui avez eu à intervenir même dans des dossiers qui... Vous avez parlé de Chauffage Saint-Malo tout à l'heure.

M. Hamel (J. Jacques): Pour Chauffage Saint-Malo, en fait, il n'y avait pas de problème parce que c'était un distributeur dont...

M. Gauthier: Non, je comprends. Je ne veux pas que vous me parliez de Saint-Malo, mais, comme vous êtes déjà intervenu comme régisseur dans des dossiers relatifs à la vapeur, j'aimerais savoir si, à votre avis, on devrait maintenir ce secteur comme champ de juridiction pour la nouvelle régie.

M. Hamel (J. Jacques): Au départ, il ne faudrait pas prendre la cause de Trizec et CN comme prototype parce qu'elle remonte à trop loin. Il y a eu des changements de loi qui ont été faits depuis nombre d'années, au point qu'on s'est demandé, quand ces contrats ont été faits, qui avait juridiction. Est-ce qu'il y avait une juridiction quelconque sur leur vapeur ou non? De mémoire, je ne pourrais pas vous le dire. Il faudrait que je regarde encore mes dossiers pour vous faire l'historique de tout cela. Mais, il y a eu, à un moment donné, des changements de loi d'une à l'autre. Cela a été à la Régie des services publics; c'est venu à la Régie de l'électricité et du gaz. Cela a été fait en 1974, si je ne me trompe pas, juste avant que j'arrive à la régie. On se demande si ces contrats étaient sujets à des approbations quelconques dans le temps.

Mais, de façon générale, il faut considérer la vapeur comme des réseaux plutôt minuscules, à cause du fait qu'on ne peut pas transporter de la vapeur à 50 milles de la source, parce que c'est trop restreint. Alors, ce sont des petits distributeurs qui, à mon point de vue, peuvent devenir captifs. Quand je dis captif, je ne veux pas dire

captif étouffé, mais captif au point que vouloir changer d'énergie, ce serait des coûts exorbitants qu'on ne pourrait pas absorber. Cela coûterait peut-être trop cher pour changer.

M. Gauthier: Oui, je comprends cela, M. Hamel, mais le sens de ma question, ce n'est pas cela. Le sens de ma question, c'est, de façon très large et générale - je ne veux pas que vous parliez des causes spécifiques sur lesquelles vous avez travaillé - d'après vous, devrait-on garder, oui ou non, une juridiction sur le domaine de la vapeur à la Régie de l'électricité et du gaz qui deviendra peut-être juste la régie du gaz, je ne sais trop?

M. Hamel (J. Jacques): Je serais porté à croire que oui, parce que c'est une énergie comme une autre. Même, je vois que M. le ministre, dernièrement, à propos du pétrole, a dit: On va le surveiller de plus près. Comme je vous le dis, ce sont de minuscules réseaux. Saint-Malo avait une vingtaine de clients. Alors, c'est 20 industries alentour de cette forme d'énergie, qui, à un moment donné, peuvent se sentir prises et elles n'ont de recours nulle part.

Comme on l'a dit un peu plus tôt, je pense que ça prend un tribunal ou un organisme qui est spécialisé, jusqu'à un certain point, dans ces questions. Je ne vois pas un juge de la Cour supérieure, avec tout le respect que j'ai pour eux, se mettre à débattre et à regarder la question des renvois de vapeur et des pertes de vapeur. Enfin, il y a tellement de choses là-dedans: les thermies, les retours et toutes ces choses-là.

Je pense que cela devrait rester, d'autant plus que la vapeur, de plus en plus... La ville de Montréal, avec ses dépotoirs, se sert des déchets pour faire de la vapeur et elle est à se former un réseau. Maintenant, il y aurait peut-être lieu de mettre des barèmes, enfin, de baliser cette chose-là, parce que, selon la loi comme elle est là, je disais toujours: Le petit "valet service" du coin de la rue, qui produit de la vapeur, devrait relever de la régie, parce qu'on parlait de production, vente et distribution. Du moment que j'en produis, je deviens sujet à la régie. Alors, cela n'avait pas de sens. Évidemment, on n'est jamais allé jusque-là.

M. Gauthier: J'imagine!

M. Hamel (J. Jacques): Parce que cela aurait pris plusieurs autres régisseurs.

M. Gauthier: Me basant sur cette expérience très riche qui est la vôtre, j'aimerais connaître votre point de vue. Hier, M. Mouton, qui est aussi un homme

d'expérience, a prétendu qu'au cours des dernières années la régie n'avait pu remplir adéquatement ses devoirs de surveillance et de contrôle, parce qu'il y avait un problème de ressources humaines, à tout le moins, à la régie et peut-être de ressources financières aussi.

J'aimerais savoir si, à votre avis, le jugement que M. Mouton porte sur la régie ou sur l'état des choses dans les années antérieures, vous le partagez ou si vous divergez d'opinion avec lui là-dessus.

M. Hamel (J. Jacques): Là, vous me faites entrer un peu dans une question d'administration de la régie et j'ai toujours eu comme principe de ne pas me mêler d'administration, d'aucune manière. Maintenant, au point de vue des besoins, je pense que, de plus en plus, depuis cinq ou six ans au moins, à tous les ans, il fallait couper de tant pour cent. Il fallait couper. Évidemment, plus on coupe, plus la charge est lourde. Les services sont tellement limités en ce moment qu'ils sont débordés par différentes causes dans différents domaines qui arrivent toutes ensemble; ils sont obligés d'en mettre une de côté. Je pense qu'il y aurait peut-être amélioration de ce côté-là.

M. Gauthier: Cela va. Je vous remercie. Vous avez répondu à ma question, entre autres, sur les programmes de commercialisation. Je pense que cela va aller pour le moment. Je vous remercie beaucoup.

Le Président (M. Théorêt): Merci. Comme d'habitude, depuis quelque temps, M. le député de Roberval, je vous redonne la parole pour la conclusion.

M. Gauthier: Je voudrais prendre la peine de remercier M. Hamel qui a attendu patiemment jusqu'à maintenant pour nous présenter ses remarques fort intéressantes. D'ailleurs, je pense que l'échange de vues qu'on a eu sur l'exposé ne rend pas justice complètement à la substance du mémoire présenté.

Je dois vous dire, M. Hamel, que nous apprécions particulièrement ce que vous nous avez dit parce que cela repose sur une longue expérience. Cela a une valeur. C'est surtout, je pense, désintéressé, dans ce sens que vous n'œuvrez plus maintenant dans ce domaine sauf que vous y êtes resté manifestement attaché. C'est ce qui donne du poids, je pense, et de la valeur à votre témoignage. Nous en tiendrons compte avec tout le respect que ce témoignage mérite.

M. Hamel (J. Jacques): Merci.

Le Président (M. Théorêt): Merci. M. le ministre.

M. Ciaccia: Je veux remercier M. Hamel pour ses remarques. Vous pouvez être assuré, M. Hamel, que nous allons apporter une attention particulière aux suggestions que vous nous avez faites. J'ai trouvé vos remarques intéressantes et rafraîchissantes. Je trouve que votre mémoire et vos remarques font une bonne conclusion aux travaux de cette commission. Je vous remercie.

M. Hamel (J. Jacques): Merci, M. le ministre. Merci, M. le Président.

Le Président (M. Théorêt): M. Hamel, les membres de la commission vous remercient et vous souhaitent un bon voyage de retour à la maison.

M. Hamel (J. Jacques): Merci.

Le Président (M. Théorêt): Les travaux de la commission...

M. Gauthier: Les remarques finales.

Le Président (M. Théorêt): Oh! Pardon! C'est vrai, oui. Je m'excuse. M, le député de Roberval. Nous passons maintenant aux remarques finales. Tantôt, j'étais en avance et, maintenant, je suis en retard. Je cède la parole au député de Roberval et critique officiel de l'Opposition.

Conclusions

M. Michel Gauthier

M. Gauthier: Mes premiers mots, lors de ces remarques finales, seront pour remercier le personnel, l'équipe de fonctionnaires, les gens du cabinet du ministre, les gens de nos services de recherche, de même que tous ceux et celles qui ont pris la peine de suivre nos travaux depuis le début.

Ce n'est pas un exercice facile. C'est un exercice plutôt exigeant sur le plan physique que de suivre l'ensemble des travaux d'une commission parlementaire, mais c'est enrichissant. Cela permet surtout à plus de gens de comprendre le sens de l'exercice qu'on fait dans ce Parlement principalement lors de l'étude d'un avant-projet de loi, parce qu'il ne s'agit pas encore d'un projet de loi au moment où l'on se parle.

Je voudrais également remercier, comme je l'ai fait, d'ailleurs, chaque fois, ceux et celles qui ont présenté des mémoires substantiels, des mémoires bien articulés qui nous ont donné beaucoup d'idées et matière à réflexion, et surtout qui ont confirmé certaines appréhensions qui pouvaient être les nôtres au moment où cette commission a commencé.

M. le ministre, je vous adresserai

également mes remerciements et les remerciements de l'Opposition pour avoir procédé par avant-projet de loi. Cela évitera très certainement des erreurs qui sont habituellement inévitables quand on procède par législation. Cela nous aura permis de recevoir des témoignages éclairants sur le contenu de cet avant-projet de loi.

Nous souhaitons, M. le ministre, que les devoirs que vous aurez à faire à compter de maintenant soient bien faits. C'est toujours le voeu que nous exprimons en terminant une commission parlementaire. Mais vous savez que la loyale Opposition, M. le ministre, peut se permettre des commentaires tout aussi loyaux pour que les gens du Québec soient mieux servis par la mesure législative que vous nous proposez d'adopter. Je me permettrai donc de vous indiquer que nous avons raison, d'une certaine façon, au début des travaux de cette commission, d'exprimer des craintes quant à certains aspects qui étaient soit passés sous silence, soit insuffisants dans le projet de loi. Je me permettrai de vous les rappeler quelque peu. (17 h 45)

Prenons, d'abord, la question du mandat de la régie. Plusieurs personnes ont indiqué, M. le ministre, leur inquiétude. Plusieurs personnes, que ce soit d'expérience ou que ce soit parce qu'elles ont été des usagers de la régie, ont exprimé l'intention qu'au moins le secteur de la vapeur, dont il a été abondamment question aujourd'hui, puisse se retrouver quelque part afin que tout ce secteur-là ne soit pas laissé pour compte, ne soit pas laissé dans le décor sans que personne ne s'y intéresse. Vous aurez donc, M. le ministre, au moment où vous ferez vos devoirs pour les remettre officiellement à l'Assemblée nationale, à tenir compte de cet aspect. Je sais que parfois vous avez de la difficulté à prévoir les choses, mais, cette fois-là, je pense que vous avez été bien averti. Vous n'aurez pas d'excuse. Vous devrez prévoir toute intervention possible pour le secteur de la vapeur avant de modifier la loi.

Deuxième chose, on s'est inquiété sur le nombre de régisseurs, M. le ministre. Trois régisseurs, selon nous, ce n'était pas beaucoup. Des gens sont venus le dire ici, que ce soit parce qu'ils voyaient au sein de la régie même possiblement un mécanisme d'appel, de révision de décisions ou que ce soit pour jouer pleinement le rôle que la régie doit jouer; surtout dans le cadre de la déréglementation, il peut y avoir un volume de plaintes ou de cas déposés à la régie qui soit supérieur à ce qu'on a connu dans le passé. Je vous demanderais donc, M. le ministre, d'être vigilant là-dessus et d'essayer de prendre en compte les différentes plaidoiries qui nous ont été présentées ici.

Quant à l'échéance du mandat des

commissaires, quant à la procédure de remplacement, je crois que les devoirs n'ont pas été faits du tout. Vous devrez tenir compte du fait que des gens d'expérience vous ont affirmé dans la salle que, pour faire un bon régisseur, cela prenait environ 16 mois de formation. Il ne faudrait pas qu'un mandat d'un commissaire qui prend 18 mois à temps plein, et je veux bien croire les gens d'expérience, soit tellement court qu'au moment où il commence à être efficace on le remplace, d'une part. D'autre part, je ne voudrais pas que la commission se voie délester de ses ressources de régisseurs au même moment. Vous aurez donc à prévoir toute une mécanique.

Il y a aussi des gens, M. le ministre, qui sont venus confirmer notre appréhension concernant le pouvoir très large, non balisé et irraisonnable, à notre point de vue, que vous vous attribuez par l'article 63 de l'avant-projet de loi. Je pense que vous vous montrerez davantage raisonnable, compte tenu de ce qui vous a été dit, et que vous modifierez substantiellement cet article pour baliser ce pouvoir.

Je termine là-dessus, je ne veux pas être très long, M. le ministre. Il y a des aspects de l'avant-projet de loi dont nous n'avons pas traité dans cette commission parce que personne de ceux qui sont ici n'a abordé le sujet, pas que c'était sans intérêt, loin de là, mais davantage parce que leurs préoccupations se centraient ailleurs. Je pense, entre autres, aux modifications que vous faites à la Loi sur Hydro-Québec. Je dois vous dire que, même si au moment de l'étude de l'avant-projet de loi, nous ne sommes pas intervenus là-dessus puisqu'il n'y avait personne qui était venu nous présenter de mémoire, cela ne veut pas dire, pour autant, que nous achetons globalement et totalement ces articles-là. Nous aurons à faire une analyse poussée au moment où vous déposerez un projet de loi et nous ferons, lors de l'étude article par article, les commentaires à propos, de même qu'à l'Assemblée nationale en deuxième lecture et en troisième lecture, si votre projet de loi se rend là.

Cela m'a fait plaisir, M. le ministre, de collaborer avec vous au cours de cette commission et nous vous surveillerons pour que vos devoirs soient bien faits, soyez-en sûr.

Le Président (M. Théorêt): Merci, M. le député de Roberval.

M. le ministre de l'Énergie et des Ressources.

M. John Ciaccia

M. Ciaccia: Bien, je voudrais, pour ma part, remercier les membres de la commission, le personnel qui a travaillé sur

le dossier. Je voudrais remercier aussi tous ceux qui ont présenté les mémoires et je veux remercier aussi le député de Roberval, de l'Opposition officielle.

Cela a été une approche plutôt positive en termes de questions, d'inquiétudes ou de préoccupations. Certainement, vous aviez, comme vous l'avez mentionné, certaines craintes sur certains aspects de la loi. C'est ça, le but d'un avant-projet de loi. Nous aussi, nous avons des questions sur certains aspects. C'est pour cela que nous avons procédé par un avant-projet pour obtenir plus d'éclaircissements, pour faire une consultation dans le milieu et obtenir, autant que possible, les recommandations de ceux qui seront affectés par le projet de loi, et voir exactement les suggestions qu'ils pourraient nous faire. Avec ce mandat, je pense que nous avons réussi à atteindre nos objectifs. Nous avons obtenu différentes interventions, différents mémoires des gens qui "opèrent" ici ou en dehors, qui sont affectés par la régie.

On a touché plusieurs aspects fondamentaux de la loi: le rôle de la régie, la question du "by-pass", la sécurité des approvisionnements, les activités des courtiers. Je ne ferai pas un résumé des questions qui restent à être résolues dans tous ces domaines. C'est juste pour donner un exemple ou une liste des sujets sur lesquels nous devons nous pencher. Nous devons revoir et examiner le taux de rendement, l'approbation des grilles tarifaires, le rôle de la régie, le remboursement des trop-perçus.

En ce qui concerne l'article 63, on comprend qu'il y a eu des suggestions de clarifier, de modifier cet article, quoique, dans plusieurs cas, les interventions et les problèmes qui ont été soulevés nous portent à croire qu'il faut avoir quelque chose comme l'article 63. Pas nécessairement le libellé tel quel, mais le principe qui est convenu dans l'article 63. Pas seulement un, mais plusieurs intervenants et non seulement les propos de ceux qui se sont prononcés favorablement, mais les choses qui ont été dites par d'autres intervenants nous portent à croire que cela peut être un article très utile, si on le modifie correctement et si on répond aux attentes et aux questions qui ont été soulevées au sujet de l'article 63.

En ce qui concerne la vapeur, bien, c'est une question sur laquelle on va se pencher. On va examiner plus précisément les représentations qui nous ont été faites et les opinions. Nous avons entendu des intervenants dans tous les domaines que j'ai énumérés. Nous avons pu apprécier, avec plus de justesse, la portée des modifications envisagées.

J'en profite aussi pour souligner la pertinence des mémoires soumis et des présentations des intervenants. Je crois qu'ils

ont porté à notre attention des problèmes très spécifiques, très réels. Je peux assurer tant l'Opposition que les intervenants que nous allons examiner d'une façon très particulière toutes les recommandations qui nous ont été faites. Nous espérons que nous pourrons revenir avec un projet de loi - certainement qu'il va y avoir des modifications - qui va pouvoir répondre aux questions qui ont été soulevées et aux besoins du milieu. Merci.

Le Président (M. Théorêt): Alors, je voudrais remercier de leur excellente collaboration avec la présidence tous ceux et celles qui ont participé aux travaux de la commission.

La commission de l'économie et du travail, ayant complété son mandat qui était de procéder à une consultation générale en ce qui a trait à l'avant-projet de loi sur la Régie du gaz naturel, ajourne donc ses travaux sine die.

(Fin de la séance à 17 h 55)