

PROMOTION

Montréal, samedi 29 novembre 1997

La Presse

Gaz Métropolitain

SOURCE D'AVENIR

40 ans



LA FLAMME DE LA VIE

DU CONFORT

DE LA PERFORMANCE

REPORTAGE EXCLUSIF

Les gagnants du premier gala des Prix Oriflamme

Le gaz naturel au Québec : un modèle unique de partenariat

Entrevue avec Robert Tessier, président et chef de la direction de Gaz Métropolitain



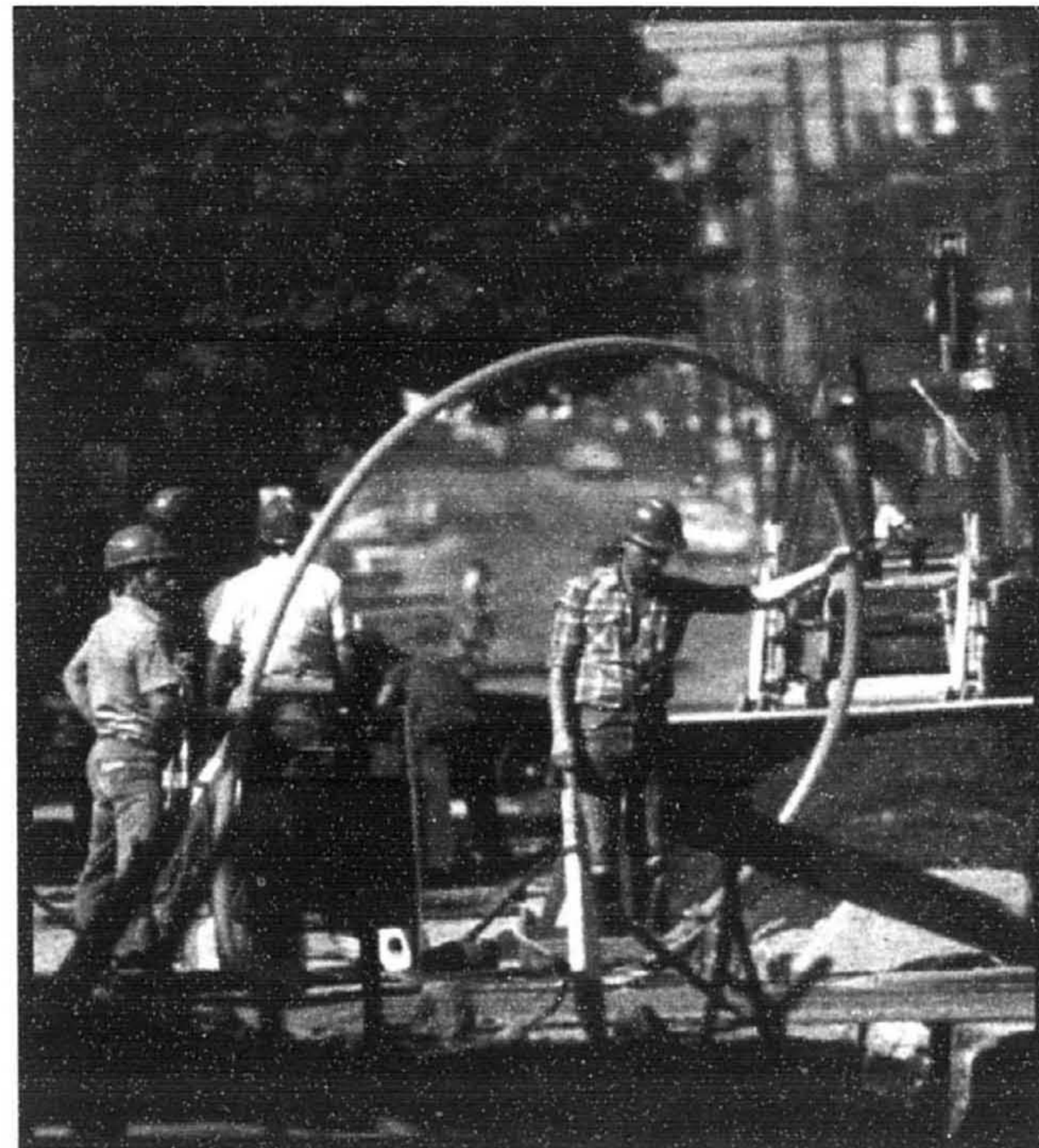
Photo: Normand Rajotte

Le premier gala des prix Ori-flamme, qui réunissait au Palais des congrès de Montréal, le 21 novembre, quelque 1100 personnes reliées à l'industrie du gaz naturel, témoigne bien du dynamisme exceptionnel de cette industrie au Québec et d'un savoir-faire qui n'a rien à envier à quiconque, où que ce soit dans le monde. Robert Tessier, président et chef de la direction de Gaz Métropolitain, voit dans le succès de cette première édition des prix Ori-flamme l'aboutissement d'un long cheminement : « Nulle part ailleurs qu'au Québec, dit-il, aurait-on pu réunir ainsi tous les partenaires de l'industrie, qu'ils soient distributeurs, promoteurs, entrepreneurs-plombiers, ingénieurs ou manufacturiers. Le modèle développé ici est axé sur un partenariat véritable entre tous les intervenants plutôt que sur les petites guerres de clocher, comme c'est souvent le cas ailleurs. »

Une industrie en santé

Cette concertation a donné ses fruits. Malgré une pénétration très inférieure à la moyenne canadienne (16 p. cent de la part du bilan énergétique au Québec contre plus de 30 p. cent ailleurs au Canada), l'industrie du gaz naturel au Québec est en bonne santé et en excellente position pour relever les défis du prochain siècle. « Ici, explique Robert Tessier, la situation est particulière en raison de l'importance prise par l'énergie électrique au cours des trente dernières années. Tous les intervenants de notre industrie ont innové et se sont serré les coudes pour faire face à la concurrence. »

Quatrième entreprise gazière en importance au Canada et dixième en Amérique du Nord, quant au volume livré, Gaz Métropolitain s'appuie sur le savoir-faire des manufacturiers, plombiers, entrepreneurs et autres partenaires externes qui, à leur tour, profitent de la force de vente de Gaz Métropolitain. Robert Tessier parle de synergie : « Nous sommes, dit-il, d'abord et avant tout une entreprise de distribution et nous nous concentrons sur ce qui fait notre force. C'est pourquoi nous favorisons nos partenaires en ce qui concerne l'installation résidentielle des équipements. Et c'est en collaboration avec eux que nous déterminons nos stratégies de pénétration et nos programmes de marketing. »



Modernisation du réseau gazier.

De la même façon, le Centre des technologies du gaz naturel mis sur pied par Gaz Métropolitain permet de développer, en collaboration avec des manufacturiers et des partenaires d'ici et de l'étranger, de nouveaux produits parfaitement adaptés aux années 2000. Plusieurs produits brevetés, tant pour le secteur résidentiel que pour les secteurs industriel et institutionnel, y ont été développés, et leur commercialisation profite à tous.

L'avenir, c'est maintenant

En poste depuis près d'un an maintenant, Robert Tessier est plus que jamais convaincu que toutes les conditions sont réunies, en cette fin de siècle, pour que le gaz naturel soit l'énergie de l'avenir. « D'abord, dit-il, notre réseau de distribution est neuf. Nos programmes d'entretien sont considérés comme parmi les meilleurs en Amérique du Nord. Notre investissement est donc bien protégé. Voilà pour l'aspect matériel. Sur le plan humain, j'ai été frappé par la compétence des employés de Gaz Métropolitain et de nos partenaires, ainsi que par leur très grand sentiment d'appartenance à une industrie en pleine expan-

sion. Ils sont nos ambassadeurs auprès de notre clientèle. »

Le gaz naturel est une source d'énergie qui convient parfaitement aux exigences de la vie moderne. « Le chauffage au gaz, explique Robert Tessier, offre d'énormes avantages, non seulement sur les plans de l'efficacité énergétique et du confort, mais également des prix. Le prix du gaz est relativement stable. Gaz Métropolitain a même baissé ses tarifs de transport et de distribution de 1,5 p. cent en 1996-1997 et de 1 p. cent en 1997-1998 en moyenne pour l'ensemble de sa clientèle. »

C'est la combinaison de tous ces facteurs qui contribue à la progression constante des ventes de gaz et à faire de Gaz Métropolitain et de ses partenaires une force économique du Québec d'aujourd'hui et de demain. ■



SPÉCIAL GAZ MÉTROPOLITAIN HEBDOBEC

Responsable des cahiers spéciaux de *La Presse*

Alain Brunet

Conception et réalisation graphique

Manon Chevalier Communications

Textes : **Guy Patenaude**

Impression : T.R. Offset

Gaz Métropolitain : une part croissante du bilan énergétique québécois

Lorsqu'un groupe d'hommes d'affaires montréalais créent la Corporation de gaz naturel du Québec, le 15 juin 1955, leur but est clair : préparer la venue, longuement attendue à Montréal, du gaz naturel en provenance des riches gisements gaziers de l'Alberta.

Du même coup, ils ont à négocier avec la Commission hydro-électrique du Québec l'achat du réseau de gaz manufacturé dont la société d'État a hérité, en 1944, à la suite de la nationalisation des avoirs électriques et gaziers du puissant monopole : la Montreal Light, Heat and Power Company.

Ce n'est un secret pour personne. Intéressée avant tout au développement accéléré des ressources hydro-électriques — la demande d'électricité s'accroît à un rythme qui l'oblige à doubler ses capacités de production tous les dix ans — la Commission hydro-électrique ne demande pas mieux que de se départir d'un réseau gazier qu'elle a fini par négliger au fil des années.



Des ouvriers s'affairent, en avril 1914, à la construction d'une conduite de gaz traversant le canal Lachine.

Après des négociations longues et ardues, la vente est enfin conclue. C'est dans un climat d'euphorie que les dirigeants de la Corporation assistent enfin, le 6 janvier 1958, aux premières livraisons de gaz naturel à Montréal. Enfin ! à l'instar des autres grandes villes nord-

américaines, la « métropole du Canada » aura accès à une forme d'énergie propre, économique, efficace et non toxique. La valeur calorifique du gaz naturel, c'est un fait connu, est deux fois supérieure à celle du gaz manufacturé et sa combustion ne laisse aucun résidu toxique.

Débuts difficiles

Les dirigeants de l'entreprise ne tardent pas à constater que le réseau est dans un piètre état. Il faut le refaire au complet pour assurer l'approvisionnement sécuritaire des clients, tout en procédant à la conversion des appareils qu'ils dé-

Archives de Gaz Métropolitain

Gaz Métropolitain à 40 ans... La force de l'âge!

Au Québec, depuis 1957, « gaz naturel » s'écrit « Gaz Métropolitain ». Maintenant parmi les 20 entreprises les plus importantes du Québec, Gaz Métropolitain occupe une place de plus en plus significative dans notre bilan énergétique, grâce à ses réseaux. Réseau d'infrastructures puissantes, à travers le Canada et bientôt l'Amérique... réseau de partenaires-clients, avec 262 municipalités et 150 000 clients au Québec... réseau de partenaires-entreprises, avec les plus grandes sociétés québécoises et certaines des plus importantes gazières à travers le monde... **Gaz Métropolitain est dans la force de son âge.**

Fiducie Desjardins est fière d'accompagner Gaz Métropolitain et les 1300 personnes qui en font **une force pour notre âge.**



**Fiducie
Desjardins**

SERVICES AUX ENTREPRISES



Desjardins pour s'aider soi-même

→ tiennent. Le moindre accident de parcours fait ressurgir dans le public l'image qu'il conserve du gaz manufacturé.

La progression de l'entreprise est lente tout au cours des années 60, la conjoncture ne favorisant guère l'amélioration de sa position concurrentielle. Le prix du pétrole demeure en effet à un niveau très bas, alors que le prix de l'électricité, en termes réels, ne cesse de diminuer en raison des économies d'échelle réalisées sur les grands chantiers hydro-électriques.

Pourtant, en 1967, Gaz Métropolitain connaît une année faste alors que la Société est choisie pour alimenter les pavillons et les restaurants d'Expo 67, et qu'elle effectue une première percée significative en dehors de son territoire du Montréal métropolitain par le prolongement de son gazoduc jusqu'à Tracy, sur la rive sud.

Un tournant décisif

Dans le sillage de la flambée des prix du pétrole qui caractérise les années 70, la position stratégique du gaz naturel change du tout au tout. Il devient évident pour tous les observateurs de la scène énergétique québécoise que le gaz naturel n'occupe pas la place qu'il devrait occuper. Sa part du marché est inférieure à 5 p. cent, alors qu'à l'échelle canadienne cette proportion atteint 23 p. cent.

Pour une première fois, en 1976, un énoncé de politique énergétique, intitulé *Assurer l'avenir*, reconnaît les qualités de fiabilité, d'efficacité et de propreté du gaz naturel. L'énoncé de politique du gouvernement du Québec suggère même que des mesures concrètes soient prises afin de favoriser le développement de l'infrastructure gazière au Québec.

Désormais, Gaz Métropolitain est lancée sur la voie de la croissance. L'expansion continue du réseau gazier s'appuie, au fil des années, sur des acquisitions stratégiques et sur une modernisation en pro-

fondeur de l'entreprise, caractérisée notamment par la mise en place de programmes de mise en marché imaginatifs et par l'instauration d'un style de gestion qui préconise des relations patronales-syndicales marquées au sceau de la collaboration et du partenariat.

À la conquête de nouveaux marchés

Quarante ans après sa création, Gaz Métropolitain atteint une taille qui la situe au dixième rang, en volume, des distributeurs de gaz naturel en Amérique du Nord.

Limité au départ à la région métropolitaine de Montréal, son réseau de transport et de distribution rejoint aujourd'hui 262 villes et municipalités du Québec, ce qui lui donne accès à 75 p. cent de l'ensemble de la population.

Bien que son activité première demeure la distribution, la Société soutient également la commercialisation du gaz naturel en offrant des services connexes de vente, de location, de financement et d'entretien d'appareils. Elle offre de plus des services de transport et de stockage à des distributeurs, transporteurs ou grands consommateurs à l'extérieur de ses territoires exclusifs.

Enfin, la Société a acquis, en juin 1996, la Corporation de chauffage urbain de Montréal (CCUM), qui exploite une centrale thermique et un réseau de vapeur au centre-ville, élargissant ainsi sa gamme de services énergétiques. Elle a aussi créé la société Sogener, qui offre des services énergétiques aux grands clients industriels et institutionnels.

Gaz Métropolitain est aussi propriétaire de Vermont Gas, distributeur au Vermont, et copropriétaire de Gazoduc Trans-Québec-Maritimes, qui exploite au Québec un réseau de transport de gaz naturel. De plus, l'entreprise participe à d'important projets de gazoducs vers les Maritimes et la Nouvelle-Angleterre. Gaz métropolitain détient désormais tous les atouts pour assurer son développement futur.

André Bolduc



Archives de Gaz Métropolitain



Archives d'Hydro-Québec



Archives de Gaz Métropolitain

1. Le gaz manufacturé étant toxique, l'employé chargé de colmater une fuite devait porter un masque «à gaz».
2. Des panneaux incitant à l'achat des obligations de la victoire — qui finançaient les opérations militaires des alliés en Europe — ornaient les camions du service du gaz pendant la Seconde Guerre mondiale.
3. La Zamboni au gaz naturel utilisée au centre YMCA Hochelaga-Maisonneuve.

Quelques jalons de l'histoire de Gaz Métropolitain

25 avril 1957 :

Début officiel des activités de Gaz Métropolitain (à l'époque, la Corporation de gaz naturel du Québec) par l'achat du réseau gazier de la Commission hydro-électrique de Québec (Hydro-Québec).

6 janvier 1958 :

Premières livraisons de gaz naturel à Montréal. À compter de ce jour, la flamme bleue du gaz naturel remplace la flamme jaunâtre du gaz manufacturé.

1965 :

Adoption d'un nouveau symbole qui met en vedette la flamme bleue du gaz naturel.

1967 :

* La Corporation entreprend la construction d'un nouveau centre de service, au 1717, rue du Havre.

* Le gaz naturel est choisi pour alimenter les pavillons et les restaurants d'Expo 67.

* La Corporation effectue une première percée significative en dehors de son territoire traditionnel — la région métropolitaine de Montréal — en prolongeant son réseau jusqu'à Tracy, sur la rive sud.

4 octobre 1969 :

La Corporation de gaz naturel du Québec devient GAZ MÉTROPOLITAIN.

7 octobre 1969 :

Gaz Métropolitain inaugure l'usine de liquéfaction, stockage et regazéification (LSR) de gaz naturel.

1984 :

Début des travaux d'agrandissement de l'immeuble du 1717, rue du Havre qui devient le siège social de la société.

1985 :

Gaz Métropolitain effectue la plus importante acquisition de son histoire en achetant Gaz Inter-Cité Québec, Champion Pipeline et Gaz Provincial du Nord du Québec. Cette acquisition et la construction de nouvelles conduites prolongent son réseau de 2 235 kilomètres.

AON

Aon Parizeau Inc. / Aon Reed Stenhouse Inc.

Courtiers d'assurances
Conseillers en gestion des risques

Félicitations

à

Gaz Métropolitain

pour ses

40 années de succès !

2571457

TOUS LES AVOCATS ET LE PERSONNEL DE
DESJARDINS DUCHARME STEIN MONAST
OEUVRANT POUR GAZ MÉTROPOLITAIN S'UNISSENT
POUR SOULIGNER LE 40^e ANNIVERSAIRE DE CETTE
ENTREPRISE DE CHEZ NOUS ET LUI SOUHAITER
BEAUCOUP DE SUCCÈS DANS SES PROJETS FUTURS.
FÉLICITATIONS!

DESJARDINS DUCHARME STEIN MONAST

SOCIÉTÉ EN NOM COLLECTIF
AVOCATS

VOUS AVEZ LE DROIT DE REUSSIR

600, RUE DE LA GAUCHETIÈRE OUEST
BUREAU 2400, MONTRÉAL (QUÉBEC)
H3B 4L8
TÉL. : (514) 878-9411

1150, RUE DE CLAIRE-FONTAINE
BUREAU 300, QUÉBEC (QUÉBEC)
G1R 5G4
TÉL. : (418) 529-6531

Site Web :
www.ddsm.ca
Courriel :
avocat@ddsm.ca

2571458

Gaz Métropolitain aujourd'hui : le langage des chiffres pour le Québec

→ **17 juin 1986 :**
Noverco, société de portefeuille, est officiellement créée et Gaz Métropolitain en devient une filiale à part entière.

12 août 1991 :
Gaz Métropolitain cède la quasi-totalité de ses actifs à la Société en commandite Gaz Métropolitain.

Février 1993 :
Société en commandite Gaz Métropolitain (SCGM) devient une société ouverte au public investisseur.

1er février 1994 :
Prise de participation de Gaz de France dans Noverco, qui détient indirectement 80 p. cent de SCGM.

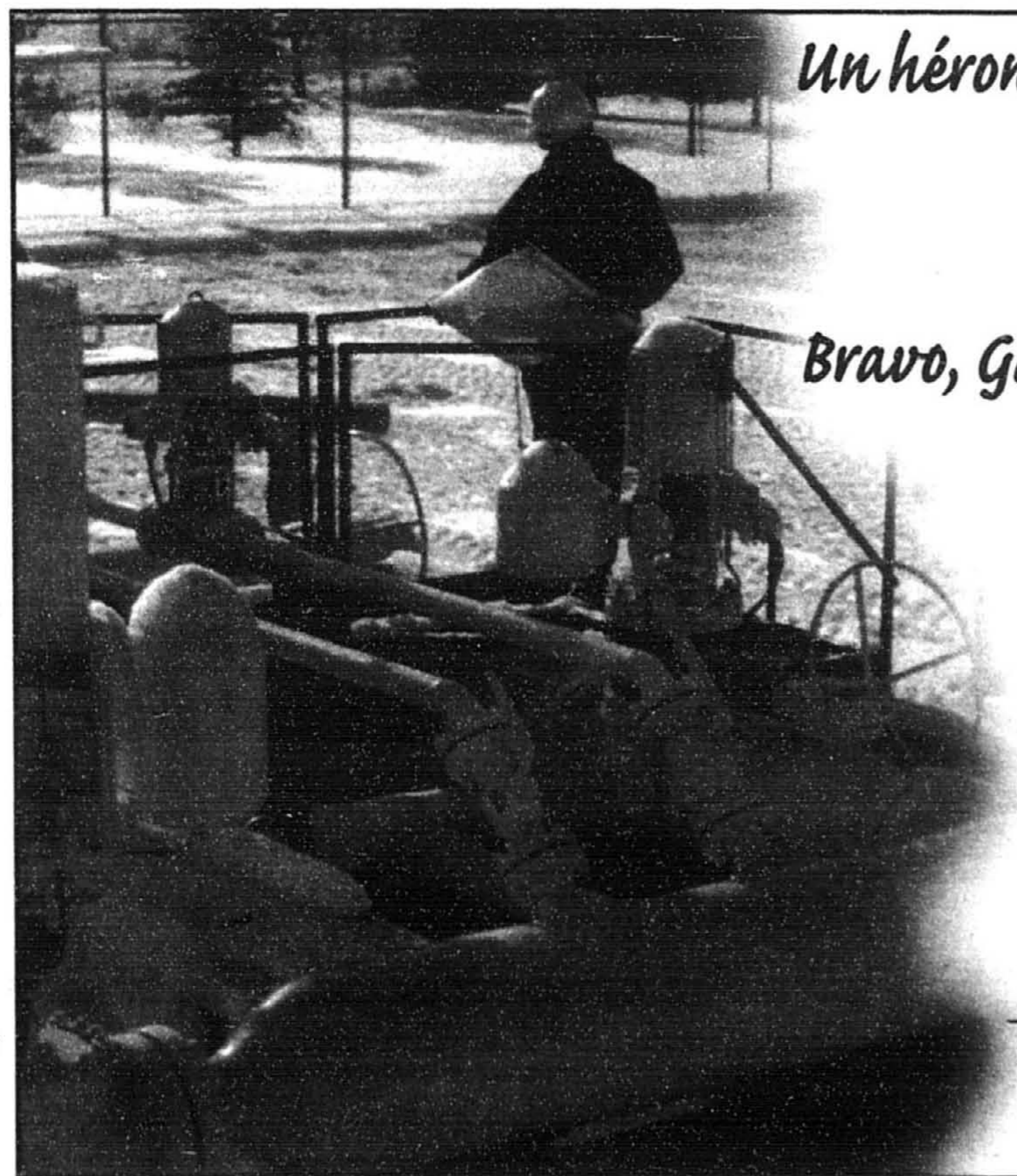
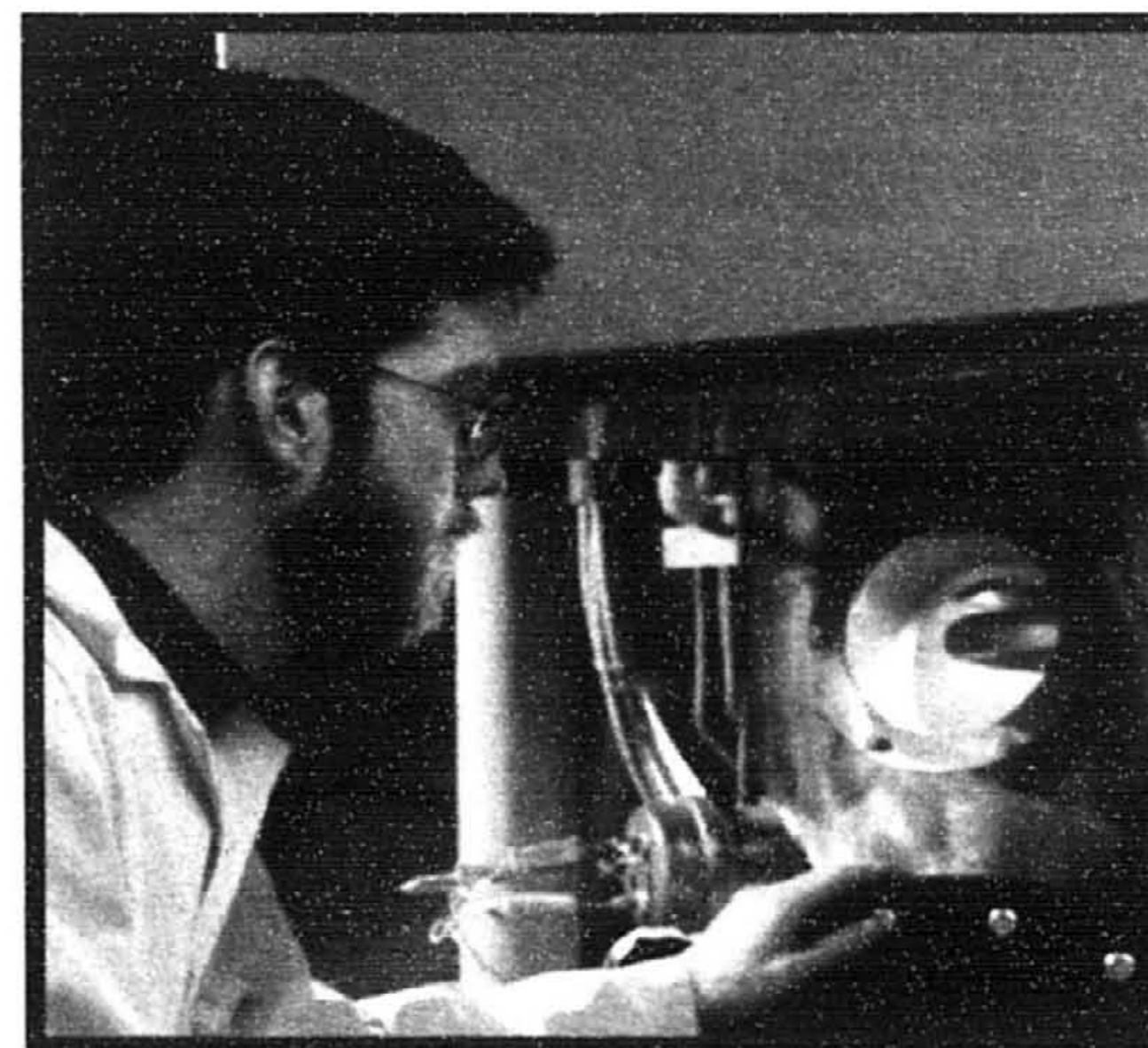
1994-1995
Grâce aux programmes gouvernementaux (Ottawa et Québec) d'infrastructures, extension des réseaux gaziers à travers le Québec de 1 184 kilomètres.

1997
Prises de participation de Hydro-Québec et de IPL dans Noverco. ■

Actifs totaux	1 573 065 000 \$
Revenus totaux	1 059 016 300 \$
Livraisons de gaz (en 10⁶m³)	6 001
Répartition de la consommation par secteur :	
• Résidentiel	10 %
• Commercial	27 %
• Industriel	63 %
Nombre de clients	152 000
Nombre d'employés	1 272
Réseau gazier :	
• conduites principales	8 019 kilomètres
• municipalités desservies	262
Part du bilan énergétique du Québec	16 %

À titre de distributeur de gaz naturel, Gaz Métropolitain se situe

- au 4^e rang en importance au Canada
- au 10^e rang en importance en Amérique du Nord.



Un héron au long bec emmanché d'un long cou...

Arpentait d'un pas lent le bord de la rivière

Quand, la mine réjouie, il se rappela tout à coup...

N'est-ce-pas le jour ? mais oui !

Bravo, Gaz Métropolitain pour vos 40 ans de réussite!

JOHNSTON-VERMETTE fournit des services de génie-conseil en procédé, automatisation, génie électrique, mécanique et civil. Nos dernières réalisations témoignent de notre position de chef de file dans le secteur des gazotechnologies :

- Chicago : projet de générateur Biogaz
- Québec : PNGTS, gazoduc de 213 km
- Lachine : alimentation de turbines à gaz
- Montréal : poste d'alimentation des autobus à l'hythane
- Pointe-du-Lac : poste de détente
- Saint-Augustin : poste de compression
- Nouveau Brunswick : dimensionnement de réseaux de distribution de gaz
- Toronto : révision du code national d'installation



JOHNSTON-VERMETTE

GRUPE CONSEIL INC.

BOUCHERVILLE
Tél. : (514) 449-1122 ext. 262

CAP-DE-LA-MADELEINE
Tél. : (819) 373-3550

Les Prix Oriflamme : symbole d'excellence et d'innovation

Le succès éclatant du premier gala des Prix Oriflamme, qui s'est déroulé le 21 novembre au Palais des congrès de Montréal, démontre bien le haut niveau d'excellence des professionnels de l'industrie québécoise du gaz naturel.

Le gala réunissait près de 1 100 personnes, partenaires, entrepreneurs installateurs, ingénieurs conseillers, promoteurs et constructeurs immobiliers, qui oeuvrent dans le développement de l'industrie gazière, dans les secteurs résidentiel, commercial, industriel et institutionnel.

En tout, 45 candidatures ont été reçues pour cette première édition du gala des Prix Oriflamme, qui déjà s'impose comme le rendez-vous annuel des professionnels de l'industrie du gaz naturel. Un jury, sous la présidence de monsieur André Bérard, président du conseil et chef de la direction de la Banque nationale, a été à même de constater le dynamisme et la qualité des candidats, et a eu la difficile tâche de choisir les sept gagnants dans quatre catégories.

Bravo aux gagnants et à tous les finalistes !

Gaz Métropolitain et le comité organisateur du gala Oriflamme tiennent à remercier les commanditaires qui ont contribué au succès de cette soirée mémorable, particulièrement **Dettson inc., l'Association Québécoise du Gaz Naturel, Lincoln, Insta-Flame / Option Gaz, Gazifère inc., G.S.W.-John Wood Parent & Hogue Itée.**

Mentionnons aussi Eugène Binette, Carrier, Cie d'ingénierie Brock inc., Bell Mobilité, la Corporation des maîtres mécaniciens en tuyauterie du Québec (CMMTQ), la Corporation des entrepreneurs en traitement de l'air et du froid (CETAF), l'Association des ingénieurs-conseillers du Québec (AICQ), l'Association provinciale des constructeurs d'habitation du Québec inc. (APCHQ) et l'Association de la construction du Québec (ACQ) pour leur appui.



Photo: Michel Pomerleau

Catégorie Entrepreneurs installateurs

Prix Acquisition de clientèle

Bolè Service

La firme Bolè service, de Québec, a développé un nouveau concept pour convertir au gaz naturel la partie chauffage d'unités de toit combinant la climatisation et le chauffage électrique, grâce à une chaudière au gaz reliée à un serpentin de chauffage au glycol.

Les avantages de ce nouveau système sont nombreux. L'installation complète du système à l'extérieur réduit considérablement les coûts d'installation et permet un excellent retour sur l'investissement. De plus, il offre une efficacité de combustion de près de 85 p. cent.

Bolè Service a entrepris la fabrication commerciale des appareils et prévoit en vendre quelque 5 000 d'ici à 5 ans, non seulement au Québec mais dans toute l'Amérique du Nord. « Pour nous, résume Pierre Martin, président de Bolè Service, ce prix Oriflamme constitue la reconnaissance de deux ans d'efforts soutenus de la part de nos employés pour développer un nouveau produit dans un marché fort prometteur. »

Catégorie Entrepreneurs installateurs

Prix Service après-vente

Honeywell Limitée / cégep Champlain Saint-Lambert

Honeywell Limitée a réalisé un important projet d'économie d'énergie pour le cégep Champlain Saint-Lambert. Le programme consistait à convertir au gaz naturel le chauffage des systèmes de ventilation ainsi que la production d'eau chaude domestique. Grâce à une approche créative basée sur la conversion des équipements existants, Honeywell a pu garantir au cégep Champlain Saint-Lambert une économie d'énergie annuelle d'au moins 50 000 \$ et une période de rentabilisation n'excédant pas cinq ans. Cette conversion a permis au cégep de moderniser ses équipements à même ses budgets d'exploitation, ce qui constitue un atout majeur dans le contexte actuel de restrictions budgétaires.

L'une des raisons du succès de cette réalisation fut l'approche de partenariat entre Honeywell et le cégep, qui a permis notamment de sensibiliser les employés du collège, dans leurs tâches quotidiennes, à l'importance de l'économie de l'énergie, assurant ainsi à l'institution des bénéfices durables.

Selon le directeur général de Honeywell, Norman Lapierre, « Ce prix constitue une motivation supplémentaire non seulement pour

nous, mais aussi pour notre client et partenaire, le cégep Champlain Saint-Lambert, avec qui nous avons développé des solutions innovatrices. »

Catégorie Entrepreneurs installateurs

Prix Amélioration du confort et de l'efficacité énergétique

Chauffage Serge Mongeon / Collège rabbinique

Chauffage Serge Mongeon a réalisé un ambitieux projet de conversion au gaz naturel qui alimente en réseau les immeubles du Collège rabbinique situé à Boisbriand. D'une longueur de près de quatre kilomètres, le réseau rejoint quatre écoles, une synagogue, des bureaux administratifs, des piscines, des résidences et un centre communautaire jusqu'alors chauffés soit au gaz propane, au mazout ou à l'électricité. En cours d'implantation, un complexe de 54 condominiums et un centre commercial sont venus s'y ajouter.

« Le complexe, explique le président Serge Mongeon, consomme beaucoup d'énergie. Le gaz naturel, par sa fiabilité, sa propreté et son efficacité, s'avérait la source d'énergie la plus intéressante, d'autant plus qu'elle permettait de réaliser des économies appréciables. »

Catégorie Promoteurs et constructeurs immobiliers

Prix Nouvelle construction

Société d'investissement Lavalloise Inc. / L'Excalibur

Le choix du gaz naturel comme principale source d'énergie fait d'Excalibur, du promoteur et constructeur immobilier Société d'investissement Lavalloise Inc., un projet résidentiel visant à intégrer différentes technologies gazières. Le promoteur veut ainsi donner à ses résidences une valeur ajoutée réelle en tirant partie des diverses applications du gaz et de ses nombreux avantages sur les plans du confort et de l'économie.

Le plan quinquennal prévoit la construction de 150 résidences de différents types, unifamilial, multifamilial et cottage en copropriété. Chaque type d'habitation utilise des technologies et des équipements gaziers adaptés aux besoins des occupants : chauffage central à air chaud ou planchers radiants à eau chaude, échangeur-récupérateur, chauffe-eau conventionnel adapté à un réseau basse pression, etc. De plus, toute la tuyauterie de gaz naturel est déjà installée en prévision de l'ajout, au gré de l'acheteur, d'équipements périphériques tels que foyer au gaz naturel, chauffe-terrasse, gazomè-nagers et autres.

Selon le président de la Société d'investissement Lavalloise Serge Beaupré, « L'Excalibur est la réalisation d'un véritable partenariat et, déjà, nous sommes engagés avec Gaz Métropolitain dans un autre projet, à Prévost, pour la construction de 3 000 unités d'habitation. »

Catégorie Ingénieurs conseillers

Prix Innovation technologique

Denis Larivière Experts Conseils / Le Clos Saint-André

À titre de consultant en mécanique-électricité dans la construction du Clos Saint-André, immeuble de 84 appartements en copropriété au centre-ville de Montréal, Denis Larivière Experts Conseils a joué un rôle majeur dans l'élaboration des stratégies énergétiques et de chauffage de l'immeuble, stratégies qui ont permis de réduire la consommation

énergétique de plus de 60 p. cent par rapport à un immeuble similaire qui utilise uniquement l'électricité, tout en assurant une efficacité énergétique saisonnière se situant entre 88 et 98 p. cent.

ette performance exceptionnelle a été accomplie de trois façons. D'abord par l'installation d'une chaudière comprenant deux chauffe-eau à contact direct pour le chauffage du bâtiment, de l'air neuf du garage et la production de l'eau chaude domestique. Ensuite par une enveloppe architecturale performante et, enfin, par la récupération d'énergie sur l'évacuation d'air de l'immeuble.

Comme le soulignait avec justesse Denis Larivière. « Nous, les ingénieurs conseillers, travaillons souvent dans l'ombre. Ce prix est une belle reconnaissance de la qualité de notre expertise, et nous en sommes très fiers. »

Catégorie Ingénieurs conseillers

Prix Amélioration ou optimisation énergétique des équipements

CIMA + - Société d'ingénierie / Cookshire Tex

L'entreprise de textiles Cookshire Tex utilise une grande quantité d'énergie pour la production de l'eau chaude nécessaire au lavage et à la teinture des tissus. La firme CIMA + a utilisé pour Cookshire Tex un nouveau procédé de chauffage de l'eau par contact direct, jumelé à la récupération d'énergie à partir du gaz de combustion d'une chaudière convertie au gaz naturel.

Réalisé par Cima + en collaboration avec Datech, le procédé a permis d'augmenter considérablement la capacité de production de la centrale thermique de l'usine, tout en assurant des économies d'énergie importantes. Les gains de productivité de la teinturerie ont été considérables en raison de la réduction des temps morts occasionnés par le manque d'eau chaude. La conversion a également permis de prolonger la durée de vie des chaudières et de réduire les coûts d'entretien, tout en évitant à Cookshire Tex une dépense de quelque 800 000 \$ pour l'installation d'une nouvelle chaudière.

« Nous avons fait la preuve que le gaz peut être concurrentiel par

rapport à une source d'énergie comme l'huile lourde, mentionne Sylvain Chenail, associé chez Cima +. De plus, ce type de projet industriel est important pour l'expansion du réseau de gaz naturel et amène des retombées significatives dans l'ensemble de la région. »

Catégorie Entreprise émérite de l'année

Prix Oriflamme

MDI - Marc Dufresne Inc. C'est un défi de taille qu'a relevé la firme MDI en réalisant les installations de chauffage, de ventilation et de contrôle d'une nouvelle chambre à peinture chez Techni Paint de Trois-Rivières. Prévus pour recevoir des avions de toutes tailles jusqu'au Boeing 727, la nouvelle chambre constitue un précédent au Québec par ses dimensions.

La solution mise de l'avant par MDI pour le chauffage fut un plancher radiant à l'eau et au glycol chauffé en circuit fermé à l'aide d'une chaudière au gaz. Il a nécessité quelque 40 000 pieds de canalisation et s'est révélé l'approche la plus performante, en particulier parce qu'il permet un retour rapide à la température idéale à la suite de l'ouverture des immenses portes.

Pour la ventilation, un générateur d'air tempéré à brûleur à veine d'air produit un courant descendant parfaitement adapté au type d'opération en cours, soit le mode « peinture » ou le mode « séchage / cuisson ». Le générateur effectue également l'épuration de l'air, ce qui évite l'accumulation de produits de combustion et de solvants, et favorise la volatilisation des solvants.

Pour Benoît Dufresne, ce prix revêt une signification bien particulière : « Comme Gaz Métropolitain, nous célébrons nous aussi notre 40e anniversaire. L'entreprise fondée par mon père a toujours soutenu le marché du gaz naturel. Et, avec nos 125 employés, nous sommes prêts à relever d'autres défis. »



L'excellence en gaz naturel



Oriflamme, Promoteurs et constructeurs immobiliers
Gagnant: Société d'investissement Lavalloise
(de gauche à droite):
Jean-Luc Pilon, secrétaire-trésorier de la Société d'investissement Lavalloise.
Alain Mongeau, président de l'Association québécoise du gaz naturel
Serge Beaupré, président de la Société d'investissement Lavalloise

Photos: Michel Tremblay



Oriflamme, Ingénieurs conseillers
Gagnant: Denis Larivière Experts Conseils
Cima + Société d'ingénierie
(de gauche à droite):
Jean Guerin, président de la Régie de l'Énergie du Québec
Sylvain Chenail, associé chez Cima +
Denis Larivière, président de Denis Larivière Experts Conseils
André L'Espérance, président de Detson Inc.



Oriflamme Entrepreneurs installateurs
Gagnants: Bolè Service
Honeywell Limitée
Chauffage Serge Mongeon
(de gauche à droite):
Rock Marois, directeur général de Gazifère Inc.
Norman Lapierre, directeur général de Honeywell Limitée
Serge Mongeon, président de Chauffage Serge Mongeon
Pierre Martin, président de Bolè Service
Jean-Claude Riendeau, président-directeur général de la Régie du bâtiment du Québec.

La nature fait parfois bien les choses...

La protection de l'environnement constitue, à l'échelle planétaire, un des enjeux majeurs des sociétés modernes. Dans ce contexte, le gaz naturel s'impose comme une solution d'avenir particulièrement intéressante.

Disons d'abord que le Canada renferme d'énormes quantités de gaz naturel. On estime de façon générale que si les découvertes de nouveaux gisements se poursuivent au même rythme, l'approvisionnement sera assuré pour le prochain siècle.

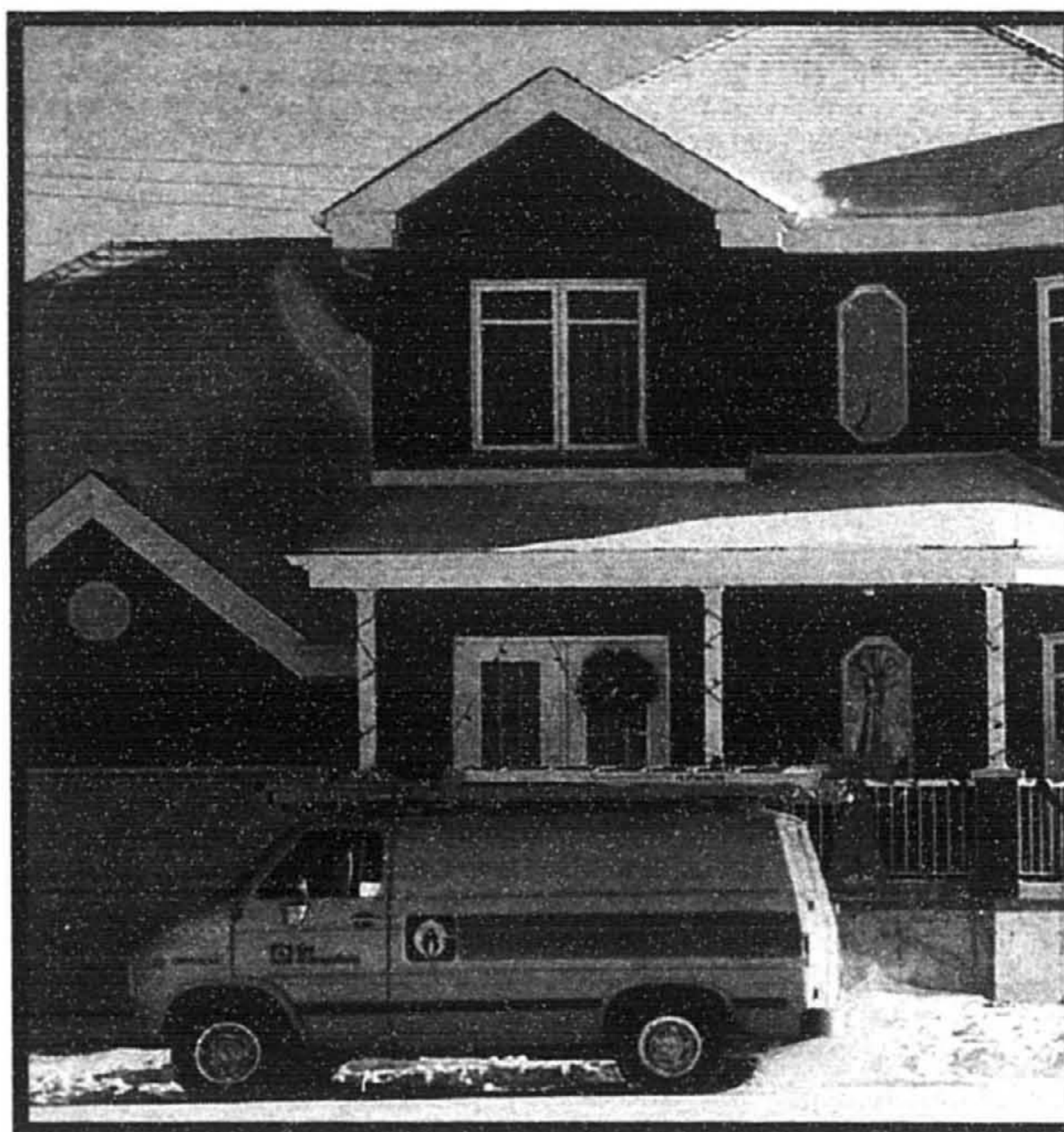
Ensuite, de tous les combustibles fossiles, le gaz est de loin le plus propre et sa consommation provoque peu d'impact sur l'environnement. Utilisé comme source d'énergie, il est inodore à l'état naturel et totalement inoffensif pour les organismes vivants. Dans le réseau de distribution, on ajoute du mercaptan pour permettre la détection de la moindre fuite (odeur d'oeufs pourris).

De même, le gaz naturel contient peu ou pas des principaux agents

de détérioration de la couche d'ozone. De plus, alors que les pays industrialisés s'engagent à stabiliser leurs émissions de gaz à effet de serre, il est depuis longtemps démontré que le gaz naturel, contrairement au pétrole et au mazout, contribue pour très peu à l'effet de serre. Son utilisation accrue permet donc de réduire de façon significative les émissions de dioxyde de carbone. À cet effet, Gaz Métropolitain s'est dotée d'un train de mesures afin de contribuer à l'objectif que se sont donné les gouvernements de stabiliser au début du prochain siècle les émissions de gaz à effet de serre à leur niveau de 1990.

Enfin, pour les consommateurs, ces avantages d'une source d'énergie propre ne sont pas négligeables. Les chaudières au gaz naturel, par exemple, demandent moins d'entretien que les chaudières au mazout.

Parfois la nature fait bien les choses...



Service à la clientèle : la qualité totale

Les consommateurs sont aujourd'hui mieux informés que jamais. Ils se préoccupent de l'environnement, recherchent l'efficacité énergétique, exigent la fiabilité et la tranquillité d'esprit. Dès lors, un produit, si bon soit-il, ne peut résister à l'épreuve du temps que si le service offert au client est à la hauteur de ses attentes. Cela est particulièrement vrai dans le secteur de l'énergie où l'on dispense des services essentiels qui ont une incidence marquée sur la qualité de vie.

Chez Gaz Métropolitain, on a compris depuis longtemps que le savoir-faire, ce n'est pas uniquement le développement des nouvelles technologies. L'expertise doit aussi s'exprimer, quotidiennement, dans les relations avec la clientèle.

Le client veut tout savoir d'un produit, et rapidement, afin de prendre une décision éclairée. C'est pourquoi Gaz Métropolitain a créé un réseau d'experts, véritables conseillers en besoins énergétiques, aptes à proposer à chaque client les solutions les plus avantageuses en fonction de ses besoins



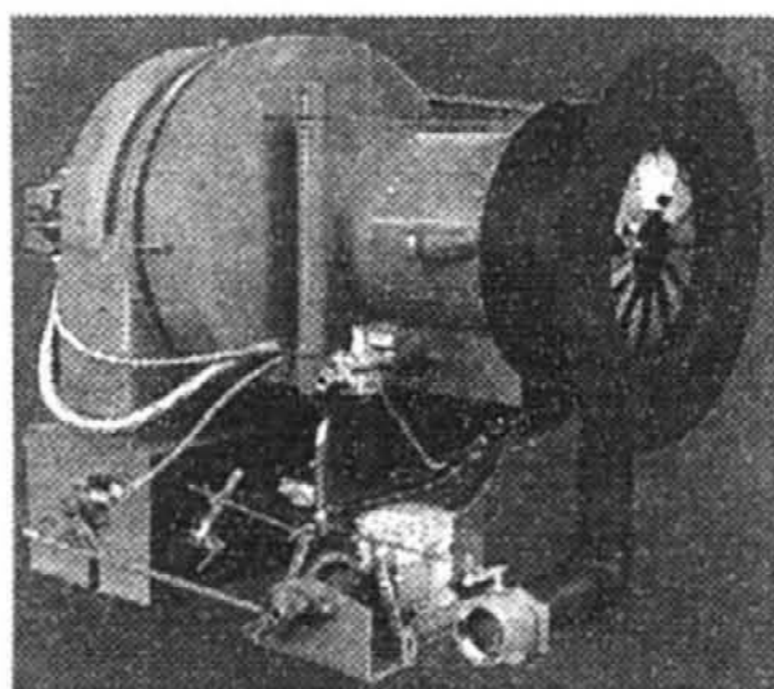
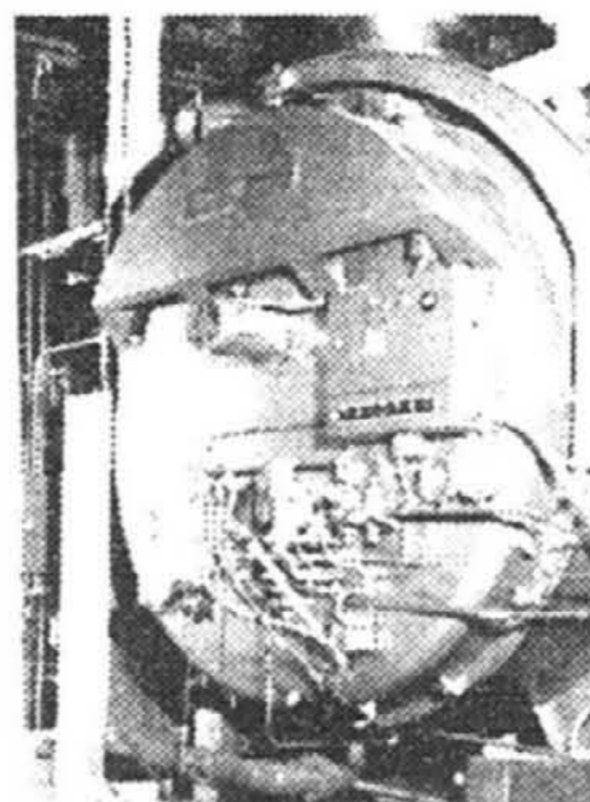
Félicitations
pour le 40^e anniversaire de

MaTco LTÉE
LTD.

représentant des équipements **Cleaver-Brooks®**

*est fier de vous annoncer qu'il est aussi
maintenant le représentant
exclusif des brûleurs*

IC INDUSTRIAL COMBUSTION
(une division de Cleaver-Brooks)



Gaz Métropolitain

et nos meilleurs vœux de succès.

MaTco LTÉE
LTD. Depuis 1949

14, rue Milner, Montréal-Ouest
Téléphone : (514) 481-0296

DÉPARTEMENT DE SERVICE ET PIÈCES
SERVICE D'URGENCE (huile / gaz / hydrogène / bio-gaz)
(7 jours / semaine - 24 h / jour)

FOURNITURE ET INSTALLATION
(de trusses / brûleurs de conversion au gaz / huile)

ÉQUIPEMENTS AUXILIAIRES DE CHAUFFERIE

BRÛLEURS À HAUT RENDEMENT, CB-HAWK,
SYSTÈME DE O2 ET CONTRÔLES D'ÉMISSIONS

SERVICE APRÈS VENTE
Pièces d'origine «Cleaver-Brooks» et «Industrial Combustion»
Programme d'entraînement des systèmes et produits
Contrat d'entretien préventif
Contrat de maintenance

INSPECTION PÉRIODIQUE

Pour le consommateur, des programmes sur mesure et rentables

→ particuliers, et à lui offrir un suivi constant, de façon qu'il n'ait pas à se préoccuper de l'entretien de son équipement ou du financement des installations.

Le service à la clientèle de Gaz Métropolitain est à juste titre considéré comme l'un des plus avancés dans l'industrie énergétique. Exemple : l'entreprise expérimente présentement un système de contrôle qui permettra bientôt la gestion à distance. Par télégestion, on pourra contrôler la performance des équipements et s'assurer de leur efficacité optimale.

Aujourd'hui, le réseau de conseillers de Gaz Métropolitain intervient aussi au stade des avant-projets de construction domiciliaire. Cette façon de faire permet à l'entreprise de saisir des occasions d'affaires à leur source et de s'implanter dans de nouveaux secteurs résidentiels. ■

Que ce soit pour des maisons neuves ou existantes, Gaz Métropolitain a mis au point des programmes d'installation ou de rénovation au gaz qui couvrent l'ensemble des besoins énergétiques modernes.

Destiné aux propriétaires de maisons unifamiliales, de duplex ou de triplex, le programme ProfiGaz est conçu sur mesure pour ceux qui, en raison du coût inférieur du gaz naturel, souhaitent remplacer leurs équipements électriques. En vertu de ce programme, le conseiller de Gaz Métropolitain est en mesure de garantir au client, dès la première année de la conversion, que les coûts d'installation et de financement des nouveaux équipements, ajoutés au coût

d'utilisation du gaz, seront d'au moins 10 p. cent inférieurs au coût annuel de sa facture d'électricité.

Quant au programme DuoGaz, qui combine le chauffage de l'eau et de l'espace, il s'adresse aux propriétaires dont les immeubles de deux logements ou plus ont déjà le chauffage central au gaz naturel, mais qui souhaitent laisser aux locataires la gestion de la chaleur dans chaque logement, de manière à augmenter sa valeur locative, ou de revente de l'immeuble. Ce programme offre même une aide financière couvrant 50 p. cent des coûts d'équipement et d'installation, jusqu'à concurrence de 1 500 \$ par logement.

Pour les immeubles multilocatifs de 20 logements ou plus qui ont un système de chauffage au mazout, Gaz Métropolitain a mis sur pied le programme PrimGaz, par lequel les frais de conversion de l'équipement sont entièrement assumés par Gaz Métropolitain. Grâce à ce programme, le propriétaire d'un immeuble multilocatif est en mesure de moderniser le système de chauffage de son immeuble sans voir augmenter sa facture énergétique.

Ces programmes permettent au consommateur de choisir en toute quiétude, tout en épargnant temps et argent, la source d'énergie de l'avenir. ■

CONSORTIUM Pellemon-Macogep

(Partenaire de Gaz Métropolitain)

40^e anniversaire

Surveillance des travaux du
Pipeline Lachenaie — East-Hereford
pour Gazoduc TQM inc.
(Filiale de Gaz Métropolitain)



Pellemon

Pellemon inc.
8000, boul. Décarie, 3^e étage
Montréal (Québec) Canada H4P 2S4
Membre du Groupe SNC-LAVALIN

MACOGEP

Macogep Experts-conseils
255, boul. Churchill
Greenfield Park (Québec) J4V 2M6

2571685



ans
et toujours la flamme!

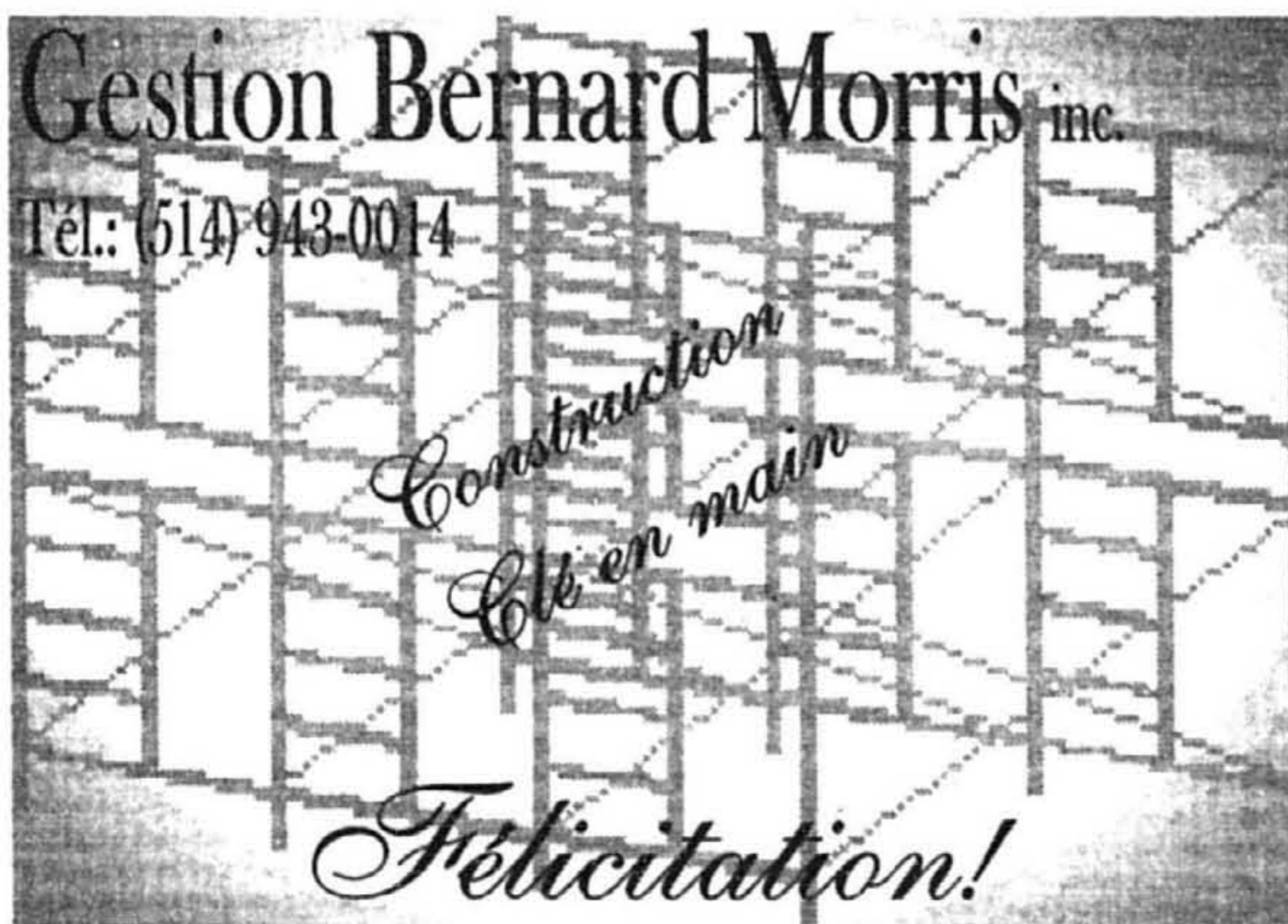
Bravo Gaz métro!



APCHA

Association provinciale et
Région du Montréal métropolitain
et leurs membres

2572401



Nous continuons à étayer vos projets

2572441

Partenaire de Gaz Métropolitain

depuis plus de 15 ans, SOQUIP est heureuse de souligner le 40^e anniversaire de cette entreprise dont le succès retentissant est source de fierté pour tous les Québécois.

SOQUIP

L'ÉNERGIE AU SERVICE DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

1175, rue de Lavigerie, bur. 180, Sainte-Foy, Québec, Canada G1V 4P1
Tél. : (418) 651-9543, Fax : (418) 651-2292 Internet : www.soquip.com

2568572-M

2572457

Des produits pour tous les goûts, tous les usages

La cuisinière au gaz, dont l'efficacité et la qualité sont depuis longtemps reconnues, est un peu le symbole d'une source d'énergie depuis longtemps utilisée au Québec. Mais le gaz naturel, c'est maintenant beaucoup plus que cela. Les avancées technologiques des dernières années ont en effet permis de développer une gamme de produits qui couvre tous les besoins domestiques modernes, tout en répondant aux critères d'esthétique les plus élevés.

Outre les tout nouveaux systèmes de chauffage à air chaud ou à eau chaude, l'industrie offre des produits haute performance qui répondent aux attentes d'une clientèle toujours plus exigeante.

Des produits d'appoint, comme les climatiseurs, filtres électroniques, humidificateurs et échangeurs-récupérateurs permettent de contrôler parfaitement la qualité de l'air de votre foyer et vous assurent un confort sans égal.

Enfin des accessoires plus sophistiqués, comme le chauffe-serviette (qui sèche rapidement les serviettes tout en chauffant la pièce), la plaque de cuisson, les fours encastrés, les sècheuses à linge, les foyers, ou encore, pour prolonger la belle saison, le chauffe-terrace ou le chauffe piscine.

Tout cela montre bien la grande polyvalence du gaz naturel. ■



Le gaz : une valeur ajoutée

En Europe et aux États-Unis, le gaz naturel est une source d'énergie qui accapare une part de marché beaucoup plus importante qu'au Québec. En raison de sa qualité et de son coût très compétitif, le gaz naturel donne aux maisons qui en sont dotées une valeur ajoutée bien tangible.

Ainsi en Europe, ou plus près de nous dans un État comme le Vermont, par exemple, on voit par les enseignes de maisons à vendre que la mention «Gaz naturel» est un puissant incitatif et sait convaincre maints acheteurs. Voilà, certes, un autre des nombreux avantages du gaz naturel.



Gaz Métropolitain

40 ans

Toutes nos félicitations à
l'occasion du 40^e anniversaire
de l'entreprise et
meilleurs voeux de succès
pour les années à venir

Vos partenaires financiers



**BANQUE
NATIONALE
DU CANADA**



**LÉVESQUE
BEAUBIEN
GEOFFRION**

Félicitations pour votre 40^e anniversaire!

OE, une division de Canon Canada Inc.
est fière d'être associée
à votre succès.



5990, Côte de Liesse, MtL, Qué. (H4T 1V7)
TÉL.: (514) 341-6363 FAX (514) 342-3880

Canon

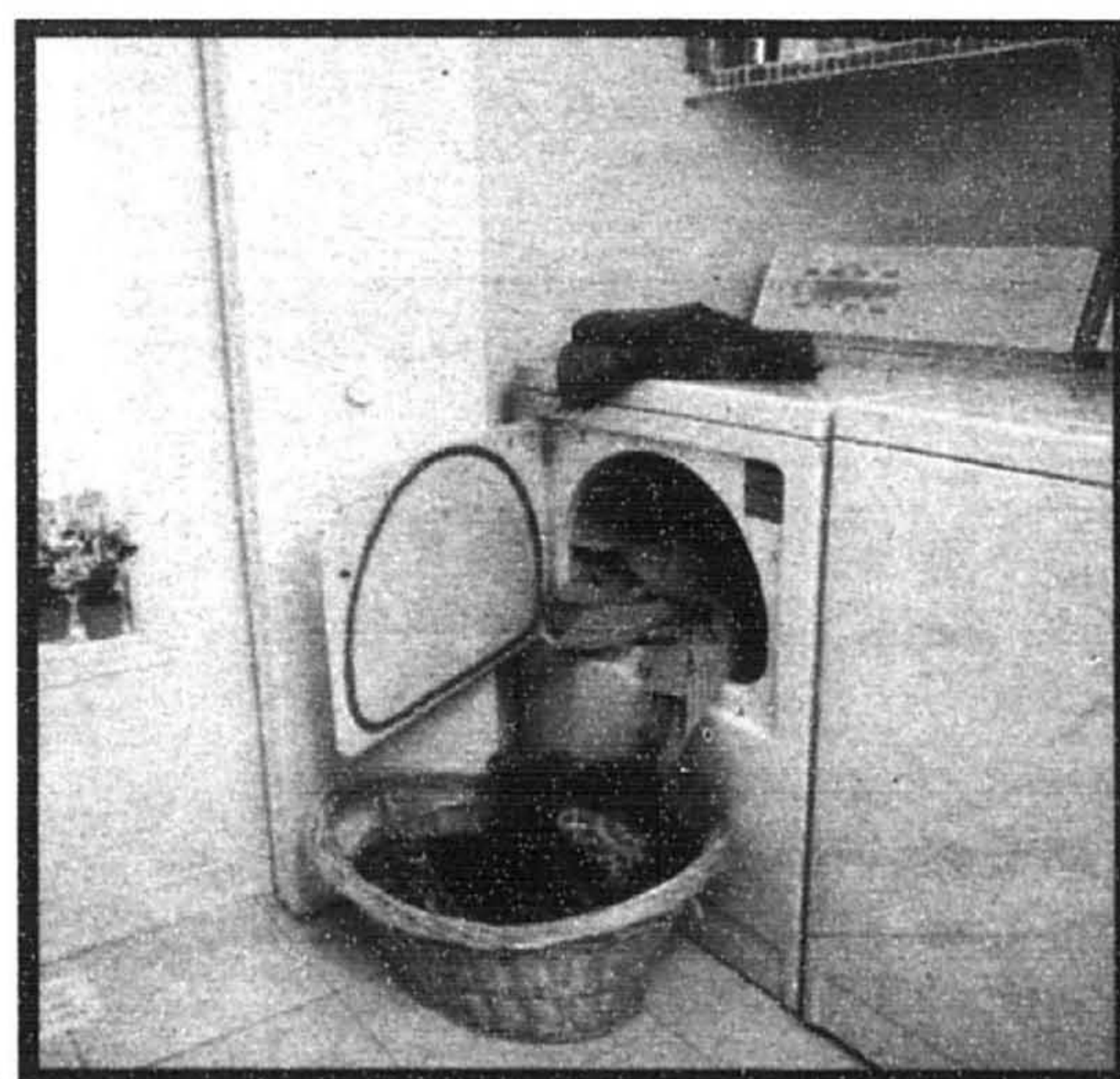
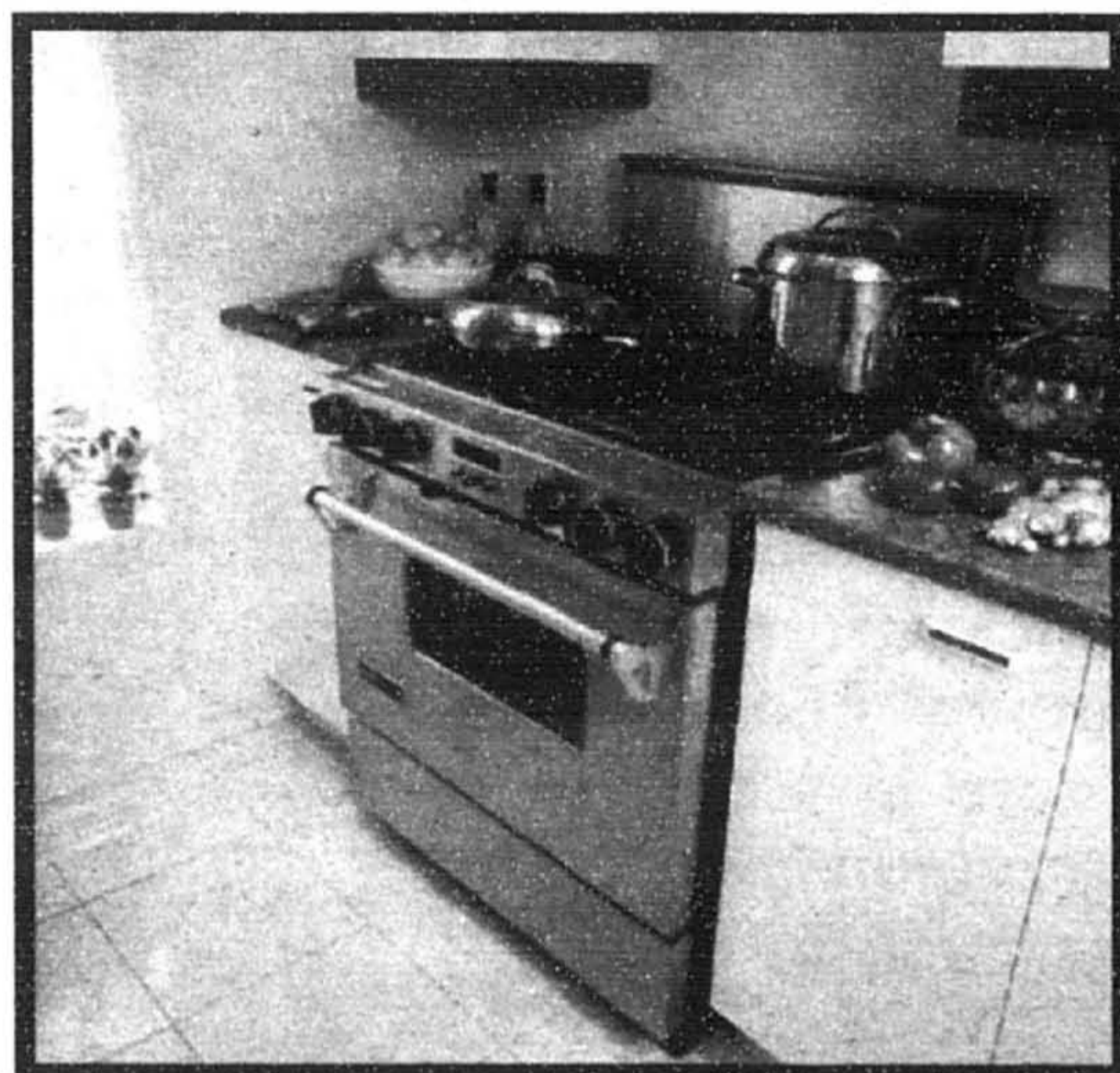
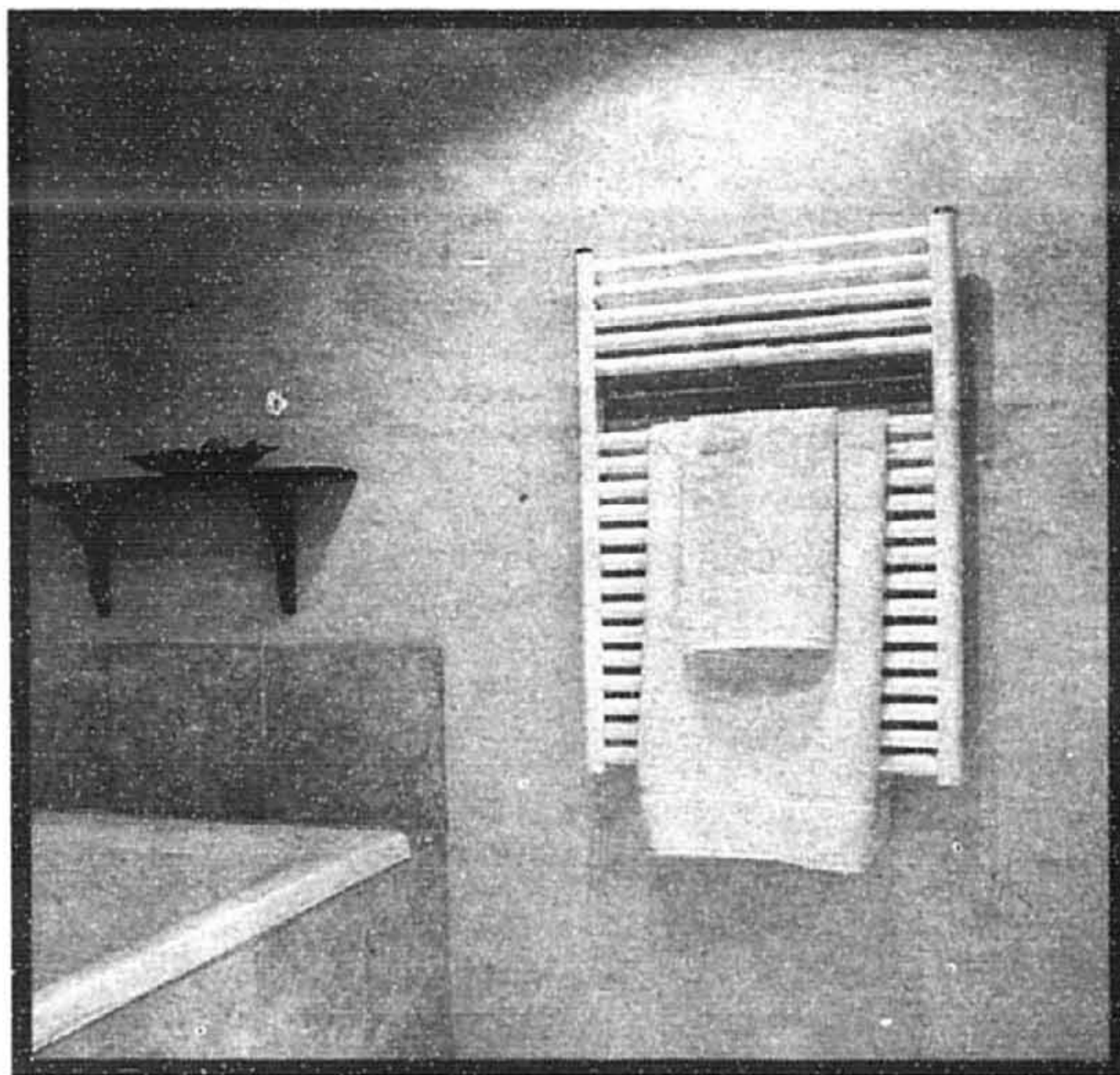
Félicitations à Gaz Métropolitain pour ses 40 ans de succès



SOFAME-TECH

Vos amis et associés.
"Le manufacturier de chauffe-eau
à contact direct"

Performance, confort, esthétique



1. Chauffe-serviette, qui chauffe également la pièce.
2. Cuisinière et plaque de cuisson.
3. Sécheuse à linge.
4. Foyer au gaz naturel.



Elle est bel et bien révolue l'époque où l'on tentait tant bien que mal de camoufler les appareils au gaz naturel. Grâce à des investissements majeurs en recherche et développement, les nouvelles technologies ont permis à des entreprises québécoises de concevoir de nouveaux produits qui, d'une part, sont exceptionnellement performants et, d'autre part, sont d'une esthétique tout à fait moderne.

Au cours des dernières années, Gaz Métropolitain et ses partenaires ont élaboré, au Centre des technologies du gaz naturel de Boucherville, des applications technologiques de systèmes ultramodernes, tant pour le secteur résidentiel que pour les secteurs industriel et institutionnel.

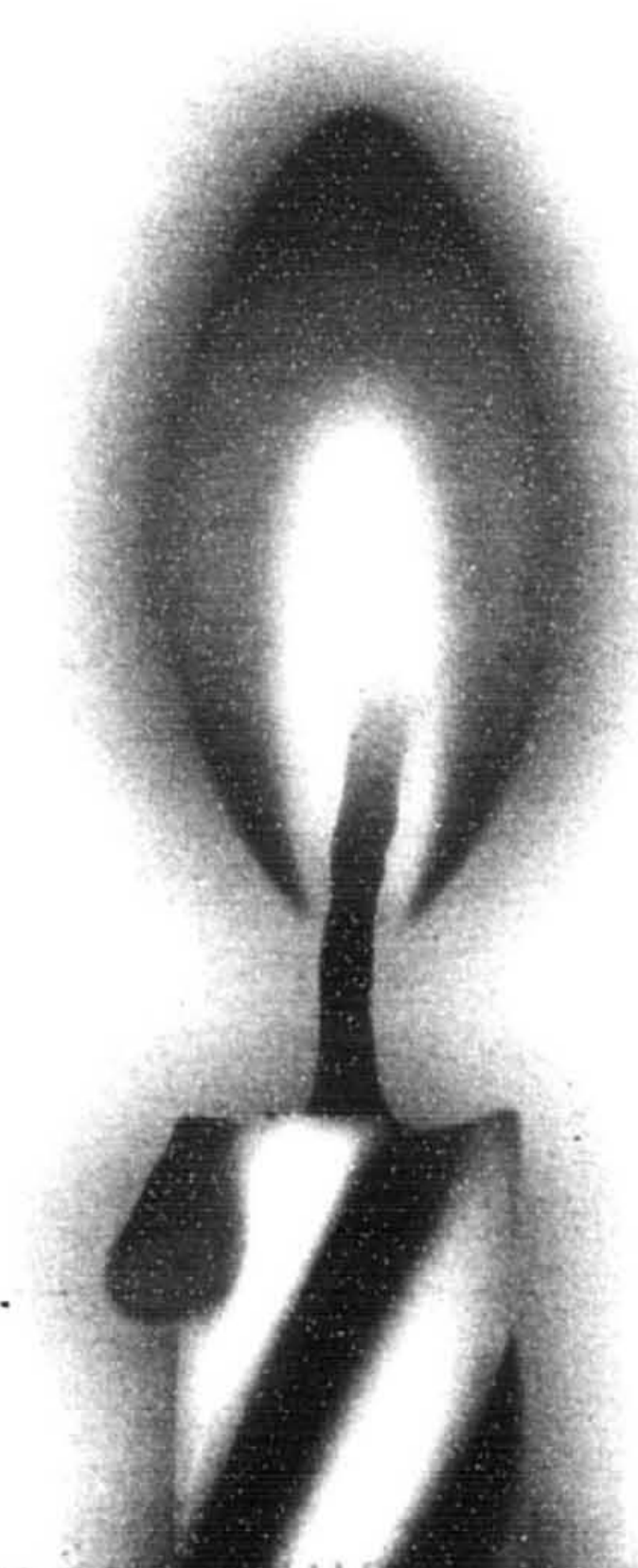
L'objectif recherché est de maximiser le confort. C'est le cas, par exemple, du système DuoGaz qui combine le chauffage de l'eau et de l'espace. Le système diffuse une chaleur douce et uniforme via un réseau de plinthes à eau chaude ou de planchers à chaleur radiante. Ces innovations hautement performantes assurent une diffusion uniforme de la chaleur dans toutes les pièces de la maison, et à un coût particulièrement économique. ■

40 bougies. Toujours la flamme.

Bravo! 40 ans dans la vie d'une personne représente souvent un tournant. 40 ans dans la vie d'une entreprise est un signe de maturité, de persévérance, de succès. Toutes

nos félicitations à la société **Gaz Métropolitain** à l'occasion de son 40^e anniversaire. Que le millénaire qui s'amorce marque la croissance soutenue de ce fleuron de l'entrepreneuriat québécois.

Raymond Chabot Martin Paré 
LA FORCE DU CONSEIL



Toute une conduite, tout un réseau!



Les entrepreneurs
partenaires associés
de Gaz Métropolitain
s'unissent pour souligner
le 40^e anniversaire du
distributeur gazier
au Québec. Nous sommes
fiers d'être associés à l'un
des principaux moteurs de
développement économique
du Québec dont la présence a
toujours été et continue d'être
synonyme de qualité,
d'efficacité et de fiabilité...
toutes naturelles.

Un exemple pour nous tous depuis
40 ans et un gage d'avenir.

Félicitations et merci !

Voici les entrepreneurs en plomberie-chauffage, spécialisés en gaz naturel, de votre région.
Pour des renseignements supplémentaires : www.gazmetro.com

Île de Montréal : • Groupe S.L.I. Inc. • Le Groupe Centco Inc. • L'Heureux-Mongeau-J.C. Lauzon Inc.
Laval-Laurentides-Lanaudière : • Mécanique du Bâtiment Lanaudière inc. Montérégie : • Sylvain Lamy Inc.
Estrie : • Groupe GNR Inc. Mauricie : • Marc Dufresne (1978) Inc. Saguenay-Lac St-Jean : • Poly-Gaz Inc.
Québec : • Bolé Service • Michel Latulippe Inc. • Servitrol Ltée

