

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

GAZIFÈRE - DEMANDE POUR LA FERMETURE RÉGLEMENTAIRE
DES LIVRES POUR LA PÉRIODE DU 1er JANVIER AU 31
DÉCEMBRE 2019, POUR L'APPROBATION DU PLAN
D'APPROVISIONNEMENT ET POUR LA MODIFICATION
DES TARIFS À COMPTER DU 1er JANVIER 2021
ET DU 1er JANVIER 2022

DOSSIERS : R-4122-2020 Phase 3B

RÉGISSEURS : Me LOUISE ROZON, présidente
Mme FRANÇOISE GAGNON et
Mme ESTHER FALARDEAU

AUDIENCE DU 3 MAI 2021
PAR VISIOCONFÉRENCE

VOLUME 4

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel

COMPARUTIONS :

Me MARILOU LEFRANÇOIS
avocate de la Régie

DEMANDERESSE :

Me ADINA GEORGESCU
avocate de Gazifère (GAZIFÈRE)

INTERVENANTS :

Me STEVE CADRIN
avocat de l'Association coopérative d'économie
familiale de l'Outaouais (ACEFO);

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

Me DOMINIQUE NEUMAN
avocat de Stratégies énergétiques et de
l'Association québécoise de lutte contre la
pollution atmosphérique (SÉ-AQLPA).

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
LISTE DES ENGAGEMENTS	4
PRÉLIMINAIRES	5
PREUVE DE GAZIFÈRE (Panel 1)	
JEAN-BENOÎT TRAHAN	
BENOÎT GRATTON	
MARTIN BOISCLAIR	
JULIE-CHRISTINE LACOMBE	
INTERROGÉS PAR Me ADINA GEORGESCU	15
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN	60
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS	88
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	166
INTERROGÉS PAR Me MARILOU LEFRANÇOIS	197
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	236

LISTE DES ENGAGEMENTS

PAGE

E-1 (GI) : Transmettre le nombre et la description des groupements auxquels Gazifère réfère à la pièce B-0245, GI-28, document 4, page 1, réponse 4, s'appliquant aussi aux secteurs commercial et résidentiel (demandé par FCEI) 137

1 L'AN DEUX MILLE VINGT ET UN (2021), ce troisième
2 (3e) jour du mois de mai :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture et heures d'audience.

8 Audience du trois (3) mai deux mille vingt et un
9 (2021) par visioconférence. Dossier R-4122-2020
10 Phase 3B : Gazifère - Demande pour la fermeture
11 réglementaire des livres pour la période du premier
12 (1er) janvier au trente et un (31) décembre deux
13 mille dix-neuf (2019), pour l'approbation du plan
14 d'approvisionnement et pour la modification des
15 tarifs à compter du premier (1er) janvier vingt
16 vingt et un (2021) et du premier (1er) janvier deux
17 mille vingt-deux (2022).

18 Les régisseurs désignés dans ce dossier sont maître
19 Louise Rozon, présidente de la formation, de même
20 que madame Françoise Gagnon et madame Esther
21 Falardeau.

22 L'avocate de la Régie est maître Marilou
23 Lefrançois.

24 La demanderesse est Gazifère représentée par maître
25 Adina Georgescu.

1 Les intervenants qui participent à la présente
2 audience sont :
3 Association coopérative d'économie familiale de
4 l'Outaouais représentée par maître Steve Cadrin;
5 Fédération canadienne de l'entreprise indépendante
6 représentée par maître Pierre-Olivier Charlebois;
7 Stratégies énergétiques et Association québécoise
8 de lutte contre la pollution atmosphérique
9 représentées par maître Dominique Neuman.

10 Nous demandons aux participants de bien
11 vouloir s'identifier à chacune de leurs
12 interventions pour les fins de l'enregistrement.
13 Merci.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Merci, Madame la Greffière. Alors, bonjour à vous
16 tous. On tient aussi à saluer notre sténographe,
17 monsieur Claude Morin. Alors, mes collègues
18 régisseurs et moi, ainsi que toute l'équipe de la
19 Régie, on vous souhaite donc la bienvenue à cette
20 audience qui va porter sur la Phase 3B du dossier
21 R-4122-2020.

22 Alors, l'équipe de la Régie est composée
23 non seulement de maître Lefrançois, mais également
24 de madame Patricia Dépôt qui agit comme chargée de
25 projet et les spécialistes qui nous accompagnent

1 sont Martin Parent, Michel Paquin, Marc-André
2 Desaulniers et Silvia Rodriguez.

3 Donc, avec notre correspondance datée du
4 vingt-neuf (29) avril dernier, la Régie a joint les
5 liens hypertextes pour notamment le Guide des
6 participants externes à une audience à la Régie, de
7 même qu'un Guide technique. Alors, on vous invite à
8 en prendre connaissance à nouveau si ce n'est pas
9 déjà fait. Et vous y trouverez toutes les consignes
10 à respecter pour la présente audience.

11 Comme vous avez pu le constater, la Régie
12 passe de l'application GoToMeeting à l'utilisation
13 de la plate-forme collaborative Team 365 pour
14 l'atelier des audiences virtuelles. Il s'agit donc
15 de notre première audience sur cette plateforme. Il
16 se peut qu'on rencontre certains pépins. Si c'est
17 le cas, bien, on prendra une pause, il ne faut pas
18 stresser.

19 La plateforme Team représente certains
20 avantages dont celui d'ajouter un fond d'écran, de
21 lever la main et d'épingler les régisseurs pour que
22 notre vidéo soit toujours affichée dans le haut de
23 votre écran. Alors, pour ce faire, c'est très
24 simple, il s'agit d'ouvrir la liste des
25 participants, cliquer sur les trois petits points à

1 côté de notre nom et choisissez « épinglez ».

2 Team 365 permet également de configurer des
3 salles privées virtuelles. Alors, je vous informe
4 que notre greffière a configuré cinq salles
5 privées, soit une pour Gazifère, une pour chaque
6 intervenant et une pour la Régie. Elle va assigner
7 les bonnes personnes à chacune de ces salles
8 privées.

9 Lors des pauses et de la pause... l'heure
10 des pauses santé et de la pause lunch, elle va nous
11 diriger dans chacune de nos salles privées où vous
12 pourrez échanger en toute confidentialité si vous
13 le désirez.

14 Lorsque l'audience va reprendre, notre
15 greffière va automatiquement nous ramener tous dans
16 la grande salle virtuelle. Vous devrez alors
17 éteindre votre caméra ainsi que votre micro. Mais
18 si vous désirez utiliser évidemment une autre
19 plate-forme pour vos communications lors des pauses
20 santé et des pauses lunch, eh bien, il n'y a aucun
21 souci. C'est simplement une option qui s'ajoute à
22 celle que vous allez choisir, le cas échéant.

23 Aussi, si vous désirez présenter vous-même
24 des documents et que vous avez déjà déposés sur
25 notre système de dépôt électronique, donc il s'agit

1 simplement de le demander à notre greffière et elle
2 va pouvoir vous transférer cette fonction.

3 Tel que mentionné également dans notre
4 correspondance du vingt-neuf (29) avril dernier, en
5 respect des règles de la Santé publique et une
6 publication récente de la CNESST, la formation
7 demande aux avocats et aux témoins de retirer leur
8 masque du moment où ils prendront la parole lors de
9 l'audience, ce qui pourrait nuire à la
10 communication. Il demeure de la responsabilité
11 évidemment de chaque participant d'adapter leur
12 mode d'organisation à l'interne afin de prendre les
13 mesures qui s'imposent pour respecter les normes
14 sanitaires en vigueur.

15 Également, nous demandons à ce que tous les
16 micros demeurent fermés sauf lorsque l'un ou
17 l'autre d'entre vous souhaitez intervenir. Sachez
18 que notre greffière, madame St-Cyr, peut en tout
19 temps éteindre les micros de tous les participants.
20 Nous demandons que seules les caméras des avocats
21 et des témoins soient ouvertes lorsqu'ils prennent
22 la parole. Cette demande vise à la fois les avocats
23 qui contre-interrogent et les avocats des témoins
24 pendant le contre-interrogatoire.

25 L'audience est enregistrée. Donc,

1 enregistrement sera diffusée en direct sur YouTube,
2 sauf la partie de l'audience, le cas échéant, qui
3 serait traitée à huis clos. Les notes
4 sténographiques seront déposées sur le site
5 Internet de la Régie dans les meilleurs délais.
6 Tout comme celles des audiences en personne, il est
7 interdit de filmer, de prendre des captures d'écran
8 ou encore d'en enregistrer le contenu audio.

9 De plus, un service de traduction
10 simultanée est offert durant l'audience via
11 l'application Webswitcher, je suis sûre que je ne
12 l'ai pas prononcé comme il faut. Le lien et les
13 inscriptions pour l'utilisation du service vous ont
14 été transmis le trente (30) avril dernier par
15 courriel. Alors, si vous éprouvez des problèmes
16 techniques pendant l'audience, des problèmes
17 importants, par exemple une perte de connexion,
18 nous vous invitons à communiquer avec notre
19 greffière à l'adresse courriel suivante :
20 nathalie.st-cyr@regie-energie.qc.ca, ou par
21 l'intermédiaire du clavardage sur l'application PI.

22 De plus, il est important pour les fins des
23 notes sténographiques de respecter les consignes
24 suivantes : vous devez parler fort et lentement;
25 rapprochez vos micros de votre bouche; équipez-vous

1 d'écouteurs appropriés; assurez-vous que vous avez
2 un bon service Internet avec une bande passante
3 suffisante. Les témoins doivent parler un à la
4 fois, ne pas baisser le ton en fin de phrase. Et,
5 le cas échéant, je vous rappellerai ces consignes
6 si elles ne sont pas respectées.

7 En ce qui a trait au déroulement de
8 l'audience. Alors, la semaine dernière, la Régie
9 vous a fait parvenir un calendrier pour cette
10 audience. Alors, nous veillerons s'assurer que le
11 temps alloué pour vos interventions soit respecté.
12 La Régie rappelle qu'elle a pris connaissance de la
13 preuve écrite de tous les participants. Nous avons
14 lu, procédé à des échanges entre nous, questionné
15 les participants et obtenu des analyses
16 préaudiences pour bien saisir les enjeux. Nous vous
17 invitons donc à contenter de présentation sur les
18 faits saillants de votre preuve et les conclusions
19 recherchées.

20 Alors, à moins de remarques préliminaires,
21 nous sommes prêts à entendre la preuve de Gazifère.
22 Maître Georgescu, c'est à vous la parole.

23

24

25

1 PREUVE DE GAZIFÈRE (Panel 1)

2

3 Me ADINA GEORGESCU :

4 Merci. Merci beaucoup, Madame la Présidente.

5 Bonjour. Bonjour Mesdames les Régisseurs. C'est un
6 plaisir d'être devant vous ce matin pour traiter de
7 la Phase 3B du dossier tarifaire de Gazifère.

8 Alors, tel que le requiert les règles, je me
9 présente. Adina Georgescu, avocate pour la
10 demanderesse Gazifère. Peut-être avant d'entamer le
11 témoignage, comme il est de mon habitude, des
12 petites questions préliminaires introductives et de
13 nature administrative, deux petits points. Tout
14 d'abord, l'adoption de la majeure partie de la
15 preuve documentaire du dossier a déjà été effectuée
16 par voie de déclarations sous serment, lesquelles
17 ont été déposées au dossier vendredi dernier. Donc,
18 pour cet aspect, c'est complété.

19 Toutefois, il reste une présentation
20 PowerPoint qui va faire l'objet du témoignage de ce
21 matin qui a été déposée hier. Elle est apparue au
22 système de dépôt électronique ce matin. Et nous
23 procéderons donc à l'adoption de cette pièce ce
24 matin une fois que les témoins seront assermentés.
25 Et puisque je parle tout de suite des témoins, je

1 vais tout de suite vous les présenter. Alors, tel
2 qu'annoncé dans notre lettre de planification de
3 l'audience, les témoignages de Gazifère aujourd'hui
4 auront lieu en deux panels. Le premier panel est
5 composé de monsieur Jean-Benoît Trahan, directeur
6 région de l'est et directeur général chez Gazifère;
7 de monsieur Benoît Gratton, directeur Finances,
8 Réglementation et Nouvelles initiatives chez
9 Gazifère; madame Julie-Christine Lacombe, chef
10 d'équipe Affaires réglementaires et publiques chez
11 Gazifère; ainsi que monsieur Martin Boisclair,
12 spécialiste finances et affaires réglementaires
13 également chez Gazifère.

14 Quant au deuxième panel, il sera composé de
15 madame Jackier Collier, Rate Design Specialist chez
16 Enbridge Gas inc.; de monsieur Brandon So, Cost
17 Allocation Specialist chez Enbridge Gas inc.; ainsi
18 que monsieur Benoît Gratton et monsieur Martin
19 Boisclair que je viens de vous présenter.

20 Alors, compte tenu des circonstances
21 particulières dans lesquelles nous nous trouvons en
22 lien avec les mesures sanitaires et le fait que
23 nous sommes en audience virtuelle et parce que les
24 témoins de Gazifère, contrairement à ce qui aurait
25 pu être le cas lors de l'audience de novembre

1 dernier, cette fois-ci ne se trouvent pas dans la
2 même pièce pour témoigner. Ils sont donc dans des
3 pièces individuelles. La communication entre eux
4 risque d'être un petit peu plus complexe. Alors, on
5 voulait simplement souligner le fait qu'il se
6 pourrait qu'ils se parlent entre eux pendant le
7 témoignage simplement pour se donner signe si
8 jamais c'est nécessaire pour eux de se consulter en
9 répondant aux questions.

10 Donc, sans plus tarder... Cela met fin à
11 mes petites représentations introductives. Sans
12 plus tarder, je demanderais à madame la greffière
13 si elle veut bien assermenter les témoins.

14

15 L'AN DEUX MILLE VINGT ET UN (2021), ce troisième
16 (3e) jour du mois de mai, ONT COMPARU :

17

18 JEAN-BENOÎT TRAHAN, directeur de la région de l'est
19 pour Enbridge et directeur général pour Gazifère,
20 ayant une place d'affaires au 706, boulevard
21 Greber, Gatineau (Québec);

22

23 BENOÎT GRATTON, directeur Finances, Affaires
24 réglementaires et Nouvelles initiatives chez
25 Gazifère, ayant une place d'affaires au 706,

1 boulevard Greber, Gatineau (Québec);

2

3 MARTIN BOISCLAIR, spécialiste finances et affaires
4 réglementaires pour Gazifère, ayant une place
5 d'affaires au 706, boulevard Greber, Gatineau
6 (Québec);

7

8 JULIE-CHRISTINE LACOMBE, chef d'équipe Affaires
9 réglementaires et publiques chez Gazifère, ayant
10 une place d'affaires au 706, boulevard Greber,
11 Gatineau (Québec);

12

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

15

16 INTERROGÉS PAR Me ADINA GEORGESCU :

17 Merci beaucoup, Madame la greffière.

18 Q. **[1]** Commençons par l'adoption de la dernière pièce
19 documentaire que Gazifère souhaite mettre en
20 preuve. Alors, Monsieur Trahan, je vois que vous
21 avez une main levée. Est-ce que vous nous entendez?
22 Parfait.

23 Alors, Monsieur Trahan, je vous réfère à la
24 pièce B-0273, GI-28, Document 5. Il s'agit de la
25 présentation PowerPoint de Gazifère, qui fera

1 l'objet du témoignage de ce matin. Est-ce que cette
2 pièce a bien été préparée par vous ou sous votre
3 supervision?

4 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

5 R. Oui.

6 Q. **[2]** Avez-vous des modifications à apporter à cette
7 pièce?

8 R. Aucune.

9 Q. **[3]** Est-ce que vous adoptez cette pièce comme
10 faisant partie de la preuve de Gazifère, dans le
11 cadre du présent dossier?

12 R. Tout à fait.

13 Q. **[4]** Merci. Alors, au tout début... Pour commencer,
14 au tout début, donc avant de passer à la
15 présentation PowerPoint, je vais commencer par une
16 ou deux questions introductives, que je vais
17 adresser à monsieur Trahan.

18 Alors, Monsieur Trahan, il y a une semaine,
19 Gazifère a déposé, dans le cadre du présent
20 dossier, plusieurs pièces révisées visant à
21 refléter une correction qui a été apportée à la
22 preuve. Plus particulièrement, Gazifère a procédé à
23 des ajustements de ses prévisions volumétriques
24 pour les secteurs résidentiel et commercial, après
25 avoir constaté, il y a quelques semaines, une

1 erreur dans la prévision initialement établie pour
2 le secteur résidentiel. Quelles corrections ont été
3 apportées par Gazifère à cette prévision?

4 R. Merci, Madame Georgescu. Donc, bonjour, au niveau
5 du panel, et à tous les gens que je ne vois pas.
6 Donc, écoutez, c'est une situation un peu
7 particulière. On le sait, on est en pandémie.
8 Lorsqu'on a fait notre budget de volumes, on était
9 en mars-avril l'année dernière. Alors, nous avons
10 dû prendre des décisions, à ce moment-là, pour
11 tenter d'essayer de comprendre ce qui arrivait et
12 essayer de se préparer à une situation relativement
13 particulière.

14 Nous avons donc décidé de ne pas affecter,
15 de ne pas toucher le secteur résidentiel, mais
16 d'affecter un certain ajustement dans certains
17 secteurs du domaine commercial, notamment par
18 exemple les hôtels, la restauration, Le commercial,
19 ce qu'on voyait, ce qu'on prévoyait à ce moment-là
20 comme étant un groupe, là, qui était davantage
21 affecté par la situation pandémique.

22 Dans les dernières... dans les derniers
23 mois... Et notamment... je tiens à souligner, là,
24 ici, la part de la preuve de l'ACEFO à cet égard-
25 là, Gazifère s'est mis à revoir un certain nombre

1 de choses et s'est aperçu de deux... d'un élément
2 principal, c'est qu'il y avait une erreur dans le
3 modèle entourant la prévision du secteur
4 résidentiel.

5 Ça a mené à une réduction des volumes
6 prévus au niveau du résidentiel, de l'ordre de
7 quatre millions quelque chose. Et donc, cette
8 erreur-là, lorsqu'on s'en est aperçu, on a voulu la
9 corriger. Et ce faisant, bien, on a également
10 regardé ce qui se passait au niveau du secteur
11 commercial. Et ce qu'on voyait, également, c'est
12 que la prévision que nous avons fait, dans cet
13 état de début de pandémie, ne se réalisait pas. Du
14 moins, pas de la même manière. C'est un peu...

15 Bon, quand on fait les analyses, quand on
16 fait le modèle, c'est un modèle qui est basé sur
17 des volumes moyens, là. Donc, le volume moyen a
18 tenu relativement bien, bien que lorsqu'on regarde
19 les ajustements que nous avons faits dans des
20 secteurs particuliers, les effets sont
21 véritablement là, bien sûr. Les hôtels restent
22 encore relativement fermés ou peu occupés. Donc, il
23 y a vraiment des groupes qui sont plus faibles,
24 mais ça a compensé... ça a été compensé par
25 d'autres consommateurs du même... du même type, là,

1 qui, eux, ont... Bien, pas du même type, mais
2 d'autres types qui, eux, ont plutôt vu leurs
3 volumes croître légèrement.

4 Ce qui fait qu'en tout, lorsqu'on a décidé
5 de vous faire un ajustement, bien, on a fait un
6 ajustement des deux côtés. C'est-à-dire qu'on a
7 éliminé les éléments d'ajustements que nous avons
8 faits en mode pandémique et nous avons proposé une
9 révision volumétrique qui prend en compte davantage
10 la réalité des données de deux mille vingt (2020).

11 Donc, c'est vraiment une prévision beaucoup
12 plus actuelle, comparativement à la prévision du
13 mois de mars-avril de l'année dernière, qui
14 était... qui était beaucoup plus, on pourrait dire
15 « dans le flou », là, entourant l'impact de la
16 pandémie sur, notamment, le secteur commercial.

17 Alors, ce sont les deux changements qui ont
18 été effectués dans le cadre de cette révision
19 volumétrique.

20 Q. [5] Merci, Monsieur Trahan. Quel est l'impact de
21 ces corrections sur le présent dossier en son
22 ensemble?

23 R. L'impact de ce... de cet aspect-là fait en sorte
24 que l'augmentation tarifaire initiale que l'on
25 prévoyait, de un point sept pour cent (1.7 %), si

1 je ne me trompe pas, là, est passée maintenant à
2 l'ordre de trois virgule six pour cent (3,6 %).
3 Pourquoi? Bien, même si, en réalité, les volumes se
4 corrigent grosso modo du même... Et c'est vraiment
5 un... une situation de... de hasard, là. Il n'y a
6 pas... On n'a pas cherché à avoir des mêmes volumes
7 de moins sur un bord et plus sur l'autre, là. C'est
8 vraiment juste... Les deux modèles sont arrivés à
9 quelque chose qui se ressemble, au niveau
10 volumétrique, mais bien entendu, les taux de
11 distribution que l'on reçoit de la portion
12 résidentielle, parce que la portion commerciale
13 étant différente, ça fait en sorte qu'il y a un
14 manque à gagner additionnel qui s'est créé, qui
15 fait en sorte que de manière générale, au niveau de
16 la distribution, la hausse tarifaire de cette année
17 proposée est de trois virgule six pour cent
18 (3,6 %).

19 Q. **[6]** Merci, Monsieur Trahan. Relativement à la
20 possibilité de mettre en place un mécanisme de
21 découplage, à compter de l'année tarifaire vingt
22 vingt et un (2021), quelle est la position de
23 Gazifère?

24 R. On avait exprimé dans une lettre que la mise en
25 place d'un mécanisme de découplage est quelque

1 chose de relativement complexe, qui doit être pris
2 en compte avec plusieurs autres éléments. C'est
3 quelque chose qui a d'ailleurs été abordé dans le
4 cadre du groupe de travail, sur le PAG, le
5 Processus d'allégement global, et c'est quelque
6 chose qui pourrait, je ne dis pas qui va, mais qui
7 pourrait faire partie de la mise en place d'un
8 processus beaucoup plus grand d'allégement global
9 pour nos travaux réglementaires dans l'avenir.

10 Pour ce qui est de cette année,
11 particulièrement, on verrait très difficilement
12 l'application d'un mécanisme de découplage, puisque
13 c'est relativement complexe, ça n'a pas été
14 réfléchi, ça n'a pas été travaillé.

15 Cependant, on vous proposait la mise en
16 place d'un compte d'écart, le cas échéant, qui
17 prendrait tout écart, là, à la hausse ou à la
18 baisse, au niveau des revenus, donc, associés à une
19 différence qui découlerait des volumes. Donc, une
20 espèce de mécanisme de découplage, mais
21 excessivement simple, là.

22 Cependant, avec les ajustements
23 volumétriques qui s'est fait récemment, avec le
24 fait qu'on a une prévision de la demande qui est
25 beaucoup plus actuelle et avec une certaine

1 dissipation de l'effet de la pandémie, on ne pense
2 pas que c'est nécessairement requis, là, dans le
3 cadre des choses, là, d'aller de l'avant avec cette
4 proposition.

5 Q. [7] Merci, cela complète mes questions
6 introductives. Alors, je passe la parole au panel
7 pour la présentation PowerPoint.

8 Madame la greffière, est-ce qu'il serait
9 possible de l'afficher à l'écran? Merci.

10 R. Merci. C'est un peu inhabituel, habituellement, on
11 commence avec un gros bonjour puis on part avec une
12 présentation. Donc, on a commencé un peu à
13 l'envers, mais bon, il faut s'adapter, hein, c'est
14 le mode de l'année de s'adapter.

15 Mais dans la présentation du dossier
16 tarifaire que je vais vous faire dans les
17 prochaines minutes, vous allez voir qu'on va parler
18 beaucoup et peu, en même temps, du dossier
19 tarifaire. C'est-à-dire on va revenir un petit peu
20 sur l'historique. Positionner les choses de manière
21 à voir la situation pour vous aider à prendre votre
22 décision.

23 L'objectif de cette présentation-là est
24 toujours de se rappeler qui est Gazifère, où on
25 s'en va, et pourquoi on fait les demandes qu'on

1 vous fait, ultimement.

2 Alors, simplement, se rappeler que Gazifère
3 reste une petite entreprise d'une centaine
4 d'employés, une petite entreprise qui vit dans un
5 monde en évolution et en changements majeurs, comme
6 on va le voir dans les acétates suivantes.

7 Alors, je demanderais si c'est possible de
8 faire ça à la prochaine acétate.

9 La première chose que j'aimerais revenir,
10 c'est un élément, donc, le fameux rapport, là, du
11 Groupe Aviseo qui avait été fait sur notre capacité
12 à faire notre travail, avec les ressources que nous
13 avions alors en place, là, donc, dans les années
14 deux mille seize-deux mille dix-sept (2016-2017),
15 pour être capable d'accomplir le travail qu'on
16 devait faire chez Gazifère.

17 Je ne veux pas revenir sur le fond du
18 dossier, ça n'a jamais été l'objectif lorsque ça a
19 été déposé, mais simplement sur les conclusions qui
20 déterminaient que, de manière générale, on en était
21 capable et c'était, on voit les deux crochets
22 confirmés, là, de maintenir nos activités puis
23 d'assurer la sécurité. Mais qu'on était incapables,
24 l'aspect rejeté là, de travailler au niveau de la
25 croissance des activités, au niveau de réaliser des

1 projets internes, des projets spéciaux internes ou
2 encore de suffire au bien-être de l'ensemble de
3 l'entreprise.

4 Donc, ultimement, ce que ça disait, c'est
5 qu'on pouvait faire notre métier de base, là, mais
6 on ne pouvait pas faire un pouce de plus puis on
7 était vraiment dans une situation excessivement
8 limitée en fait de capacités organisationnelles
9 pour répondre à des objectifs quelconques.

10 Et à ce niveau-là, bien quand on regarde
11 tout l'aspect des projets spéciaux internes, là, on
12 a plusieurs modèles puis vous le voyez, ça finit
13 par arriver. C'est un exemple, ce n'est pas...
14 j'expliquais aux gens : il ne faut pas prendre des
15 exemples des affaires réglementaires, le premier
16 que je vais faire, ça va être un des affaires
17 réglementaires, parce qu'il est facile à expliquer,
18 mais ultimement, tous les autres exemples
19 viendront, ils touchent tous l'entreprise. Quand on
20 prend nos modèles, par exemple, de mise en place
21 des tarifs et autres, bien ce sont des vieux
22 modèles Excel qui découlent de plusieurs... Ça
23 dépasse les dix (10) douze (12), quinze (15) ans
24 dans bien des cas, même un peu plus que ça.

25 Alors, il vient un temps un moment donné où

1 il faut mettre les ressources pour être capable de
2 faire ce travail-là et ce sont des exemples où
3 Gazifère n'a pas nécessairement les ressources pour
4 accomplir un certain nombre de choses de cette
5 nature.

6 Donc, je passerais à l'acétate suivante.
7 Alors, qu'avons-nous fait depuis deux mille quinze
8 (2015) deux mille seize (2016), jusqu'en date
9 d'aujourd'hui?

10 Bien on en a eu des activités
11 additionnelles. On a eu l'arrivée du gaz naturel
12 renouvelable. Il a fallu qu'on fasse autoriser un
13 tarif volontaire. Il a fallu faire des achats et de
14 la livraison de GNR en franchise. Quelque chose
15 qu'on n'a jamais fait. On ne s'occupe pas des
16 affaires, des achats de gaz de réseau chez
17 Gazifère, ça se fait chez Enbridge de manière
18 générale. Donc, il a fallu qu'on le fasse.

19 Le démarchage pour de la production en
20 franchise. Pourquoi faire de la production en
21 franchise? Bien, parce qu'on cherche à avoir des
22 coûts moindres pour notre clientèle. On ne fait pas
23 ça pour le plaisir d'avoir du gaz naturel en
24 franchise.

25 Ultiment, ça a un l'effet positif d'être

1 capable de faire la transition énergétique. C'est
2 un des rôles que le gouvernement nous donne, mais
3 c'est également une occasion de pouvoir réduire les
4 coûts.

5 L'hydrogène c'est la même chose. On n'est
6 pas la seule juridiction où il y a du travail qui
7 se fait sur l'hydrogène, et c'est une superbe
8 opportunité dans la région de pouvoir verdir notre
9 réseau et à moindre coût que les achats dans le
10 marché court terme.

11 On a eu un retour dans l'efficacité
12 énergétique et des obligations plus grandes
13 entourant l'arrivée de TEQ qui bon aujourd'hui est
14 en transition encore, mais ultimement, on a des
15 obligations additionnelles avec TEQ.

16 La transition énergétique, il a fallu
17 apprendre à communiquer et éduquer notre clientèle.
18 C'est quelque chose qu'on ne faisait pas
19 précédemment. Quand on parle de vente de gaz
20 naturel renouvelable, ce n'est pas quelque chose
21 qu'on dit « Ah tiens, c'est maintenant dans le
22 marché. On va faire une publicité. On va passer à
23 la T.V., puis ça va être fini. ».

24 Il faut éduquer nos clients et on va le
25 voir un peu plus tard l'effet de ça et comment est-

1 ce qu'on doit le faire, mais ultimement, il y a
2 tout un travail qui doit se faire qui s'ajoute à ce
3 qu'on faisait auparavant.

4 La transition énergétique demande aux
5 entreprises d'énergie de faire les choses
6 différemment et donc on se doit d'agir de manière
7 complètement différemment.

8 On parle de relations gouvernementales,
9 quelque chose qui ne se faisait pas avant chez
10 Gazifère ou du moins très très très peu et de ça,
11 il y a très très longtemps. On peut revenir à l'ère
12 de monsieur Marois pour des relations
13 gouvernementales qui étaient un peu plus présentes.

14 Donc, on parle d'accès à des aides
15 financières. On avait le projet de Thurso. On avait
16 été capables d'aller chercher un montant
17 substantiel pour être capables de l'accomplir.
18 Malheureusement, on sait tous ce qui est arrivé à
19 ce projet-là, mais ultimement, il y a eu des
20 démarches qui ont été faites et c'était au bénéfice
21 de tous.

22 La participation d'établissement des cibles
23 et d'autres projets du Gouvernement du Québec et du
24 Canada. Donc, on est appelés aujourd'hui à
25 participer à des groupes de travail, à des

1 réflexions, à de l'évolution et c'est important de
2 venir faire représenter la position de Gazifère,
3 puisqu'on n'a pas les mêmes caractéristiques que
4 les autres distributeurs, que ce soit autant dans
5 le Canada ou que ce soit même au Québec avec
6 Énergir.

7 Notre réalité est bien différente, mais on
8 se doit de s'assurer d'avoir des projets, des
9 objectifs ou encore des occasions à saisir et à
10 appliquer qui soient adaptés à notre réalité.

11 On l'a fait lorsqu'on vient devant vous au
12 niveau de la réglementation au niveau de la Régie
13 en vous expliquant comment on est différents, puis
14 comment est-ce qu'on doit adapter les choses à
15 notre réalité, mais c'est la même chose au niveau
16 gouvernemental.

17 Et ça, ce n'était pas nécessaire avant,
18 parce que le monde ne bougeait pas, mais
19 aujourd'hui, la transition énergétique est en
20 marche et on se doit de faire partie de ces grands
21 débats et de ces grandes discussions.

22 Le marché du carbone, les programmes
23 commerciaux, multiples projets d'investissement, la
24 satisfaction de la clientèle, on vous l'a déjà
25 mentionné, mais on revient de plus en plus à

1 l'utilisation du courriel.

2 Les qualités des gens qui doivent répondre
3 par courriel ne sont pas nécessairement les mêmes
4 que quelqu'un qui répond au téléphone.

5 Donc, il y a des qualités de rédaction qui
6 sont plus importantes. Les gens peuvent prendre une
7 réponse et peuvent mettre ça sur les réseaux
8 sociaux. Ça peut tourner très rapidement en immense
9 malaise et en une situation de crise très rapide.

10 Alors, il y a tout un contrôle additionnel
11 qui doit se faire lorsqu'on parle de l'utilisation
12 du courriel et c'est quelque chose qui se fait de
13 plus en plus.

14 La présence accrue également dans les
15 relations d'affaires régionales et locales, pour
16 être capables d'accomplir notre rôle, il a fallu
17 reprendre un rôle un peu plus aigu à ce niveau-là.
18 Un rôle qui avait été délaissé pendant de
19 nombreuses années pour des raisons qui faisaient en
20 sorte que ce n'était pas nécessaire à ce moment-là
21 d'agir dans ce domaine.

22 Donc, ces quelques éléments-là nous amènent
23 où? Nous amènent à la prochaine acétate bien sûr,
24 mais nous amènent à regarder un peu l'effet de ce
25 qu'on a vu au cours des dernières années.

1 Donc, on voit qu'il y a une réduction
2 relativement importante au niveau des additions de
3 clients nets où on tournait plus autour d'une
4 moyenne de neuf cents à mille (900-1000) pendant
5 quelques années pour tomber plus dans une moyenne
6 de cinq cents à six cents (500-600).

7 Donc, c'est sûr qu'il y a des effets qui
8 découlent des nouvelles règles d'urbanisme, des
9 changements dans la construction... Mais il y a
10 également l'incapacité d'être capable de faire du
11 travail. Et dans les dernières années, on a été
12 capable de rajouter un certain nombre de
13 ressources, un certain nombre de programmes et de
14 travailler un peu plus au niveau des additions de
15 clients.

16 Malheureusement, ça aurait été magnifique
17 de voir un deux mille vingt (2020) avec une... une
18 patte un peu plus haute, pour démontrer que la
19 courbe, elle a tournée. Je vais vous présenter que
20 la courbe, elle a tourné. La seule raison pour
21 laquelle cette patte-là est un peu faible en deux
22 mille vingt (2020), c'est parce qu'on n'a pas été
23 capable de faire tous les branchements de demandes
24 de gaz reçues au cours de l'année deux mille vingt
25 (2020), dû notamment à des retards, là, associés

1 avec... avec la COVID.

2 Donc, il y a eu un paquet de travaux qui
3 ont été reportés, qui fait en sorte que le chiffre
4 a été plus faible. Mais si on regardait - et je
5 passerais à l'acétate suivante - quelle est la
6 réalité, en date d'aujourd'hui, en deux mille vingt
7 et un (2021)?

8 En date d'aujourd'hui, là, on est au trente
9 et un (31) mars, là, on était à trente-neuf pour
10 cent (39 %) de notre... de notre réalisation. Pour
11 nous, là, c'est exceptionnel. Ce n'est pas un petit
12 chiffre. Trente-neuf pour cent (39 %), là, c'est un
13 énorme chiffre, parce qu'habituellement, on ne
14 branche personne dans les quatre premiers mois de
15 l'année. Et là, en trois mois, on est rendu à
16 quarante pour cent (40 %) de notre réalité.

17 Donc, le mouvement, le transfert, les
18 changements qu'on a effectués dans les dernières
19 années, là, commencent, aujourd'hui, à porter
20 fruit. Je porterais... Je passerais à l'acétate
21 suivante.

22 Pour avoir une idée un peu plus claire,
23 pour voir un peu plus de manière prospective, ce
24 qui est intéressant, c'est de regarder le nombre de
25 demandes de gaz reçues. Comme vous voyez, les

1 nombres de demandes, ça... s'est mis à baisser,
2 avec un manque de ressources, au niveau notamment
3 des ventes, à tomber autour de... en bas de cinq
4 cents (500) demandes, là, en deux mille dix-huit
5 (2018).

6 En deux mille vingt (2020), on a dépassé
7 nos chiffres de deux mille quinze (2015) avec plus
8 de neuf cents (900) demandes, près de mille (1000)
9 demandes de gaz reçues. Donc, c'est pour ça que je
10 vous disais que mon chiffre de deux mille vingt
11 (2020), là, de branchements, est faible. Mais ce
12 n'est pas parce que les demandes ne sont pas là,
13 c'est simplement parce qu'on n'a pas été capable
14 d'accomplir tout le travail reçu. Euh, reçu...
15 bien, travail demandé.

16 En deux mille vingt et un (2021), en date
17 d'aujourd'hui... bien, peut-être hier, là, mais en
18 date du mois d'avril, là, on était à six cent
19 vingt-huit (628) demandes de gaz. Six cent
20 vingt-huit (628) demandes de gaz - je passerais à
21 l'acétate suivante - en date d'aujourd'hui, là...
22 c'est quatre-vingt-seize pour cent (96 %) de notre
23 prévision de demandes de gaz de cette année.

24 Je suis rendu au mois... au sept (7) avril
25 et j'ai presque cent pour cent (100 %) de mes

1 demandes de gaz. Est-ce qu'on réalise ce qu'on
2 avait dit qu'on était pour faire, la réponse est
3 oui. Je passerais à l'étape suivante, c'est-à-dire
4 à l'acétate suivante, pour continuer à expliquer
5 ces changements-là.

6 Évolution du PGEÉ : même chose. L'évolution
7 du PGEÉ s'est mis à tomber, Gazifère n'avait plus
8 les ressources requises, en deux mille vingt (2020)
9 on revient finalement, en deux mille dix-huit
10 (2018), c'est épouvantable. En deux mille dix-neuf
11 (2019), on relève la tête. En deux mille vingt
12 (2020), on remonte, on revient dans des niveaux qui
13 commencent à être raisonnables. On en est où, en
14 date d'aujourd'hui? Acétate suivante.

15 En date d'aujourd'hui, au quinze (15)
16 avril, on n'a pas quatre mois de faits, on est à
17 cinquante et un pour cent (51 %) de notre objectif
18 de l'année deux mille vingt et un (2021). Encore
19 une fois, on vous avait mentionné qu'on avait
20 besoin de ressources pour se remettre à jour, pour
21 être capable d'accomplir les objectifs qu'on avait.
22 Et on est en train de vous le démontrer, que
23 justement, on est capable d'y arriver avec les
24 ressources dont on a besoin pour y arriver.

25 Je passerais à l'acétate suivante. Je

1 m'excuse, hein, ça manque de rythme avec le...
2 demander de passer aux acétates suivantes, mais je
3 fais de mon mieux étant donné la situation.

4 Les programmes commerciaux. Les programmes
5 commerciaux, c'est une nouvelle... une nouvelle
6 chose qui se sont mises en place chez nous. Il y a
7 trois groupes de programmes commercial. Il y a un
8 programme commercial au niveau du résidentiel, le
9 programme commercial au niveau du commercial et le
10 programme de multilogements. Donc, il y a trois
11 groupes de programmes.

12 On se souviendra que dans le programme du
13 multilogements, il y a seulement eu une occasion où
14 on a réussi à faire un projet, c'est-à-dire dire
15 deux projets avec le même entrepreneur, dans deux
16 immeubles, au début du lancement de ce projet.

17 Manque de ressources, perte de ressources,
18 plus rien ne se passe. Au niveau résidentiel, c'est
19 quelque chose qui est un petit peu plus générique.
20 Donc, une certaine publicité générale permet
21 d'atteindre un certain niveau de réalisation.
22 Lorsqu'on tombe dans le secteur commercial, plus
23 difficile, parce que c'est une approche plus
24 individualisée qu'on doit aller faire : manque de
25 ressources, il n'y a pratiquement rien qui se passe

1 dans ce domaine.

2 Quand on regarde l'année... de cette année,
3 où est-ce qu'on est rendu... donc, je passerais à
4 l'acétate suivante. Alors, on en est où? En date,
5 d'aujourd'hui, au niveau du résidentiel, on est à
6 vingt et un pour cent (21 %). On suit, grosso modo,
7 comme je vous disais, au niveau générique, on suit
8 la montée qui se fait de manière générale. Quand je
9 reprends le multilogements, on est à quinze pour
10 cent (15 %). Quinze pour cent (15 %), ça veut dire
11 quoi, sur le six cent mille dollars (600 000 \$)...
12 Donc, c'est énorme, là, on n'est pas... on n'est
13 pas dans nos deux petits projets.

14 On parle de quatre projets, ici, déjà
15 signés et en réalisation. Et ce qu'on peut vous
16 dire, c'est que le six cent mille dollars
17 (600 000 \$), là, qui est prévu, là, ce sont des
18 ententes signées. Et il s'en est ajouté une autre,
19 également, récemment.

20 Donc, on est passé de rien à une dizaine,
21 quinzaine de projets pour l'année vingt vingt et un
22 (2021). En date du trente (31) décembre... euh, du
23 trente et un (31) décembre, du trente et un (31)
24 mars, il n'y a pas encore de clients au niveau du
25 commercial. C'est un secteur, là, que je vous

1 dirais qu'on ne travaille pas en date
2 d'aujourd'hui, qu'on va commencer à travailler
3 lorsque les règles sanitaires nous permettront, là,
4 de réagir. Donc, c'est un élément où c'est un petit
5 peu plus difficile de bouger, en date
6 d'aujourd'hui, puis ça prend un lien un petit peu
7 plus précis, on doit rentrer dans les immeubles,
8 aider les gens, donc, c'est un élément, là, où on
9 travaille un peu moins à cet égard-ci, donc, c'est
10 un peu un effet COVID, là, sur cet élément-là.

11 Prochaine acétate. Au niveau de la
12 satisfaction globale, bien, c'est important
13 d'essayer de la maintenir, cette satisfaction-là,
14 puis on voit qu'ultimement, on est restés dans des
15 niveaux très élevés. On voit surtout une remontée
16 dans les dernières années. Et ça, c'est
17 intéressant, puisque les résultats qu'on a, vous
18 savez, on a changé de méthode, récemment, donc, ça
19 a eu des effets également sur le niveau. Malgré
20 tout, on reste à des niveaux, je ne prendrai pas le
21 mot « stratosphériques », mais je vais le dire
22 quand même. On reste à des niveaux excessivement
23 élevés et lorsqu'on demande et qu'on parle avec
24 nos... les gens qui font les sondages, ils
25 s'avouent à toutes les fois très surpris de voir le

1 niveau de satisfaction qu'on a de notre clientèle.

2 Donc, c'est important également de faire
3 toutes ces... tous ces nouveaux investissements,
4 tout ce travail-là au niveau local, mais il faut
5 s'assurer également de maintenir une bonne
6 satisfaction de la clientèle, ce qu'on réussit à
7 faire, là, durant la période et on voit, là, une
8 certaine remontée qui semble vouloir indiquer, là,
9 que le besoin de ressources n'est pas additionnel,
10 là, ne nuit pas, si on veut, on ne peut pas faire
11 de grandes... grandes conclusions là-dessus, là,
12 puis je ne veux pas, non plus, prendre cette ligne
13 de satisfaction de la clientèle pour dire qu'elle
14 est directement corellée, là, ça serait facile de
15 le dire, là, on n'a pas fait d'étude puis on a rien
16 fait. Puis c'est surtout de vous faire la remarque,
17 ultimement, on a maintenu notre niveau de
18 satisfaction de la clientèle et que les dernières
19 années semblent démontrer qu'on continue à
20 améliorer un peu cet élément-là, donc, donc l'ajout
21 de ressources, là, ne nuit pas à la situation.

22 Je passerais à l'acétate suivante. L'autre
23 élément, c'est l'adhésion au GNR. Donc, on vous
24 disait que c'était important, l'adhésion au GNR
25 puis c'est quelque chose de compliqué.

1 Chez Gazifère, contrairement à d'autres on
2 vend des bonbons à la cenne, hein, on vend des
3 bonbons à la cenne, ça veut dire qu'il faut parler
4 avec bien des clients pour être capables d'arriver
5 à notre objectif. Et on y travaille, on travaille
6 de nos différents secteurs, on fait des
7 représentations régulièrement à notre clientèle
8 pour être capables d'aller chercher des plus gros
9 volumes au niveau volontaire, notamment au niveau
10 du gouvernement du Québec, du gouvernement fédéral,
11 des choses, encore une fois, qu'on ne faisait pas
12 avant. Bon.

13 Aujourd'hui, on n'a pas encore eu de
14 résultat positif de la part de ces entités, mais
15 n'empêche que, on continue à faire les efforts et
16 les représentations requises pour tenter d'obtenir
17 du volontariat. Et ce qu'on voit ici, c'est une
18 démarche qui permet d'augmenter. On est... et on
19 voit, là, ça montre grossomodo ce qu'on voit ici,
20 là, les points, c'est à chaque semaine, l'ajout de
21 clients dans le GNR. Donc, il y a une augmentation,
22 là, d'environ une dizaine de clients en moyenne,
23 là, par semaine, qu'on a depuis le lancement du
24 projet de gaz naturel renouvelable.

25 Ça veut dire quoi, ça, dans l'entreprise,

1 agir de cette manière? Ça veut dire beaucoup de
2 travail d'éducation, comme je vous mentionnais.

3 Non seulement faut-il inviter les gens à
4 vouloir se... adopter, élire un pourcentage de gaz
5 naturel renouvelable, mais encore faut-il les
6 éduquer, leur montrer c'est quoi l'impact sur la
7 facture, mais leur expliquer aussi c'est quoi, du
8 gaz naturel renouvelable. En quoi est-ce que ça
9 fait partie de la transition énergétique et les
10 amener, ultimement, à signer un contrat.

11 Ce qui veut dire que même si mes gens au
12 service à la clientèle, lorsqu'ils répondent au
13 téléphone, ce n'est pas juste pour dire :
14 « Bonjour, merci beaucoup, vous prenez douze (12),
15 merci. » Et je raccroche. Il y a tout un palabre
16 donc, qui doit se faire, là, pour être capable
17 d'expliquer aux gens cet élément-là.

18 Donc, ça, c'est un objectif nouveau qu'on a
19 et qu'on fait et on est très fiers des résultats
20 qu'on atteint. Ce n'est pas quelque chose qu'on
21 peut faire rapidement, encore une fois, et c'est
22 pour ça qu'il y a une raison d'augmenter à hauteur
23 d'une dizaine, une douzaine, une quinzaine de
24 clients par semaine, parce que si on faisait une
25 grande publicité à fond de train, bien, les

1 machines vont casser et le téléphone va simplement
2 ne pas... bien, on ne sera pas capables de répondre
3 au téléphone, à la vitesse où est-ce que la demande
4 va venir.

5 Alors, on doit même limiter la demande pour
6 ultimement être capable de lier notre capacité
7 d'entreprise à la vitesse à laquelle la clientèle
8 fait ses demandes et donc, vient à s'ajouter au
9 niveau de la clientèle volontaire du gaz naturel
10 renouvelable.

11 Donc, en date d'aujourd'hui, j'ose imaginer
12 que c'est quelque chose qui doit vous intéresser.
13 On approche du un pour cent (1 %) de notre
14 clientèle volontaire.

15 Donc, un pour cent (1 %) de clients qui se
16 disent volontaires. On parle d'à peu près cinq pour
17 cent (5 %) des volumes volontaires, mais on parle
18 d'un niveau d'élection d'environ quatorze à quinze
19 à quinze pour cent (14 %-15 %) pour tous les
20 clients volontaires.

21 Donc, c'est des belles données, c'est de la
22 belle information qui nous permet de travailler sur
23 les années à venir.

24 Vous savez le gaz naturel renouvelable, ce
25 n'est pas quelque chose qui se fait en un jour.

1 C'est une transition énergétique. Tout le monde le
2 dit. Une transition ça se fait sur une certaine
3 période. Ce qu'on doit faire et ce qu'on voulait
4 faire c'était de travailler pour avoir du gaz
5 naturel renouvelable.

6 En deuxième lieu on voulait avoir un tarif
7 volontaire de gaz naturel renouvelable ce qu'on a
8 fait et maintenant c'est d'éduquer, d'amener notre
9 clientèle à participer à cet effort de transition
10 énergétique, ce qu'on est en train de faire, mais
11 tout ça ça demande du travail et là, la prochaine
12 étape qu'on doit faire là-dessus c'est d'abaisser
13 notre coût d'approvisionnement qui est à des
14 niveaux stratosphériques quand on se compare au
15 Québec et pour être capable de faire ça, bien
16 Gazifère se doit de faire partie de la solution,
17 parce que sinon rien ne se passe dans notre région.

18 Alors, on ne se positionne pas ici pour
19 dire sans nous rien ne se passera. Peut-être qu'un
20 jour ça arrivera, mais je peux vous dire qu'une
21 fois qu'on a commencé à faire des choses, on
22 réussit à faire bouger des choses, mais il n'y
23 avait personne qui parlait à qui que ce soit dans
24 la région pour faire avancer quel que projet que ce
25 soit.

1 Notre objectif n'est pas de devenir
2 nécessairement un producteur de gaz naturel
3 renouvelable. L'objectif c'est d'avoir du gaz
4 naturel renouvelable à prix compétitif dans la
5 région et on se doit de faire tous les efforts
6 requis pour que ça ça arrive et ça c'est au
7 bénéfice de notre clientèle, puis c'est important
8 d'avoir ça en tête.

9 Vous savez, vingt-quatre (24 \$GJ), vingt-
10 cinq dollars (25 \$GJ) c'est un prix qui est
11 relativement élevé. C'est un prix de marché qui va
12 évoluer selon l'évolution que va prendre notamment
13 le dollar canadien et la demande en gaz naturel
14 renouvelable.

15 Et quand on travaille sur des projets dans
16 notre région, ce qu'on devrait être capables
17 d'obtenir, c'est en bas de vingt dollars (20 \$). Je
18 ne veux pas mettre de prix précis, parce que je ne
19 veux pas venir... Parce que ça se peut que le
20 premier ne soit pas dans les mêmes eaux, mais
21 ultimement, ce qu'on travaille, c'est même en deçà
22 de quinze dollars (15 \$GJ) une fois livré.

23 Ça veut dire quoi ça? Ça veut dire que
24 c'est des millions de dollars d'économie pour notre
25 clientèle année après année.

1 Vous savez, le gaz naturel renouvelable ce
2 n'est pas un pour cent (1 %). C'est minimum de dix
3 pour cent (10 %) en deux mille trente (2030) et
4 c'est probablement davantage quand on va
5 s'approcher, lorsque le marché va lever.

6 Qu'est-ce qui fait qu'on se limite à dix
7 pour cent (10 %) en date d'aujourd'hui? C'est
8 l'incapacité du marché à suivre la demande pour
9 être capable de passer à deux (2 %), quatre (4 %),
10 cinq (5 %), puis huit (8 %), puis dix-huit pour
11 cent (18 %).

12 Alors, ultimement, ce travail-là qu'on fait
13 aujourd'hui, ce n'est pas juste un travail pour
14 répondre à des petits besoins ou en faire de la
15 publicité. C'est vraiment de prendre notre place
16 dans la transition énergétique et d'assurer du gaz
17 naturel renouvelable à faible coût pour notre
18 clientèle. Du moins un coût raisonnable dans
19 l'avenir.

20 Et ça c'est un travail qui est
21 excessivement important à faire en date
22 d'aujourd'hui et on est très très fiers de le faire
23 ce travail-là.

24 Prochaine acétate s'il vous plaît. Alors,
25 quand je reprends mon dossier tarifaire et la

1 raison pour laquelle on est devant vous
2 aujourd'hui, notamment au niveau des charges
3 d'exploitation, bien il y a eu beaucoup de débats
4 qui ont entouré notamment les salaires et autres.

5 C'est important de se rappeler que les
6 salaires, ce qu'on vous demande, grosso modo, c'est
7 trois jobs de plus cette année. C'est ça. Il faut
8 appeler un chat un chat. On parle de trois emplois.

9 Notre budget il est supérieur à
10 l'indicateur de l'ordre de cent dix mille dollars
11 (110 000 \$) en deux mille vingt et un (2021). En
12 deux mille vingt-deux (2022), ce même budget-là il
13 est inférieur de cent vingt-cinq mille dollars
14 (125 000 \$) à l'indicateur. Ce qui veut dire que si
15 on avait eu un indicateur sur deux ans, on n'aurait
16 pas parlé des charges d'exploitation de Gazifère
17 pour l'année deux mille vingt et un (2021).

18 Le taux d'inflation qu'on a utilisé pour
19 l'année vingt et un (2021) et même pour l'année
20 vingt-deux (2022) est d'un virgule cinq pour cent
21 (1,5 %). C'est un taux très faible, puis on le voit
22 actuellement. Les prévisions inflationnistes sont à
23 la hausse et il est fort à parier que les taux
24 d'inflation seront plus élevés que le un virgule
25 cinq (1,5 %) qui avait été pris pour mettre en

1 place l'indicateur.

2 Et lorsqu'on regarde le taux de croissance
3 à point quatre-vingt-douze pour cent (0,92 %), bien
4 il est clair avec les informations qu'on vous a
5 démontrées précédemment avec notamment les demandes
6 de gaz reçues qu'il est erroné, il est erroné à la
7 baisse, ce qui fait que le taux de croissance
8 aurait dû être plus élevé.

9 Avec un taux d'inflation plus élevé, un
10 taux de croissance plus élevé, on aurait passé les
11 deux indicateurs sans aucun doute.

12 Alors, ce qu'on vous dit c'est que ce qu'on
13 vous demande ou ce qu'on vous propose reste tout à
14 fait raisonnable, reste tout à fait réaliste par
15 rapport à nos besoins, nous permet de nous
16 développer et de s'aventurer dans des zones où on
17 n'était pas auparavant, mais où il est maintenant
18 nécessaire d'y être. Ce n'est pas une question
19 d'intérêt ou de choix. C'est une question de
20 nécessité d'y être sans quoi les effets et les
21 méfaits qui viendront dans les prochaines années
22 seront décuplés. Alors, il est très important
23 d'avoir les capacités et les ressources pour faire
24 ce travail-là qui est maintenant attendu de chacun.

25 Vous savez, dans les derniers mois, j'ai

1 fait des choses qui ne se sont jamais faites chez
2 Gazifère. On a rencontré les gens du Gouvernement
3 du Québec. On a participé à des consultations comme
4 on n'a jamais fait. On nous appelle pour participer
5 à des consultations, ce qui ne se faisait pas.

6 C'est important de faire ça, comme je vous
7 l'ai mentionné précédemment, parce que lorsqu'il
8 arrive des règlements ou des décisions, ça nous
9 impacte.

10 La semaine dernière, j'étais même en
11 commission parlementaire au niveau du Canada, donc
12 au Parlement. Pourquoi? Parce qu'on veut faire
13 cette transition-là et qu'on fait partie de la
14 solution. Et on se doit d'être écouté en quelque
15 part pour que les décisions à venir soient
16 représentatives.

17 Alors, lorsqu'on regarde ces sommes-là puis
18 on regarde ce qui s'en vient dans les prochaines
19 années... Vous savez, il y a un point cinq milliard
20 de dollars (1,5 G\$) pour l'hydrogène, pour des
21 aides financières, pour être capable de faire en
22 sorte que l'hydrogène prenne sa place au Canada,
23 notamment en utilisant les réseaux gaziers. Ne pas
24 participer, ce serait hérétique.

25 Lorsque je m'en vais au niveau du

1 gouvernement du Québec, il y a des sommes
2 importantes qui sont là pour aider le développement
3 du gaz naturel renouvelable. Il y a des sommes
4 importantes qui sont là pour aider à décarboner le
5 marché. Ne pas y être et ne pas participer seraient
6 encore une fois hérétique dans l'ère du temps.

7 Alors, ce qu'on vous dit, c'est la
8 proposition qu'on a pour vous au niveau du... au
9 niveau de nos ressources, c'est très raisonnable.
10 On parle de trois jobs de plus pour l'année vingt
11 vingt et un (2021). Ça va nous permettre de
12 continuer dans notre envolée et de continuer à
13 atteindre les objectifs qu'on vous a mentionnés il
14 y a quelques années que, si on avait les
15 ressources, on les atteindrait. On vous démontre
16 qu'on les a atteint.

17 On vous demande juste de nous permettre de
18 continuer à atteindre ces changements... ces
19 objectifs-là et à continuer notre transition
20 énergétique. Je passerais à l'acétate suivante.

21 Donc, juste au niveau global, c'est
22 important également de voir que, depuis deux mille
23 seize (2016), notre clientèle sur six ans a obtenu
24 une baisse tarifaire de l'ordre de six pour cent
25 (6 %), donc encore une fois, ce qu'on vous demande,

1 c'est pas déraisonnable. On a eu des baisses
2 tarifaires importantes en début de deux mille seize
3 (2016), une baisse tarifaire en deux mille dix-sept
4 (2017), on a eu une augmentation en deux mille dix-
5 huit (2018), deux mille dix-neuf (2019) à des
6 niveaux relativement limités. On a une baisse de
7 trois point huit (3,8 %) l'année dernière, on
8 remonte à trois point six (3,6 %) cette année.

9 Sur la période, c'est une baisse tarifaire,
10 depuis la fin du mécanisme incitatif, de l'ordre de
11 six pour cent (6 %) sur six ans. Alors, si... je
12 n'ai pas fait le calcul et c'était pas mon
13 objectif, mais si on enlevait l'inflation, là,
14 inflation intégrée, là, c'est une baisse tarifaire
15 de... beaucoup plus importante en valeur nette qui
16 vous serait présentée.

17 Alors, une fois de plus là, cet élément-là
18 vient juste vous démontrer que notre proposition en
19 tant que telle reste tout à fait raisonnable par
20 rapport à nos besoins et par rapport à notre
21 clientèle puisqu'il faut être capable de cadrer les
22 deux, hein! Il faut répondre à nos besoins et nos
23 objectifs. S'assurer de le faire correctement et à
24 bon rythme pour s'assurer que l'impact soit limité
25 chez notre clientèle. Et on vous le démontre par ce

1 graphique-là qu'on reste tout à fait raisonnable,
2 même plus que raisonnable, en ayant été capable de
3 faire tous ces changements-là avec notre
4 proposition pour nos besoins pour l'année vingt
5 vingt et un (2021), avec une baisse globale de
6 l'ordre de six pour cent (6 %) sur six ans au
7 niveau de nos tarifs de distribution.

8 Donc, je crois que ça complète ma
9 présentation et je serai donc prêt pour toutes
10 autres questions à l'interrogatoire en chef.

11 Me ADINA GEORGESCU :

12 Q. [8] Merci beaucoup, Monsieur Trahan. J'aurai
13 effectivement quelques questions additionnelles
14 pour l'interrogatoire principal. Cependant, la
15 prochain question est adressée à madame Lacombe.

16 Alors, dans le cadre de sa preuve, Madame
17 Lacombe, Gazifère a proposé un budget additionnel
18 au titre de ses frais de location de bureaux. Le
19 plan initial d'agrandir l'actuel siège social a été
20 modifié pour tenir compte d'une nouvelle
21 opportunité.

22 Comment Gazifère en est-elle arrivée à ce
23 projet de location d'un immeuble voisin à son
24 siège, à son siège social actuel et pourquoi?

25

1 Mme JULIE-CHRISTINE LACOMBE :

2 R. Bonjour à tous. Alors, au cours des dernières
3 années, trois options ont été envisagées par
4 Gazifère pour satisfaire à ses besoins. Tout
5 d'abord, l'acquisition d'un nouvel immeuble. Cette
6 option a toutefois été écartée principalement pour
7 des raisons de coûts. En fait, Gazifère a considéré
8 l'option d'agrandir son siège social actuel, mais
9 cette alternative, pardon, a été écartée au courant
10 de l'année deux mille vingt (2020) pour deux
11 raisons. Soit les difficultés du propriétaire à
12 réaliser les travaux d'agrandissement à court terme
13 et l'arrivée d'une nouvelle opportunité sur le
14 marché immobilier occasionnée par la pandémie.

15 Ça nous a donc menés à l'option 3 qui est
16 la location d'un deuxième bâtiment déjà existant et
17 de plus à proximité du siège social actuel de
18 Gazifère. Comme il s'agit de l'option retenue,
19 j'aimerais revenir avec vous sur certains des
20 avantages associés à ce choix.

21 D'abord, cette option est moins
22 dispendieuse que toutes les autres alternatives
23 évaluées pour satisfaire à la fois aux besoins
24 d'espaces intérieurs et extérieurs de Gazifère.

25 Cette option est également accessible à

1 court terme. Elle offre de la polyvalence, en
2 matière d'aménagement des espaces de travail, elle
3 offre un garage et une cour extérieure, permettant
4 de satisfaire aux besoins opérationnels de
5 l'entreprise. Et la proximité entre les deux
6 bâtiments offre une plus grande commodité et permet
7 à Gazifère de demeurer positionnée stratégiquement
8 sur son territoire.

9 Le statu quo n'est pas une option et
10 Gazifère estime que la location de ce second
11 bâtiment est nécessaire. D'ailleurs, d'un point de
12 vue opérationnel, le siège social actuel crée
13 certains défis. Par exemple, Gazifère n'est pas en
14 mesure de gérer efficacement son inventaire de
15 compteurs. Les employés doivent fréquemment
16 réaménager l'espace disponible, entreposer du
17 matériel à l'extérieur ou encore demander à
18 recevoir seulement une partie de la commande.

19 La situation actuelle crée également des
20 difficultés sur le plan de la sécurité, ce qui
21 n'est définitivement pas souhaitable. Mais la cour
22 extérieure étant actuellement surexploitée,
23 notamment pour entreposer du matériel, ça rend
24 difficiles les déplacements par camion du
25 personnel, notamment appelé à intervenir lors des

1 situations d'urgence.

2 Le siège social est également utilisé à
3 pleine capacité, en termes d'espaces de travail, et
4 Gazifère est actuellement dans l'incapacité
5 d'offrir un espace de travail à tout son personnel.
6 Au cours des dernières années, et croyez-moi,
7 Gazifère a fait preuve de beaucoup de créativité.
8 On a repensé l'aménagement, défoncé des murs, créé
9 des espaces de travail dans des endroits inusités,
10 qui servaient, par exemple, à entreposer du
11 matériel.

12 Mais l'entreprise est définitivement rendue
13 au bout de sa capacité à agrandir par l'intérieur.
14 Conséquemment, la prévision budgétaire de deux
15 mille vingt et un (2021) permettra de satisfaire
16 aux coûts reliés à la location d'un deuxième
17 immeuble et Gazifère estime qu'il s'agit
18 définitivement du meilleur choix possible. C'est le
19 meilleur choix pour répondre à ses besoins, aux
20 besoins de l'entreprise, mais c'est également
21 l'option la moins dispendieuse, et donc, celle qui
22 a le moins d'incidence sur les tarifs des clients.

23 Q. [9] Dans le contexte de la pandémie, lorsque les
24 restrictions sanitaires actuelles seront allégées,
25 est-ce que le télétravail est envisagé par

1 Gazifère? Et si oui, comment cette option va-t-elle
2 affecter la décision de l'entreprise d'ajouter de
3 l'espace locatif?

4 R. Alors, le télétravail à temps plein, pour la grande
5 majorité des employés, a été abordé, jusqu'ici,
6 vraiment comme une alternative temporaire, en
7 réponse à une situation hors du commun. D'ailleurs,
8 à la réponse 4.1 de la pièce GI-49, Document 4,
9 soit la pièce B-0227, Gazifère a affirmé que son
10 intention était que le personnel de l'entreprise
11 recommence à travailler dès que possible à partir
12 du siège social. C'est une décision de gestion
13 prise par l'organisation et qui est motivée par le
14 désir...

15 PROBLÈMES DE CONNEXION

16 Me ADINA GEORGESCU :

17 Excusez-nous... On ne sait pas qu'est-ce qui s'est
18 passé...

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Donc là, il y a juste eu... Peut-être, comme je le
21 mentionnais, on... c'est une première pour nous,
22 là, de... de tenir nos audiences via l'application
23 Teams. Donc, on a été temporairement, par erreur,
24 transférés dans nos salles privées, donc... Alors,
25 nous sommes de retour. Vous pouvez peut-être

1 recommencer un peu le témoignage qui précédait, là,
2 pour être certain qu'on n'a rien manqué.

3 Me ADINA GEORGESCU :

4 Q. **[10]** Parfait. Merci. Merci, Madame la Présidente.
5 Madame Lacombe, est-ce que vous souhaitez que je
6 répète la question?

7 R. Non, ça va. Je vais reculer d'une ou deux lignes
8 dans mes notes, puis je vais pouvoir reprendre.

9 Q. **[11]** Parfait.

10 R. Donc, je disais, à la réponse 4.1 de la pièce GI-
11 49, Document 4, soit la pièce B-0227, Gazifère a
12 affirmé que son intention était que le personnel de
13 l'entreprise recommence à travailler dès que
14 possible à partir du siège social. C'est une
15 décision de gestion, prise par l'organisation et
16 qui est motivée par le désir vraiment de retrouver
17 un mode de travail qui est jugé plus optimal.

18 Il est vrai que le télétravail offre des
19 avantages. Et nous sommes d'ailleurs très fier chez
20 Gazifère de la capacité d'adaptation dont ont fait
21 preuve les employés au cours de cette période. Tout
22 le monde y a mis du sien. Tous ont développé des
23 nouvelles aptitudes et plus d'aisance, notamment
24 avec des outils de travail comme aujourd'hui, des
25 visioconférences. Mais vous le savez, vous

1 l'utilisez très certainement comme nous tous, le
2 télétravail n'offre pas que des avantages.

3 Je vais donc vous nommer quelques exemples
4 de difficultés que, nous, nous avons identifiées.
5 Bien que les gestionnaires aient adapté leur façon
6 de communiquer avec leurs équipes respectives, ils
7 doivent redoubler d'effort semaine après semaine
8 afin de tenter de préserver le dynamisme, la
9 motivation, s'assurer que la communication soit
10 fluide entre tout le monde, veiller à ce que les
11 employés se sentent intégrés et non pas isolés et
12 déconnectés. C'est un défi additionnel lorsque tout
13 le monde travaille de chez-soi.

14 Moi-même à titre de gestionnaire, je vous
15 dirais que je trouve définitivement plus difficile
16 de prendre le pouls de mon équipe à distance. Le
17 télétravail laisse peu de place aux communications
18 plus informelles, à la lecture du langage non
19 verbal, aux petites attentions spontanées pour
20 reconnaître un employé. Donc, il y a vraiment des
21 difficultés de gestion additionnelles lorsqu'on est
22 tous en mode télétravail.

23 Il y a aussi des difficultés d'ordre, je
24 dirais, plus techniques. Par exemple, les employés
25 ont emporté le matériel de base, je vous rassure,

1 nécessaire à la réalisation de leur travail
2 quotidien, ordinateur, clavier, souris, chaise de
3 travail. Mais ils se sont aménagés des espaces de
4 travail temporaires et ne possèdent pas
5 nécessairement tout le matériel que l'on retrouve
6 habituellement dans un milieu de travail. Par
7 exemple, ils n'ont pas d'imprimante; ils n'ont pas
8 d'accès au système de classement central. Et même
9 certains employés n'ont pas nécessairement accès à
10 un service Internet stable et rapide. On a certains
11 employés qui sont situés un petit peu plus éloignés
12 dans la région.

13 Les employés doivent plus fréquemment
14 consacrer du temps à contourner des difficultés
15 informatiques ou à palier le manque d'accès à
16 quelque chose. C'est une réalité en télétravail.

17 La préparation d'une audience cent pour
18 cent virtuelle comme aujourd'hui, maître Georgescu
19 l'a dit en début d'audience, on est tous, nous,
20 actuellement situés dans des endroits différents,
21 est à mon avis un autre bon exemple. Alors,
22 certains employés ont d'ailleurs dû investir
23 plusieurs heures au cours des derniers jours dans
24 l'organisation, la planification et l'encadrement
25 des façons de faire pour que cette audience ait

1 lieu. Le télétravail, je vous soumetts que c'est un
2 peu à cette image. C'est constamment une adaptation
3 des façons de faire pour optimiser le travail à
4 distance.

5 De plus, si auparavant il y avait une
6 tendance pour les aménagements de sites bureaux
7 partagés, eh bien, la pandémie aura fait reculer
8 Gazifère sur cette question. Et l'entreprise estime
9 aujourd'hui qu'en matière de santé et sécurité, ce
10 type d'aménagement n'est plus souhaitable. Il est
11 fort à parier que certaines mesures de
12 distanciation et de prévention devront être
13 maintenues, et qu'il est préférable d'envisager un
14 scénario selon lequel chacun possède son propre
15 espace de travail.

16 Conséquemment, bien qu'un télétravail à
17 temps partiel continuera à faire partie des options
18 offertes aux employés pour faciliter leur
19 conciliation travail/famille, la volonté de
20 Gazifère n'est pas de maintenir le télétravail à
21 temps plein. Et il faut disposer de l'espace
22 nécessaire pour loger les employés convenablement
23 et en toute sécurité.

24 Q. **[12]** Merci, Madame Lacombe. Je vais avoir une
25 dernière question sur le même sujet ou en tout cas

1 une question qui est liée. Quel est en date
2 d'aujourd'hui l'état des discussions portant sur
3 l'ensemble de location des locaux et bureaux dans
4 le bâtiment voisin au siège social actuel de
5 Gazifère?

6 R. Ça va bien. Les discussions vont bon train. Et
7 Gazifère s'affaire à finaliser les plans et les
8 termes de l'entente. Une fois que ces dernières
9 étapes vont avoir été complétées, Gazifère signera
10 le bail. Et nous devrions être en mesure de prendre
11 possession du second bâtiment au cours du mois
12 d'août.

13 Q. **[13]** Merci beaucoup, Madame Lacombe. Ceci complète
14 mes questions pour l'interrogatoire en chef. Alors,
15 Madame la Présidente, les témoins sont disponibles
16 pour le contre-interrogatoire.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Parfait. Merci beaucoup, Maître Georgescu. Nous
19 allons débiter avec maître Cadrin pour l'ACEF de
20 l'Outaouais. À vous la parole, Maître Cadrin.

21 Me STEVE CADRIN :

22 Bonjour. J'espère que vous m'entendez bien, tout
23 d'abord. Numéro un. Parfait. Est-ce que c'est
24 possible d'avoir une pause compte tenu des
25 situations spéciales qu'on est en ce moment? Donc

1 pour pouvoir discuter quelques instants avec
2 monsieur Blain, qui est à distance, un peu comme
3 les gens de Gazifère. Si vous me le permettez. Ça
4 me prendrait peut-être une dizaine de minutes
5 serait suffisante. Mais à vous de voir si c'est la
6 pause matinale que vous voulez prendre en même
7 temps.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 C'est bon, on peut prendre une pause de dix minutes
10 (10 min), donc au retour à dix heures dix
11 (10 h 10), c'est bon? Ça donne huit minutes
12 (8 min). Bien, dix heures douze (12 h 12).

13 Me STEVE CADRIN :

14 Je prends ce que vous me donnez.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Dix heures douze (10 h 12) on va vous ramener dans
17 la grande salle.

18 Me STEVE CADRIN :

19 À la grande salle, bonjour.

20 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

21

22 REPRISE DE L'AUDIENCE

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Nous sommes donc de retour dans la grande salle.

25 Maître Cadrin, à vous la parole.

1 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN :

2 Bien le bonjour, dans la grande salle. Alors, je
3 suis prêt à commencer. Bonjour aux membres du panel
4 également de Gazifère. Bonjour à la Régie. Ça fait
5 plaisir de discuter avec vous, ce matin et je
6 commencerais peut-être par vous parler directement
7 dans la présentation, prendre le dernier document,
8 dans le fond, qui a été produit au dossier B-0273,
9 pour les fins des notes sténographiques et à la
10 page, je pense, 13, où on voit l'adhésion au GNR.

11 Si ma numérotation est bonne... et voilà.

12 Alors, peut-être une petite question de
13 compréhension. Je vois ici qu'on parle d'une
14 clientèle, on parle de trois cent soixante-douze
15 (372) au dernier relevé, en avril deux mille vingt
16 et un (2021). On comprend qu'il s'agit de clients
17 qui ont formellement demandé de recevoir une partie
18 de leur consommation au GNR, c'est bien exact?

19 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

20 R. Exact.

21 Q. **[14]** Et est-ce qu'on est capables d'avoir une idée
22 des volumes totaux de GNR qui correspond à ces
23 trois cent soixante-douze (372) clients, là, que
24 l'on voit, ici, à la page 13.

25 R. Je l'ai mentionné dans la présentation, là, de

1 l'ordre de cinq pour cent (5 %) des volumes
2 réglementaires.

3 Q. O.K. Donc, vous me le donnez en pourcentage comme
4 tout à l'heure. Donc, je m'excuse, là, j'ai fait...
5 on fera la conversion. Et quelle est la répartition
6 de ces clients et des volumes de GNR, par secteur
7 de clientèle. Est-ce que vous avez une information
8 à ce niveau-là, par hasard?

9 R. Je n'ai pas le détail précis, là, mais on parle de
10 majoritairement, sur les trois cent soixante-douze
11 (372), on parle d'à peu près une dizaine de clients
12 qui ne sont pas de la clientèle résidentielle. Mais
13 au niveau volumétrique, là, je ne veux pas dire de
14 bêtises, là, mais je...

15 Mme JULIE-CHRISTINE LACOMBE :

16 Jean-Benoît.

17 M. JEAN-BENOÎT LACOMBE :

18 Oui.

19 Mme JULIE-CHRISTINE LACOMBE :

20 Moi, j'ai certains chiffres, là, devant les yeux.

21 Peut-être pour compléter. Alors, au seize (16)
22 avril, moi, j'ai les chiffres encore un petit plus
23 récents. Trois cent quatre-vingt-seize (396)
24 clients. On parle bien au GNR, ça représente
25 quatre-vingt-quatre mille six cents mètres cubes

1 (84 600 m3) environ. Je n'ai pas la répartition,
2 par contre, là, par type de clients, et dans les
3 trois cent quatre-vingt-seize (396), on parle de
4 huit clients commerciaux, dont quatorze (14)
5 clients ont attribué cent pour cent (100 %) de leur
6 consommation au GNR.

7 Q. **[15]** Et si j'ai bien compris, donc, les chiffres
8 que vous avez dit, en date du seize (16) avril,
9 c'était le début de votre énoncé, si j'ai bien
10 compris, là, Madame Lacombe?

11 R. Oui.

12 Q. **[16]** Merci beaucoup, d'accord. Maintenant, je vais
13 vous référer à un autre document, pour les fins des
14 questions, ça sera le document B-0245, soit le
15 GI-28, document 1, et je vous amènerai à la page 2,
16 s'il vous plaît.

17 Je ne sais pas si on peut l'afficher à
18 l'écran également, ou je ne vous vois pas
19 travailler en Teams, avant, on vous voyait chercher
20 les documents, alors je ne sais pas si c'est le
21 cas, en ce moment.

22 Me ADINA GEORGESCU :

23 Madame la Greffière, est-ce que ça serait possible
24 d'afficher le document, pour les fins...

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Elle est en train de travailler pour l'affichage.

3 Me ADINA GEORGESCU :

4 D'accord. Merci, Madame la Présidente.

5 Me STEVE CADRIN :

6 Avec l'ancienne application, on les voyait, là,
7 pendant qu'il travaillait, on voyait, ça bougeait,
8 ça fait que, là, on n'ose plus, je prenais une
9 chance.

10 Alors, merveilleux. On est à la page 2 dans
11 le fond du document s'il vous plaît. Alors, ça
12 commence au haut. L'extrait qui nous intéresse, le
13 premier paragraphe. Donc, je vous en fait lecture
14 tout de même pour les fins de tous et cadrer la
15 question.

16 Habituellement, il est possible pour
17 Gazifère d'utiliser les projections
18 historiques pour établir ses
19 prévisions volumétriques. La pandémie
20 a cependant grandement complexifié les
21 analyses et la mise en place de
22 projections volumétriques en raison de
23 l'évolution incertaine de l'économie.

24 Alors, on va un peu plus loin aux lignes 16 à 23.

25 Confrontée à cette réalité, Gazifère a

1 dû tenir compte d'hypothèses non
2 usuelles aux fins de la détermination
3 de sa prévision volumétrique pour
4 l'année 2021. En ce qui concerne
5 l'année 2022, Gazifère s'est appuyée
6 sur la méthodologie habituelle. Le
7 Distributeur n'a donc intégré aucun
8 ajustement exceptionnel découlant de
9 la pandémie ou de la crise économique
10 actuelle à la prévision volumétrique
11 pour l'année 2022. Gazifère propose
12 plutôt de réévaluer, dans les
13 prochains mois, si des ajustements
14 exceptionnels sont requis et
15 d'intégrer ces changements, au besoin,
16 lors de la préparation de son plan
17 d'approvisionnement pour l'année 2022
18 ainsi que dans le cadre de la mise à
19 jour qui fera l'objet de la phase 5 du
20 présent dossier.

21 Peut-être commencer par la fin dans le fond de ce
22 questionnement-là, puisque nous y sommes. Aux
23 lignes 16 à 23, vous mentionnez qu'il y aura, au
24 besoin, donc des modifications à faire peut-être à
25 l'année deux mille vingt-deux (2022) et qui seront

1 présentées en Phase 5. Est-ce que vous auriez
2 objection à tout simplement vous engager à prendre
3 en engagement de faire un suivi peu importe ce qui
4 en sera advenue de cette question-là pour l'année
5 deux mille vingt-deux pour nous dire si des
6 ajustements requis et/ou si des ajustements ne sont
7 pas requis pour qu'on ait une réponse, puis qu'on
8 sache tout de suite d'emblée qu'il n'y aura pas
9 qu'il n'y aura pas eu d'ajustements évidemment ça
10 c'est évident que vous allez nous en parler, mais
11 même s'il y en n'a pas, est-ce que c'est possible
12 d'avoir l'engagement donc de nous parler tout de
13 suite?

14 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

15 R. Je ne prendrai pas d'engagement sur ça. Ça va être
16 présenté dans le cadre de la Phase 5 et dans le
17 cadre de la Phase 5, on expliquera comment on a
18 fait notre prévision. On n'est pas dans la Phase 5
19 en date d'aujourd'hui et nous n'avons pas fait le
20 travail préparatoire à cette phase 5. Je ne
21 prendrai d'engagement, mais comme d'habitude, on va
22 expliquer ce qu'on a fait comme on a fait cette
23 fois-ci. On a expliqué ce qu'on avait fait de
24 différent sans que personne nous demande de
25 l'expliquer.

1 Q. [17] Alors, d'accord. Donc, on vous posera des
2 questions. Si on ne voit pas de changements, vous
3 n'avez pas apporté de changements ou il n'y a pas
4 de preuve à cette effet-là, on verra à ce moment-là
5 à vous poser les questions, puis je comprends que
6 ce que vous me dites. Merci.

7 Passons ensuite, nous voulons comprendre
8 toujours dans cette même séquence d'affirmations
9 que je vous ai déjà lue, nous souhaitons bien
10 comprendre ce que Gazifère a fait lors de la
11 préparation de ses prévisions volumétriques
12 originales et cette fois-ci on parle pour deux
13 mille vingt et un (2021). Qu'est-ce qu'elle a fait
14 de différent lors de la préparation de cette
15 révision révisée déposée le vingt-six (26) avril?

16 Alors, pour l'année deux mille vingt et un
17 (2021), on est toujours à la pièce B-0245, mais on
18 vous amène à la page 4, aux lignes 16 et 17 plus
19 particulièrement.

20 Gazifère a utilisé sa méthode
21 habituelle de prévision volumétrique,
22 à laquelle elle a appliqué,
23 exceptionnellement pour l'année 2021
24 seulement, certains ajustements.

25 Et on continue à la page 5 avec les ajustements.

1 Donc, aux lignes 11 à 13 :

2 Sur la base de nombreux
3 questionnements et d'évaluations
4 relatives à la nature de la clientèle,
5 Gazifère a appliqué aux résultats de
6 sa projection volumétrique de l'année
7 2021, par classe de revenus, des
8 ajustements à la baisse variant entre
9 5 % et 40 %.

10 Donc, tout simplement pour qu'on comprenne les
11 questionnements et ces ajustements-là que vous avez
12 faits, nous comprenons que c'est la description de
13 l'exercice prévisionnel pour deux mille vingt et un
14 (2021) qui a été fait par Gazifère initialement dès
15 le mois d'avril, mais deux mille vingt (2020).

16 C'est exact?

17 R. C'est la prévision qui a été faite en mars, avril.
18 Principalement au mois d'avril, début mai de deux
19 mille vingt (2020) pour prévoir deux mille vingt et
20 un (2021) en effet.

21 Q. **[18]** Exact. Ensuite, l'année deux mille vingt
22 (2020) donc s'est écoulée ce qu'on en comprend. Il
23 y a évidemment l'impact de la pandémie sur les
24 volumes de vente de deux mille vingt (2020) a pu
25 être constaté et ce, pour chaque secteur de vente.

1 Alors, à partir de quel moment, en fin deux
2 mille vingt (2020) ou début deux mille vingt et un
3 (2021), Gazifère a-t-elle été en mesure de
4 réévaluer les effets de la pandémie sur les ventes
5 de deux mille vingt (2020)?

6 R. Je n'ai pas évalué le moment, mais ce que vous avez
7 dans le dossier implique une révision des volumes
8 en excluant ces ajustements-là et en intégrant les
9 données réelles de deux mille vingt (2020). Donc,
10 l'ajustement qui a été proposé récemment inclut
11 l'ensemble de la mise à jour requise pour tenir
12 compte de la réalité qui est un petit peu plus non
13 obscurcie, on va dire, qu'elle l'était lors de la
14 prévision du mois d'avril et mai.

15 Q. **[19]** D'accord. La rapidité à laquelle vous avez
16 l'information à la fin de l'année, c'était ça la
17 question, vous me dites que vous ne savez pas quand
18 finalement vous avez eu ça puis qu'on doit prendre
19 les derniers chiffres évidemment du vingt-six (26)
20 avril. Mais la question était vraiment à quand vous
21 avez cette information-là ou à quel moment vous
22 pouvez en recevoir pour pouvoir en prendre
23 connaissance, pour ce qui s'est passé en deux mille
24 vingt (2020) particulièrement, là.

25 R. Bien, c'est une question un peu... en tout cas, je

1 ne qualifierai pas la question. Je vais simplement
2 répondre à la question en disant que c'est quelque
3 chose qui était évolutif durant toute l'année. On
4 se souviendra qu'au mois d'avril, au mois de mai,
5 l'économie était complètement arrêté. Au cours de
6 l'été, on a rouvert les choses.

7 En septembre, octobre, on était rendu
8 ailleurs. On pensait à ouvrir les fenêtres des
9 écoles puis chauffer les écoles les fenêtres
10 ouvertes. Après ça, tout d'un coup, ça a été un
11 autre... un autre confinement, une réouverture
12 après les Fêtes, dans les temps des Fêtes. Une
13 refermeture après les Fêtes. Donc, c'est quelque
14 chose qui a été en mouvement durant tout le temps.

15 Ce qu'on a fait, c'est continuer à suivre
16 l'évolution des volumes. Ça a eu un impact
17 notamment sur les résultats de l'année vingt vingt
18 (2020) dans lesquels on vous soumettra, dans les
19 prochaines semaines, les résultats, mais qui a été
20 une année difficile à laquelle on a géré
21 efficacement pour s'assurer de ne pas... de ne pas
22 créer une charge additionnelle future, là.

23 Y aurait-il possibilité qu'on ait demandé
24 un compte d'écart ou quoi que ce soit. On a
25 travaillé fort pour rester à l'intérieur des

1 revenus et des tarifs que nous avons. Donc, on a
2 réussi cet exploit-là durant cette période-là. Et
3 durant toute cette période-là, on a suivi ces
4 données-là.

5 Maintenant, ce qu'on a fait en faisant la
6 prévision et la révision, c'est qu'on a pris
7 l'ensemble des données qui étaient maintenant
8 récentes et qui permettaient de démontrer notamment
9 que les prévisions à la baisse qu'on prévoyait dans
10 certains secteurs étaient assez adéquates, peut-
11 être pas nécessairement au niveau du pourcentage,
12 mais au niveau de la réalité, c'est-à-dire des
13 secteurs complets d'économie qui ne sont pas encore
14 repartis ou des secteurs qui sont largement
15 affectés. Que ce soit un peu dans le commercial,
16 principalement dans la restauration, l'hôtellerie
17 très très très affectée. Et d'autres qui se sont
18 recadrés.

19 Donc, par exemple, dans le cas des écoles,
20 les écoles étaient complètement fermées en mars,
21 avril l'année dernière, donc on se retrouvait plus
22 de volumes dans les écoles, les immeubles du
23 gouvernement ou, enfin, les immeubles des
24 municipalités.

25 Et bien, maintenant, aujourd'hui, bien ça a

1 repris en partie parce que les écoles sont ouvertes
2 une journée sur deux ou, enfin, des moitiés de
3 groupe. Alors, ce sont toutes des choses qui
4 étaient complètement imprévisibles.

5 Alors, quand, je vais vous dire simplement
6 que, en date d'aujourd'hui, ça reste relativement
7 imprévisible, mais avec beaucoup moins de buée
8 qu'il pouvait y en avoir au mois d'avril, mai
9 lorsqu'on a fait cette prévision-là initialement.

10 Alors, ce qu'on a fait lorsqu'on a fait la
11 révision qu'on vous a déposé puis qu'on a pris
12 toute l'information qu'on avait pour être capable
13 d'arriver avec notre prévision de vingt vingt et un
14 (2021) qui est beaucoup plus actuelle qu'était
15 celle du mois d'avril, mais l'année dernière.

16 Q. [20] D'accord. Je continue peut-être maintenant
17 pour discuter de ce qui a été fait, là,
18 effectivement d'un peu différent, mais je continue
19 sur ce même sujet, là. Donc, on a eu une
20 discussion, je pense qu'ici on réfère maintenant à
21 une autre pièce, alors...

22 Mais c'est donc lorsque vous aviez informé
23 de votre intention de présenter une demande
24 amendée, il y avait eu des éléments que vous avez
25 constatés, là, puis j'ai pas besoin nécessairement

1 d'aller au document, qui était B-0240 pour la
2 lettre qui mentionnait ça, là, mais... Il y avait :

3 Une étape essentielle du processus
4 d'élaboration de sa prévision
5 volumétrique qui avait été omise
6 occasionnant une surestimation des
7 volumes pour la clientèle
8 résidentielle.

9 Donc, on a déjà traité un peu du problème. Vous
10 parliez du quatre millions de mètres cubes (4 Mm3)
11 tout à l'heure dans votre témoignage, Monsieur
12 Trahan, sauf erreur, là.

13 R. Hum, hum.

14 Q. **[21]** Alors, donc allons-y avec le quatre millions
15 de mètres cubes (4 Mm3) pour faire simple. Donc,
16 suite à ces constats relativement à cette
17 problématique-là, peut-être pouvez-vous nous
18 expliquer ce que vous avez fait de différent lors
19 de la préparation des prévisions volumétriques de
20 deux mille vingt et un (2021) révisées qui ont été
21 déposées le vingt-six (26) avril pour chacun des
22 deux secteurs qui avaient fait justement l'objet de
23 l'ajustement, là, soit le secteur résidentiel puis
24 le marché commercial, dans le fond, qui était un
25 peu passé, si on peut dire, le quatre millions de

1 mètres cubes (4 Mm3) de l'un à l'autre, là.

2 R. O.K. Mais, il faut vraiment... je vais demander à
3 monsieur Boisclair de répondre, là, pour être un
4 peu plus précis. Mais il y a vraiment deux étapes,
5 là. Il y a un élément d'ajustement qui était lié au
6 secteur commercial. Et dans l'autre, là, c'est un
7 élément d'erreur qui était dans le... qui touchait
8 le secteur résidentiel. Maintenant, ce qu'on a fait
9 lorsqu'on a fait la mise à jour, c'est qu'on a
10 réintégré davantage les données actuelles pour
11 éliminer les facteurs d'ajustement.

12 Donc, Martin, est-ce que tu peux compléter
13 sur cet élément-là ou être un peu plus précis que
14 moi, s'il vous plaît?

15 M. MARTIN BOISCLAIR :

16 R. C'est ce qu'on appelle niveau commercial, et les
17 éléments d'ajustement qu'on avait planifiés il y a
18 un an environ, parce que, là, on pouvait se
19 rebaser, se resituer en se comparant au volume de
20 vingt vingt (2020) au niveau commercial. Ça a été
21 expliqué à quelques reprises, je crois, dans nos
22 témoignages et dans des réponses à des DDR que
23 l'erreur au niveau du résidentiel s'est glissée au
24 moment d'une étape de révision qui a été omise dans
25 la folie de la dernière année. Je dirais que, à ce

1 moment-là, on doit regarder le résultat que le
2 modèle budgétaire nous donne.

3 Pour une raison ou une autre dans ce cas-
4 ci, ça donnait... ça a créé une surévaluation
5 vraiment des volumes résidentiels. On a pu le
6 constater en révisant. On a commencé à constater
7 qu'il y avait quelque chose d'anormal suite à notre
8 fin de mois de janvier. Puis, là, on a suivi la
9 situation. Puis après ça, avec les résultats de
10 février, ça a été corroboré. Là, on était rendu au
11 début mars. Par le temps qu'on fasse toutes les
12 étapes, on est rendu à la mi-mars, par le temps
13 que, là, on décide de vraiment corriger cette
14 situation-là.

15 Mais l'étape qui a été omise, c'est ce
16 qu'on appelle dans les documents le facteur de
17 conservation. Ça sert à regarder le résultat du
18 modèle. Est-ce qu'il tient la route quand on
19 regarde les tendances ou est-ce qu'on veut
20 l'ajuster pour tenir compte d'une tendance qui
21 devrait être autre que la tendance qu'on observe
22 historiquement? Vu que cette étape avait été de
23 révision puis d'essentielle en fin de processus a
24 été omise, ça a donné malheureusement un résultat
25 au niveau du résidentiel qui était surestimé. Là,

1 c'est ça, l'étape qu'on a reprise dans le dernier
2 mois, c'est de regarder, de faire les ajustements
3 requis dans le facteur de conservation pour revenir
4 à des consommations moyennes tant dans le
5 résidentiel que dans le commercial, qui
6 s'apparentent beaucoup plus à ce qu'on a vécu en
7 deux mille vingt (2020).

8 Mme JULIE-CHRISTINE LACOMBE :

9 R. J'aimerais peut-être compléter en vous situant.
10 Gazifère a produit avec la preuve révisée, la pièce
11 GI-0028, Document 4, qui est le témoignage de
12 monsieur Benoît Gratton. Et dans cette pièce-là, on
13 a pris soin de justement expliquer qu'est-ce qui
14 s'est passé, les impacts de cette correction-là.
15 Alors, il y a des réponses certainement à ces
16 questions-là. Je pense entre autres à la question
17 4 : En quoi consiste l'erreur commise par Gazifère?
18 Et la question 5 : Quelles sont les corrections
19 apportées et leurs impacts? Ça peut peut-être
20 situer tout le monde au niveau du dossier.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Merci. Maître Cadrin, s'il vous plaît, vous pouvez
23 ouvrir votre caméra? Elle est fermée.

24 Me STEVE CADRIN :

25 En fait, j'ai deux systèmes qui roulent en

1 parallèle. La caméra présentement est ouverte sur
2 mon labtop. Et j'ai un système qui fonctionne sur
3 micro. Vous ne me voyez pas à l'écran, mais
4 pourtant je suis là. Je comprends que je suis
5 activé quand je parle, c'est ça que vous voulez
6 dire, dans le fond?

7 LA PRÉSIDENTE :

8 En fait, on... O.K. Moi personnellement je ne vous
9 vois pas. Je ne sais pas comment tout le monde,
10 vous avez organisé vos flûtes mais c'est simplement
11 que, nous, en tout cas, on ne voit pas que votre
12 caméra est allumée.

13 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

14 R. Si je peux me permettre. On est en technique ici.
15 Je viens d'aller épingler maître Cadrin. Il y a
16 deux maîtres Cadrin dans l'affichage.

17 Me STEVE CADRIN :

18 C'est ça.

19 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

20 R. Si on prend l'autre maître Cadrin, il apparaît tout
21 d'un coup. Je viens de le faire pendant que vous
22 parliez. Je ne le trouvais pas moi non plus. Puis
23 tout d'un coup il est apparu.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 O.K.

1 Me STEVE CADRIN :

2 Comme je dis, je m'excuse. Dans l'autre système, ça
3 ne fonctionnait pas de cette façon-là. Donc, vous
4 me voyez sans que j'aie besoin de me faire
5 épingler. Et je comprends qu'avec Teams en fonction
6 de qui parle, on est avancé finalement dans les
7 écrans possiblement, et c'est ce qui fait en sorte
8 que vous ne me voyez pas. Je suis loin dans la
9 liste. C'est parce que mon micro vient d'un autre
10 système pour avoir une meilleure qualité de son. Si
11 vous m'avez trouvé et vous m'avez épinglé, ça fait
12 le travail pour maintenant. J'essaierai de corriger
13 pour le prochain épinglage. D'accord.

14 Q. **[22]** Je continue donc sur... Puis merci de ces
15 précisions relativement au document GI-0028,
16 Document 4, effectivement. Mais mes questions
17 étaient... Enfin, mes questions étaient...
18 j'apprécie les réponses que vous avez données
19 aujourd'hui, bien sûr. Alors, pour l'année deux
20 mille vingt-deux (2022) maintenant, on est toujours
21 dans le document qu'on a à l'écran, mais cette
22 fois-ci, on doit revenir derrière... Excusez-moi,
23 j'ai perdu la note de bas de page, c'est aux lignes
24 16 à 23. Donc, il s'agissait de la page 2 -
25 excusez-moi - du même document qu'on a à l'écran,

1 qui est le document B-0245. On parle spécifiquement
2 de deux mille vingt-deux (2022), là.

3 Donc, juste pour saisir bien ce qu'on
4 avait... Donc, il n'y avait aucun ajustement à ce
5 stade-ci, évidemment, aux prévisions volumétriques
6 en lien avec la pandémie. On se répète de ce qu'on
7 a dit tout à l'heure, là. On discutait de ce qui
8 serait peut-être fait en phase 5.

9 Mais pour comprendre, pour deux mille
10 vingt-deux (2022), là, dans le fond, les prévisions
11 deux mille vingt-deux (2022) s'inscrivent dans la
12 suite de l'évolution historique des volumes,
13 appelons-les « pré-pandémie », comme s'il n'y avait
14 pas eu de variation, par exemple, en deux mille
15 vingt (2020) et deux mille vingt-deux (2022).

16 Alors, peut-être juste comprendre comment
17 vous avez effectué les prévisions de deux mille
18 vingt-deux (2022), sachant ce qu'on mentionne en ce
19 moment, les ajustements qui ont été faits avant
20 deux mille vingt (2020), deux mille vingt et un
21 (2021). Et ce qui n'a pas, manifestement, été fait
22 pour deux mille vingt-deux (2022). Donc, peut-être
23 juste nous expliquer, pour être bien sûrs de se
24 comprendre.

25

1 M. MARTIN BOISCLAIR :

2 R. Jean-Benoit, si... ou à tout le monde... Si je peux
3 me permettre, là, vous avez reçu une pièce avec le
4 témoignage, là, vous avez eu la GI-48, Document 2.
5 Ce document-là, c'est un tableau détaillé des
6 ajustements qui ont été faits pour prendre compte
7 de la pandémie dans le budget deux mille vingt et
8 un (2021).

9 Q. **[23]** Oui...

10 R. C'est donc les ajustements que... On voit les
11 corrections qui ont été faites à des pourcentages
12 en volume. Ça, ça n'a pas été fait dans le budget
13 deux mille vingt-deux (2022). On a laissé le modèle
14 utiliser les consommations moyennes, sans aller
15 apporter les corrections aux volumes.

16 Q. **[24]** Mais deux mille vingt-deux (2022), quand vous
17 faites votre prévision deux mille vingt-deux
18 (2022), vous avez dans votre prévision deux mille
19 vingt-deux (2022) des chiffres de deux mille vingt
20 (2020) ou de deux mille vingt et un (2021)? Ou non?

21 R. Non. Non.

22 Q. **[25]** Prévisionnels, je parle, évidemment.

23 R. Bien, c'est le budget...

24 M. BENOIT GRATTON :

25 R. Si je peux me permettre, Maître...

1 M. MARTIN BOISCLAIR :

2 R. Oui.

3 Q. **[26]** Excusez-moi...

4 M. BENOIT GRATTON :

5 R. Il n'y a pas eu d'ajustements faits à deux mille
6 vingt-deux (2022), parce qu'on va les déposer
7 prochainement dans la phase 5. Et on s'est rendu
8 compte de l'impact, sur deux mille vingt et un
9 (2021), qui était suffisamment grand. Je pense qu'à
10 ce moment-ci, il est un peu inutile d'aller
11 chercher à corriger deux mille vingt-deux (2022),
12 parce que ça n'a pas été fait de notre côté.

13 Q. **[27]** D'accord. Ça fait qu'on comprend qu'il y avait
14 une correction qui a été apportée pour deux mille
15 vingt et un (2021), notamment, mais qui a un impact
16 sur ce qu'on fait en deux mille vingt-deux (2022).
17 Vous dites : « On va attendre de voir ce qui sera
18 la réalité des choses avant de toucher quoi que ce
19 soit. » C'est essentiellement ce que je vous
20 demandais, donc, à ce stade-ci. C'est exact?

21 R. Exactement. On va vous donner les informations
22 détaillées en phase 5. *****

23 Q. **[28]** Excellent. Toujours en ce qui concerne cette
24 même pièce, B-0245, toujours à la page 2, mais à la
25 ligne 3. Euh, 3... pardon. Ligne 30. Et page 3,

1 également. On parle quant aux additions de clients,
2 là, alors ça commence en haut. Et voilà :

3 Quant aux additions de clients, la
4 croissance semble se maintenir en deux
5 mille vingt (2020). Gazifère estime
6 que cette tendance se maintiendra en
7 deux mille vingt et un (2021) et deux
8 mille vingt-deux (2022).

9 Et j'avance un peu plus loin, à « conséquemment »,
10 là :

11 Conséquemment, sa prévision d'addition
12 de clients est similaire à celle des
13 dernières années.

14 Alors, ma question est la suivante : quand vous
15 dites que la prévision « de clients est similaire à
16 celle des dernières années », que devons-nous
17 comprendre, exactement? Que cette prévision-là
18 s'inscrit dans la suite des prévisions des deux,
19 trois, cinq dernières années? Juste pour être
20 certains de se suivre.

21 Me ADINA GEORGESCU :

22 Q. [29] Monsieur Trahan, vous êtes sur « mute ».

23 R. Excusez. Je trouvais que c'était très bon, ce que
24 je disais. Donc, si on reprend les... le graphique
25 qu'on a présenté précédemment, là, on voit qu'on

1 était dans les cinq, six cents clients
2 additionnels, là, par année.

3 Donc, c'est ce qu'on avait, vous l'avez
4 dans l'indicateur, là, vous voyez l'évolution
5 nette, à la page... Le document présente
6 l'indicateur, l'addition nette qu'on a pour ces...
7 les deux années, vingt et un (21), vingt-deux (22).
8 Donc, on restait à des niveaux similaires, donc,
9 des trois, quatre dernières années.

10 Et ce qu'on voit, en date d'aujourd'hui,
11 c'est que cet élément-là semble... semble être
12 atteint très facilement, là, pour deux mille vingt
13 et un (2021), puis pour ce qu'on connaît, pour deux
14 mille vingt-deux (2022) également.

15 Actuellement, il y a... Le seul élément qui
16 nous préoccupe, en date d'aujourd'hui, c'est la
17 possible pénurie de matériaux, qui pourrait... et
18 on commence à entendre dans le marché, là, qu'il y
19 a certains projets qui risquent d'être reportés
20 d'une année, là, pour laisser tomber un peu
21 l'espèce de pic de... de prix de matériel, mais
22 surtout de manque de matériel.

23 Donc, il manque toutes sortes
24 d'équipements, actuellement, dans la construction,
25 qui fait que certains projets pourraient être

1 reportés. Mais à tout événement, ça ne semble pas
2 être un problème pour atteindre l'objectif de cette
3 année, pour deux mille vingt et un (2021). Ce que
4 ça pourrait avoir comme effet, c'est possiblement
5 d'avoir un impact un peu plus grand en deux mille
6 vingt-deux (2022), là, donc une croissance un peu
7 plus grande, si jamais cette situation-là se
8 réalisait, mais comme je vous dis, on commence à
9 entendre certaines préoccupations dans le cadre du
10 marché.

11 Ce n'est pas encore clair que ça va se
12 réaliser, puis si moindrement il y a un petit
13 apport un peu plus... Un petit plus grand
14 équipement, bien ça ça résorbera cette
15 problématique.

16 Q. [30] Au niveau de la prévision des clients pour
17 deux mille vingt et un (2021), est-ce que c'est
18 ajusté pour tenir compte des ajouts réels des
19 clients des dernières années?

20 R. La prévision de la nouvelle clientèle se fait
21 toujours en regardant ce qui se passe dans les
22 dernières années, mais ce qui est aussi dans les
23 cartons au courant des années à venir.

24 Donc, c'est une prévision qui se fait en
25 deux temps. Ce n'est pas une prévision mécanique

1 contrairement au volume qui est plus mécanique dans
2 le sens qu'on va chercher les volumes moyens, puis
3 qu'on le multiplie par le nombre de clients.

4 Je le simplifie énormément, mais grosso
5 modo c'est un processus un peu mécanique dans le
6 cas de la prévision de la clientèle, c'est sûr que
7 c'est une approche qui est beaucoup axée sur la
8 compréhension de ce que fait le marché ou ce que
9 devrait nous donner le marché.

10 Donc, c'est une prévision qui se cadre sur
11 les prévisions de marché. Donc, ce qui semble se
12 produire au niveau de la construction, les
13 différentes ententes qu'on peut avoir déjà de
14 signées qui prévoient un certain niveau de
15 construction dans les années à venir. Et également
16 c'est la nature des discussions qu'on a avec les
17 promoteurs au moment de faire ces prévisions-là.

18 Mme JULIE-CHRISTINE LACOMBE :

19 R. J'aimerais vous aiguiller encore une fois vers un
20 endroit spécifique dans la preuve où on explique
21 vraiment la méthode d'établissement avec les
22 additions clients. Alors, je vous réfère à la pièce
23 GI-29 DOC 1, à la section 1.3. On vous explique
24 comment on effectue la prévision de la nouvelle
25 clientèle. Ça résume les propos tenus par Jean-

1 Benoît, mais vous allez trouver toutes les
2 informations spécifiques.

3 Q. [31] Donc, pour ce qui est de la partie, si
4 j'appelle ça dans votre mécanique de prévisionnel,
5 vous parlez qu'il y a deux portions.

6 La première portion parle un peu de ce qui
7 s'est passé dans l'historique et c'est ma question.
8 Donc, si on regarde l'historique des dernières
9 années vous dites : « On en tient compte » donc,
10 pour deux mille vingt et un (2021), si je résume
11 votre réponse. Ça et autre chose évidemment. Ce que
12 vous voyez pour le futur, ce qui vient dans votre
13 lumière pour le futur, mais pour le passé est-ce
14 que... C'est combien d'années derrière qu'on
15 regarde l'historique réel?

16 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

17 R. Bien, je pourrais vous dire cent (100) ans, mais je
18 veux dire ce n'est pas un modèle précis. Ce n'est
19 pas un modèle dans lequel on prend la moyenne des
20 trois dernières années multipliée par tatata... Il
21 n'y a absolument rien de cette nature-là où on
22 regarde l'historique. On prend en compte
23 l'historique.

24 Alors, l'historique le plus récent a
25 beaucoup plus d'impact que mon historique d'il y a

1 quatre ans. Ce que je regarde c'est l'état des
2 lieux en date d'aujourd'hui, lorsque je fais ma
3 prévision pour être capable de l'accomplir.

4 Q. **[32]** Merci. Ensuite je changerais de document. Vous
5 me direz si vous êtes à l'aise pour répondre à ces
6 questions-là, mais il me semble que certaines de
7 ces questions-là s'adressent plus particulièrement
8 à vous, mais vous me direz.

9 Il s'agit donc de la pièce B-0254 qui est
10 le document GI-0045 DOC 1 et selon le cas, ça
11 serait du temps à sauver sur le deuxième Panel si
12 vous pouvez répondre à certaines de nos questions.
13 Vice-versa à reporter au deuxième Panel.

14 R. Vous n'êtes pas mieux d'attendre au deuxième Panel,
15 puisque ce sont des pièces qui ont été préparées
16 par les gens de Toronto?

17 Q. **[33]** J'ai des questions à vous poser à vous quand
18 même sur ces éléments-là, mais si jamais vous ne
19 pouvez pas y répondre, vous pourrez nous y référer
20 à la pièce.

21 Alors, on est devant le document
22 présentement. Donc, on est aux pages 3 à 5 plus
23 particulièrement où d'ailleurs il est expliqué que
24 les ajustements consécutifs à l'allocation des
25 coûts ont été effectués au tarif 2, au tarif 1,

1 ainsi qu'au tarif 9.

2 Alors, ma question est peut-être un peu
3 plus à un autre niveau que simplement le document
4 tant que tel.

5 Nous constatons année après année que les
6 revenus générés au tarif 2 sont systématiquement
7 insuffisants pour maintenir le ratio revenus-coûts
8 au niveau de l'année précédente sans un ajustement
9 subséquent à l'allocation des coûts.

10 Comment expliquez-vous cette situation?

11 R. Moi je référerai au Panel 2 s'il vous plaît.

12 Me ADINA GEORGESCU :

13 Exact. C'est ce que j'allais dire. Je vais
14 renchérir sur ce que monsieur Trahan vient de dire,
15 Maître Cadrin, et c'est le genre de question
16 vraiment qui relève du deuxième Panel qui va être
17 ici cet après-midi. Donc, vous pourrez poser ce
18 type de question-là au deuxième Panel.

19 Me STEVE CADRIN :

20 Bon d'accord. C'est-à-dire s'il faut référer
21 systématiquement à maître Georgescu. Je vais
22 arrêter de les poser maintenant. Je vais les poser
23 au deuxième Panel. Je pensais peut-être avoir
24 certaines réponses, mais je vous entends. Alors, je
25 vais les poser au deuxième Panel. Ça complète les

1 question au premier Panel, Madame la Présidente. Je
2 vous remercie.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Parfait. Merci, Maître Cadrin. Alors, nous allons
5 poursuivre avec maître Charlebois pour la FCEI.

6 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PIERRE-OLIVIER

7 CHARLEBOIS :

8 Bonjour, Madame la Présidente. Bonjour, Mesdames
9 les Régisseuses et bonjour aux membres du Panel.
10 Pierre-Olivier Charlebois pour la FCEI. Vous
11 m'entendez bien?

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Oui, on vous entend puis on vous voit aussi.

14 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

15 Super.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 On peut enlever le partage, excusez-moi.

18 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

19 Très bien. Et bonjour aux membres du panel. Pierre-
20 Olivier Charlebois pour la FCEI. Donc, Madame la
21 Greffière, je vais vous indiquer, pour la première
22 série de questions, les documents auxquels je vais
23 référer. Le premier sera la pièce C-FCEI-0041, qui
24 est la preuve de la FCEI. Ensuite, la pièce B-0234,
25 GI-49, document 2, et finalement, la pièce B-0218,

1 GI-37, document 9.

2 Et on va commencer par justement la pièce
3 B-0218, GI-37. Je ne sais pas si madame la
4 greffière... très bien, d'accord.

5 Alors, je vous amènerais au document 11 de
6 cette pièce-là. Si vous descendez, Madame la
7 greffière, vous allez voir, là, dans le bas, à
8 droite, vous allez voir le numéro de document, ça
9 serait le document 11. Vous êtes au document 5, on
10 continue. Voilà, document 11, très bien. Merci.

11 Q. **[34]** Juste une question de confirmation pour le
12 panel et cette ligne de question traitera de la
13 question des primes d'assurance. Donc, si on
14 comprend bien, à la pièce B-0218, GI-37, document
15 11, à la ligne 25, concernant les primes
16 d'assurance. Gazifère prévoit des coûts d'assurance
17 en hausse à cinq cent trente-trois mille dollars
18 (533 000 \$), la ligne 25, cinq cent trente-trois
19 mille (533 000 \$) pour vingt vingt et un (2021) et
20 trois cent quatre-vingt-quinze mille (395 000) pour
21 deux mille vingt (2020). Juste une question de
22 confirmation, c'est bien les chiffres que nous
23 avons pour ces deux années-là?

24 M. MARTIN BOISCLAIR :

25 R. Oui, c'est exact.

1 Q. **[35]** Maintenant, dans sa preuve, à la page 6, la
2 FCEI, donc, on va maintenant à la pièce C-FCEI-
3 0041, à la section 2.2... À la section 2.2, qui se
4 trouve à la page 6, Madame la Greffière, très bien.

5 Donc, dans le premier paragraphe, la FCEI
6 indique qu'à titre comparatif, les coûts réels pour
7 les primes d'assurance pour les années deux mille
8 seize (2016), deux mille dix-sept (2017) et deux
9 mille dix-neuf (2019) ont été de cent cinquante-six
10 mille (156 000), cent vingt-sept mille (127 000) et
11 cent vingt-huit mille (128 000) respectivement.

12 Est-ce que vous avez des commentaires sur ces
13 chiffres-là, à formuler?

14 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

15 R. Non, aucun commentaire.

16 Q. **[36]** Est-ce que ces chiffres-là vous paraissent
17 adéquats?

18 Me ADINA GEORGESCU :

19 Je vais m'objecter à la question, Madame la
20 présidente. Premièrement, ce sont des chiffres qui
21 relèvent d'années antérieures. Ça ne fait pas
22 l'objet du débat aujourd'hui, ce sont des chiffres
23 qui sont avancés par la FCEI. Donc, j'ai de la
24 difficulté à comprendre un peu la pertinence dans
25 le contexte de l'évaluation des primes d'assurance

1 pour les années vingt vingt et un (2021), vingt
2 vingt-deux (2022).

3 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

4 Écoutez, Madame la présidente, l'objection arrive
5 un peu prématurément, là, l'objectif, c'est
6 d'établir les bases des coûts antérieurs pour les
7 primes d'assurance, afin de les comparer à ce qui
8 est demandé pour deux mille vingt (2020), deux
9 mille vingt et un (2021). J'ai demandé au témoin
10 s'il avait des commentaires à formuler sur ces
11 chiffres-là. S'il n'y a pas de commentaires, il ne
12 fait que me dire qu'il n'a pas de commentaires et
13 je passe à la question suivante, là.

14 Me ADINA GEORGESCU :

15 Je maintiens mon objection, Madame la Présidente.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Bien, le fait qu'il n'ait pas... En fait, je pense
18 que c'est tout de même pertinent de connaître
19 l'historique d'un compte de dépense qui fait
20 l'objet d'un examen. Donc, je pense qu'on
21 accueille... en fait, on ne rejette pas
22 l'objection. En fait, on n'accueille pas votre
23 objection. Voilà! Donc, vous pouvez poursuivre,
24 Maître Charlebois.

25

1 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

2 Merci, Madame la Présidente.

3 Q. [37] Donc, je vais juste répéter la question. Je
4 demandais au panel s'ils avaient des commentaires à
5 formuler quant à la véracité des chiffres qui sont
6 présentés au premier paragraphe de la preuve de la
7 FCEI concernant les années deux mille seize (2016),
8 deux mille dix-sept (2017) et deux mille dix-neuf
9 (2019) à l'égard des coûts de prime d'assurance.

10 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

11 R. Je ne répondrai pas à cette question puisqu'elle
12 n'est pas la même question que vous aviez
13 précédemment. Ici, vous avez ajouté l'élément de
14 véracité, je n'ai pas vérifié les chiffres. Donc,
15 je ne sais pas si ces chiffres-là sont corrects.
16 Vous m'avez demandé si j'avais des commentaires sur
17 ces chiffres-là et ma réponse était que je n'ai pas
18 de commentaire.

19 Chacune des charges d'assurance se fait sur
20 la base des primes d'assurance au moment où elle se
21 fait, sur la base de l'évolution du marché et des
22 primes de risque associées aux différentes
23 catégories qui sont des éléments génériques que je
24 vous dis et je ne peux pas, je n'ai pas fait
25 d'étude d'analyse ou de précisions sur les raisons

1 des variations de ces primes-là de chacune des
2 années. C'est pour ça que je vous dis que je n'ai
3 aucun commentaire.

4 Q. **[38]** Très bien. On va continuer, Monsieur Trahan,
5 si vous le voulez bien, toujours sur cette
6 question-là. Maintenant, je vous amène à la pièce
7 B-0234, GI-49, document 2, qui sont les réponses de
8 Gazifère à la DDR de la FCEI. Et ça se trouve à la
9 page 26 qui sont les réponses à la question 4.4.
10 Merci, Madame la Greffière.

11 Alors, donc à la pièce... à cette pièce-là,
12 en réponse à la question 4.4, vous fournissez une
13 ventilation des primes d'assurance qui sont payées
14 pour deux mille dix-neuf (2019), deux mille vingt
15 (2020) et deux mille vingt et un (2021) qui est
16 l'année témoin.

17 Et à la suite de cette ventilation-là, vous
18 fournissez un certain nombre d'explications qui
19 justifieraient selon vous, l'augmentation des
20 primes d'assurance depuis les dernières années. Et
21 là je me réfère spécifiquement au paragraphe, qui
22 est tout de suite après, là, le tableau, qui dit :

23 Pour expliquer la hausse reflétée par
24 ce tableau, Gazifère a obtenu les
25 explications suivantes du service

1 corporatif d'Enbridge responsable des
2 assurances.

3 Alors, est-ce que je dois comprendre que ces
4 explications-là ont été fournies par le service
5 corporatif d'Enbridge responsable des assurances,
6 c'est bien cela?

7 R. Vous avez bien raison, ce n'est pas nous qui avons
8 été... qui négocions les assurances au nom de
9 Gazifère. Ce qui veut dire que cette information-
10 là, nous ne la détenons pas et c'est donc le
11 service corporatif qui aurait donné ces
12 informations-là à Gazifère.

13 Q. **[39]** À votre connaissance, à quelle fréquence
14 Enbridge négocie-t-elle les primes d'assurance?

15 R. De manière régulière. Donc, je ne sais pas si c'est
16 aux ans, aux deux ans ou trois ans. Ce que je peux
17 vous dire par contre, c'est que c'est de manière
18 régulière.

19 T'sais, quand même, je ne sais pas si ça va
20 éclairer le débat, là, mais je vais essayer. Grosso
21 modo, ce qui se passe, c'est pas tellement
22 compliqué. C'est qu'il y a une hausse des primes
23 d'assurance. Enbridge travaille à l'heure actuelle
24 pour essayer de réduire cet élément-là parce
25 qu'entre vous et moi, là, cinq cent mille dollars

1 (500 000 \$) pour Gazifère, c'est rien pour
2 Enbridge.

3 Vous comprendrez que la valeur des
4 assurances pour Enbridge au complet, là. Ça frappe
5 pas mal plus fort que le cinq cent mille dollars
6 (500 000 \$) chez Gazifère. Alors, c'est une
7 préoccupation hautement importante actuellement au
8 niveau corporatif pour trouver une solution pour
9 réduire ce niveau d'assurance là.

10 Et à ce niveau-là, il y a eu des
11 changements, il y a eu des ajustements qui ont été
12 faits au niveau des primes d'assurance. Donc,
13 notamment, il y a eu un changement au niveau
14 des.... du... voyons, la franchise. Je ne sais pas
15 si c'est le bon terme la franchise, là. C'est qu'on
16 doit payer par nous-mêmes avant que ça devienne la
17 responsabilité de l'assurance. Pour réduire ce
18 niveau d'assurance-là, les primes pour essayer de
19 gérer ce qui s'en vient au cours des prochaines
20 année, Enbridge a été à la hausse au niveau de la
21 franchise, mais des questions ont été posées à
22 Gazifère, à savoir si c'était raisonnable d'aller à
23 ces niveaux de franchise-là ce qui était
24 déraisonnable pour nous puisque ça mettait en
25 péril, d'une certaine manière, pratiquement

1 l'entreprise. Alors, il y a eu des ajustements qui
2 ont été faits pour tenir compte de la réalité de
3 Gazifère dans le cadre de ce changement corporatif-
4 là où de cet ajustement corporatif, là, au niveau
5 des assurances.

6 Mais foncièrement, là, ultimement, c'est le
7 marché qui dicte, le corporatif est là-dedans. Et
8 vous savez, chez Enbridge, il y a des parties de
9 l'entreprise qui sont réglementées. C'est notre
10 cas. Il y a d'autres endroits où est-ce que c'est
11 réglementé, mais d'une manière beaucoup plus, on
12 pourrait dire, en mode incitatif, notamment en
13 Ontario, par exemple. Alors, la surcharge de coûts,
14 là, frappe directement l'actionnaire en Ontario et
15 notamment dans l'Ouest canadien.

16 Alors, ils ont tout intérêt à trouver une
17 solution pour que ça aille à la baisse. Mais
18 malheureusement le marché actuel dicte des primes
19 beaucoup plus élevées qu'elles étaient au cours des
20 dernières années. Alors, c'est la réalité dans
21 laquelle on vit et on se doit d'essayer de trouver
22 des solutions. C'est ce à quoi s'attelle le
23 corporatif notamment en travaillant, comme je vous
24 l'ai dit, sur les niveaux de franchise. Mais il y a
25 des éléments qu'on ne peut pas malheureusement

1 affecter, dans le sens que l'évolution du marché en
2 tant que telle reste un peu en dehors de notre
3 capacité d'action.

4 Alors, c'est ce qui se passe à ce niveau-
5 là. Donc, ce n'est pas quelque chose qui est laissé
6 aller sans regard sur les choses qui, simplement
7 abandonner, puis on paie, puis on ne se préoccupe
8 pas. Chose qui est sous tension, quelque chose qui
9 est sous l'oeil du corporatif de manière
10 excessivement importante en date d'aujourd'hui et
11 sur laquelle des travaux sont effectués pour
12 trouver des solutions, à essayer de maintenir ça à
13 des charges qui sont raisonnables. Mais ultimement,
14 il y a des éléments de marché qui font en sorte
15 qu'on se retrouve à ces niveaux-là.

16 Q. **[40]** Bon. Il y a beaucoup de choses qui ont été
17 dites dans cette longue réponse. Monsieur Trahan,
18 merci pour votre générosité. Je vais essayer de
19 reprendre un certain nombre d'éléments. Juste pour
20 revenir sur... Lorsque vous référez au corporatif,
21 c'est le corporatif d'Enbridge ou le corporatif de
22 Gazifère qui travaille sur les ajustements?

23 R. Le corporatif d'Enbridge. Donc, ultimement, il faut
24 comprendre qu'il y a des services partagés chez
25 Enbridge comme dans toute autre grande entreprise.

1 Et le corporatif de Gazifère, il est devant vous
2 actuellement. Ce n'est pas moi qui vais négocier
3 des primes d'assurance pour Gazifère.

4 Q. **[41]** Et donc est-ce que... Je comprends que vous ne
5 participez pas, mais est-ce que vous fournissez des
6 informations à Enbridge au moment où il doit
7 renégocier ses primes d'assurance avec ses
8 assureurs? Est-ce qu'il se tourne vers le
9 corporatif de Gazifère pour obtenir un certain
10 nombre d'informations pour pouvoir négocier?

11 M. MARTIN BOISCLAIR :

12 R. On partage des chiffres comme nos revenus, peut-
13 être nombre de clients et le nombre de kilomètres
14 de conduite principalement.

15 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

16 R. Et il y a d'autres éléments qui sont également
17 regardés comme, par exemple, les effets. Comme je
18 vous parlais tantôt de la franchise. Ils prennent
19 en considération notre réalité pour s'assurer que
20 les décisions qu'ils vont prendre n'auraient pas
21 des impacts trop importants sur le futur de
22 l'entreprise, quoi.

23 Q. **[42]** Et justement sur votre réalité, est-ce que
24 Gazifère a subi une augmentation des sinistres
25 assurables depuis les dernières années?

1 R. Dans le cas de Gazifère, je ne pense pas qu'on a
2 été en demande d'assurance depuis quelques années.

3 Q. **[43]** C'est-à-dire que vous n'avez pas déposé de
4 réclamations auprès des assureurs depuis quelques
5 années?

6 R. Pas à ma connaissance.

7 M. MARTIN BOISCLAIR :

8 R. Il faudrait vérifier ces informations-là. Je pense
9 principalement au service des ventes, là, parfois
10 on utilise nos assurances quand nos clients ont des
11 réclamations. Ça, c'est des choses qui peuvent
12 arriver couramment. À ma connaissance, ce n'est pas
13 en hausse par rapport au passé. Mais dépendamment,
14 c'est peut-être quelque chose qu'il faudrait plus
15 confirmer avec le service des ventes et des
16 opérations.

17 Q. **[44]** Alors, je vous demanderais, Madame la
18 Présidente, je demanderais que Gazifère prenne un
19 engagement à ce sujet-là.

20 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

21 R. Je ne prendrai pas d'engagement. Il n'y en a pas eu
22 de manière importante, s'il y a quoi que ce soit.
23 Le dernier qu'il y a eu, ça a été un cas dans
24 lequel on n'a pas été en demande, parce que la
25 franchise ne nous permettait pas d'y aller.

1 Notamment au niveau de la COVID, il y avait
2 possibilité d'avoir certains recours. Puis
3 finalement ce n'était pas possible. Alors, il n'est
4 pas de ma connaissance qu'on ait utilisé de manière
5 importante les assurances au cours des dernières
6 années.

7 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

8 Madame la Présidente, c'est qu'il y a un témoin qui
9 dit qu'il faudrait vérifier. Il y en a un autre qui
10 dit qu'il ne veut pas prendre l'engagement. Je veux
11 juste clarifier la situation. Il semble y avoir une
12 vérification qui doit être faite.

13 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

14 R. Maître Charlebois, votre objectif, c'est de me
15 faire dire que je n'en ai pas eu. Puis je vous dis
16 que je n'en ai pas eu. Alors à la base...

17 Q. [45] Mon objectif, c'est d'avoir une réponse...

18 R. Moi ce que je vous dis, c'est qu'il n'y en a pas eu
19 des réclamations dans les dernières années de
20 manière importante. La question c'est : est-ce
21 qu'il y a eu une croissance des réclamations au
22 cours des dernières années? Et la réponse est :
23 non, il n'y a pas eu de croissance des réclamations
24 au cours des dernières années. Donc, ça répond
25 directement à votre question.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Maître Charlebois a fait... Quand on parle des
3 principaux facteurs à l'origine de l'augmentation
4 des primes...

5 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

6 Oui.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 ... on a la liste des facteurs. Donc, on comprend,
9 de la réponse de monsieur Trahan, que les
10 réclamations de Gazifère, au cours des dernières
11 années, ne sont pas un facteur à l'origine de
12 l'augmentation des primes.

13 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

14 C'était principalement...

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Alors, je pense que...

17 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

18 ... ce que je recherchais comme réponse, Madame la
19 Présidente. Tout à fait. Alors, l'engagement, dans
20 les circonstances, n'est pas nécessaire si le
21 témoin nous confirme qu'il n'y a pas eu une
22 croissance des réclamations déposées aux assureurs.
23 C'est exactement la réponse que je recherchais.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Bien, je pense que c'est la réponse que j'ai

1 compris, mais je...

2 Me ADINA GEORGESCU :

3 C'est bien la réponse... c'est bien la réponse du
4 témoin.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Voilà.

7 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

8 Parfait.

9 Me ADINA GEORGESCU :

10 Alors, je pense que ça peut clore le débat.

11 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

12 Pour cette partie-là, oui.

13 Me ADINA GEORGESCU :

14 Là-dessus.

15 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

16 Q. **[46]** Là-dessus, oui, définitivement. Maintenant,
17 une des justifications qui est fournie par Enbridge
18 dans le tableau... en fait, en dessous du tableau,
19 à la réponse 4.4, c'est les réclamations
20 d'Enbridge. Donc, on dit :

21 Les réclamations d'Enbridge au cours
22 des dernières années.

23 Savez-vous si, justement, le nombre de sinistres
24 pour lesquels Enbridge a fait une réclamation à ses
25 assureurs a augmenté, dans les dernières années?

1 Me ADINA GEORGESCU :

2 Q. **[47]** Je vais...

3 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

4 R. Moi, je n'ai pas l'information précise, à ce
5 niveau-là.

6 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

7 Q. **[48]** Et donc, à votre connaissance, est-ce que...
8 non pas le nombre, mais est-ce que la gravité ou la
9 nature des sinistres, pour lesquels Enbridge aurait
10 déposé une réclamation, a été modifié durant les
11 dernières années?

12 R. Je n'ai pas de précision d'information à cet égard-
13 là.

14 Q. **[49]** Est-ce que vous posez des questions à
15 Enbridge, lorsque Enbridge vous indique quelles
16 seront les primes d'assurance qui vont devoir être
17 payées par Gazifère? Est-ce que vous questionnez
18 ces données-là, ces montants-là?

19 M. MARTIN BOISCLAIR :

20 R. Ça nous arrive de les questionner.

21 Q. **[50]** C'est-à-dire?

22 R. Les réponses qu'on reçoit sont de la même nature
23 que ce que vous voyez dans le document présenté.

24 Q. **[51]** C'est-à-dire, quel type de question posez-
25 vous? Est-ce que vous posez des questions quant à

1 l'ampleur du montant qui est exigé et les
2 justifications qui y sont associées?

3 R. Exact. Quand on voit qu'il y a eu une forte
4 augmentation de cette nature-là, depuis deux mille
5 vingt (2020), ça a été questionné : « Pouvez-vous
6 nous dire ce qui explique ça? » Bien, c'est les
7 nouveaux contrats, c'est les nouvelles ententes
8 d'assurance. C'est ça, les taux, pour les raisons
9 qui sont expliquées là.

10 Q. **[52]** Et lorsque Enbridge vous indique qu'une des
11 justifications, c'est les réclamations qu'elle a
12 dans les... au cours des dernières années, est-ce
13 que vous questionnez cette justification-là ou pas?

14 R. Non, parce que ce n'est pas de notre ressort, c'est
15 le service corporatif des assurances qui détermine
16 le partage des primes d'assurance.

17 Q. **[53]** Non, mais sur le fait qu'on justifie
18 l'augmentation des primes d'assurance par le fait
19 que Enbridge a des réclamations dans les dernières
20 années. Est-ce que vous questionnez cette
21 conclusion-là?

22 R. Gazifère fait partie d'Enbridge. Gazifère, c'est
23 une société d'Enbridge. On bénéficie probablement
24 même d'économies d'échelle, au niveau des
25 assurances, à certains égards. Peut-être qu'on paye

1 plus à certains endroits, parce que d'autres
2 réclament plus que nous, mais on fait partie d'une
3 très grande entreprise qui a un très grand pouvoir,
4 quand même, de négociation. Donc, on bénéficie
5 certainement d'économies d'échelle, dans ce
6 contexte-là, sans nécessairement avoir fait une
7 analyse et de les avoir chiffrés précisément.

8 Q. [54] Bien, justement, sur cette question d'économie
9 d'échelle là, avez-vous une preuve à soumettre, à
10 l'effet que vous bénéficieriez d'économie d'échelle
11 en ce qui concerne les primes d'assurance, compte
12 tenu que vous faites partie d'Enbridge?

13 R. Non, pas de preuve...

14 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

15 R. Martin? Martin? Je vais y aller, s'il vous plaît. À
16 cet égard-là, là, il y a un dossier qui s'appelle
17 le dossier du RCAM, là, avec une firme qui révise
18 ces éléments-là à chacune des cinq années. Alors,
19 le travail se fait aux cinq ans. On s'assure
20 qu'ultimement, les charges corporatives qui sont
21 transmises à Gazifère sont respectables... sont
22 raisonnables, au point de vue corporatif, et au
23 point de vue de ce qu'on devrait retrouver en tant
24 qu'entreprise individualisée.

25 Entre la période... entre chaque période

1 d'évaluation, ces données-là évoluent selon
2 l'évolution du marché. Il peut même y avoir des
3 changements au niveau de l'allocation des coûts
4 entre les différentes entités. Et ultimement, après
5 cinq ans, on révisé ces montants-là pour s'assurer
6 que ça va... que ça reste raisonnable pour les
7 besoins de Gazifère.

8 Alors, c'est aux cinq ans que ces... ce
9 travail-là se fait. Et la prochaine fois que ce
10 travail-là se fera, normalement, c'est pour deux
11 mille vingt-trois (2023). Lorsqu'on viendra pour le
12 dossier tarifaire de deux mille vingt-trois (2023),
13 il y aura l'analyse sur l'aspect raisonnable des
14 différentes charges intercompagnies.

15 Dans ces charges-là intercompagnies, vous
16 pouvez retourner voir le... le rapport qui a eu
17 lieu dans le temps, et vous allez voir que
18 certaines dépenses étaient inférieures à ce que
19 considérait le consultant, au point de vue du
20 marché. Et que pour d'autres, elles pouvaient être
21 supérieures. Donc, c'est quelque chose qui, oui, il
22 y a des preuves dans les dossiers des dernières
23 années qui démontrent un avantage conséquent de
24 faire partie de la grande famille d'Enbridge pour
25 Gazifère.

1 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

2 Q. On va y revenir un peu plus tard, à la question de
3 la distinction entre une compagnie stand-alone et
4 une compagnie qui fait partie d'Enbridge et les
5 impacts sur les primes d'assurance, on va revenir
6 là-dessus.

7 À la question 4.8 de la même, du même
8 document un peu plus bas, vous indiquez que les
9 primes d'assurance, la couverture d'assurance
10 d'Enbridge et Gazifère sont consolidées, c'est bien
11 ça?

12 M. MARTIN BOISCLAIR :

13 R. Au niveau de, oui?

14 Q. [55] Est-ce que vous pouvez nous expliquer un peu
15 ce que vous voulez dire par « consolidées »?

16 R. Bien c'est que Gazifère fait partie de Enbridge.
17 Gazifère n'est pas traité séparément
18 nécessairement, ça fait partie de la prime
19 d'assurance d'Enbridge, le corporatif Enbridge
20 répartit par la suite, les primes à chaque entité.

21 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

22 R. Comme tous les services partagés qui sont fait par
23 le siège social, les travaux sont consolidés, par
24 exemple, au niveau des ressources humaines, les
25 travaux sont consolidés au niveau du groupe des

1 ressources humaines et ultimement, Gazifère se voit
2 allouer une portion de ces coûts là associée à
3 l'utilisation des ressources humaines, associée à
4 des assurances qui sont prises au nom d'Enbridge et
5 qui sont utilisées par Gazifère également.

6 Donc, c'est le même processus que pour tout
7 autre service partagé, là, qui est fait au niveau
8 corporatif.

9 Q. [56] Donc, en quelque sorte, il n'est pas possible
10 de déterminer, dans les primes payées par Gazifère,
11 quelle portion pourrait permettre de couvrir des
12 risques associés aux activités d'Enbridge?

13 Me ADINA GEORGESCU :

14 Je vais m'objecter à la question, Maître
15 Charlebois. Le témoin a déjà répondu à cette
16 question-là préalablement, relativement au fait que
17 ce sont... Gazifère est une entreprise qui
18 est...qui fait partie d'Enbridge, qu'il y a un
19 système pour l'allocation de ce coûts-là qui est
20 établi à tous les cinq ans. On revient à la même
21 question à nouveau, posée différemment. Donc, je
22 m'objecte à la question, on y a déjà répondu.

23 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

24 Madame la Présidente, je tente de déterminer s'il
25 est possible de séparer ou de déterminer, dans les

1 primes qui sont imposées à Gazifère, par Enbridge,
2 s'il y a une partie de ces primes-là qui sont
3 susceptibles de couvrir des risques associés à des
4 activités, là, qui n'ont rien à voir avec les
5 activités de distribution d'Enbridge... de
6 Gazifère.

7 Si la réponse, c'est non, la réponse, c'est
8 non, mais le montant, comme on l'a vu, a augmenté
9 substantiellement dans les dernières années. On
10 donne des justifications, notamment des
11 réclamations qui sont déposées par Enbridge. On
12 essaie de comprendre quels sont les impacts des
13 activités de Enbridge sur les primes d'assurance
14 que doit payer Gazifère. Je pense que c'est tout à
15 fait légitime comme question et nécessaire dans les
16 circonstances, compte-tenu de l'augmentation de ce
17 poste de dépenses là.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Q. [57] Est-ce qu'on doit comprendre, Maître Trahan...
20 euh, maître Trahan, non.

21 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

22 J'aurais tellement voulu un jour, je n'ai jamais
23 été...

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Monsieur Trahan, si Gazifère, il serait en mesure

1 de connaître la proportion liée à l'augmentation
2 des primes d'assurance qui seraient liées au motif
3 augmentation des primes des réclamations
4 d'Enbridge, dans la liste des trois, des trois
5 facteurs qui auraient contribué à cette
6 augmentation-là, les réclamations antérieures
7 d'Enbridge, est-ce que ça correspond à dix pour
8 cent (10 %), vingt pour cent (20 %), cinquante pour
9 cent (50 %) des coûts d'augmentation. Est-ce qu'on
10 comprend que ce n'est pas possible pour vous de
11 déterminer ce pourcentage?

12 R. Non, puis ce qu'il faut vraiment comprendre, c'est
13 que la négociation se fait sur la base de
14 l'ensemble des activités d'Enbridge, Gazifère
15 faisant partie, une petite partie d'Enbridge, donc.

16 Vous savez, c'est toujours une question,
17 lorsqu'on tombe dans ces services partagés-là, puis
18 t'sais, on a vu neiger, là, je veux dire, ce n'est
19 pas la première fois qu'on voit des discussions
20 entourant des services partagés.

21 Pour une petite entreprise comme Gazifère,
22 faire partie d'une entreprise comme Enbridge puis
23 de pouvoir bénéficier des services partagés, c'est
24 quelque chose d'excessivement important.

25 Pourquoi? Parce que sinon, là, par exemple,

1 au niveau de la gestion des assurances, ça me
2 prendrait probablement quelqu'un à l'interne pour
3 être capable de gérer des assurances. J'ai toutes
4 sortes d'économies de coûts, lorsque je n'ai pas
5 besoin de développer ça.

6 Les ressources humaines, je reviens aux
7 ressources humaines mais vous savez, être capable
8 de déterminer c'est quoi le niveau des salaires,
9 c'est quoi le « benchmark » qu'il y a dans le
10 marché, comment ça fonctionne et cetera. C'est
11 énormément de travail. On a quelqu'un qui travaille
12 à peu près à moitié temps sur les ressources
13 humaines, puis principalement c'est une question de
14 faire des entrevues en français.

15 Tout le reste c'est fait et c'est partagé
16 dans l'entreprise et pour nous, c'est un bénéfice
17 excessivement important. Arrivent des moments où
18 certains frais vont varier de manière différente.

19 Ce qui est important pour nous, c'est de
20 maintenir une allocation des coûts qui est
21 adéquate. Donc, on a fait des changements.

22 Tantôt j'entendais, maître Charlebois, dire
23 « Est-ce que vous avez fait des choses? Est-ce que
24 vous questionnez? ». Il y deux ans... Non. Il y a
25 plus que ça. Martin tu peux me rappeler?

1 Il y a peut-être quatre ans environ on se
2 faisait allouer des coûts très importants. Je ne me
3 souviens plus de quelle nature et puis j'ai
4 contesté, j'ai contesté, et puis ça a pris deux
5 ans, puis cette allocation-là a été modifiée pour
6 tenir compte de notre réalité.

7 Donc, il y a des moments où est-ce que
8 c'est possible de le faire, lorsque l'information
9 est présente et on est capables d'y agir, puis en
10 conséquence, ils ont adapté l'allocation et c'est
11 là-dessus qu'on doit travailler pour s'assurer que
12 c'est alloué correctement.

13 Alors, c'est ce qu'on s'est assurés dans ce
14 cas-ci. On s'est assurés que l'allocation se
15 faisait correctement. On s'est assurés que la prime
16 il n'y avait une erreur d'emblée. Ça se peut des
17 fois qu'il y ait une erreur et il n'y a pas eu
18 d'erreur.

19 Maintenant, lorsque la prime se négocie,
20 elle se négocie au nom d'Enbridge et c'est bien
21 entendu qu'à la grosseur de Gazifère, la
22 négociation ne se fait pas pour Gazifère. On est
23 une petite goutte d'eau dans l'entreprise Enbridge.

24 Donc, nécessairement, la négociation ne se
25 fera pas chez nous, puis on n'aura pas non plus

1 d'éléments qui pourraient être associés directement
2 à Gazifère dans une négociation d'assurances pour
3 une si grosse société pour une petite boîte comme
4 Gazifère dans cette grande société-là.

5 Donc, toute question qui va mener à savoir
6 si on prend notre place, si on fait nos choses et
7 cetera, oui on le fait sur les éléments où est-ce
8 qu'on a du contrôle.

9 C'est-à-dire s'assurer que les coûts ne
10 sont pas erronés, s'assurer que l'allocation est
11 faite correctement, puis à ce moment-là ce qu'on
12 fait, quand à nous, le travail, puis c'est
13 l'objectif de venir faire ce travail-là, c'est
14 qu'aux cinq ans, on revient avec une révision du
15 RCAM pour s'assurer que s'il y a eu des évolutions
16 dans certains frais en cours de cette période de
17 cinq ans là, bien qu'on replace les choses
18 correctement.

19 Alors, c'est comme ça qu'on fait, puis on
20 pense que c'est une bonne manière de faire pour
21 s'assurer de ne pas refaire des RCAM à chacune des
22 années, puis de dépenser des cinquantaines, puis
23 des centaines de milliers de dollars à chaque année
24 juste pour voir si ça tombe toujours correctement.

25 Là, on dirait « Oui, mais là ici, il y a eu

1 une augmentation importante. ». Oui, mais il y a eu
2 des baisses dans d'autres secteurs qui ont
3 bénéficié également durant les dernières années.

4 Donc, ça va d'un côté, puis de l'autre,
5 puis au cinq ans, bien on remet tout ça à zéro,
6 puis on repart pour un autre cinq ans. C'est comme
7 ça que nous on voit les choses du côté de chez
8 Gazifère.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Parfait, Maître Charlebois, vous pouvez continuer,
11 mais je pense comme on a un portrait...

12 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

13 Non. Ça a répondu à ma question, Madame la
14 Présidente. La réponse c'est...

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Habituellement...

17 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

18 ... que ce n'est pas possible de faire cette
19 détermination-là.

20 Q. [58] Tantôt, Monsieur Trahan, au début vous avez
21 référé à la franchise. À des ajustements sur la
22 franchise. Il y a du travail qui se faisait là-
23 dessus.

24 Je veux juste bien comprendre. Est-ce que
25 Gazifère a une franchise différente d'Enbridge en

1 cas de sinistre?

2 R. Là, la négociation qu'ils ont faite pour essayer
3 d'abaisser les frais, ils ont essayé de monter la
4 franchise à un niveau très élevé et dans
5 l'évaluation, ils se sont dits que ça pouvait peut-
6 être être problématique dans le cadre de Gazifère.

7 Alors, il y a eu une demande... Pas une
8 demande, mais plutôt un addendum spécial pour
9 Gazifère pour tenir compte que la franchise serait
10 trop importante.

11 Donc, uniquement sur l'élément franchise,
12 nous avons une franchise à un niveau différent pour
13 s'assurer que ça ne vienne pas mettre en péril le
14 futur de l'entreprise.

15 Q. [59] Donc, il y a eu un exercice spécifique de la
16 part d'Enbridge qui visait Gazifère en ce qui
17 concerne la question de l'assurance?

18 R. Ce n'est pas ça. C'est ce qui s'est fait, c'est que
19 lorsqu'ils prennent des décisions au niveau de
20 l'assurance, ils s'assurent pour regarder
21 l'ensemble des différentes entreprises dans le
22 grand spectrum d'Enbridge de s'assurer qu'il n'y a
23 pas des décisions qui iraient à l'encontre ou qui
24 mettraient en péril certaines parties de
25 l'entreprise par exemple.

1 Alors, ultimement, c'est ce qui a été fait.
2 Ils ont simplement fait une évaluation en disant
3 « Bien là, Gazifère étant si petit est-ce qu'un
4 changement sur la franchise aurait un impact » et
5 il a été déterminé que ça mettrait en péril le
6 futur de l'entreprise en cas d'une situation
7 malheureuse, et donc conséquemment, il y a eu un
8 ajustement d'assurances approprié pour Gazifère à
9 ce niveau-là.

10 Q. **[60]** Et est-ce que cet ajustement de franchise-là
11 spécifiquement pour Gazifère a eu un impact sur la
12 prime d'assurances qui a été allouée à Gazifère?

13 R. Pas à ma connaissance. Je sais que ça coûte plus
14 cher par ailleurs. Je sais qu'il y a un frais
15 additionnel qui est associé, mais je n'ai pas la
16 décision de...

17 Bien, ultimement, l'allocation va se faire
18 selon l'allocation générale qu'on a, mais il n'y a
19 pas... Il ne fait pas partie du budget que vous
20 avez ici, puisque ce sont des informations tout à
21 fait récentes qui ont négociées dans les derniers
22 jours que je vous ai soumis. Donc, ils ne font pas
23 partie du budget que vous avez ici devant vous.
24 L'allocation future je ne sais pas en date
25 d'aujourd'hui.

1 Q. **[61]** C'est ça. Mais est-ce que ça aurait pu avoir
2 un impact à la baisse à ce moment-là sur la prime
3 d'assurance si la négociation de l'ajustement avait
4 eu effet avant le dépôt de votre mise à jour?

5 R. Non. Au contraire, c'est une augmentation
6 additionnelle de l'assurance pour avoir une
7 franchise inférieure.

8 Q. **[62]** D'accord. Dans sa preuve, la FCEI aux pages 6
9 et 7, on réfère, donc dans le bas de la page 6, on
10 réfère à un rapport d'expertise sur l'allocation
11 des coûts qui avait été produit par la firme MNP
12 dans le cadre du dossier tarifaire R-3924-2015. Ce
13 rapport établissait une méthodologie en trois
14 étapes pour juger du bien-fondé et de la
15 raisonnablement des coûts alloués à Gazifère.

16 En ce qui concerne les primes d'assurance,
17 la valeur utilisée par MNP pour Gazifère
18 s'établissait à ce moment-là à deux cent quatre-
19 vingt-seize mille cinq cent trente-six dollars
20 (296 536 \$). Sur la base de son analyse du marché,
21 MNP avait établi alors qu'une fourchette, allant
22 évidemment du plus bas au plus haut, et la valeur
23 maximale, la valeur la plus haute avait été établie
24 à ce moment-là à deux cent trente et un mille neuf
25 cent cinquante-neuf dollars (231 959 \$), et la

1 moyenne avait été établie à cent trente-cinq mille
2 deux cent soixante-six (135 266 \$).

3 Bon. Évidemment, on comprend tous très bien
4 que ces chiffres-là datent d'il y a six ans, ce
5 rapport-là a été préparé en deux mille quinze
6 (2015). Par ailleurs, à la suite d'un examen plus
7 approfondi, MNP avait jugé que le coût des
8 assurances spécifiquement dans le cadre des
9 assurances pour Directors & Officers (D&O) était
10 trop élevé. Et MNP avait alors appliqué un
11 correctif qui avait permis de ramener le coût total
12 de la prime d'assurance à l'intérieur de la
13 fourchette acceptable basée sur le coût encouru par
14 des entreprises comparables. Cet exercice avait
15 permis donc à MNP de réduire substantiellement le
16 montant associé à l'assurance Directors & Officers.

17 La question est la suivante. Considérant
18 l'évolution importante des coûts de la composante
19 « Consolidated Liability », parce que quand on
20 regarde dans le tableau de la question 4.4 dont je
21 vous parlais tantôt, c'est de loin ce poste de
22 dépenses-là qui est le plus élevé, comme nous
23 venons de le voir, Gazifère serait-il disposé à
24 demander à MNP ou à une autre firme de réappliquer
25 ce genre de test pour valider la raisonnablement des

1 coûts associés à cette composante spécifique?

2 Me ADINA GEORGESCU :

3 Madame la Présidente, je m'objecte à la question.

4 Elle est hors cadre par rapport au débat actuel. On

5 est en train de demander aux témoins de donner leur

6 opinion sur quelque chose d'hypothétique et sur un

7 rapport qui ne fait même pas partie du présent

8 dossier, à savoir si on serait prêt à refaire un

9 exercice comme celui qui avait été effectué par

10 MNP. Donc, je m'objecte à la question dans le

11 contexte actuel. Ça n'éclaire en rien les données

12 relatives aux primes d'assurance pour le dossier

13 tarifaire vingt vingt-et-un (2021).

14 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

15 Madame la Présidente, si vous me permettez.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Oui. Allez-y!

18 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

19 Alors, évidemment, ce que je demande, et vous

20 l'avez vu sur ma ligne de questions, évidemment, on

21 considère que les montants pour les primes

22 d'assurance sont élevés. Je ne suis pas en train

23 d'utiliser un rapport qui a été fait par une autre

24 entreprise dans un complet autre contexte. Bien au

25 contraire, j'utilise un rapport qui a été commandé

1 par Gazifère en ce qui concerne spécifiquement le
2 coût des primes d'assurance pour déterminer si ces
3 coûts-là étaient jugés raisonnables dans les
4 circonstances considérant des entreprises
5 comparables. Tout ce que je demande au panel à ce
6 moment-ci, considérant l'augmentation substantielle
7 de ce poste-là, je demande si Gazifère serait
8 disposée à faire un exercice similaire de ce qu'il
9 a fait en deux mille quinze (2015), et non pas une
10 autre entreprise qui l'a réalisé. C'est bien
11 Gazifère qui a fait cet exercice-là spécifiquement
12 pour déterminer si ces coûts-là étaient
13 raisonnables ou pas.

14 Alors, je demande si, considérant
15 l'augmentation substantielle dans les dernières
16 années, si Gazifère serait disposée à faire un
17 exercice similaire. C'est loin d'être hors
18 contexte. Au contraire, on est dans un contexte où
19 il y a une augmentation d'un coût spécifique qui a
20 un impact sur les charges d'exploitation. Et à
21 l'époque, on avait fait un exercice pour déterminer
22 si les coûts étaient raisonnables. Et on est arrivé
23 à une conclusion. La seule chose que je demande,
24 c'est, est-ce que Gazifère serait disposée à faire
25 le même exercice dans ce cas-ci?

1 Me ADINA GEORGESCU :

2 Si vous permettez, Madame la Présidente, je veux
3 juste répondre très brièvement. Je réitère que
4 cette question, et la réponse qui pourrait être
5 donnée par Gazifère ne rajoutera rien à la question
6 qui est devant la Régie dans le cadre du dossier
7 tarifaire de la Phase 3B, c'est-à-dire quelle est
8 la raisonnabilité ou le niveau des primes
9 d'assurance dans le cadre des charges
10 d'exploitation, pour le dossier tarifaire de
11 l'année deux mille vingt et un (2021).

12 Donc, j'ai de la difficulté à comprendre en
13 quoi la question qui est posée par la FCEI, à cet
14 égard-là, par rapport au rapport de MNP, va
15 rajouter quoi que ce soit pour clarifier l'essence
16 des enjeux qui sont devant la Régie pour le présent
17 dossier.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Maître Charlebois, j'imagine que votre demande
20 n'est pas qu'une telle étude soit réalisée demain
21 matin, là, pour les fins de la décision qu'on a à
22 rendre...

23 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

24 Bien sûr, Madame la Présidente.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Juste faire un lien... Ce genre d'examen là, ça
3 fait partie de ce qu'on parlé, tantôt, de la
4 fameuse étude RCAM qui, elle, est faite aux cinq
5 ans et qui vise, justement, à établir la
6 raisonnabilité de l'ensemble des coûts qui sont
7 assumés par le corporatif à Gazifère.

8 Donc, est-ce que vous voulez nous parler
9 d'une autre étude ou si c'est des éléments qui...
10 qui sont inclus dans cette grande famille de
11 l'étude RCAM, là? Et je comprends du témoignage de
12 monsieur Trahan que Gazifère est tout à fait
13 d'accord pour qu'une telle étude soit réalisée aux
14 cinq ans. Donc, je...

15 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

16 Bien, évidemment, Madame la Présidente, comme vous
17 l'avez dit d'emblée, ce n'est certainement pas un
18 exercice qui pourra se faire pour les fins de la
19 décision que vous devez rendre dans la phase 3B,
20 là. On est conscient du « timing » nécessaire pour
21 faire l'exercice.

22 Ce qu'on constatait, c'est que Gazifère
23 l'avait déjà fait dans le passé et que ça avait
24 permis une réduction des coûts de la prime
25 d'assurance, considérant qu'on était à l'extérieur

1 de la fourchette.

2 Monsieur Trahan a référé à une étude qui
3 devrait arriver en deux mille vingt-trois (2023),
4 si je ne m'abuse, je pense que c'était deux mille
5 vingt-trois (2023) dont il nous a parlé. Ce sera
6 peut-être à ce moment-là le bon forum pour faire
7 l'exercice.

8 Mais essentiellement, ce qu'on demandait,
9 c'était qu'effectivement, s'ils étaient disposés à
10 le faire... S'ils sont disposés à le faire dans le
11 cadre de l'étude RCAM, ça sera dans l'étude RCAM, à
12 ce moment-là.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Q. **[63]** Peut-être clarifier, Monsieur Trahan, si ma
15 compréhension, elle est bonne?

16 R. Oui! Vous êtes tout à fait correcte. Excusez, j'ai
17 été mêlé, là. J'essayais de peser sur mon bouton,
18 puis ça a... j'ai perdu ma tête.

19 Mais ultimement, l'étude qui avait été
20 fait, puis il y avait eu un engagement qui avait
21 été fait, puis une demande de la Régie, également,
22 là, de revoir ces études-là à hauteur de cinq ans.
23 Bon, avec le dossier de deux ans, là, ça fait en
24 sorte qu'on va arriver pour deux mille vingt-trois
25 (2023) pour la prochaine étape, pour l'intégration

1 de cette étude-là.

2 Et elle ne touchera pas que les primes
3 d'assurance, elle va toucher l'ensemble des charges
4 partagées. Donc, c'est dans le « pipeline », comme
5 on dit, là, pour rester dans le domaine gazier,
6 pour le dossier deux mille vingt-trois (2023).

7 Q. [64] O.K.

8 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

9 Très bien. Je vais passer à une autre ligne de
10 questions, Madame la Présidente. Et, Madame la
11 Greffière, on va prendre d'autres documents. Trois
12 documents que je vais vous énumérer tout de suite :
13 la B-0245, GI-28, Document 4; la B-0246, GI-29,
14 Document 1 et la B-0222, GI-48, Document 2. On va
15 commencer avec la B-0245, GI-28.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Elle procède à la recherche des pièces.

18 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

19 Il n'y a pas...

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Ça ne sera pas long.

22 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

23 Q. [65] Pas de problème. Aucun souci.

24 R. Maître Charlebois, est-ce que vous en aurez pour
25 longtemps? Je suis en gestion de vessie, là...

1 c'est que durant l'audience, j'ai comme bu trop
2 d'eau, là, puis je suis rendu à une
3 quasi-incapacité de rétention, donc... Je voulais
4 juste savoir où on en était.

5 Q. **[66]** Je ne voudrais surtout pas vous mettre dans
6 une mauvaise disposition, Monsieur Trahan. Alors,
7 j'en aurais pour encore un, peut-être, vingt (20)
8 minutes, Madame la Présidente. Donc, on pourrait
9 peut-être prendre une pause à ce moment-ci pour
10 permettre au témoin de faire ce qu'il a à faire.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Q. **[67]** Excellent. Oui. C'est bon.

13 R. Merci.

14 Q. **[68]** Donc, on va prendre une pause de dix (10)
15 minutes. Est-ce que c'est trop ou...

16 R. Ah, cinq minutes, moi, j'en ai amplement...

17 Q. **[69]** Cinq minutes? O.K. Donc, de retour à onze
18 heures trente (11 h 30) et vous allez être
19 transférés automatiquement, là, dans la salle...
20 dans la salle commune pour onze heures trente
21 (11 h 30). À tantôt.

22 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

23

24 REPRISE DE L'AUDIENCE

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Alors, nous sommes de retour, maître Charlebois.

3 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

4 Rebonjour, Madame la présidente. Juste m'assurer
5 que les membres du panel sont bien prêts à
6 reprendre.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 C'est à quelle page, la pièce qui est affichée
9 actuellement?

10 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

11 Alors, nous sommes à la pièce GI-28, document 4,
12 question 4.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 C'est la page?

15 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

16 C'est la page 1 de 4.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 O.K. Je l'ai.

19 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

20 Oui.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 C'est bon.

23 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

24 Je ne vois pas monsieur Trahan. Je veux juste être
25 sûr qu'il est...

1 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

2 R. Oui, je suis là, c'est l'ordinateur, ce n'est pas
3 bon, il faut que vous me réépinglez, quand on sort
4 et on revient, il faut se réépingler au complet
5 pour être capable de...

6 Q. [70] Très bien, je vous vois.

7 R. Merci.

8 Q. [71] Alors, allons-y sur la question, là, de la
9 prévision des ventes. Je vous amène donc à la pièce
10 GI-28, document 4, à la question 4. On dit :

11 Au stade de la révision des
12 prévisions, Gazifère utilise un
13 facteur de conservation, lorsque
14 requis, qui permet...

15 Je suis donc aux premières lignes de la réponse 4,
16 Madame la présidente.

17 Au stade de la révision des
18 prévisions, Gazifère utilise un
19 facteur de conservation, lorsque
20 requis, qui permet de respecter la
21 tendance de consommation moyenne
22 établie sur la base des données
23 réelles historiques d'un ou de
24 plusieurs groupements de clients.
25 Ce facteur d'ajustement permet de

1 corriger des anomalies qui peuvent
2 être générées par prévision
3 volumétrique utilisée par Gazifère.
4 Ainsi, la consommation moyenne d'un ou
5 de plusieurs groupements de clients
6 qui s'écartent...

7 Alors, je ne lirai pas jusqu'à la fin, c'est la
8 notion de groupement de clients, là, qui va
9 m'intéresser, pour les fins de ma question.

10 Sur... maintenant, je vous amène à la pièce
11 B-0246, GI-29, document 1, à la section 1.1, où on
12 revient sur la question de regroupement de clients
13 par classe de revenus. Donc, au tout début de la
14 section 1.1.

15 Tout d'abord, Gazifère regroupe les
16 clients par classe de revenus, en
17 fonction de leur utilisation du gaz
18 naturel.

19 Alors, dans un premier temps, monsieur Trahan,
20 pourriez-vous juste nous préciser le nombre de
21 groupements de clients qu'il y a dans le secteur
22 commercial, puis nous décrire quels sont ces
23 groupements?

24 R. Je ne sais pas si monsieur Boisclair serait à même
25 de réponse à cette question, de manière précise.

1 Moi, je peux le faire de manière imprécise.

2 M. MARTIN BOISCLAIR :

3 R. Pas de façon précise.

4 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

5 R. Merci, Monsieur Boisclair. Donc, au meilleur de ma
6 connaissance, en date d'aujourd'hui, c'est qu'au
7 niveau commercial, là, il y a quand même une assez
8 grande série, je ne saurais pas dire le nombre
9 précis du nombre de regroupements. C'est quoi, la
10 deuxième partie de la question? Vous aviez deux
11 questions dans votre question?

12 Q. [72] Oui, en fait, le nombre de groupements et la
13 nature de ces groupements.

14 R. La nature, là, c'est quelque chose d'assez
15 historique, là. Je vous dirais que ce n'est pas
16 propre - je vais vous dire ça comme ça, là - par
17 type de regroupement, mais ultimement, ça va être
18 des clients commerciaux avec chauffage, il y en a
19 que ça va être... et ultimement, ce n'est pas très
20 carré, là, comme processus.

21 Ce que je veux dire par là, c'est que le
22 regroupement, si on dit, mettons que c'est
23 commercial, bien, il peut être assez élargi qu'on
24 peut retrouver un restaurant dans un autre qui ne
25 se retrouve pas. Ultimement, il y a un procédé sans

1 procédé. Donc, c'est vraiment des espèces de
2 regroupements qui auraient normalement une
3 similitude au niveau de la consommation. Là, c'est
4 le maximum que je suis capable de faire pour
5 répondre à votre question, sans retourner voir les
6 documents, là.

7 Mme JULIE-CHRISTINE LACOMBE :

8 Il faut vraiment faire usage des combinaisons
9 d'usage, comme on dit...

10 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

11 C'est ça.

12 Mme JULIE-CHRISTINE LACOMBE :

13 ... dans la pièce à laquelle vous référez, donc,
14 c'est pour ça aussi qu'il y en a plusieurs, là,
15 donc ça va varier en fonction des types d'usages de
16 clients.

17 M. MARTIN BOISCLAIR :

18 De toute manière il y a deux ou trois
19 regroupements, là, en mode (inaudible) moins que
20 dans (inaudible)

21 DISCUSSION HORS DOSSIER (QUANT À LA QUALITÉ DU SON
22 DU MICRO DE M. BOISCLAIR)

23 M. MARTIN BOISCLAIR :

24 O.K. Bien je disais qu'en mode budgétaire, on a
25 peut-être l'équivalent de... environ, là, trois

1 regroupements, là, à l'intérieur, résidentiel et
2 commercial, là, alors que dans un mode facturation
3 réelle, on a beaucoup beaucoup plus de
4 regroupements. Mais ça se limite à trois, quatre
5 peut-être, dans le gros maximum, comme exprimé par
6 monsieur Trahan, en lien avec un historique de
7 consommation qui s'apparente.

8 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

9 R. Alors, ultimement, il y a une série. Tu sais je
10 vais dire une trentaine. Trente-huit (38),
11 quarante-deux (42). Il y a une série de sous-
12 regroupements qui sont ensuite regroupés sous deux
13 trois grands groupes commerciaux.

14 Q. **[73]** O.K. Juste pour que je comprenne bien, parce
15 qu'il y a beaucoup d'intervenants qui ont répondu à
16 la question.

17 Pour les fins de la réponse que vous donnez
18 en fait au témoignage, à 1.1, regroupements de
19 clients par classe de revenus, là monsieur
20 Boisclair vous dites que ça c'est des groupements
21 qui sont faits pour des points de vue budgétaires
22 et non pas de facturation?

23 M. MARTIN BOISCLAIR :

24 R. Ça se passe sur les groupements de facturation,
25 mais ils ne sont pas aussi détaillés et précis.

1 C'est des regroupements de groupements si on veut
2 en mode budgétaire.

3 Q. **[74]** Des regroupements de groupements?

4 R. Bien, comme monsieur Trahan dit, c'est que mettons
5 dans la facturation réelle, on peut avoir peut-être
6 vingt-cinq (25) groupements en mode budget. Les
7 vingt-cinq (25) ont été scindés en trois
8 regroupements.

9 Q. **[75]** O.K. On pourrait utiliser l'exemple que vous
10 donnez vous-même à la section 1.1. Vous dites à
11 titre d'exemple « Les clients résidentiels qui
12 utilisent le gaz naturel pour le chauffage de l'eau
13 et de l'air sont regroupés sous une même classe,
14 alors que les clients résidentiels qui utilisent le
15 gaz naturel uniquement pour le chauffage sont
16 regroupés dans une autre classe de revenus. ».

17 R. Hum-hum.

18 Q. **[76]** Est-ce que ce serait le même genre de
19 groupement que vous utiliseriez pour le commercial?

20 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

21 R. Monsieur Boisclair.

22 M. MARTIN BOISCLAIR :

23 R. C'est essentiellement le même genre, mais avec des
24 nuances. C'est parce que dans le commercial on a
25 des catégories de gros consommateurs, puis il y en

1 a d'autres qui consomment beaucoup moins, mais la
2 principale séparation qu'on fait c'est
3 effectivement entre chauffage et sans chauffage.

4 Q. [77] Mais est-ce qu'il y a un groupement aussi en
5 fon... Parce que vous référez à des gros versus les
6 petits. Est-ce qu'il y a une question de volume
7 également au-delà de la question de l'usage ou
8 c'est séparé par usage uniquement?

9 R. Bien là, pour aller plus dans le détail de qu'est-
10 ce qu'on vient de mentionner, il faudrait peut-être
11 qu'on se parle en groupe ou qu'on ait besoin d'un
12 engagement pour fournir une réponse plus détaillée
13 si on juge que c'est nécessaire, mais il n'ira pas
14 plus dans le détail à ce moment-ci.

15 Q. [78] Bien, à ce moment-là, Madame la Présidente, je
16 comprends qu'on ne puisse pas préciser...

17 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

18 R. Est-ce que vous pouvez juste préciser. Maître...

19 Q. [79] Oui.

20 R. ...si vous permettez, si vous pouvez juste préciser
21 l'objectif recherché, parce que tu sais,
22 ultimement, ce qu'on va faire, c'est sûr qu'on va
23 classer par catégorie, mais on se comprendra, si je
24 prends la firme HEXO, on sait tous que c'est
25 plusieurs millions de mètres cubes, il ne sera pas

1 dans la même catégorie qu'un restaurant, qu'une
2 patate en quelque part.

3 Donc, dans les catégories, il y a l'effet
4 de l'ampleur, l'ampleur va avoir son effet en
5 quelque part, qui va être pris en considération.
6 Donc, ça se cadre dans le processus.

7 Q. [80] Bien, en fait, l'objectif que je poursuis,
8 c'est que et je peux revenir à la question
9 précédente où on référerait à... Et j'ai arrêté la
10 lecture, mais ce qu'on disait c'est qu' :

11 ... ainsi, si la consommation moyenne
12 d'un ou de plusieurs groupements de
13 clients s'écarte de la tendance
14 établie par les données de
15 consommation réelles et historiques et
16 qu'il n'existe aucune justification,
17 Gazifère effectue une correction
18 ponctuelle des données.

19 R. Non, ça quand on arrive sur cet élément-là, on
20 revient au deux trois regroupements que monsieur
21 Boisclair a parlé précédemment.

22 Alors, suppose par exemple qu'on arrive
23 dans un regroupement, puis on dit « Bien là, on
24 est... » je ne sais pas moi « On a huit millions de
25 plus de mètres cubes que l'année passée. Qu'est-ce

1 qui explique ça? Ah bien j'ai l'arrivé d'HEXO.
2 C'est raisonnable. C'est compréhensible. Donc, je
3 peux continuer avec. J'ai le même montant, mais
4 j'ai HEXO qui est apparu. Oups, il y a une erreur.
5 Il faut faire un ajustement. ».

6 Là, je prends HEXO, parce que lui il est
7 facile à vulgariser pour donner l'exemple, mais
8 c'est là où est-ce qu'ultimement on vient faire
9 l'ajustement.

10 Donc, on ne fait pas des ajustements dans
11 les sous-regroupements. On le fait vraiment
12 l'ajustement dans les regroupements principaux en
13 fin de processus.

14 Q. [81] Alors, l'objectif que je poursuis, Monsieur
15 Trahan, à ce moment-là, ce serait que vous nous
16 donniez la description des deux ou trois ou quatre
17 groupements que vous utilisez pour les fins de
18 l'ajustement, de l'écart que vous pourriez faire à
19 la réponse 4?

20 R. Je vais juste vérifier. Je pense que c'est les
21 mêmes qu'on utilise dans l'allocation des coûts, si
22 je ne me trompe pas. Je ne sais pas c'est où.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Prenez votre temps.

25 R. Écoutez, on prend l'engagement là et puis on vous

1 reviendra. C'est juste que je ne trouve pas
2 l'information rapidement, mais on vous reviendra un
3 peu plus tard aujourd'hui pour vous les mentionner,
4 là. De mémoire, ce sont les mêmes qu'on retrouve
5 dans la location des coûts.

6 Me ADINA GEORGESCU :

7 Maître Charlebois, est-ce que je peux vous
8 demander, s'il vous plaît, juste de répéter
9 l'engagement pour qu'on soit certain de le prendre
10 en note correctement? Donc, vous souhaitez obtenir
11 la description?

12 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

13 Je souhaite obtenir le nombre et la description des
14 groupements auxquels Gazifère réfère à la pièce
15 B-0245, GI-28, document 4, page 1, réponse 4.

16 Me ADINA GEORGESCU :

17 Parfait, j'ai donc noté.

18 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

19 Pour le secteur commercial.

20 Me ADINA GEORGESCU :

21 On parle des regroupements principaux et non pas
22 des regroupements subdivisés?

23 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

24 On parle des groupements dont on parle à cette
25 question-là, là, Maître...

1 Me ADINA GEORGESCU :

2 Je comprends, je comprends, parfait.

3 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

4 On ne parle pas des principaux versus des... on
5 parle du groupement dont on parle à cette réponse-
6 là.

7 Me ADINA GEORGESCU :

8 Parfait, merci beaucoup.

9

10 E-1 (GI) : Transmettre le nombre et la
11 description des groupements auxquels
12 Gazifère réfère à la pièce B-0245, GI-
13 28, document 4, page 1, réponse 4,
14 s'appliquant aussi aux secteurs
15 commercial et résidentiel (demandé par
16 FCEI)

17

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Alors, on poursuit?

20 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

21 Je veux juste laisser monsieur Trahan, il semble
22 chercher encore, je ne veux juste pas le bousculer.

23 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

24 Je veux juste confirmer avec... je ne sais pas,
25 est-ce que c'est utile pour votre suite de

1 questions?

2 Q. **[82]** Pour... non, ça va aller, Monsieur Trahan, je
3 peux continuer ma série de questions.

4 R. Parce que je pense que je l'ai trouvé, mais je veux
5 juste confirmer avant.

6 Q. **[83]** Très bien. Alors, maintenant, je vais à la
7 pièce B-0246, GI-29, document 1, à la section 1.2.
8 Donc, un petit peu plus bas. Voilà. Définition de
9 l'historique de consommation. Donc, on dit, 1.2 :
10 définition de l'historique de consommation.

11 Parfait, donc :

12 En deuxième lieu, Gazifère identifie
13 la moyenne historique de consommation
14 réelle pour les deux dernières années
15 ainsi que les premiers mois de l'année
16 en cours pour chaque groupement de
17 classe de revenus.

18 En deux mille vingt et un (2021), pour
19 définir l'historique de consommation,
20 la moyenne réelle des années deux
21 mille dix-huit (2018) et deux mille
22 dix-neuf (2019) a été utilisée, ainsi
23 que les données réelles des mois de
24 janvier à avril de l'année deux mille
25 vingt (2020).

1 Et un peu plus loin :

2 Pour le marché commercial, a pu
3 comparer aux consommations réelles
4 mesurées et ajustées aux degrés/jours
5 normaux pour les mois de janvier et
6 février deux mille vingt et un (2021).
7 Cette validation a permis de
8 corroborer les hypothèses d'ajustement
9 de volume utilisé pour Gazifère.

10 Alors, tout ça pour mise en contexte. Maintenant,
11 les questions. Vous expliquez que vous avez
12 initialement utilisé les données réelles deux mille
13 dix-huit (2018), deux mille dix-neuf (2019) et
14 janvier à avril deux mille vingt (2020), pour
15 effectuer la prévision deux mille vingt et un
16 (2021).

17 Pourriez-vous nous préciser quelles données
18 historiques ont été utilisées pour faire la
19 prévision révisée?

20 R. Monsieur Boisclair?

21 M. MARTIN BOISCLAIR :

22 R. Les mêmes données dans le modèle, mais rendus à
23 l'étape de vérifier les tendances quand on est
24 rendus à l'étape du facteur de conservation, on n'a
25 pas seulement regardé les moyennes historiques de

1 deux mille dix-neuf (2019), deux mille dix-huit
2 (2018), deux mille dix-neuf (2019) et les tendances
3 qui en découlaient, on a regardé plutôt de plus
4 près, on a corroboré, comme c'est mentionné, avec
5 les consommations réelles de deux mille vingt
6 (2020). Donc, dans notre étape de révision du
7 secteur de conservation, on a fait des ajustements
8 qui nous ont permis de se rapprocher du niveau de
9 consommation qu'on a connu, tant au résidentiel
10 qu'au commercial, là, en deux mille vingt (2020).

11 Q. **[84]** Et donc, quelle est la formule qui est
12 utilisée pour établir la moyenne historique de
13 consommation, à partir des données dont vous venez
14 de nous parler, là? Notamment, j'essaie de
15 comprendre comment interviennent et quel poids on
16 vient donner au mois de janvier et février deux
17 mille vingt et un (2021) dans la méthodologie.

18 R. Bien, c'est vraiment un modèle, là. On parle d'un
19 fichier Excel dans lequel on compile les données et
20 qui prend tout ça en compte et produit les chiffres
21 de consommation moyenne, qui sont ensuite
22 réutilisés dans le modèle de budget deux mille
23 vingt et un (2021), en fonction du nombre de
24 clients, par catégorie, ainsi de suite. Ça fait que
25 c'est vraiment... Le modèle fait le travail en lui-

1 même.

2 Quand on est rendu à l'étape du facteur de
3 conservation, on regarde ce que le modèle donne
4 comme résultat, puis on valide est- ce qu'on est
5 confortable avec ce que ça donne comme analyse de
6 tendance ou autre. Comme cette année,
7 exceptionnellement, qu'on s'est basé plus à
8 regarder le réel de deux mille vingt (2020) pour
9 établir une tendance.

10 Q. **[85]** Donc, est-ce qu'on doit comprendre que les
11 mois de janvier... les données pour les mois de
12 janvier et février deux mille vingt et un (2021),
13 ont les mêmes valeurs que les données historiques
14 de deux mille vingt (2020)?

15 R. Tout à fait. C'était très très très comparable, ce
16 qui a fait que dans notre budget, on s'est beaucoup
17 collés à ce qu'on a vu dans le réel de deux mille
18 vingt (2020) et qui était corroboré, d'autant plus,
19 par notre consommation réelle de janvier-février
20 deux mille vingt et un (2021).

21 Q. **[86]** O.K. Est-ce qu'il y a des grands clients
22 commerciaux qui ont fait l'objet d'une prévision
23 individuelle, pour les fins de la prévision des
24 ventes?

25 R. Non.

1 Q. **[87]** Aucun, aucun...

2 Mme JULIE-CHRISTINE LACOMBE :

3 R. Si vous voulez nous donner juste un instant,
4 j'aimerais ça consulter mes collègues sur cette
5 question-là. Est-ce qu'on se met nous-mêmes dans un
6 panel à part ou est-ce que c'est la greffière qui
7 va nous diriger? Parce que c'est la première fois
8 qu'on se consulte...

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Q. **[88]** Oui. Je crois que vous aviez convenu
11 d'utiliser votre propre...

12 R. Oui, je peux le faire sans problème.

13 Q. **[89]** Ça sera plus simple de vous... d'échanger
14 entre vous, là, pendant le contre-interrogatoire,
15 il n'y a pas de souci.

16 R. Excellent.

17 Q. **[90]** Donc, on peut attendre et on attend votre
18 retour.

19 R. Ça ne sera pas long. Merci beaucoup.

20 Q. **[91]** Pas de problème.

21 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

22 R. Alors, bonjour, je crois qu'on est tous de retour.
23 Alors, simplement, juste pour... compléter la
24 réponse de monsieur Boisclair. Il n'y a pas eu de
25 travail effectué directement sur des grands

1 clients, puisqu'on n'a pas de grands clients
2 particuliers qui se sont ajoutés de manière
3 exceptionnelle, là, comme on avait eu, par exemple,
4 avec le cas d'HEXO.

5 Et nos grands clients sont... font déjà
6 partie du processus. Donc, ultimement, sont évalués
7 et dans la mesure où est-ce qu'on n'a pas
8 d'information, comme quoi ils vont changer leurs
9 besoins, bien, il n'y a pas de... de travail
10 particulier qui est effectué, étant donné que ce
11 n'est pas quelque chose que... dont nous
12 connaissons des changements d'importance.

13 Ça a coupé peut-être à la fin, mais en tout
14 cas, j'espère que vous avez compris. Comme on n'a
15 pas d'information, à la base, que certains de nos
16 grands clients changeraient leur niveau de
17 consommation de manière substantielle, il n'y a pas
18 de travaux particuliers qui sont effectués.

19 Mais ça a déjà été le cas, par exemple,
20 lorsque HEXO est arrivé, où on avait fait un
21 ajustement. Parce que lorsqu'on faisait juste
22 l'utilisation des moyennes, bien, ça ne
23 fonctionnait pas, là, lui, il dépassait les
24 moyennes. Donc, juste le fait d'ajouter un client,
25 fois la moyenne du volume, bien, ça faisait quelque

1 chose qui ne fonctionnait pas, donc... Mais cette
2 année, ce n'était pas requis.

3 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

4 Q. **[92]** Très bien. Merci, Monsieur Trahan. Donc, juste
5 pour valider avec vous que la consommation de vos
6 grands clients commerciaux, pour lesquels vous
7 n'envisagez pas, là, de changements, la
8 consommation a été validée pour les mois de janvier
9 et février deux mille vingt et un (2021), pour ces
10 grands clients là.

11 R. Moi, je n'ai pas fait la validation, je vais
12 laisser monsieur Boisclair répondre, mais ma
13 compréhension, c'est que ça a été validé d'un point
14 de vue global, donc incluant ces clients-là. Mais
15 je vais laisser monsieur Boisclair pour préciser.

16 M. MARTIN BOISCLAIR :

17 R. Bien, effectivement, le gros client dont on
18 n'arrête pas de parler, lui, on le regarde de plus
19 près, ça fait que lui, ça a été validé, d'une part.
20 Puis, dans... autre ça, c'est dans l'ensemble,
21 c'est le total du commercial, c'est le total du
22 résidentiel qui a été regardé.

23 Q. **[93]** Très bien. Maintenant, je reste sur la P... la
24 B-0246. Je pense que c'est celle... Voilà. Vous
25 allez sur la B-0246, GI-29, Document 1, à la

1 section 4.2, qui est à la page 6. Voilà. Juste un
2 petit peu plus haut.

3 Donc, « Application d'un taux moyen de
4 croissance annuel au secteur commercial ». Donc,
5 dans le cadre de la phase 1, il est indiqué :

6 Dans le cadre de la phase 1 [...]
7 Gazifère a proposé d'appliquer un taux
8 de croissance annuel de un pour cent
9 (1 %) aux volumes prévus pour le
10 secteur commercial. Cette proposition
11 faisait suite aux analyses menées par
12 Gazifère et dont les résultats sont
13 présentés à la pièce B-0007, [G-1],
14 Document 2. Ces résultats permettaient
15 de prendre en considération la
16 croissance importante des volumes pour
17 ce secteur du marché au cours des
18 dernières années.

19 Et dans le paragraphe suivant, on dit :

20 Dans le cadre de la décision
21 D-2020-141...

22 que la présente formation a rendue en Phase 1
23 ... la Régie a approuvé cette
24 proposition. Gazifère prendra donc en
25 considération cet ajustement lors de

1 l'établissement de la prévision
2 volumétrique de son dossier tarifaire
3 vingt vingt-trois (2023) [...]

4 Compte tenu de la mise à jour récente qui a eu
5 lieu, pourquoi avoir attendu en deux mille vingt-
6 trois (2023) pour appliquer cet ajustement?

7 Me ADINA GEORGESCU :

8 Madame la Présidente, je vais formuler une
9 objection. J'ai de la difficulté à voir la
10 pertinence pour les fins du présent dossier. Ce
11 dont il est question ici, c'est une proposition qui
12 a été faite qui vise le dossier tarifaire vingt
13 vingt-trois (2023). Nous sommes aujourd'hui en
14 train de parler d'une correction qui a été faite
15 dans le cadre du dossier tarifaire vingt vingt et
16 un (2021). J'ai de la difficulté à voir le lien
17 entre les deux et la pertinence pour les fins de
18 l'évaluation du dossier tarifaire vingt vingt et un
19 (2021).

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Est-ce que vous pouvez préciser votre question,
22 Maître Charlebois et s'en tenir à la projection des
23 volumes pour vingt vingt et un (2021) en tenant
24 compte des ajustements qui ont été apportés au mois
25 d'avril et de s'en tenir aux préoccupations

1 réelles, là, que ça peut représenter pour la FCEI
2 là. Est-ce que...

3 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

4 On est dans le contexte commercial, Madame la
5 Présidente, et c'est pas nous qui avons qualifié la
6 situation d'exceptionnelle. C'est Gazifère qui l'a
7 fait d'emblée avec la question d'ajustement qui a
8 dû être fait en cours de route. Et tout ce qu'on
9 questionne à ce moment-ci, c'est considérant que la
10 Régie avait déjà adopté, dans la décision D-2020-
11 0141, le taux de croissance de un pour cent (1 %).
12 On questionne tout simplement si Gazifère avait
13 envisagé d'appliquer ce taux de croissance là
14 considérant l'exercice de mise à jour récent qui a
15 été fait et non pas d'attendre en deux mille vingt-
16 trois (2023). C'est la seule question qu'on pose,
17 considérant la décision qui est applicable au
18 moment où on se parle et qui n'aurait pas pu être
19 appliqué si ça n'avait pas été de la mise à jour
20 découlant de l'erreur commise par Gazifère.

21 C'est la seule question qu'on pose et qui
22 est tout à fait pertinente, considérant que le un
23 pour cent (1 %) aurait pu être appliqué, c'est tout
24 ce qu'on demande.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Mais je...

3 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

4 R. Je ferais juste un commentaire, si vous me
5 permettez, là-dessus. C'est simplement que la
6 décision, bien la demande disait que c'était pour
7 être vingt vingt-trois (2023) et il va y avoir un
8 dossier de révision en vingt vingt-deux (2022) puis
9 il n'est pas intégré au vingt vingt-deux (2022),
10 c'est en vingt vingt-trois (2023) que ça va prendre
11 son effet. Donc, ultimement, là, c'est pas juste
12 pour vingt vingt et un (2021), c'est vingt vingt-
13 deux (2022) aussi où il n'est pas appliqué et c'est
14 seulement en vingt vingt-trois (2023) qu'il sera
15 appliqué.

16 Me ADINA GEORGESCU :

17 Alors, je... Merci, Monsieur Trahan, mais en fait,
18 j'allais faire un commentaire dans la même veine.
19 C'est que la décision D-2020-141 à laquelle on
20 réfère, prévoyait cette proposition-là pour
21 application dans le dossier tarifaire vingt vingt-
22 trois (2023). Alors, ici vous avez... la correction
23 a été faite. Les données ont été appliquées au
24 dossier.

25 On est en train de poser une question

1 hypothétique ou théorique aux témoins, à savoir
2 pourquoi ils n'ont pas décidé d'appliquer cette
3 proposition qu'ils avaient annoncée pour vingt
4 vingt-trois (2023) dans la correction de cette
5 année. Vous avez les données dans le dossier,
6 révisées, qui font l'objet de la correction. Et
7 Gazifère a choisi de ne pas appliquer la
8 proposition à laquelle on réfère dans la décision
9 D-2020-141 parce que ça avait été annoncé pour
10 l'année... le dossier tarifaire vingt vingt-trois
11 (2023).

12 Je pense que, poser la question, d'une
13 certaine façon, c'est y répondre. Donc, je vois mal
14 le lien. Donc, je maintiens mon objection.

15 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

16 Je comprends de l'intervention de ma collègue que
17 la raison pour laquelle ça n'a pas été appliqué,
18 c'est parce que ça avait été décidé que c'était en
19 deux mille vingt-trois (2023), tout simplement.
20 Très bien, j'ai ma réponse...

21 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

22 R. Et parce que ça n'a pas été encore déterminé par la
23 Régie qu'il faut ce faire puisqu'il y a une
24 décision qui va venir sur cet aspect-là. Et
25 ultimement, c'est suite à la décision qu'on va

1 l'appliquer donc à partir de 2023.

2 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

3 Q. [94] Très bien. Je reste sur la B-0246, GI-29, à la
4 section 2.4, page 5 de 10, sur la question du
5 facteur de conservation. Alors, on dit :

6 Au stade de la révision de ses
7 prévisions, Gazifère utilise un
8 facteur de conservation [...]

9 et un petit peu plus bas, on dit :

10 [...] Ainsi, si la consommation
11 moyenne d'un ou de plusieurs
12 groupements de clients s'écarte de la
13 tendance établie par les données de
14 consommation réelles historiques et
15 qu'il n'existe aucune justification
16 [...] Gazifère effectue alors une
17 correction ponctuelle des données.

18 Donc, les données historiques que vous utilisez
19 pour savoir si la prévision s'écarte de la
20 tendance, ce sont bien des données normalisées?

21 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

22 Monsieur Boisclair.

23 M. MARTIN BOISCLAIR :

24 R. Oui. C'est normalisé dans le sens qu'on utilise les
25 consommations moyennes... les consommations

1 réelles, mais on entre aussi les degrés/jour réels
2 des années historiques et le modèle, le fichier
3 Excel en question fait la conversion en fonction
4 des degrés-jours prévus en mode budgétaire. Donc,
5 dans ce contexte, oui, c'est des données
6 normalisées.

7 Q. [95] Et quel est le critère qui est utilisé dans la
8 méthodologie pour déterminer qu'une prévision
9 s'écarte de la tendance?

10 R. C'est de l'observation et du jugement, je dirais, à
11 la base.

12 Q. [96] Donc, il n'y a pas de critère défini autre que
13 le jugement pour déterminer si une prévision
14 s'écarte de la tendance?

15 R. Exact.

16 Q. [97] Corrigez-moi si je me trompe, mais le facteur
17 de conservation auquel vous réferez à 2.4, est-ce
18 qu'il a été déjà présenté dans une première version
19 de votre document méthodologique?

20 Mme JULIE-CHRISTINE LACOMBE :

21 R. Non. En fait, c'est pour ça que vous le voyez
22 surligné. On s'est aperçu que ça ne faisait pas
23 partie du document méthodologique. Alors, lorsqu'on
24 a déposé la preuve révision, on s'est assuré de
25 faire apparaître cette étape-là également dans la

1 preuve.

2 Q. **[98]** Donc, ce nouveau facteur-là, il n'existait pas
3 auparavant?

4 R. Ah oui, il existait. Mais je pensais que votre
5 question était, est-ce qu'il avait été présenté
6 dans la pièce qu'on regarde actuellement. Alors,
7 non, il n'apparaissait pas dans la première
8 version. Et c'est pour ça que, maintenant, il
9 apparaît qu'on l'a déposé révisé avec le reste de
10 la preuve.

11 M. MARTIN BOISCLAIR :

12 R. C'est par inadvertance que ça a été oublié dans la
13 première version.

14 Q. **[99]** Très bien. À la section 1.2 du même document,
15 concernant la définition de l'historique de
16 consommation, donc à la fin du premier paragraphe,
17 on dit :

18 En 2021, pour définir l'historique de
19 consommation, la moyenne réelle des
20 années 2018 et 2019 a été utilisée,
21 ainsi que les données réelles des mois
22 de janvier à avril de l'année 2020.

23 À part les corrections liées à la température,
24 comme vous l'avez mentionné, Monsieur Boisclair,
25 quelles autres corrections ont été appliquées aux

1 données réelles de deux mille dix-huit (2018) et
2 deux mille dix-neuf (2019) et janvier à avril deux
3 mille vingt (2020) dans le secteur résidentiel?

4 R. Je ne suis pas certain de comprendre la question
5 parfaitement.

6 Me ADINA GEORGESCU :

7 Excusez-moi, Monsieur Boisclair, je veux juste
8 intervenir. Maître Charlebois, est-ce que vous
9 faites référence à avant ou après la correction?

10 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

11 Je fais référence à ce qui a amené à la correction.

12 Me ADINA GEORGESCU :

13 Donc la prévision volumétrique initiale?

14 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

15 Exact.

16 Me ADINA GEORGESCU :

17 O.K. Merci.

18 Mme JULIE-CHRISTINE LACOMBE :

19 R. Pouvez-vous répéter la question quand même? Je ne
20 suis pas certaine qu'on a saisi votre question.

21 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

22 Q. **[100]** Donc, à part les données, les corrections
23 liées à la température, parce que monsieur
24 Boisclair tantôt référerait aux degrés-jours, donc
25 les données normalisées, est-ce qu'il y a d'autres

1 corrections qui ont été appliquées aux données
2 réelle deux mille dix-huit (2018), deux mille dix-
3 neuf (2019) et janvier à avril deux mille vingt
4 (2020) dans le secteur résidentiel?

5 M. MARTIN BOISCLAIR :

6 R. C'est des données réelles. On a apporté aucune
7 correction à ce qu'on rentre les données réelles
8 uniquement. Les corrections viennent ou les
9 ajustements auxquels où je pense vous faites
10 référence, ça, c'est plus l'effet qu'ils ont sur
11 les consommations moyennes qui découlent de ces
12 données historiques-là.

13 Q. **[101]** D'accord. Et le facteur de conservation a été
14 appliqué à quel regroupement de clients dans le cas
15 présent? On parle des groupements de clients
16 auxquels on référerait au début de la ligne de
17 questions à ce sujet-là.

18 R. Il faudrait qu'on aille faire une vérification
19 entre nous pour vous confirmer les...

20 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

21 R. Juste un instant, Monsieur Boisclair. Votre
22 question initiale portait sur les regroupements de
23 clients commerciaux. Là, vous nous parlez du
24 résidentiel. Puis vous nous demandez si le
25 facteur... à quel regroupement il s'appliquait en

1 parlant des regroupements initiaux. Ça fait que,
2 là, moi, je veux juste comprendre ce que vous
3 voulez savoir. Est-ce que le facteur de
4 conservation s'applique aux regroupements
5 résidentiels ou regroupements commerciaux? Précisez
6 votre question! Pour l'instant, ce n'est pas clair.

7 Q. **[102]** Je veux savoir à quels groupements de
8 clients, qu'ils soient résidentiels ou commerciaux,
9 des groupements de clients auxquels on a référé
10 tantôt, les deux ou trois ou quatre, qui seront à
11 vérifier, à quels groupements de clients le facteur
12 de conservation a-t-il été appliqué?

13 R. Le facteur de conservation qui a été appliqué dans
14 le secteur résidentiel va toucher les regroupements
15 résidentiels alors que votre question précédente
16 parlait des regroupements commerciaux.

17 Q. **[103]** Là, ma question existante, c'est résidentiels
18 et commerciaux. À quel groupement de clients,
19 résidentiels et commerciaux, le facteur de
20 conservation a-t-il été appliqué?

21 M. MARTIN BOISCLAIR :

22 R. On pourrait y revenir avec l'autre engagement. Les
23 deux en un seul... Il y a le groupement et ensuite,
24 confirmer les... le facteur de conservation. C'est
25 une suggestion.

1 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

2 Q. **[104]** Moi, ça me convient de mon côté.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 O.K. C'est bon. Ça fait que probablement que les
5 regroupements dont il est question, à la question
6 où vous faisiez référence, pour l'engagement 1, ça
7 concernait que les regroupements à l'égard du
8 secteur commercial.

9 Mme JULIE-CHRISTINE LACOMBE :

10 R. Exact.

11 Q. **[105]** Ça fait que c'est peut-être ça qui crée la
12 confusion, là. Ça fait que là, vous ajoutez... dans
13 le fond, on ajoute le secteur résidentiel à
14 l'engagement numéro 1?

15 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

16 C'est exact, Madame la Présidente.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Maître Charlebois, il est déjà midi et six
19 (12 h 06). Est-ce que... Vous aviez parlé d'une
20 dizaine de minutes, après la pause, ça fait trente
21 (30) minutes.

22 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

23 Il me...

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Est-ce que vous allez terminer bientôt?

1 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

2 Oui. Il me reste... il me reste quatre questions,
3 Madame la Présidente. Qui vont aller rapidement.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Très bien, allez-y rapidement.

6 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

7 Q. **[106]** Sur la prévision des ventes... Au début de
8 votre présentation, dans le PowerPoint, Monsieur
9 Trahan - et je veux juste bien comprendre - vous
10 avez référé à la mise en place potentielle d'un
11 compte d'écart sur les revenus. Et je veux juste
12 m'assurer d'avoir bien compris votre position. Est-
13 ce que vous recommandez la mise en place d'un tel
14 compte, vous n'y êtes pas opposé ou vous allez
15 éventuellement l'envisager? Je veux juste bien
16 comprendre votre position quant à cette question-
17 là.

18 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

19 R. Ma position était que lorsqu'on parle de la mise en
20 place d'un... d'un processus de découplage, que je
21 proposais que ça soit traité dans le cadre du PAG,
22 du processus d'allégement global, qui a déjà,
23 d'ailleurs, été abordé avec la firme Aviseo.

24 Par ailleurs, pour ce qui est de
25 l'application pour l'année vingt vingt et un

1 (2021), ce que je soulignais, c'était qu'il n'était
2 pas pour nous possible d'appliquer un facteur
3 complexe. Que s'il y avait une volonté d'aller vers
4 quelque chose, il y avait la possibilité de mettre
5 en place un compte d'écart.

6 Mais qu'étant donné les ajustements qui ont
7 été faits récemment, qu'on ne voyait pas l'utilité
8 d'agir ainsi. Puisque, somme toute, les... on
9 pourrait dire que les choses retombent
10 tranquillement pas vite à leur place, là, et qu'on
11 ne voit pas l'inquiétude qu'on avait initialement,
12 avec les ajustements que nous avons faits.

13 Et donc, conséquemment, quant à nous, cet
14 artifice réglementaire là n'est pas requis dans
15 l'état actuel des choses. Il ne faut pas oublier
16 qu'il y a toujours un mode de partage en arrière,
17 là, qui, une grande partie, retourne aux clients si
18 jamais il y avait des écarts.

19 Et donc, on pense que le mode de partage
20 usuel devrait s'appliquer pour l'année vingt vingt
21 et un (2021). Il ne faut pas oublier que l'année
22 deux mille vingt (2020) a été une année
23 particulièrement difficile, au niveau volumétrique.
24 Il y a eu des impacts majeurs et Gazifère a su
25 naviguer, il n'a pas demandé d'artifice

1 réglementaire non plus, dans cette période-là, où
2 c'était beaucoup plus brumeux que ça l'est
3 maintenant aujourd'hui.

4 Donc, on considère que cet artifice-là
5 n'est plus requis en date d'aujourd'hui. S'il
6 devait y avoir quelque chose, bien entendu, le
7 temps n'étant pas là, la complexité d'un vrai
8 processus de découplage, bien, quant à nous, la
9 seule option viable serait la mise en place d'un
10 compte d'écart axé sur les revenus de distribution.

11 Q. [107] Merci. Dernière, dernière sous-question
12 sur... et c'est pour madame Lacombe, concernant la
13 location de l'immeuble. Juste pour bien comprendre.
14 Le budget que vous avez présenté, il est basé sur
15 quelle option? Est-ce que c'était sur l'option de
16 l'agrandissement de l'immeuble existant ou plutôt
17 sur la location de l'immeuble, telle que vous
18 l'envisagez à l'heure actuelle?

19 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

20 R. Est-ce que vous voulez que j'y aille, Madame
21 Lacombe, ou vous y allez?

22 Mme JULIE-CHRISTINE LACOMBE :

23 R. Bien, vous ou monsieur Trahan.

24 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

25 R. Donc... « Vous ou monsieur Trahan », c'était la

1 même personne, donc...

2 Mme JULIE-CHRISTINE LACOMBE :

3 R. Ah, excusez-moi. Vous ou monsieur Boisclair,
4 excusez. Je cherche ma note, mais oui, vous pouvez
5 y aller.

6 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

7 R. Je vais faire peut-être juste un petit topo, là.
8 Ultimement, il y avait un objectif d'agrandissement
9 du bâtiment. Lorsque la pandémie est arrivée, on a
10 réduit le budget uniquement à l'agrandissement de
11 la cour extérieure. Dans le budget, actuellement,
12 c'est uniquement le bâtiment actuel avec
13 l'agrandissement de la cour, qui se trouvent à être
14 dans le budget.

15 Maintenant, notre nouvelle option qui est
16 apparue entre ce temps-là fait... et donc, dépasse
17 l'enveloppe budgétaire qui est allouée au... qui
18 est allouée au changement. Autrement dit, la
19 nouvelle location va coûter plus cher que
20 simplement l'agrandissement de la cour extérieure,
21 laquelle aurait été poursuivie, par ailleurs, par
22 l'agrandissement du bâtiment. Ça aurait été quelque
23 chose qui se serait fait en deux étapes.

24 Mais ultimement, le budget plus grand, qui
25 commencerait au mois d'août est sensiblement

1 équivalent au budget additionnel requis pour
2 uniquement l'agrandissement de la cour pour
3 l'ensemble de l'année. Donc, grosso modo, le budget
4 finit pour l'année vingt vingt et un (2021) à être
5 sensiblement le même dans les deux cas.

6 Q. **[108]** Est-ce que vous allez faire quand même
7 l'agrandissement de la cour ou ce projet-là n'ira
8 pas de l'avant?

9 R. Non, le projet n'ira pas de l'avant. L'entente que
10 nous avons avec le propriétaire, étant donné que
11 c'est le même propriétaire des deux côtés. C'est
12 que dans la mesure où on prend la location de
13 l'autre côté, il accepte de conserver la cour, donc
14 le terrain qu'il a acquis pour des besoins futurs
15 sans nous charger quoi que ce soit associé à cet
16 aspect-là. Donc, c'est vraiment, je dirais, une
17 gentillesse de la part du promoteur, là, de nous
18 permettre de se dégager.

19 Comme je vous disais, en même temps, il y a
20 des problématiques au niveau urbanistique qui
21 empêche, il y a eu des changements de règlement au
22 niveau de l'urbanisme au cours de la dernière année
23 à Gatineau qui fait en sorte que le déploiement de
24 ce terrain-là devient excessivement complexe.

25 Et comme c'est une nouvelle réglementation

1 urbanistique qui se fait, bien il faut qu'il y ait
2 un premier entrepreneur qui passe dedans, là, puis
3 qu'il se casse les dents puis qui ne rend compte
4 des limites de cette réglementation-là. Et donc, ça
5 faisait en sorte de repousser ce projet-là à une
6 date complètement indéterminée pour être capable de
7 le compléter.

8 Donc, il y avait quand même un phénomène de
9 quasi incapacité, là, de pouvoir poursuivre le
10 projet initial. Et c'est pour ça que, lorsque le
11 projet 2 est apparu, tous les bénéfices associés à
12 ce projet-là ont pris leur essence, là, c'est-à-
13 dire un coût qui est, somme toute, une fois
14 complété, est moindre que le coût additionnel.

15 Parce qu'il ne faut pas oublier, là, juste
16 le coût d'agrandissement du bâtiment, en date
17 d'aujourd'hui comparativement à ce qu'il était
18 lorsqu'on discutait de l'option il y a deux ans,
19 avec l'augmentation des coûts de construction, là,
20 c'est faramineux, là, c'est vraiment faramineux.

21 Ça fait que c'est vraiment un super deal
22 qu'on se retrouve à avoir de l'autre côté, de
23 prendre quelque chose qui est déjà en place. C'est
24 connexe, c'est juste de l'autre bord de la rue,
25 puis ça a l'air... la rue entre les deux, ça a

1 l'air pratiquement d'une voie d'accès aux deux
2 bâtiments plutôt qu'une rue en tant que telle.
3 Donc, c'est vraiment une très très très belle
4 opportunité d'avoir les deux... les deux côtés en
5 même temps.

6 Et ça règle l'ensemble des difficultés
7 associées à la gestion autant de l'espace cour,
8 donc opérations, autant au niveau des bureaux.
9 Alors, tout ça pour dire que mon budget pour cette
10 année, répond sensiblement à la même chose, même
11 s'il n'est pas dépensé au même mois, là, donc il va
12 se dépenser plus en six mois qui va... en cinq mois
13 qu'il se serait dépensé tranquillement durant
14 l'année. Mais c'est à peu près le même budget au
15 bout de la ligne.

16 Mais au total, lorsqu'on va arriver à vingt
17 vingt-trois (2023), vingt vingt-quatre (2024),
18 vingt vingt-cinq (2025), le total des deux
19 bâtiments va être beaucoup moins dispendieux que si
20 on avait été de l'avant avec l'agrandissement de la
21 cour et du bâtiment qui était le projet qu'on avait
22 trouvé qui était le plus intéressant initialement
23 et de loin, là. Je veux juste mentionner, là, on a
24 été subjugué lorsqu'on a cherché des bâtiments
25 parce qu'au début on voulait déménager complètement

1 dans du neuf et on voyait plein d'opportunités. Et
2 lorsqu'on a vu arriver les coûts, c'était
3 démentiel. Alors, on arrive à quelque chose qui est
4 vraiment économique par rapport à nos besoins mais
5 qui coûte un peu plus cher que ce qu'on a en date
6 d'aujourd'hui. Lorsqu'on prend l'ensemble de la
7 situation qui s'est passée au cours des dernières
8 années, là, c'est vraiment une très très belle
9 occasion qui nous est apparu. C'est pour cette
10 raison qu'on a sauté sur cette occasion-là d'aller
11 chercher le bâtiment à côté qui n'était pas prévu
12 être disponible dans le marché, mais c'est la
13 pandémie qui a eu le, dans ce cas-ci, qui nous a
14 donné cette opportunité. Donc, c'est un peu
15 inattendu, mais une opportunité que nous avons
16 saisi rapidement lorsque c'est arrivé.

17 Q. **[109]** Très bien. Ça répond à ma question. Merci,
18 Madame la Présidente, ça complète mes questions
19 pour le panel.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Parfait. Merci beaucoup, Maître Charlebois. Donc ça
22 termine le contre-interrogatoire de la FCEI. Et
23 nous allons prendre la pause lunch pour une heure.
24 Ce que j'aimerais peut-être juste mentionner pour
25 les prochains, les prochains contre-

1 interrogatoires. Lorsque la pièce pour laquelle
2 vous demander l'affichage, vous n'en avez plus
3 besoin, juste nous l'indiquer à notre greffière,
4 là, pour pas que la pièce reste affichée
5 inutilement. Donc, voilà! On va se revoir donc dans
6 une heure, à treize heures quinze (13 h 15). Bon
7 lunch.

8 Me ADINA GEORGESCU :
9 Merci, Madame la Présidente.

10 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

11

12 (13 h 20)

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Rebonjour. Nous allons poursuivre le contre-
15 interrogatoire du panel numéro 1 de Gazifère avec
16 maître Neuman pour SÉ-AQLPA.

17 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

18 Merci, Madame la Présidente. Mesdames les
19 régisseurs. Dominique Neuman pour SÉ-AQLPA.

20 Q. **[110]** Bonjour, Monsieur Trahan.

21 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

22 R. Bonjour.

23 Q. **[111]** J'aurai quelques questions d'abord sur la
24 prévision de la demande. D'abord, je veux être sûr
25 de bien comprendre la date de la prévision de la

1 demande qui est actuellement mentionnée. Elle est
2 bien de la mi-mars deux mille vingt et un (2021) ou
3 si vous pouvez me le préciser?

4 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

5 R. Monsieur Boisclair?

6 M. MARTIN BOISCLAIR :

7 R. Oui, c'est à partir de la mi-mars qu'on a commencé
8 le processus de révision des volumes,
9 effectivement.

10 Q. **[112]** Et donc, c'est correct de dire que ceci est
11 une prévision de la mi-mars deux mille vingt et un
12 (2021), est-ce que c'est correct de dire ça?

13 R. Oui.

14 Q. **[113]** Comme vous savez, habituellement, dans une
15 cause tarifaire, on utilise une prévision qui a été
16 réalisée avant le début de l'année témoin, de
17 l'année qui fait l'objet de la cause tarifaire. Et
18 si je comprends bien, maintenant au présent
19 dossier, et je ne vous le reproche absolument pas,
20 au contraire c'est... je l'applaudis même, vous
21 proposez de ne pas utiliser la prévision qui avait
22 été faite durant l'année deux mille vingt (2020),
23 mais plutôt d'utiliser celle disponible maintenant
24 à la mi-mars deux mille vingt et un (2021) pour les
25 fins de la cause tarifaire deux mille vingt et un

1 (2021), c'est bien cela?

2 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

3 R. De manière exceptionnelle, ultimement, on aurait pu
4 faire un dépôt d'une preuve révisée qui aurait
5 inclus uniquement une révision au niveau
6 résidentiel pour tenir compte de l'erreur.
7 Cependant, avec l'élément exceptionnel de la
8 pandémie qu'on retrouve, on a cru bon de faire une
9 révision avancée pour tenir compte de l'aspect
10 brouillard, comme j'expliquais, qui est vraiment
11 une exception cette année.

12 Alors, exceptionnellement, nous avons
13 dérogé contre le principe. Et comme on était dans
14 une situation où le dossier se traite avant le
15 début de l'année, bien, on a pris en considération
16 l'ensemble des informations que nous avons pour
17 sortir le plus possible du brouillard pour être
18 capable de faire une prévision qui soit considérée
19 raisonnable par la Régie.

20 Q. **[114]** D'accord. Je vous remercie. Et comme je l'ai
21 mentionné, nous ne le reprochons aucunement. Au
22 contraire, nous vous applaudissons d'avoir agi de
23 la sorte. Je vais commencer par la décroissance de
24 la prévision résidentielle par rapport à la
25 prévision antérieure. J'ai cru comprendre, mais

1 corrigez-moi si ma compréhension est incomplète,
2 que le principal facteur qui explique cette
3 décroissance de la prévision résidentielle, c'est
4 le facteur de conservation dont on avait omis de
5 tenir compte par erreur lors de la prévision
6 initiale, que c'est le principal facteur qui
7 explique cette décroissance. Est-ce que c'est bien
8 ça?

9 M. MARTIN BOISCLAIR :

10 R. C'est bien ça. Parce que c'est le facteur qui est
11 utilisé, comme on disait, pour ramener ça à des
12 tendances qui nous apparaissent être plus
13 adéquates.

14 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

15 R. Puis on a vu par la preuve de l'ACEFO qu'il y avait
16 vraiment un écart assez important de l'ordre de
17 dix-huit cents (1800 m3) à mille sept cents mètres
18 cubes (1700 m3). Cent mètres cubes (100 m3), ça ne
19 paraît pas beaucoup, mais sur quarante quelque
20 mille (40 000) clients, bien, ça fait quatre
21 millions de mètres cubes (4 Mm3). Donc, vous voyez,
22 c'est assez... c'est assez une règle de trois dans
23 le principe. La consommation moyenne fois le nombre
24 de clients, puis on arrive grosso modo à l'écart
25 qu'on retrouve au niveau du résidentiel.

1 Q. **[115]** Est-ce qu'il y a d'autres facteurs, à part le
2 facteur de conservation, qui contribuent à
3 expliquer cette décroissance de la prévision du
4 secteur résidentiel?

5 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

6 R. Monsieur Boisclair, est-ce que vous avez pris en
7 considération autre chose ou vous avez uniquement
8 appliqué le facteur de conservation?

9 M. MARTIN BOISCLAIR :

10 R. Pour corriger la consommation moyenne qui nous
11 apparaissait surévaluée, c'est vraiment que le
12 facteur de conservation qui est utilisé pour
13 ramener ça à une moyenne plus raisonnable.

14 Me DOMINIQUE NEUMAN :

15 Q. **[116]** Est-ce qu'il est correct de comprendre que le
16 retard dans les branchements de nouveaux clients,
17 et notamment de clients résidentiels, que ça n'a
18 pas été un facteur pour expliquer cette
19 décroissance du secteur résidentiel puisque, si
20 j'ai bien compris, vous êtes en train de rattraper
21 ce retard de branchements en deux mille vingt et un
22 (2021)?

23 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

24 R. Il n'y a aucun ajustement sur le nombre de clients
25 qui a été affecté.

1 M. MARTIN BOISCLAIR :

2 R. Ce n'est pas un facteur, parce qu'on prend vraiment
3 le nombre de clients prévus en fait d'addition
4 budgétaire. Ce n'est pas un rattrapage des années
5 précédentes qu'on met dans nos prévisions
6 budgétaires, c'est vraiment que des nouvelles
7 additions qu'on a, dans notre budget.

8 Q. [117] O.K. Et vous n'avez pas modifié cette
9 prévision, du nombre de clients...

10 R. Non.

11 Q. [118] ... par rapport à la prévision de l'an
12 dernier, c'est bien ça?

13 R. Non, du tout. Exact. On n'a pas touché à ça.

14 Q. [119] Je vais passer à la croissance que vous...
15 que vous voyez, maintenant, dans cette nouvelle
16 prévision, dans le secteur commercial et
17 institutionnel. Est-ce que ma compréhension est
18 exacte, à l'effet que ce sont essentiellement les
19 réouvertures de ces établissements, en début
20 d'année, qui seraient le principal facteur
21 explicatif de cette croissance, par rapport à votre
22 prévision que vous aviez fait en deux mille vingt
23 (2020) pour l'année deux mille vingt et un (2021)?

24 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

25 R. Le mot « réouverture », ici, est peut-être grand.

1 Disons... Nous, ce qu'on a fait, c'est qu'on avait
2 fait une réduction volumétrique en pourcentage,
3 selon les types de catégories. Par exemple... on
4 avait appliqué, par exemple, une baisse de quarante
5 pour cent (40 %) dans le secteur des... de
6 l'hôtellerie.

7 Bon, ces éléments-là, on les a retirés
8 du... de la correction. Pourquoi qu'on l'a fait?
9 Parce que lorsqu'on prend les volumes globaux de
10 l'ensemble du groupe commercial, ce qu'on
11 s'aperçoit, c'est qu'ils continuent à maintenir une
12 moyenne qui est correcte, autrement dit.

13 C'est-à-dire que ultimement, si on perd à
14 droite un client, pour une raison que j'ignore,
15 là... bien, on peut imaginer à certains égards, là,
16 mais je veux dire, c'est anecdotique, là, on le
17 récupère à gauche. Donc, ce qu'on perd à droite, on
18 l'a comme récupéré à gauche. Benny qui fait moins
19 de poulet, c'est l'épicerie qui fait plus de
20 poulet. C'est vraiment des espèces de vases... de
21 transferts, comme ça, qui s'est fait dans la
22 région, qui fait en sorte qu'au global, nos volumes
23 restent sensiblement les mêmes que ceux qui avaient
24 été initialement projetés.

25 Mais ce qu'on sait, par contre, c'est que

1 ce n'est pas nécessairement les mêmes clients qui
2 vont consommer. Donc, lorsqu'on fait le jeu de la
3 moyenne, ça tient. Mais si on y va de manière
4 individuelle, ça ne tient pas, parce qu'on va avoir
5 des très faibles volumes chez certains clients,
6 mais compensés par un peu plus élevés chez d'autres
7 clients.

8 Q. **[120]** Et est-ce que ma compréhension est correcte,
9 à l'effet que les... selon ce que vous avez pu
10 constater en janvier et février deux mille vingt et
11 un (2021), la consommation de gaz, dans le secteur
12 CI, est du même niveau que ce qu'elle était en
13 janvier-février deux mille vingt (2020)?

14 R. Monsieur Boisclair?

15 M. MARTIN BOISCLAIR :

16 R. Oui, c'est ça, c'est des consommations... Quand on
17 regarde la consommation moyenne des clients, une
18 fois normalisées, les deux années, ça se compare
19 tout à fait.

20 Q. **[121]** O.K. On est surpris... Bien, écoutez, on est
21 content pour la reprise de la consommation, mais on
22 est surpris de ce constat qui semble un peu contre-
23 intuitif. Je comprends qu'il y a des transferts
24 entre commerces, entre le dépanneur et le
25 restaurant et ainsi de suite. Mais n'est-ce pas un

1 peu contre-intuitif que de... que de voir que dans
2 le secteur commercial, le niveau de consommation
3 global est resté le même, malgré le fait qu'il y a
4 quand même, globalement, des fermetures, des
5 réductions d'heures d'ouverture, des réductions
6 quant à l'ampleur de ce qu'un commerce peut
7 continuer de servir?

8 N'est-ce pas contre-intuitif, selon vous,
9 ce constat qui semble surprenant?

10 R. C'est en effet contre-intuitif, mais c'est le
11 résultat. Je ne sais pas quoi vous dire d'autre que
12 c'est la réalité. Puis, t'sais, veut veut pas, là,
13 quand... De toute façon, nous, en avril-mai, quand
14 c'est arrivé, là, le déconfinement... pas le
15 déconfinement, le confinement, à ce moment-là... On
16 a tous hâte de voir au « dé », mais on n'est pas
17 encore rendus. Là, quand on se positionne, à ce
18 moment-là, il est clair pour nous qu'il y a une
19 baisse chez des gens. Puis, moi, je m'attendais, de
20 manière intuitive, à voir une croissance au niveau
21 résidentiel.

22 Puis, on va aller dans l'anecdote, là... On
23 se souvient très bien, dans des suivis particuliers
24 qu'on faisait avec certains de nos clients, puis on
25 disait : « Bien, comment ça se fait que ce client-

1 là, là, on lui a mis un chauffe-eau sans réservoir,
2 on fait le suivi, puis il ne prend pas d'eau
3 chaude. Ça ne se peut pas que cette personne-là ne
4 prenne pas de douche. »

5 Puis, je me souviens qu'on avait même
6 appelé cette personne-là, puis ce qu'on a appris,
7 c'est que la personne va au gym le matin, puis
8 prend sa douche au gym. C'est pour ça qu'il n'y a
9 pas de gros volume d'eau chaude dans son
10 appartement. Donc, c'est très anecdotique, mais
11 c'est la réalité.

12 Alors, nous, quand on est arrivés avec la
13 situation où est-ce que les gens restent à la
14 maison, donc, il va falloir qu'ils prennent leur
15 douche à la maison. Les gens n'iront pas dans le
16 Sud l'hiver, donc, ils vont rester à la maison. Les
17 gens ils ne peuvent pas aller au restaurant donc
18 ils vont consommer plus à la maison pour faire la
19 cuisine.

20 Donc, on s'est dit, les volumes
21 résidentiels vont exploser, puis ils vont, bien
22 sans dire exploser, mais il vont augmenter de
23 manière importante. Contre-intuitivement, ça n'a
24 pas eu lieu, c'est resté à peu près pareil, puis
25 quand on s'en va dans le commercial, bien c'est

1 vraiment un échange entre certains commerces qui en
2 font moins et d'autres qui en font plus.

3 Donc, est-ce que... Je ne sais pas quoi
4 vous dire d'autre qu'il n'y a rien d'intuitif dans
5 cette pandémie-là. Ce qu'on peut vous dire c'est
6 les résultats qu'on a en date d'aujourd'hui qui, en
7 volumes moyens, il ne semble pas y avoir d'ajouts
8 substantiels au résidentiel et il ne semble pas y
9 avoir non plus de pertes substantielles au niveau
10 commercial comme on aurait pu s'attendre d'un point
11 de vue global.

12 C'est donc dire que, t'sais on a Artist in
13 Residence ici qui fait de l'alcool, qui s'est mis à
14 faire du nettoyeur à mains. Probablement qu'il a
15 augmenté sa production, puis peut-être qu'on a une
16 production industrielle dans la région qui
17 compense. Trois restaurants de fermés. C'est des
18 jeux de même. On n'a pas fait la comptabilité de
19 tout ça. C'est contre-intuitif, mais c'est la
20 réalité.

21 Q. **[122]** De votre point de vue comme prévisionniste,
22 ou en tout cas dans votre activité de
23 prévisionniste, est-ce que vous êtes d'avis que
24 cette croissance dans le secteur commercial-
25 institutionnel est volatile, en ce sens qu'avec

1 l'évolution pour l'année deux mille vingt et un
2 (2021), ça pourrait tout aussi bien aller dans le
3 sens inverse et je donne un exemple simplement
4 comme la région de la Capitale-Nationale, où vous
5 êtes situé, vient de prendre des mesures
6 importantes de fermeture de différents commerces.
7 Donc, est-ce que vous pensez que cette croissance
8 est de nature à pouvoir fluctuer encore durant
9 l'année deux mille vingt et un (2021)?

10 Me ADINA GEORGESCU :

11 Madame la Présidente, je suis désolée. Je vais
12 intervenir. J'ai laissé passer la première
13 question, mais la seconde, je vais formuler une
14 objection.

15 La question est très très théorique. Très
16 hypothétique. On demande au témoin de se prononcer
17 sur quelque chose d'hypothétique et de donner son
18 opinion sur une tendance potentielle du marché. À
19 moins qu'on pose une question précise particulière
20 au dossier actuel que nous sommes en train de
21 traiter, je m'objecte à la formulation de la
22 question.

23 Me DOMINIQUE NEUMAN :

24 La question, Madame la Présidente, vise
25 effectivement à savoir quelle est la compréhension

1 par les témoins de la tendance, puisque ce qui est
2 proposé à la Régie consiste à prendre cette
3 nouvelle évaluation, cette nouvelle prévision de la
4 demande et de l'appliquer pour l'ensemble de
5 l'année deux mille vingt et un (2021). Donc, il est
6 pertinent de savoir quelle est l'appréciation que
7 font les témoins de la tendance et de sa
8 volatilité.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Excusez-moi, Maître Georgescu.

11 Me ADINA GEORGESCU :

12 Allez-y, Madame la Présidente.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Vous limitez, Maître Neuman, à la prévision
15 volumétrique du secteur commercial pour l'année
16 vingt vingt et un (2021), quel est votre niveau de
17 confiance à l'égard de cette prévision-là?

18 Bien voilà. C'est la prévision qu'ils nous
19 demandent, qu'il nous proposent. J'imagine qu'ils
20 ont un niveau de confiance élevé, mais s'ils
21 veulent élaborer davantage sur ce niveau de
22 confiance en ce qui a trait à l'avenir pour les
23 prochains mois de l'année, parce qu'on a aussi un
24 débat réel si j'ai bien saisi...

25

1 Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 Oui.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 ... en ce qui a trait au volume. Donc, voilà.

5 Me DOMINIQUE NEUMAN :

6 Oui.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Après ça reste disons...

9 Me DOMINIQUE NEUMAN :

10 Je peux... Ça correspond...

11 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

12 R. Je vais donner mon opinion.

13 Me DOMINIQUE NEUMAN :

14 Ça correspond à ma question, Madame la Présidente.

15 Il n'y a pas de problème.

16 R. Juste rapidement. Je veux simplement mentionner

17 qu'on n'est pas dans le même état qu'en avril

18 dernier. Donc, je veux dire, les commerces étaient

19 fermés, la nature du confinement a été... est

20 devenue une nouvelle réalité si on peut l'appeler

21 ainsi.

22 Donc, ultimement, on comprend relativement

23 bien comme ça se passe. Ce qui reste indéterminé en

24 date d'aujourd'hui, c'est la longueur du

25 confinement, parce qu'on est pas mal dans le pire.

1 Certains disaient qu'on était dans la zone noire.
2 J'ai eu mes parents qui ont vécu dans le triangle
3 de glace historiquement. Là, on est rendus dans la
4 zone noire.

5 Il fallait pas que je me déplace par ici si
6 je ne voulais pas suivre les mauvaises zones. Mais
7 et ultimement, cette zone-là fait en sorte qu'on
8 est déjà dans un confinement relativement maximal.
9 On s'en va vers un niveau de vaccination plus
10 important, donc, normalement l'économie devrait
11 rouvrir un peu plus dans les prochains mois.

12 Donc, la question c'est plus quelle sera la
13 longueur du confinement actuel? Mais ce qu'on vous
14 dit c'est qu'on est relativement confiants, parce
15 que les commerces se sont adaptés. On le voit
16 autant ici qu'ailleurs. Je veux dire les commerces
17 se sont adaptés tout ça.

18 Le risque qui est pendant, le risque qui,
19 moi, m'effraie, en date d'aujourd'hui, c'est le
20 risque de la faillite. Puis le risque de la
21 faillite, lui, on va le voir à l'automne. Il
22 n'arrivera pas bien bien avant l'automne, parce que
23 le gouvernement est encore en aide substantielle
24 financièrement, autant pour les commerces que pour
25 les individus.

1 Donc, on va voir, là, probablement, si
2 jamais l'aide disparaît trop rapidement, puis si
3 l'économie ne reprend pas suffisamment rapidement,
4 possiblement une série de faillites ou de
5 fermetures qui pourraient se faire à l'automne.

6 Mais, t'sais, dans le cadre de la
7 prévision, on va se retrouver... on va être rendu à
8 l'automne, il va rester un mois, deux mois, trois
9 mois avant la fin de l'année, si jamais ça, ça
10 arrive. Ma boule de cristal bien personnelle, là,
11 dans mon histoire, là.

12 Alors, normalement, ces effets-là ne
13 devraient pas avoir d'impacts trop majeurs sur
14 notre réalité. À moins que ce soit des grosses
15 corporations, là, mais si on parle de quelques
16 restos, des choses comme ça qui cassent, ça ne
17 devrait pas être si dommageable au niveau de la
18 prévision volumétrique.

19 L'élément qui va rester, puis qui est une
20 grande inconnue pour moi, c'est si j'ai, je ne sais
21 pas, moi, dix pour cent (10 %) moins de restos qui
22 est capable de repartir après la période, est-ce
23 que nécessairement les volumes de gaz vont
24 disparaître? Parce qu'il n'est pas clair que
25 nécessairement, les gens n'iront pas au restaurant.

1 Ils vont peut-être aller dans d'autres restaurants
2 qu'ils ne fréquentaient pas avant, puis
3 probablement que le volume de gaz va juste être
4 utilisé ailleurs.

5 Donc, il y a cette espèce de conversion là
6 de l'économie qui s'en vient, précisément comment
7 elle va être, je ne sais pas, mais elle va avoir un
8 impact, à mon avis, relativement limité sur les
9 données, cette année, si jamais elle a lieu. Donc,
10 c'est ce que moi je comprends de mon environnement,
11 en date d'aujourd'hui.

12 Q. **[123]** Toujours en ce qui concerne votre... la
13 question à laquelle vous venez de répondre, votre
14 niveau de confiance quant à cette prévision quant à
15 la croissance du secteur commercial et
16 institutionnel, est-ce que vous voyez une tendance
17 vers un maintien du télétravail au-delà de la
18 pandémie?

19 Et je réfère à une pièce que nous avons
20 déposée, qui est... qui était la pièce
21 C-SÉ-AQLPA-0052, qui faisait état de... à la fois
22 d'un sondage auprès... auprès d'employés et de
23 différents constats faits dans des entreprises ou
24 des institutions, à l'effet qu'il pourrait y avoir
25 un maintien du télétravail après la pandémie. Et

1 donc, est-ce que cela pourrait affecter votre
2 niveau de confiance, quant à la prévision de
3 croissance du secteur CI?

4 R. Non, je ne vois pas beaucoup de relations entre les
5 deux. Le secteur CI, actuellement, est plutôt
6 écrasé par le travail.

7 Vous savez, on a une particularité, là,
8 dans la région, on sait que le secteur fédéral est
9 très imposant. Donc, nécessairement, il y a plus de
10 télétravail, il y a plus de types de... d'employés
11 qui ont la capacité de faire du télétravail.

12 Donc, ça, c'est sûr que ça va avoir un
13 certain impact, mais les volumes du secteur
14 institutionnel... T'sais, on... quand même que les
15 gens ne viennent pas télétravailler, le
16 « building », il faut qu'il soit chauffé quand
17 même, là. Je veux dire, ce n'est pas le nombre de
18 personnes dedans qui détermine, c'est comment il
19 fait froid dehors, qui détermine.

20 Donc, en quelque part, ça a peu ou pas
21 d'impact. Ça peut avoir des impacts à plus long
22 terme : est-ce qu'il va y avoir plus de
23 constructions de bureaux dans le futur, et ceatera,
24 et ceatera, et ceatera... ça, c'est différent. Mais
25 en ce qui concerne l'impact, là, à court terme, on

1 ne voit pas vraiment d'impact sur la consommation
2 de gaz, là, directement au niveau de ces... ce type
3 de... d'endroit-là.

4 Maintenant, il peut y avoir des effets par
5 la bande, comme on dit, là : moins de gens dans le
6 centre-ville, peut-être qu'il y a quelques
7 restaurants qui vont avoir plus de misère, c'est
8 une possibilité. Mais ça resterait marginal, quant
9 à nous, là, au niveau de l'impact en tant que tel.

10 Q. [124] D'accord. Je vais passer à la question des
11 frais... des charges de loyer et plus
12 particulièrement du... de... du second édifice que
13 Gazifère envisage... pour lequel il envisage de
14 conclure un bail au cours des prochains mois.

15 Vous avez mentionné, madame Lacombe l'a
16 mentionné longuement, l'approche que Gazifère a
17 prise, sur la question de savoir s'il est opportun
18 ou faisable de maintenir le télétravail à... comme
19 étant une... un mode de travail à long terme qui
20 pourrait affecter vos besoins de location à cet
21 égard.

22 On est... Nous en avons parlé pendant
23 l'heure du midi, nous sommes un peu surpris de la
24 réponse, enfin, de la description qu'en a fait
25 madame Lacombe un peu plus tôt, à savoir qu'il y a

1 lieu de maintenir la présence sur place afin de
2 préserver le dynamisme, la motivation, afin que les
3 employés se sentent intégrés, afin qu'ils puissent
4 mieux échanger par du langage non verbal.
5 Également, que... donc que ces éléments-là ont fait
6 partie de la réflexion de Gazifère à l'effet que
7 ces locaux supplémentaires étaient requis.

8 Vous savez, par ailleurs, et je réfère de
9 nouveau à cette pièce que j'ai mentionnée tout à
10 l'heure, la pièce C-SÉ-AQLPA-0052, qu'il y a une
11 tendance qui est constatée, qui est observée vers
12 possiblement le maintien du télétravail au-delà de
13 la pandémie.

14 Ne pensez-vous pas que l'approche que
15 Gazifère a exprimée comme ses besoins de locaux va
16 peut-être à l'encontre ou à contre-courant de la
17 tendance que l'on constate vers le maintien du
18 télétravail au-delà de la pandémie, dans une
19 certaine mesure, évidemment?

20 R. Non, pas du tout. Et je suis désolée que madame
21 Lacombe n'ait pas réussi à vous convaincre. Je vais
22 donc tenter de le faire à mon tour. En tant que
23 directeur général je vous dirais que ce n'est pas
24 quelque chose que je souhaite voir dans mon
25 entreprise. Moi, j'ai engagé des gens que je n'ai

1 pas encore rencontrés physiquement ou que j'ai
2 rencontrés trois, quatre heures et ces gens-là sont
3 partis chez eux.

4 La capacité de créer un environnement comme
5 on a vécu au cours de la dernière année s'explique
6 dans un phénomène de pandémie où on est capable de
7 maintenir un certain niveau de cohésion par le fait
8 que les gens passent tous à travers la même
9 obligation, les mêmes défis puis les mêmes
10 réalités. Mais dans la mesure où on va revenir à un
11 niveau de vie normale où on va avoir l'occasion de
12 pouvoir se rencontrer, on ne sera pas capable de
13 maintenir un niveau de cohésion comme on l'a fait
14 durant la pandémie au même... de la même ampleur.

15 Moi, je me souviens très bien lorsque la
16 pandémie a commencé, j'ai passé... je passais une
17 demi-heure à une heure par jour avec mes équipes
18 pour simplement m'assurer que tout le monde aille
19 bien, pour entretenir la cohésion, pour... Mais
20 c'est un énorme travail de gestion. Et non
21 seulement de gestion, mais également de perte de
22 temps pour les autres employés qui sont pris à être
23 au téléphone ou devant un ordinateur, là, à tous
24 les jours pour maintenir une certaine cohésion puis
25 et caetera, et caetera, et caetera.

1 Aujourd'hui, on est rendu un peu plus loin,
2 on est rendu un peu plus grand. On vit tous avec ce
3 phénomène-là. On n'a plus besoin d'être rassuré, on
4 attend tous la fin puis la délivrance. Ça, c'est la
5 première portion que je vous dirais. Moi, j'ai
6 besoin de voir mon monde au bureau. J'ai besoin que
7 mon monde se parle puis j'ai besoin que mon monde
8 discute entre eux.

9 En date d'aujourd'hui, on fait une
10 audience, puis je vais vous donner un exemple bien
11 simple. Imaginez-vous qu'on est tous en salle
12 d'audience puis vous êtes seul en télétravail,
13 quelle sera votre participation à l'audience?

14 Il y a des jeux de regards qui vont se
15 faire, il y a des manières de se parler autrement
16 que juste par la bouche que vous ne verrez pas.
17 Comme c'était auparavant lorsqu'on faisait des
18 appels téléphoniques, on était seul dans une
19 rencontre téléphonique et tous les autres sont dans
20 une salle. Ça et ne pas y être, c'est à peu près
21 pareil. C'est excessivement difficile d'être aussi
22 précis, aussi efficace puis avoir une influence
23 aussi grande avec ses collègues.

24 Enfin, il ne faut pas oublier que, chez
25 Gazifère, une grosse partie des employés n'ont pas

1 des travaux d'ordinateur traditionnel. Hein! Il y a
2 une partie de nos employés ici qui sont des
3 employés de chantier. Donc, ils ont besoin d'avoir
4 leur bureau. Il faut qu'ils se rencontrent. Il faut
5 qu'ils fassent des formations entre eux. Il faut
6 qu'ils apprennent à travailler un à côté de l'autre
7 pour savoir comment souder, comment plier un bout
8 de tuyau, comment creuser. Il y a un paquet
9 d'éléments comme ça qui fait en sorte qu'il y a une
10 partie de mes travailleurs qui n'ont pas cette
11 capacité-là.

12 D'ailleurs, dans le document que vous avez
13 envoyé, ça disait très bien que, lorsque les gens
14 dépassaient les cent mille dollars (100 000 \$), le
15 niveau de télétravail était plus important. Donc,
16 on tombe beaucoup dans le télétravail du travail
17 intellectuel, du travail qui se fait à... Mais chez
18 Gazifère, on n'est pas... puis c'est pour ça quand
19 on prend ces chiffres-là dans la région, bien on
20 est... on est pris par le haut niveau du
21 fonctionnariat où est-ce qu'il y a beaucoup
22 d'employés de cette nature-là. Mais chez Gazifère,
23 c'est pas la réalité pour une bonne partie de nos
24 employés.

25 Enfin, ce qu'il ne faut pas oublier non

1 plus, c'est la capacité d'avoir des interactions
2 entre les différentes parties dans l'entreprise.
3 Alors, moi, je me souviens très bien qu'avant,
4 lorsque j'avais besoin, des fois je faisais juste
5 partir, j'allais voir quelqu'un aux Opérations pour
6 un projet, pour une question au niveau des affaires
7 réglementaires, mais qui touchait l'autre côté.
8 Aujourd'hui, on n'a plus cette réalité-là.

9 Moi, c'est bien parce que je peux encore
10 appeler la personne, je ne suis pas gêné, je la
11 connais. Mais dans deux ans, trois ans, quatre ans,
12 là, les gens ne se connaîtront même plus puis ils
13 ne sauront même pas qui appeler pour faire quoi que
14 ce soit. Alors, il y a une cohésion d'entreprise
15 qui est nécessaire et qui nécessite qu'il y ait une
16 certaine présence.

17 Alors, une fois qu'on a pris cette
18 décision-là puis qu'on voit les besoins qu'on a, il
19 faut regarder les opportunités. Et c'est pour ça
20 que l'opportunité d'à côté est intéressante.

21 Maintenant, si je reviens au télétravail.
22 Est-ce que le télétravail va disparaître? La
23 réponse est non. Et c'est ça que madame Lacombe
24 expliquait. C'est que, de manière sporadique, les
25 gens vont faire du télétravail un vendredi, un

1 lundi, un mercredi dépendamment de leur réalité. Il
2 va y avoir des journées de présence au bureau qui
3 vont être nécessaires pour des moments où il y a
4 des rencontres. Une journée d'audience comme
5 aujourd'hui, on ne sera pas ici, on va être rendu à
6 Montréal, on l'espère. Si jamais ce n'est pas le
7 cas, on va être comme on l'a fait la première
8 audience ensemble ici dans la même salle.

9 Donc, il y a des besoins de connexion entre
10 les différents groupes qui sont nécessaires. Et
11 c'est pour ça que le télétravail va avoir lieu.
12 Mais tout le monde ne sera pas en télétravail et on
13 ne pourra pas éliminer de l'espace de travail pour
14 répondre à un phénomène qui ferait en sorte que
15 mettons vingt-cinq pour cent (25 %) de mes employés
16 seraient en télétravail. Alors, c'est ça qui fait
17 en sorte que, pour nous, cette possibilité-là n'est
18 pas possible.

19 Maintenant, il ne faut pas oublier une
20 chose, c'est que l'avantage d'avoir le bureau d'à
21 côté, ça donne toute l'ouverture au niveau des
22 opérations. Ça règle un problème de cour puis un
23 problème de garage. Alors que je vienne avec un
24 bout de bureau additionnel ou pas, j'ai quand même
25 besoin de l'espace cour, du garage et autres.

1 Alors, c'est pour ça que, ça ici, et c'est là où je
2 rejoins ce que madame Lacombe disait, ça donne
3 toute la versatilité pour s'adapter aux différents
4 besoins qui viendront dans le futur également avec
5 un coût tout à fait raisonnable lorsqu'on compare
6 aux autres options qu'il y avait dans le marché.

7 Et je vous jure, là, qu'on a regardé, parce
8 que, vous savez, c'est totalement contraire à notre
9 réalité de ne pas acheter un bureau. On a fait
10 l'analyse, là. Je veux dire, moi, si je rentre
11 demain matin un bureau de, je ne sais pas, moi,
12 quinze (15 M\$), vingt millions de dollars (20 M\$)
13 dans la base tarifaire, là, c'est intéressant, je
14 multiplie par vingt pour cent (20 %) ma base
15 tarifaire. Alors, j'ai tout intérêt à acheter un
16 bureau. Je peux vous dire qu'on l'a regardé très
17 sérieusement. C'est une belle manière d'augmenter
18 ma base. Mais ce n'est pas possible au point de vue
19 économique. Je ne suis pas capable de défendre ça
20 au point de vue économique devant la Régie.

21 Alors qu'est-ce que j'ai fait? Bien, j'ai
22 cherché la meilleure option pour répondre à mes
23 besoins au moindre coût. Et c'est au moment où
24 cette opportunité-là est arrivée. Cette
25 opportunité-là me permet de répondre à tous mes

1 besoins actuels et pour probablement cinq à dix ans
2 minimal, peut-être même davantage, tous égards,
3 télétravail, pas télétravail, les obligations
4 associées à l'entreposage des compteurs. Bref, ça
5 répond à tous nos besoins au moindre coût et d'une
6 manière efficace au point de vue des dispositions
7 dans la municipalité. J'espère que cette fois-là ça
8 va être un petit peu plus concluant que ce que
9 madame Lacombe avait fait, que j'avais trouvé par
10 ailleurs très concluant.

11 Q. [125] Je vous remercie, Monsieur Trahan. Vos deux
12 réponses, celle de madame Lacombe et la vôtre, sont
13 très instructives et très importantes. Et nous
14 allons examiner ça. Simplement pour information.
15 Est-ce que vous avez la proportion de vos employés
16 qui travaille actuellement à domicile?

17 R. Je peux y aller en ordre de grandeur, à vue de nez.
18 Je vous dirais qu'on doit être à peu près à
19 cinquante pour cent (50 %). Madame Lacombe, peut-
20 être, je ne sais pas, vous, avec vos yeux, ce n'est
21 pas au même niveau. Mais on doit être à peu près
22 autour de cinquante pour cent (50 %). Il y a comme
23 quatre... Je vais appeler ça en quatre groupes,
24 O.K., dans l'entreprise. Les opérations, on va dire
25 qu'ils ne font pas de télétravail. Je veux dire,

1 ils doivent se rencontrer. Ils se rencontrent dans
2 la cour, tout le monde dehors à deux mètres, en
3 plein hiver, bon, et caetera, et caetera, et
4 caetera. Et ils viennent au bureau au besoin selon
5 les différentes obligations qu'ils ont.

6 Le service à la clientèle, et ce qu'on
7 appelle le « work management dispatch », eux, dans
8 la mesure du possible, ils doivent venir au bureau.
9 Même, on est en train d'évaluer des options anti-
10 pandémiques dans leur cas pour les isoler
11 davantage. Ils ont la possibilité de faire du
12 télétravail, mais c'est très difficile de faire du
13 télétravail pour ces groupes-là. Donc, on a réussi
14 à le faire de manière maximale. Il est toujours
15 resté un certain nombre d'employés sur place,
16 notamment pour des questions de sécurité, des
17 urgences, si jamais la ligne chez la personne tombe
18 puis qu'il n'y a pas Internet, puis qu'il y a une
19 situation d'urgence, on fait quoi. Donc, il y a des
20 éléments d'urgence qui doivent s'ajouter qui font
21 en sorte qu'il y a un certain nombre d'employés qui
22 doivent toujours être sur place même si on envoie
23 une certaine partie de ces gens-là en télétravail.

24 Ensuite, on tombe plus dans les
25 professionnels où, là, au niveau des

1 professionnels, la majorité ou l'entièreté sont
2 capables de faire du télétravail. Donc, c'est un
3 peu l'alignement qu'il y a en date d'aujourd'hui au
4 niveau du bureau. Ce qui ne veut pas que c'est
5 efficace et fonctionnel et que c'est bien agréable
6 pour tous. C'est juste ce que ça donne. Moi, j'ai
7 une employée qui a cinq enfants en bas âge dans sa
8 maison. Je peux vous dire que, côté efficacité,
9 elle fait tout ce qu'elle peut, mais on comprend
10 qu'il y a des moments où est-ce que c'est un peu
11 complexe. Donc, elle rêve de la journée où elle va
12 revenir au bureau très, très fort. On va dire ça
13 ainsi.

14 Q. **[126]** Je vous remercie, Monsieur Trahan. Et je
15 voudrais compléter cette ligne de questions,
16 simplement pour savoir si vous... est-ce que vous
17 invoquez ou utilisez le fait qu'il y a actuellement
18 un certain niveau de télétravail dans la mesure de
19 vos... de l'atteinte de vos objectifs
20 environnementaux, des objectifs de réduction des
21 émissions atmosphériques?

22 Est-ce que vous avez eu à utiliser le fait
23 que vous êtes en télétravail partiellement aux fins
24 de calculer ou de mesurer votre conformité à ces
25 objectifs environnementaux?

1 R. À quels objectifs est-ce que vous faites référence?

2 Q. **[127]** Bien, je parle... Il y a différents
3 objectifs. Je vois, par exemple, Enbridge, dans son
4 rapport annuel, se fixe des objectifs de zéro
5 émission nette de GES d'ici deux mille cinquante
6 (2050) avec réduction des GES de trente-cinq pour
7 cent (35 %) d'ici deux mille trente (2030).

8 Il y a possiblement d'autres objectifs
9 environnementaux que... corporatifs que vous avez
10 et j'essaye de voir si vous invoquez le fait que
11 vous êtes partiellement en télétravail, dans le
12 cadre de la vérification de l'atteinte de ces
13 objectifs.

14 R. Non, pas à ma connaissance.

15 Q. **[128]** D'accord. Donc, ceci termine mes questions et
16 je vous remercie... je vous remercie beaucoup,
17 Monsieur Trahan. Puis... et nous allons discuter
18 entre nous, de notre côté, pour voir dans quelle
19 mesure madame Lacombe et vous-même avez su être
20 convaincants. Merci bien.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Merci, Maître Neuman. Alors, Maître Georgescu, est-
23 ce que vous avez un réinterrogatoire?

24 Me ADINA GEORGESCU :

25 Q. **[129]** Il n'y aura pas de réinterrogatoire, Madame

1 la Présidente.

2 R. Ce n'est pas la Régie avant?

3 Q. [130] Oui, c'est ce que...

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Ah, oui, c'est vrai! Excusez, j'avais oublié
6 l'essentiel. Donc, Maître Lefrançois, est-ce que
7 vous avez des questions pour la Régie?

8 Me MARILOU LEFRANÇOIS :

9 Oui, mais est-ce qu'il serait possible de prendre
10 un petit cinq minutes, juste pour...

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Parfait.

13 Me MARILOU LEFRANÇOIS :

14 ... vérifier?

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Excellent. Donc, on va prendre une pause de...

17 Me MARILOU LEFRANÇOIS :

18 Merci.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 On va prendre une pause de dix (10) minutes, là.

21 C'est ça le... Juste le fait de se déplacer...

22 Donc, on revient à quatorze heures (14 h).

23 Me ADINA GEORGESCU :

24 Parfait, merci.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Merci.

3 SUSPENSION

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Alors, rebonjour, tout le monde. Nous allons
6 poursuivre avec l'interrogatoire de maître Marilou
7 Lefrançois, pour la Régie.

8 INTERROGÉS PAR Me MARILOU LEFRANÇOIS :

9 Q. **[131]** Bonjour. Bonjour aux membres du panel.

10 Premièrement, je vais vous amener à la pièce B-
11 0252, qui est GI-41, Document 1, à la page 4. Ici,
12 on peut voir que Gazifère présente les méthodes
13 utilisées pour déterminer les montants des
14 différentes composantes du fonds de roulement.

15 Ensuite, je vous apporterai à la décision
16 D-2016-092, à la page 24, aux paragraphes 86 et 87,
17 c'est une décision qui a été rendue dans le dossier
18 R-3924-2015. On peut lire aux paragraphes :

19 [86] Gazifère précise que l'étude
20 portant sur son fonds de roulement
21 sera mise à jour annuellement.

22 [87] La Régie est satisfaite de
23 l'étude portant sur le fonds de
24 roulement effectuée par Gazifère. Elle
25 approuve les résultats de cette étude

1 et son application à compter du
2 premier (1er) janvier deux mille
3 dix-sept (2017).

4 Ensuite, je vous amène dans le dossier R-4032-2018,
5 à la pièce B-0238, où Gazifère présente son étude
6 sur le fonds de roulement pour l'année témoin deux
7 mille dix-neuf (2019).

8 Pourriez-vous indiquer les motifs pour
9 lesquels la mise à jour de l'étude du fonds de
10 roulement n'a pas été déposée en preuve cette
11 année, tel que précisé à la décision D-2016-092?

12 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

13 R. Monsieur Boisclair, est-ce que vous êtes...?

14 M. MARTIN BOISCLAIR :

15 R. Habituellement, ce que vous présentez là, il me
16 semble que ce n'est pas dans un dossier de
17 fermeture qu'on vous dépose les études... Je dirais
18 que l'étude que vous... le dossier auquel vous
19 référez, ça ne serait pas un dossier de fermeture?
20 Parce qu'il me semble que c'est en fermeture qu'on
21 produit une étude de « working cash » et non pas en
22 dossier tarifaire.

23 Q. **[132]** Je vais faire une vérification et je vous
24 reviens.

25 R. O.K. Oui. Donc, je confirme que vous avez bel et

1 bien raison. Que c'était dans le dossier tarifaire
2 deux mille dix-neuf deux mille vingt (2019-2020).

3 Q. **[133]** En phase 4?

4 R. En phase 4. Effectivement. Je n'ai pas
5 l'explication pourquoi ça n'a pas été déposé dans
6 le cadre de la cause tarifaire deux mille vingt et
7 un deux mille vingt-deux (2021-2022). C'est aussi
8 quelque chose qui est produit par nos invités du
9 Panel 2.

10 Me ADINA GEORGESCU :

11 Si je peux me permettre, Madame la Présidente, puis
12 je ne veux pas me tromper, parce que je n'ai pas eu
13 la chance de faire la vérification à proprement
14 parler, mais peut-être je référerai maître
15 Lefrançois à la pièce GI-44, Document 4 qui est la
16 pièce de la Régie, B-0176, si je ne m'abuse. Exact.
17 Elle ne semble pas avoir changée. Il faudrait
18 descendre, les pièces ont été déposées en liasse.

19 M. MARTIN BOISCLAIR :

20 R. Donc, elle est au dossier.

21 Me ADINA GEORGESCU :

22 Elle a bel et bien été déposée.

23 Me MARILOU LEFRANÇOIS :

24 Merci.

25 Q. **[134]** Pour ma question suivante, je vous

1 apporterai à la pièce, B-0221, qui est G-48,
2 Document 1 à la page 9. Ce serait la réponse 5.1.

3 On peut lire :

4 En fin d'année deux mille vingt
5 (2020), l'estimation des mauvaises
6 créances en lien avec la pandémie du
7 COVID 19 a été révisée à la baisse
8 passant de quatre-vingt mille
9 (80 000 \$) à quarante mille dollars
10 (40 000 \$) et réduisant le montant de
11 cette rubrique à cent quarante mille
12 trois cents (140 300 \$), ce qui
13 correspond à la plus récente révision
14 de Gazifère. La reprise des activités
15 de collection de Gazifère à partir du
16 mois d'octobre deux mille vingt (2020)
17 a permis de conclure plusieurs
18 ententes de paiement avec des clients
19 en défaut de paiement. La reprise de
20 certaines activités économiques en
21 novembre et décembre deux mille vingt
22 (2020) ont également justifié de
23 revoir à la baisse la provision
24 initiale pour la rubrique « mauvaises
25 créances. ». Toutefois, puisque qu'il

1 s'avère encore difficile à ce jour
2 d'anticiper et de mesurer avec
3 précision les impacts économiques de
4 la pandémie, Gazifère considère qu'il
5 ne serait pas prudent de réduire la
6 provision associée à cette rubrique
7 pour l'année deux mille vingt et un
8 (2021), même si la prévision pour
9 l'année deux mille vingt (2020) a été
10 revue à la baisse.

11 Donc, en lien avec la reprise des activités de
12 collection en octobre deux mille vingt (2020)
13 mentionnés en réponse 5.1, pourriez-vous préciser
14 de quelle façon sont comptabilisés les montants
15 recouverts qui auraient l'année précédente fait
16 l'objet d'une radiation aux livres de Gazifère?

17 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

18 R. Monsieur Boisclair?

19 M. MARTIN BOISCLAIR :

20 R. Il n'y a pas de radiation tant qu'on est certains
21 qu'il n'y aura pas de recouvrement. Donc, je ne
22 suis pas sûr de comprendre le sens de la question.

23 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

24 R. Bien, je vais compléter. Effectivement, le montant
25 tant et aussi longtemps, comme monsieur Boisclair

1 vient de dire, tant et aussi longtemps qu'il y a un
2 espoir de pouvoir récupérer la somme, à ce moment-
3 là la somme ne passe pas en dépense. Il n'y a pas
4 de radiation.

5 Donc, du moment où il y a une perte
6 d'espoir que, à ce moment-là le montant disparaît.
7 Ce qui veut dire que, par exemple, le niveau des
8 mauvaises créances a monté de manière fulgurante
9 pendant le confinement aux mois de mars, avril,
10 mai, puisque comme plusieurs autres entreprises,
11 Gazifère a cessé de transmettre des avis de
12 recouvrement et de harceler les gens pour se faire
13 payer et donc...

14 M. MARTIN BOISCLAIR :

15 R. Jean-Benoît, je m'excuse de t'interrompre. Juste
16 pour ne pas confondre les gens, puis je sais qu'à
17 l'interne il y a eu des discussions par courriel à
18 cet égard-là hier, l'annulation des pénalités, des
19 intérêts tout ça ça ne fait pas partie de nos
20 mauvaises créances.

21 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

22 R. Non. Je ne parle pas de ça du tout.

23 M. MARTIN BOISCLAIR :

24 R. O.K.

25

1 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

2 R. Je parle vraiment des mauvaises créances. Comme on
3 laissait les gens aller, ce que ça a fait ça a fait
4 monter le niveau des mauvaises créances, mais
5 lorsque la pandémie disons est devenue un petit
6 plus gérable, on a recommencé à demander aux gens à
7 ce moment-là de payer.

8 Et là, ce qui s'est fait, là, dans ces
9 mois-là, ça a été d'abaisser ce niveau-là,
10 puisqu'il y a bien des gens qui ont comme profité,
11 un peu, là, de l'arrêt des... de la demande de
12 Gazifère de se faire payer. Donc, les gens étaient
13 capables, en réalité, de payer, ils avaient les
14 sous, alors les demandes ont baissé.

15 Donc, il y a eu un phénomène de gonflement
16 au début de la pandémie. Une fois qu'on a repris
17 les modalités de demandes, il y a des paiements qui
18 se sont faits. Mais ultimement, tant et aussi
19 longtemps... Quand bien même que le... que le
20 montant serait à cent (100) jours, cent quatre-
21 vingt-dix (190) jours, si on a toujours espoir,
22 bien, il ne passe pas à la dépense, tant qu'il
23 n'est pas considéré qu'on ne peut pas le... le
24 recevoir, ce montant-là.

25

1 M. MARTIN BOISCLAIR :

2 R. Il faut comprendre que notre dépense, c'est une
3 estimation pour bâtir une provision qui se retrouve
4 au bilan. Quand on procède à une radiation
5 définitive après que toutes les étapes de
6 recouvrement ont été passées, la radiation vient
7 donc venir réduire la provision qu'on avait
8 calculée au bilan. Je veux juste préciser ça.

9 Q. **[135]** Merci. Juste un exemple, peut-être pour
10 préciser la question. Ce serait un montant de cinq
11 cents dollars (500 \$) qui a été radié en juillet
12 deux mille vingt (2020), mais qui serait recouvré
13 en juin deux mille vingt et un (2021), comment est
14 comptabilisée la perte recouvrée, dans les livres
15 comptables de l'année deux mille vingt et un
16 (2021)? Je ne sais pas si ça permet...

17 R. On...

18 Q. **[136]** ... de mieux comprendre?

19 R. On ne l'aurait pas radiée, en juillet, si on est
20 capable de le récupérer dans le futur. On aurait
21 peut-être, en juillet, pris ce compte-là en
22 souffrance, puis il aurait fait partie de
23 l'estimation de la provision de mauvaises créances
24 qu'on doit prendre.

25 Parce que peut-être que lui, il y a un

1 risque qu'on ne le recouvre pas. Mais il n'est pas
2 radié, à ce moment-là. Il est provisionné. On en
3 fait... on en prend une provision.

4 Si, après toutes les démarches, six mois
5 plus tard, on ne le recouvre pas, le cinq cents
6 dollars (500 \$), au moment de radier la facture,
7 vraiment, dans la comptabilité, on annule la
8 facture, à ce moment-là, ça vient réduire la
9 provision qu'on en avait fait. Ça vient réduire la
10 provision qui se retrouve au bilan.

11 Donc, il a déjà été pris en provision. Là,
12 on vient le radier pour vrai. Si, au contraire, on
13 l'avait provisionné, mais finalement, le client
14 paye, bien, dans notre prochaine estimation de
15 mauvaises créances, lui, il va être... il va venir
16 diminuer notre besoin d'une provision, parce que
17 c'est un qu'on avait provisionné, mais qu'on n'a
18 plus besoin, parce que le client a payé,
19 finalement. Donc, là, il viendrait de réduire notre
20 provision.

21 Donc, c'est le terme « radiation », à ce
22 stade-ci, dans la question, que je ne suis pas...
23 il n'arrive pas au bon moment. La radiation, là,
24 c'est à la toute fin, après que le crédit et
25 collection... notre service de crédit-collection a

1 passé toutes les étapes imaginables, allant jusqu'à
2 la firme de collection, là, à la toute fin, là.

3 Si on se rend compte qu'on n'est plus
4 capables d'aller chercher les sous, du tout, le
5 client est disparu ou il est devenu insolvable, là,
6 ça va être radié. Mais on aura déjà, en amont, pris
7 une provision pour ce compte en souffrance là.

8 Q. [137] O.K., merci. Pour la prochaine question, je
9 vous apporterai à la pièce A-0056, qui a été
10 déposée par la Régie. C'est un tableau dans lequel
11 la Régie a compilé les écarts historiques au niveau
12 de la rubrique « Salaires » pour la période de deux
13 mille seize (2016) à deux mille vingt (2020).

14 Le niveau de dépense réel, par rapport aux
15 dépenses autorisées pour ces années, varie entre
16 quatre-vingt-seize point un pour cent (96.1 %) et
17 quatre-vingt-dix-neuf point deux pour cent
18 (99.2 %), avec une moyenne pour la période de
19 quatre-vingt-seize virgule neuf pour cent (96,9 %).

20 On peut noter que le meilleur résultat, de
21 quatre-vingt-dix-neuf point deux pour cent
22 (99.2 %), provient de l'année deux mille vingt
23 (2020), qui est basé sur une prévision 4/8.

24 Pourriez-vous nous indiquer les motifs pour
25 lesquels la Régie devrait accepter la prévision

1 salariale de Gazifère, pour les années deux mille
2 vingt et un (2021) et deux mille vingt-deux (2022),
3 considérant que cette prévision se fonde sur une
4 hypothèse que l'ensemble des postes au sein du
5 Distributeur sont occupés tout au long de l'année,
6 sans aucun poste vacant?

7 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

8 R. Oui. Je vais... Bien, je ferais peut-être un
9 ajustement au niveau de la question. Les salaires
10 pour l'année deux mille vingt-deux (2022) sont déjà
11 autorisés par la Régie, là, c'est... la Régie a
12 rendu sa décision sur l'indicateur, donc sur le
13 budget de deux mille vingt-deux (2022). Donc, le
14 débat aujourd'hui est uniquement sur le salaire
15 pour deux mille vingt et un (2021).

16 La demande qu'on vous fait, telle qu'on
17 vous l'a mentionnée dans le cadre de la... du
18 débat... pas du débat, mais plutôt de la
19 présentation qu'on a fait ce matin, c'est qu'on en
20 a besoin pour être capable d'accomplir notre
21 travail.

22 Maintenant, lorsque vous faites une
23 référence au tableau, je vais vous expliquer
24 certains éléments, là, pour mettre les choses en...
25 en... contexte. Je pense que je commence à être

1 fatigué de parler devant un micro.

2 Donc, uniquement... Deux mille seize
3 (2016), ça a été un moment très difficile dans
4 l'entreprise et deux mille seize (2016), deux mille
5 dix-sept (2017), deux mille dix-huit (2018),
6 Gazifère a toujours attendu d'avoir des décisions
7 de la Régie avant d'aller de l'avant pour engager
8 ses ressources. Il y avait des coupures importantes
9 qui ont eu lieu. Et par la suite, il y a eu un
10 certain frein au niveau de la direction pour
11 essayer de suivre les directives de la Régie.

12 On voit qu'à partir de deux mille dix-neuf
13 (2019), là, les choses se replacent, le lien de
14 confiance se repositionne et le potentiel d'être
15 capable de dépenser nos sous redevient un peu plus
16 normal. Et on atteint des objectifs un petit peu
17 plus en lien avec ce qui est là.

18 Maintenant, une autre chose qu'il faut
19 voir. C'est que malgré qu'il y a des écarts qui
20 sont là-dessus, ce n'est qu'un des éléments qui est
21 regardé par le tableau qui est avancé ici par la
22 Régie puisque lorsque je n'ai pas des... je n'ai
23 pas de... quelqu'un qui fait le travail, il
24 m'arrive régulièrement, par exemple, d'engager un
25 entrepreneur pour faire le travail à la place.

1 Donc, ce que ça fait, c'est que j'ai une économie
2 au niveau du salaire, mais j'ai un coût additionnel
3 que je vais retrouver au niveau de d'autres charges
4 comme, par exemple, les frais pour les
5 entrepreneurs.

6 Alors, lorsqu'on prend le tableau que vous
7 nous présentez ici, c'est un tableau qui est
8 d'emblée erroné puisqu'il ne prend pas en compte
9 les autres coûts qui sont encourus par Gazifère
10 pour compenser le fait que certaines personnes ne
11 sont pas à leur... à leur place durant l'année.

12 Alors, c'est pas... puis on s'entend, c'est
13 pas pour tous les rôles qu'on va retrouver ces
14 situations-là. Il y a des rôles où, parce que la
15 personne n'est pas là, elle est juste pas là, puis
16 c'est comme ça que ça se passe. Dans d'autres cas,
17 c'est plus... c'est plus essentiel et on n'a pas le
18 choix puis on doit trouver des solutions. Et
19 lorsque les solutions sont présentes, on va les
20 utiliser.

21 Alors, lorsqu'on fait notre prévision de
22 salaires, on la fait sur la base de ce qu'on a
23 besoin. On vous a mentionné en début de journée
24 qu'on avait besoin de ces salaires-là. On vous a
25 fait une démonstration des résultats qu'on a

1 maintenant qu'on commence à avoir des ressources
2 suffisantes et des obligations qu'on doit répondre
3 en date d'aujourd'hui.

4 Moi, ce que je peux vous garantir, en tant
5 que directeur général, là, c'est qu'il n'y a pas
6 personne chez nous qui actuellement est assis pour
7 ne pas faire avancer quelque poste que ce soit pour
8 ne pas avoir l'ensemble des ressources dont il a
9 besoin puisque les objectifs sont hauts chez
10 Gazifère et on veut les atteindre ces objectifs-là.

11 Ça fait des années qu'on demande d'avoir
12 les ressources pour les atteindre. Alors, moi, à
13 titre de dirigeant, il n'est pas question que qui
14 que ce soit n'atteigne pas ses résultats parce
15 qu'il ne va pas chercher les ressources.

16 Et pour finaliser, vous savez, quand on
17 regarde ces éléments-là, en bout de ligne, là,
18 quand je n'atteins par l'objectif, je redonne une
19 grande partie aux clients, hein! Via le mode, toute
20 chose étant égale par ailleurs, via le mode de
21 partage, là, il y a une grande économie qui
22 retourne aux clients.

23 Je n'ai aucun intérêt à ne pas dépenser mon
24 argent. Si je ne la dépense pas, c'est parce que
25 pour toutes sortes de raisons durant mon année, il

1 est arrivé une situation particulière. Puis je
2 n'engagerai pas quelqu'un pour les trois derniers
3 mois à faire n'importe quoi dans l'entreprise
4 simplement parce que j'ai une économie de salaire
5 que je ne voudrais pas montrer à la Régie.

6 Donc, ce que je fais, c'est que je fais
7 tout en mon possible pour avoir les bonnes
8 ressources au bon moment pour répondre puis
9 atteindre les objectifs qu'on s'est donné.

10 Alors, nous, c'est comme ça qu'on gère ça.
11 On est confiant de ce qu'on a besoin. On est
12 confiant que ces besoins-là sont minimaux. Il n'y a
13 pas de surplus chez Gazifère. On est très « lean »
14 chez Gazifère. On atteint des objectifs...

15 T'sais, on se colletaille avec du monde qui
16 a deux mille cinq cents (2500) puis vingt mille
17 (20 000) employés, là, puis on est cent sept (107),
18 là. Ça fait que je peux vous dire que le monde
19 travaille en tabarouette chez Gazifère puis on a
20 besoin de ces salaires-là pour faire le travail
21 dont on a besoin de faire. Alors, ce serait ma
22 réponse à votre question à cet égard.

23 Q. **[138]** Merci. Pour la question suivante, je vous
24 amènerais à la pièce A-0057 qui est un autre
25 tableau produit par la Régie. Pourriez-vous

1 indiquer les éléments qui expliquent la hausse de
2 cent vingt-sept mille dollars (127 000 \$) au bout
3 de seize virgule neuf pour cent (16,9 %) de la
4 rubrique « Taxes municipales et autres », entre les
5 années de base deux mille vingt (2020) et deux
6 mille vingt et un (2021) et témoin deux mille vingt
7 et un (2021), alors que la hausse moyenne annuelle
8 historique pour la période deux mille seize (2016),
9 deux mille vingt (2020) est environ de deux virgule
10 quatre pour cent (2,4 %) ?

11 M. MARTIN BOISCLAIR :

12 R. Oui. Je peux y aller. Les prévisions des taxes
13 municipales sont, en fait, taxes municipales et la
14 Régie du bâtiment. À ce niveau-là, il y a deux...
15 les deux ont différentes bases pour faire le
16 calcul. Un est basé sur nos kilomètres de conduite
17 dans le sol et l'autre, l'autre taxe, elle est
18 basée sur nos volumes. Donc, nous, quand on fait en
19 mode budgétaire, on prend des calculs de kilomètres
20 qu'on prévoit avoir dans le sol avec nos ajouts en
21 capital et, de l'autre côté, on prend les volumes
22 anticipés et on multiplie ça par des taux qui sont
23 soit connus ou une base de référence fiable pour un
24 budget, que ce soit une moyenne historique ou un
25 taux qu'on connaît qui nous est confirmé. Et à ce

1 moment-là, le calcul, basé sur notre prévision de
2 volume, notre prévision de budget en capital
3 multiplié par les taux, nous donne les montants qui
4 sont prévus au budget.

5 Q. **[139]** Merci. Ensuite, je vous amènerais à la pièce
6 B-0221 page 2, la réponse 1.2. Donc, c'est la
7 réponse de Gazifère à la demande de renseignements
8 numéro 8 de la Régie qui porte sur la réduction des
9 volumes du Plan d'approvisionnement provenant du
10 Plan global en efficacité énergétique. On peut
11 lire :

12 Les économies d'énergie soustraites du
13 Plan d'approvisionnement sont
14 cumulatives et reflètent, en premier
15 lieu, les volumes réels économisés
16 depuis 2001 et, en second lieu, les
17 économies d'énergie prévues pour les
18 années futures.

19 Un peu plus loin :

20 Il est donc normal d'observer un écart
21 entre les économies liées au PGEÉ
22 prévues dans le Plan
23 d'approvisionnement pour l'année 2021
24 et les économies prévues annuellement
25 dans le cadre du dossier R-4043-2018.

1 Gazifère confirme toutefois qu'elle
2 utilise les économies d'énergie
3 approuvées aux termes de la décision
4 D-2019-088 dans la détermination de sa
5 prévision volumétrique.

6 Ensuite, comme autre référence, ce serait à la
7 pièce B-0073, GI-19, Document 1, à la page 3, qui
8 est le Plan d'approvisionnement 2021-2024. Donc,
9 considérant que les approvisionnements gaziers sont
10 estimés pour une période d'un an, pourriez-vous
11 expliquer pourquoi les économies d'énergie
12 cumulatives des années antérieures font partie des
13 volumes à soustraire de ces plans
14 d'approvisionnement?

15 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

16 R. C'est moi qui y vais ou il y a quelqu'un qui y va?
17 Je pense que c'est moi qui y vais. C'est le plaisir
18 de ne pas être sur la même table, pas capable de se
19 voir. C'est une question qu'on s'est posée à
20 l'interne. On a regardé l'effet de ce phénomène et
21 pour une raison qu'on ignore encore en date
22 d'aujourd'hui, c'est ce qui marche. Donc, il y a
23 comme une dichotomie, là, puis on ne la trouve pas,
24 je vais être bien franc avec vous, là, on ne la
25 trouve pas cette dichotomie-là. Puis en date

1 d'aujourd'hui, si vous enlevez les volumes
2 résidentiels, ça nous met complètement à « off »
3 par rapport à ce qu'on doit acquérir comme volumes.

4 Alors, dans le Plan d'approvisionnement,
5 ils se doivent d'être complètement intégrés. On
6 continue à chercher, à comprendre la situation.
7 Mais en date d'aujourd'hui, là, on n'a pas autre
8 chose à vous dire que c'est ce qui fait que ça
9 tient sensiblement la route au point de vue du
10 résidentiel.

11 Logiquement, on devrait prendre uniquement
12 ce qui s'en vient parce qu'on prend les moyennes
13 des dernières années, on applique le futur puis on
14 va chercher une économie pour enlever dans le futur
15 ce qu'on a perdu. Normalement, la moyenne devrait
16 intégrer l'économie d'énergie. Cette manière de
17 faire là date depuis deux mille cinq (2005), si je
18 ne me trompe pas, Madame Lacombe, quelque chose
19 comme ça. C'est quelque chose de deux mille un
20 (2001).

21 Mme JULIE-CHRISTINE LACOMBE :

22 R. Il faut rappeler quand même, le PGEÉ est offert
23 depuis deux mille un (2001) et si je ne me trompe
24 pas, c'est la méthodologie qu'on applique au Plan
25 d'approvisionnement depuis. On a toujours accumulé

1 les économies d'énergie.

2 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

3 R. Donc, là, quand on a fait l'étude, on a regardé la
4 situation puis on s'est dit, si on enlève qu'est-ce
5 qui arrive et puis ça casse. Donc, en quelque part,
6 là, il y a quelque chose qui ne marche pas là-
7 dedans. Quoi en date d'aujourd'hui? Je vous le
8 dirais si je le savais. Je ne le sais pas. Donc,
9 c'est la réponse la plus franche que je suis
10 capable de vous faire là-dessus.

11 Q. **[140]** Merci. Ensuite, je vous amènerais à la pièce
12 B-0160 à la page 3. On peut lire :

13 Les pertes de clients sont établies en
14 fonction des données historiques
15 associées au déroulement normal des
16 affaires et excluant les éléments de
17 nature imprévisible, tels que les
18 catastrophes naturelles (tornades,
19 inondations).

20 Ensuite, j'irais à la pièce B-0226 à la page 6, la
21 réponse 1.6 qui est la réponse de Gazifère à la
22 demande de renseignements numéro 4 du GRAME,
23 portant sur la méthodologie de la prévision des
24 pertes de clients. On peut lire :

25 Outre la part attribuable à

1 l'obligation réglementaire de
2 livraison de gaz naturel renouvelable,
3 Gazifère n'effectue aucun ajustement
4 particulier à sa prévision de la
5 demande pour prendre en considération
6 une quelconque réduction de la demande
7 volumétrique liée à la conversion de
8 sa clientèle vers des énergies
9 renouvelables.

10 Ensuite, à la pièce B-0212, qui est GI-47, à la
11 note 4... Je ne sais pas si on peut se
12 rapprocher... C'est en bas du tableau... On peut
13 lire :

14 [4] Au trente et un (31) décembre deux
15 mille vingt (2020), Gazifère avait
16 ajouté cinq cent quarante-neuf (549)
17 clients. L'ajout net a été de trois
18 cent quatre-vingt-huit (388) nouveaux
19 clients sur un objectif annuel
20 d'addition de clients de sept cent
21 dix-huit (718).

22 [5] Cet écart résulte en grande partie
23 d'une perte de clientèle plus
24 importante que prévu, soit cent
25 soixante et un (161) clients. Cette

1 perte de clients plus importante
2 s'explique en partie par la décision
3 de l'Office municipal de l'habitation
4 (OMH) de la ville de Gatineau de
5 convertir plusieurs résidences
6 alimentées au gaz naturel vers
7 l'électricité. La décision de l'OMH
8 était principalement motivée par la
9 simplicité d'entretien d'un système de
10 chauffage électrique et a représenté
11 une perte de quatre-vingt-trois (83)
12 clients en deux mille vingt (2020).

13 Considérant ces références, pourriez-vous élaborer
14 relativement à la possibilité d'inclure les
15 connaissances du marché de Gazifère sur l'évolution
16 des conversions ou autre, aux fins d'améliorer sa
17 méthodologie de prévision des pertes de clients?

18 R. On prend toute l'information qu'on est capable de
19 prendre, puis on regarde ces éléments-là. Ce que
20 nous, on voit dans le marché, en date
21 d'aujourd'hui, ce n'est pas nécessairement une
22 perte de clients vers l'électricité. Puis, je
23 reviendrai au cas particulier que vous avez ici,
24 dans une seconde.

25 Ce qu'on entend, là, c'est encore en mode

1 anecdotique, là, c'est quelques clients - on parle
2 de un à trois clients, quatre clients par année -
3 de clients qui ne veulent pas devenir clients chez
4 Gazifère, puisqu'ils préfèrent s'en aller à
5 l'électricité. Donc, ça a une incidence sur la
6 croissance de la clientèle. Donc, c'est déjà pris
7 en considération dans nos prévisions des ventes,
8 ultimement, par nos ajouts de clients.

9 En ce qui concerne ce cas particulier,
10 c'est un cas comme on le voit, là, c'est
11 principalement lié à l'entretien du système de
12 chauffage. Donc, c'était dans des HLM et puis le
13 système de chauffage au gaz naturel est plus
14 complexe à entretenir chez cette clientèle-là par
15 un organisme municipal. Alors, c'est pour cette
16 raison comparativement, par exemple, à des plinthes
17 électriques.

18 Donc, ici, c'est un phénomène épisodique,
19 là, où l'OMH, en faisant une... une transformation
20 d'une... une rénovation majeure chez... dans un
21 groupe d'édifices, là, a décidé de se départir du
22 gaz naturel pour passer à l'électricité.

23 Donc, c'est un phénomène. Puis, vous savez,
24 chez Gazifère, on est toujours à la merci, chaque
25 année, de l'élément qui n'est pas prévu. Parce

1 qu'un élément pas prévu est automatiquement
2 visible, parce que de zéro à un, c'est toujours
3 visible, au lieu de cent mille (100 000) à cent
4 mille un (100 001), là, c'est toujours le phénomène
5 de ce... qu'on vit chez nous. Alors, ici, c'est
6 exactement ce qui s'est passé.

7 Donc, ce qu'on peut vous dire, c'est qu'en
8 date d'aujourd'hui... Et je ne dis pas que dans
9 quelques années, ça va être différent, en date
10 d'aujourd'hui, il n'y a pas de mouvement pour
11 quitter le gaz naturel pour aller à l'électricité.
12 Il n'y a pas de mouvement pour modifier la
13 consommation chez notre clientèle actuelle. Et au
14 niveau de nos prévisions des ventes, on prend en
15 considération le phénomène que certains clients
16 décident de ne pas venir au gaz naturel, mais
17 plutôt s'en aller à l'électricité.

18 Alors, les réponses, là, que vous avez
19 prises sont différentes. La réponse du GRAME
20 était : prévoyez-vous, d'ici vingt et un (2021),
21 vingt-deux (2022), des baisses au niveau de
22 l'électricité, à cause de l'électricité, dans vos
23 prévisions de ventes? Et pour vingt et un (2021),
24 vingt-deux (2022), on ne voit pas de baisse, mais
25 on a une croissance moins grande au niveau de notre

1 clientèle. Ça, c'est vrai, mais c'est une clientèle
2 qui n'est pas, en date d'aujourd'hui, consommatrice
3 de gaz naturel.

4 Q. **[141]** Merci. Ensuite, je vous amènerais à la pièce
5 B-0073, GI-19, Document 1, à la page 3, où le plan
6 d'approvisionnement gazier indique des ventes
7 totales de cent quatre-vingt-six virgule six
8 (186,6)... de mégas mètres cubes... à la pièce B-
9 0248...

10 R. Ils ne sont pas si gros que ça, nos mètres cubes.

11 Q. **[142]** Mille...

12 R. C'est des millions de mètres cubes.

13 Q. **[143]** Ah! Désolée. Donc, B-0248, GI-35, Document 1
14 page 1. Gazifère révisé sa prévision de la demande
15 pour l'année deux mille vingt et un (2021) à cent
16 quatre-vingt-sept virgule deux (187,2 Mm³).

17 R. Oui. je le vois, Madame Lefrançois.

18 Q. **[144]** Pouvez-vous confirmer la compréhension de la
19 Régie que les ventes totales du plan
20 d'approvisionnement de cent quatre-six virgule six
21 millions de mètres cubes (186,6 Mm³) devraient être
22 remplacées par la prévision de la demande révisée à
23 cent quatre-vingt-sept virgule six (187,6 Mm³)?

24 R. Cent quatre-vingt-sept virgule deux (187,2 Mm³).

25 Oui.

1 Q. **[145]** Virgule deux (187,2 Mm3). Pardon. O.K. Merci.

2 M. MARTIN BOISCLAIR :

3 R. Mais ce n'était pas une réponse ça, « oui ».

4 Q. **[146]** Ah! La question c'est pouvez-vous confirmer
5 la compréhension de la Régie que les ventes totales
6 du plan d'approvisionnement de cent quatre-six
7 virgule six millions de mètres cubes (186,6 Mm3)
8 devraient être remplacées par la prévision de la
9 demande révisée à cent quatre-vingt-sept virgule
10 deux (187,2 Mm3).

11 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

12 R. C'est correct. La réponse est oui. Ultimement, on
13 n'a pas fait d'ajustement au niveau du plan
14 d'approvisionnement, puisqu'on considère que
15 l'écart était minime et qu'il n'y avait pas
16 d'incidence sur notre capacité, parce que
17 l'objectif du plan d'approvisionnement c'est de
18 s'assurer qu'on a la quantité de gaz requise pour
19 répondre à la demande de notre clientèle.

20 Donc, on ne considérerait pas que c'était
21 nécessaire de faire le changement, mais ultimement,
22 la prévision si on le faisait en date d'aujourd'hui
23 ça serait cent quatre-vingt-sept virgule deux
24 (187,2 Mm3).

25 Q. **[147]** Merci. Ensuite, ce serait la pièce B-0211,

1 GI-46, Document1 à la page 5. On peut lire au
2 premier paragraphe :

3 Au moment de préparer son budget pour
4 les années deux mille vingt et un
5 (2021) et deux mille vingt-deux
6 (2022), Gazifère avait prévu un budget
7 annuel de vingt-cinq mille dollars
8 (25 000 \$) pour ce programme. Ne
9 bénéficiant pas d'une historique de
10 participation étoffée ni
11 d'informations suffisamment détaillées
12 de la part des entrepreneurs en
13 construction, Gazifère estimait que ce
14 budget constituait une proposition
15 adéquate. En effet, depuis l'entrée en
16 vigueur de ce programme, seulement
17 deux projets avaient été admis au
18 programme. Or, au cours des dernières
19 semaines, des ententes ont été
20 conclues avec des entrepreneurs de la
21 région de l'Outaouais relativement aux
22 raccordements de plusieurs immeubles
23 de type multilogements, ce qui
24 requiert une augmentation
25 substantielle du budget prévu pour ce

1 programme.
2 En s'appuyant sur les prévisions
3 effectuées par les entrepreneurs dans
4 le cadre de ces projets de
5 construction, Gazifère estime qu'un
6 budget de six cent mille dollars
7 (600 000 \$) sera requis en deux mille
8 vingt et un (2021) et qu'un budget de
9 trois cent mille dollars (300 000 \$)
10 est à prévoir pour l'année deux mille
11 vingt-deux (2022).

12 Considérant ceci, pourriez-vous confirmer que les
13 ententes conclues avec les entrepreneurs de la
14 région de l'Outaouais relativement au raccordement
15 de plusieurs immeubles de type multilogements sont
16 des ententes fermes et signées entre Gazifère et
17 lesdits entrepreneurs et élaborer si possible?

18 R. Non. ce sont des ententes qui sont signées sur des
19 projets qui sont en cours comme on vous a présentés
20 dans notre présentation initiale. Il y en a déjà
21 quatre qui sont payés. Donc, que les montants ont
22 été faits.

23 Les autres sont signés. Les paiements n'ont
24 pas encore été faits, mais ultimement, ce sont des
25 ententes fermes, sans aucun enjeu pour ces

1 montants-là. Autant pour deux mille vingt et un
2 (2021) et pour deux mille vingt-deux (2022).

3 Je peux vous dire que les gens continuent à
4 travailler pour continuer à en développer d'autres.
5 Donc, en date d'aujourd'hui, sur ces budgets-là je
6 vous dirais probablement qu'on est encore trop
7 conservateurs.

8 Q. **[148]** Merci. Ensuite, ce sera la pièce B-0221, GI-
9 48, Document 1 à la page 24. C'est à la réponse
10 14.1. La question est :

11 En référence (i), le taux de rendement
12 sur la base de tarification pour l'an
13 2 deux mille vingt-deux (2022) n'est
14 pas identique à celui de l'an 1
15 (2021). Considérant les références
16 (ii), (iii) et (iv), veuillez
17 justifier l'utilisation de taux
18 différents pour les années deux mille
19 vingt et un (2021) et deux vingt-deux
20 (2022).

21 En Réponse 14.1 :

22 Gazifère a compris le paragraphe 107
23 de la décision D-2019-063 comme
24 constituant une approbation de son
25 approche. Elle n'avait pas compris

1 qu'une demande particulière devait
2 être déposée afin d'obtenir
3 l'autorisation de poursuivre
4 l'application de sa méthodologie au
5 calcul du taux de rendement de la base
6 de tarification pour le dossier
7 tarifaire deux mille vingt et un deux
8 mille vingt-deux (2021-2022). Il
9 importe par ailleurs de souligner que
10 le taux de rendement de l'actionnaire
11 de neuf point dix pour cent (9,10%),
12 approuvé aux termes de la décision
13 D-2020-1045 demeure inchangé. C'est
14 uniquement la composition de la
15 structure de la dette à long terme qui
16 explique la variation du taux de la
17 base de tarification. Cette variation
18 est nécessaire pour respecter la
19 structure en capital également
20 autorisée par la Régie aux termes de
21 la décision D-2020-0104.

22 Dans la présente phase 3B, Gazifère dépose deux
23 taux de rendement de la base de tarification
24 différents pour deux mille vingt (2020) et deux
25 mille vingt et un (2021). La Régie avait souligné

1 dans sa décision D-2019-063 que l'objectif
2 d'allégement réglementaire visé par la mise en
3 place d'un dossier bi-annuel est notamment de ne
4 pas fournir deux taux différents pour l'année 1 et
5 2 car celui de l'année 2 doit être mis à jour lors
6 de la dernière phase du dossier en cours. Donc, en
7 fournir un différent n'aurait pas de valeur
8 ajoutée. Pourriez-vous expliquer la décision de
9 Gazifère de ne pas fournir le même taux pour les
10 deux années lors de cette étape?

11 R. C'est foncièrement impossible. Soit que je respecte
12 une décision A ou une décision B de la Régie.

13 Alors, si j'applique le même taux, je vais
14 me retrouver avec une composition de la dette qui
15 est différente, une structure de capital différente
16 et je vais me faire reprocher de ne pas suivre la
17 structure de capital qui est déterminée par la
18 Régie, puis si je modifie mon taux, je me fais dire
19 que je ne suis pas.

20 Donc, quelque part, c'est juste impossible.
21 Donc, je me dois de trouver la solution qui est la
22 plus appropriée selon la situation, puis la manière
23 la plus appropriée, c'est de maintenir la structure
24 de capital en relation et de simplement faire les
25 ajustements au niveau du taux, puisque le taux,

1 lui, est affecté par la structure de capital qui
2 bouge.

3 Mais quand je dis que ma structure de
4 capital bouge, c'est que mon nombre de dollars
5 requis par année est différent, puis ma composition
6 de ma dette diffère pour chacune des deux années
7 étant donné qu'ils n'ont pas les mêmes périodes.

8 Donc, j'ai une dette qui finit en deux
9 mille vingt et un (2021) et j'en ai une nouvelle
10 qui commence en deux mille vingt et un (2021).

11 Si elle est deux pour cent (2 %) moins
12 chère, bien à quelque part, il faut que je le
13 prenne en considération cet écart de taux là.

14 Alors, je peux soit faire un dossier bidon
15 avec une fausse structure en capital, puis un taux
16 bidon pour l'année vingt vingt-deux (2022) ou je
17 peux plutôt simplement suivre la structure de
18 capital qui est requise tout en maintenant les taux
19 appropriés.

20 Ce qui veut dire que je ne fais aucun
21 changement dans le taux de rendement pour
22 l'actionnaire et je ne fais aucun changement au
23 niveau de ma structure de capital et de mes taux
24 appropriés. Donc, par exemple, la dette à court
25 terme ne change pas etc.

1 Ça c'est la situation dans laquelle je suis
2 pris étant donné que ma base tarifaire n'est pas
3 statique dans le temps et que la composition de ma
4 dette n'est pas statique dans le temps.

5 Alors, c'est pour ça qu'on vous revient
6 avec... notre compréhension était qu'initialement
7 on n'avait peut-être pas tous vu ça, on l'a
8 appliqué, mais quand la Régie a autorisé dans le
9 premier budget deux ans les taux différents, on
10 comprenait que la Régie avait compris pourquoi on
11 faisait le changement et donc, pour nous, on
12 n'avait pas besoin de faire une demande de
13 changement additionnelle pour venir l'appliquer
14 pour la deuxième année, mais ce n'est pas compliqué
15 en tant que tel de l'appliquer.

16 Si ma structure... Je dois me faire une
17 structure de capital modifiée pour chacune des deux
18 années, parce que ma structure de dette n'est pas
19 la même, donc, il n'y a pas un niveau additionnel
20 qui vient éliminer l'allégement. C'est simplement
21 une adaptation.

22 Donc, c'est une erreur au moment où est-ce
23 qu'on a... Une erreur de compréhension. Une erreur
24 de formulation. Un erreur tout court. Je ne le sais
25 pas, je ne suis pas capable de dire c'est quoi,

1 mais quand on a mis en place la formule deux ans,
2 lorsqu'on a dit qu'on ne voulait pas modifier les
3 choses, ce qu'on disait c'est qu'on ne voulait pas
4 modifier les différents taux d'intérêt qu'on
5 retrouve au niveau de la structure de capital.

6 Donc, si vous prenez la nouvelle dette,
7 autant pour l'année vingt et un (2021) que pour
8 vingt-deux (2022) et pour la dette à court terme,
9 les taux sont les mêmes.

10 Donc, on simplifie le processus, sauf qu'en
11 bout de ligne, comme ma structure de capital elle
12 diffère entre les deux années, je me retrouve avec
13 un taux du capital moyen pour les deux années avec
14 un petit écart, mais ce n'est lié qu'à un seul
15 changement. C'est ma structure de capital.

16 Ce n'est pas mes taux. Tous mes autres taux
17 sont pareils pour les deux années. Je ne sais pas
18 quoi dire de plus.

19 M. MARTIN BOISCLAIR :

20 R. Et Jean-Benoît, en plus, si l'objectif était de
21 juste présenter deux taux pareils, ça veut dire que
22 pour l'année deux mille vingt-deux (2022), il
23 faudrait, comme un peu tu l'as expliqué, traficoter
24 dans la structure de capital, changer les niveaux
25 de dette par rapport à qu'est-ce que tous nos

1 documents de travail nous fournissent, parce que le
2 niveau de dette est relié entre autres aux besoin
3 de « cash flow » et ainsi de suite.

4 Ça fait que si on voulait vraiment matcher
5 les deux taux d'intérêt parfaitement, il faudrait
6 juste aller traficoter dans notre structure en
7 capital, le niveau de dette long terme, à coup
8 d'essai et erreur pour voir quel traficotage va
9 nous donner exactement le même taux que l'année 1
10 du dossier tarifaire.

11 Donc, ce serait un exercice en plus bidon
12 qui nous occasionnerait beaucoup plus de travail
13 juste pour matcher un taux d'intérêt parfaitement,
14 puis après ça tout le restant du dossier qu'on
15 présente en vingt vingt-deux (2022) ne se tient
16 plus vraiment, parce que là tu viens de changer ta
17 structure en capital.

18 Ta base de tarification n'est plus bonne,
19 tes... Ainsi de suite. Ton revenu requis pour vingt
20 vingt-deux (2022) n'est plus bon. On ne parle pas
21 de gros montants, mais encore là, ça défait tout le
22 dossier d'essayer de vouloir avoir deux taux
23 exactement pareils dans un cas comme celui-là.

24 Q. [149] O.K. Merci. Pour ma question suivante, je
25 vous amènerais à la B-0163, GI-33 DOC 1 à la page

1 2. On peut lire :

2 Prix de transport.

3 Pour chacun des tarifs, soit pour les
4 tarifs 1 à 9, il a été nécessaire
5 d'ajouter une distinction entre le
6 prix de transport selon le type de
7 service, tel que présenté ci-dessous :

8 Et, là, dans la version anglaise on peut dire :

9 XX.XX ¢/m³ for all volumes sold (Sales
10 and Western T-Service)

11 XX.XX ¢/m³ for all volumes sold (Dawn
12 T-Service).

13 Ensuite, dans la même pièce, c'est à la page...

14 B-0163, GI-33, Document 3, c'est à la page 57 et à
15 la page 59. Donc, aux articles 19.2.1.2... Ah oui,
16 ici, à l'article 19.2.1.2 et à l'article 20.2.1.3,
17 on ne voit pas l'ajout ici. Est-ce que vous pouvez
18 confirmer qu'il s'agit d'une omission?

19 Mme JULIE-CHRISTINE LACOMBE :

20 R. Si vous me donnez juste la chance, je vais essayer
21 d'aller comparer avec la version française. Là, je
22 suis sous l'impression que, effectivement, ce n'est
23 qu'une omission. Effectivement. On verra à
24 s'assurer que c'est conforme autant du côté de la
25 version française que du côté de la version

1 anglaise.

2 Q. [150] O.K. Merci. J'avais une autre question. Ce
3 serait maintenant à la pièce B-0250. Cette pièce
4 montre l'évolution de la rubrique « taxes
5 municipales » et autres. Et à cette pièce, on
6 observe que la majorité de l'augmentation avant
7 l'allocation aux activités non réglementées, c'est-
8 à-dire une augmentation de cent quatre mille
9 dollars (104 000 \$) sur une augmentation totale de
10 cent dix mille (110 000 \$) qui provient des taxes
11 municipales et non pas des redevances. Est-ce que
12 vous pourriez expliquer plus précisément ce qui
13 cause l'augmentation de huit cent trente-huit mille
14 (838 000 \$) à neuf cent quarante-deux mille
15 (942 000 \$) des taxes municipales?

16 M. MARTIN BOISCLAIR :

17 R. Comme je vous disais tantôt, il faudrait juste
18 vérifier lequel est lequel. Mais c'est soit une
19 augmentation de nos kilomètres de conduite ou
20 l'augmentation des volumes. Dans le cas des taxes
21 municipales, j'ai plus l'impression... Oui. Parce
22 que je vois dans la formule plus bas que, ça, c'est
23 des volumes qu'on calcule ici. L'augmentation est
24 en lien aux taxes municipales avec, premièrement
25 l'augmentation des taux qui nous sont facturés par

1 la municipalité combinés à l'ajout de kilomètres de
2 conduites dans ça.

3 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

4 R. Je ferais peut-être juste un petit commentaire ici.
5 Pour faire une histoire courte, on l'a déjà
6 mentionné, Gazifère ne paie pas de taxes
7 municipales. On loue des bâtiments. Donc, les
8 seules taxes municipales ou redevances ne sont
9 pas... ne proviennent pas des activités non
10 réglementées, proviennent des activités
11 réglementées. Puis c'est via nos installations de
12 conduites dans le sol ou bien non les volumes qui
13 passent dans les tuyaux.

14 Q. [151] Merci. Je veux juste faire une petite
15 vérification et vous revenir.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Alors, nous allons prendre juste une pause de cinq
18 minutes et on vous revient. Merci.

19 R. Parfait.

20 SUSPENSION

21 Me MARILOU LEFRANÇOIS :

22 Q. [152] Donc, ça va être tout pour mes questions.
23 Merci beaucoup.

24 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

25 R. J'aimerais peut-être juste préciser, là. Il y a un

1 pourcentage qui s'en va dans la pièce qu'on a parlé
2 qui s'en va aux activités non réglementées et
3 ultimement, c'est parce qu'on applique ici la
4 moyenne du centre de coûts pour mettre ces sous-là
5 dans le non réglementé. Mais techniquement, cet
6 élément-là, là, il est considéré cent pour cent
7 (100 %) réglementé. Donc, c'est juste le jeu de la
8 moyenne, là, ça fait que...

9 T'sais, je vous ai dit que ça n'avait pas
10 eu lieu avec le réglementé. En tout cas, je pense,
11 c'est clair ce que je dis, sinon je... vous pouvez
12 me poser une question, mais ultimement, c'est... le
13 non réglementé qu'on voit là... Je pense, je ne
14 suis pas clair, hein!

15 Cette charge-là est cent pour cent (100 %)
16 réglementé, mais comme l'allocation non réglementée
17 se fait d'une manière globale par centre de coûts,
18 bien c'est le pourcentage du centre de coûts qui
19 s'applique à toutes les dépenses de ce centre de
20 coûts là.

21 Donc, c'est pour ça qu'il y a un
22 pourcentage non réglementé sur cette feuille-là.
23 Mais techniquement, lui, il devrait être à zéro
24 puis un autre centre de coûts devrait être à dix-
25 huit (18), là, t'sais, qui ferait en sorte que ça

1 donne quatorze zéro neuf (14,9). Donc, c'est
2 l'application de la formule moyenne sur les
3 différents éléments d'un centre de coûts qui fait
4 qu'il y a une allocation non réglementé sur cette
5 charge-là. Mais cette charge-là, elle est cent pour
6 cent (100 %) réglementé parce qu'elle n'est qu'en
7 lien qu'avec notre activités de distribution de gaz
8 naturel, les tuyaux dans le sol et les volumes qui
9 passent dans les tuyaux.

10 J'espère avoir été un peu plus clair cette
11 fois.

12 M. MARTIN BOISCLAIR :

13 R. C'est parce que les taxes municipales sont aussi
14 englobés dans le centre de coûts administration et
15 finance, donc d'où le pourcentage de quatorze point
16 zéro neuf (14,09).

17 Q. **[153]** O.K. Merci. Donc, ça termine pour mes
18 questions.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Merci, Maître Lefrançois. Alors, la formation va
21 avoir quelques questions pour vous.

22 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

23 Mme ESTHER FALARDEAU :

24 Q. **[154]** Oui. Bonjour, Messieurs. Bonjour au membre du
25 panel, madame Lacombe, Maître Georgescu. Juste

1 quelques questions assez rapides parce que je pense
2 que j'ai des réponses de certaines d'entre elles.
3 Notamment, là, concernant la prévision volumétrique
4 que vous avez ajustée, vous n'avez pas fait
5 d'ajustement au nombre de clients. Et là j'ai
6 compris par votre présentation ce matin, que vous
7 trouvez que ça va très bien au niveau de
8 l'acquisition de nouveaux clients. Mais pourquoi
9 est-ce que vous n'avez pas pensé avoir besoin
10 d'ajuster le nombre de clients? Parce que vous n'en
11 aviez pas besoin? Parce que le nombre de client
12 prévu demeurerait exact? Ou... Pourquoi est-ce qu'il
13 n'y a pas une variation à la prévision du nombre de
14 clients?

15 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

16 R. Lorsqu'on a fait les changements, c'était vraiment
17 axé sur l'erreur de modèle qui a été faite.

18 Q. **[155]** Oui. Oui.

19 R. Et un ajustement exceptionnel qui était dû à la
20 pandémie. Donc, ce sont vraiment les deux éléments
21 qu'on a regardés, mais on n'a pas été travailler
22 sur la prévision du nombre de clients.

23 Si je travaille sur la prévision du nombre
24 de clients, ce que je viens faire, c'est que je
25 viens... T'sais, déjà ça affectait le dossier. Mais

1 si je viens travailler sur mon nombre de client,
2 là, je viens affecté mon dossier au complet. Mon
3 indicateur doit changer, je fais tout changer les
4 affaires qui étaient en arrière. On ne voulait pas
5 embarquer là-dedans.

6 Ça, c'est un des éléments. Le deuxième
7 élément, c'est que les ajouts de clients dans le
8 résidentiel, ça a toujours un effet très très
9 marginal. T'sais, on parle de... je ne sais pas
10 moi, je peux faire un calcul. Permettez-moi de
11 faire un calcul rapidement, là, je ne suis pas pour
12 dire une bêtise.

13 M. MARTIN BOISCLAIR :

14 R. Pendant que tu fais ton calcul, Jean-Benoît, juste
15 réitérer que l'ajout de clients, il a un impact
16 très significatif sur notre budget en capital, mais
17 vraiment minime sur notre budget des volumes.

18 Q. **[156]** Mais c'est justement ce qui m'inquiète un
19 peu, là. C'est que justement une variation dans la
20 prévision du nombre de clients ça a des impacts un
21 peu partout dans votre dossier.

22 Bon. Là on a compris que vous avez réalisé
23 qu'il faisait... il fallait faire un ajustement à
24 la prévision volumétrique. Mais, vous n'avez pas
25 fait d'ajustement au nombre de clients.

1 J'aimerais donc que vous me rassuriez, là.
2 Votre prévision du nombre de clients, elle est
3 valide?

4 Ce n'est pas parce que ça a avait trop de
5 conséquences, mais que vous... ça aurait mérité un
6 ajustement, mais ça a avait trop de conséquences,
7 que vous ne l'avez pas fait. C'est parce que...
8 C'est une prévision qui demeure quand même solide?

9 R. Bien, je vais y aller différemment. En date
10 d'aujourd'hui, je vous... je qualifierais cette
11 prévision-là comme étant conservatrice. Bon, on
12 s'est fait dire...

13 Q. **[157]** O.K.

14 R. ... pendant plusieurs années, les quelques
15 dernières années, que nos prévisions étaient trop
16 optimistes. Là, cette année, on est sur l'autre
17 bord, notre prévision, elle est conservatrice.

18 Cependant, l'ajout de clients dans ce type
19 de client là a peu d'impact sur les dollars en
20 capital qui vont être investis. T'sais, j'ai... Je
21 veux dire, on parle d'un mille cinq cents dollars
22 (1500 \$) par client qu'on rajoute, puis ça, c'est
23 quand que c'est des clients avec des services
24 uniques. Mille cinq cents (1500), deux mille cinq
25 cents (2500).

1 Mais quand on est comme dans des situations
2 où on a du multilogements, on se retrouve avec une
3 situation où il va y avoir plusieurs compteurs sur
4 le même « building ». On parle de quelques milliers
5 de dollars de plus en capital.

6 Donc, l'effet capital, pour ce type de
7 clients là qui s'ajoute, là, en date d'aujourd'hui,
8 n'est pas aussi importante que si on ajoutait tout
9 un nouveau développement de clients résidentiels
10 unifamilial, là, avec un million cinq cent mille
11 (1 500 000) de capital additionnel.

12 Donc, ultimement, les écarts en
13 pourcentage, encore une fois, en nombre de clients,
14 peuvent sembler importants. Mais quand je le
15 reprends puis que je le mets en volume, je vais me
16 retrouver avec des effets volumes de très petites
17 dimensions, là, avec un équivalent. T'sais, je
18 calculais, pour cent (100) clients à mille huit
19 cents mètres cubes (1800 m3) puis, ce n'est pas ça,
20 notre clientèle, c'est plus dans du quatre cents
21 (400) clients... dans du quatre cents mètres cubes
22 (400 m3), là, qui se rajoute, actuellement mais à
23 mille huit cents (1800) clients... mille huit cents
24 mètres cubes (1800 m3), on parle de, peut-être,
25 vingt mille dollars (20 000 \$) de différence par

1 cent (100) clients sur le...

2 Q. **[158]** Hum-hum.

3 R. ... les revenus de distribution. Donc, t'sais, ça
4 reste que c'est... Ça a l'air gros quand on l'a en
5 pourcentage, mais quand on commence à le mettre en
6 dollars, étant donné sur la base sur laquelle on
7 est, ça fait vraiment des petites variances.

8 Donc, à ce niveau-là, je vous dirais... si
9 c'était des grands clients commerciaux qui
10 s'ajoutaient, si c'était des grands développements
11 résidentiels unifamilial qui s'ajoutaient, là, je
12 vous dirais : « Oui, vous avez raison. »

13 Mais ici, ça a des impacts, il y a des
14 dollars additionnels, mais pas de manière
15 substantielle pour avoir un effet suffisant sur le
16 dossier tarifaire.

17 Q. **[159]** Donc, par exemple, les investissements liés à
18 la croissance de la demande puis, ça, ça dépend du
19 nombre de clients prévus, entre autres... auront
20 tendance à être légèrement sous-estimés, parce que
21 votre nombre de nouveaux clients prévu est
22 conservateur.

23 R. Exact.

24 Q. **[160]** Mais pas grandement sous-estimés, parce
25 que...

1 R. Pas grandement sous-estimés.

2 Q. **[161]** ... les conséquences sont quand même... O.K.

3 Merci.

4 R. Moi, je sous-estime un petit peu mes revenus de
5 distribution. Donc, j'ai un petit peu plus de
6 coûts, puis j'ai un petit peu plus de revenus qui
7 ne sont pas dans le dossier, mais on parle de
8 petits montants des deux côtés, là.

9 Q. **[162]** Donc, si on parle de vos ajustements
10 volumétriques pour la prévision, vous avez fait des
11 ajustements pour des volumes résidentiels et
12 commerciaux.

13 Par contre, quand je lis votre pièce, là,
14 250... 246, là, où vous développez sur votre
15 méthodologie de calcul des prévisions
16 volumétriques, à la page 9 - laissez-nous vous le
17 lire, on n'a pas besoin d'y aller, là - vous parlez
18 des écarts de prévisions qui proviennent de la...
19 du secteur industriel.

20 R. Hum-hum.

21 Q. **[163]** Puis vous dites :

22 Il est également possible de
23 constater...

24 Là, vous parlez d'un tableau.

25 ... qu'une part importante de

1 l'écart...

2 On parle de l'écart de prévision.

3 ... provient du secteur industriel et
4 que celui-ci demeure tributaire de
5 nombreux facteurs économiques propres
6 à ce secteur. Il importe de souligner
7 que dans le secteur industriel, les
8 volumes sont assujettis à des contrats
9 et que Gazifère s'appuie sur ces
10 contrats pour définir la projection de
11 consommation associée à ces clients.

12 Donc, vous le dites vous-même, là, qu'il y a une
13 part importante de l'écart de prévision qui est
14 attribuable au secteur industriel. Vous vous basez
15 sur les contrats pour faire votre prévision.

16 Pourquoi est-ce que vous avez jugé qu'il
17 n'était pas requis de faire une correction des
18 prévisions du secteur industriel, aussi, en plus de
19 celles résidentielles et commerciales, alors que de
20 votre propre aveu, ici, il y a une part importante
21 des écarts de prévisions qui découle de ce secteur-
22 là? Aidez-moi à comprendre.

23 R. Je pense que ça ne nous est même pas passé par la
24 tête, parce qu'on n'avait pas... on n'avait pas eu
25 d'erreurs sur le secteur industriel. On n'avait pas

1 fait d'ajustements liés à la pandémie, au niveau du
2 secteur industriel. Donc, on a simplement maintenu
3 la méthodologie, telle quelle.

4 On n'a pas été plus loin que ça. Bien
5 sincèrement, là, moi, je n'ai pas fait le travail,
6 puis je ne saurais même pas vous dire, en date
7 d'aujourd'hui, là... je n'ai pas retenu la
8 situation, je...

9 Q. **[164]** O.K.

10 R. ... dans laquelle on se retrouve. C'est...

11 Q. **[165]** Alors, si... Dans votre analyse, là, on
12 voit... vous présentez des tableaux, là, où c'est
13 clairement, on voit clairement que les volumes du
14 secteur industriel sont quasiment régulièrement
15 d'année en année sous-estimés.

16 Là, si c'est possible que cette année
17 aussi, si la tendance se poursuit comme on dit, que
18 les volumes du secteur industriel soient sous-
19 estimés aussi cette année?

20 R. C'est une possibilité.

21 Q. **[166]** C'est possible?

22 R. Vous savez, on reste... Il y a peut-être deux trois
23 éléments que je dirais c'est qu'au niveau du
24 secteur industriel, la grande partie de leur tarif
25 de distribution est basée sur la demande de pointe.

1 Donc, dans la mesure où est-ce qu'ils créent la
2 demande de pointe, combien même qu'ils consomment
3 beaucoup par la suite par rapport à leur contrat,
4 ça a peu d'impact sur les revenus.

5 Donc, il y a très peu de revenus
6 additionnels qui vont venir d'une consommation
7 additionnelle. Donc, il y a un peu de revenus, mais
8 ce n'est pas la majeure partie du revenu.

9 L'autre élément qui est tributaire, on a
10 parlé de l'économie. On parle également de
11 situation exceptionnelle. On a un client qui
12 consomme de la biomasse. Si tout va bien, il ne
13 consomme pas beaucoup, puis s'il a un problème de
14 biomasse, bien il se met à consommer du gaz et
15 habituellement on ne le sait pas, ça arrive la
16 journée que ça arrive, puis on se rend compte tout
17 d'un coup qu'il y a quelqu'un qui consomme beaucoup
18 dans la franchise, puis c'est cette personne-là,
19 puis on ne sait pas pourquoi. C'est parce qu'il a
20 manqué d'écorce ou bien non parce que la machine a
21 cassé ou bien non...

22 Donc, ce sont des choses qu'on ne peut pas
23 prévoir. Alors, la tarification industrielle fait
24 en sorte que ce manque de prévision là est compensé
25 par le fait que le tarif industriel est largement

1 fixe.

2 Tandis que si je m'en vais dans le secteur
3 résidentiel, c'est bien différent. Mon tarif est
4 particulièrement rattaché à la consommation.

5 La portion fixe est très très faible, ce
6 qui fait en sorte qu'un écart de volume a un impact
7 important sur les revenus de distribution, ce qui
8 n'est pas le cas dans le secteur industriel.

9 Q. [167] O.K. Mais d'après votre rapport ici là, aux
10 pages 8 et 9, c'est ça, vous indiquez qu'en deux
11 mille dix-huit (2018), il y a un écart de dix-huit
12 pour cent (18 %). En deux mille dix-neuf (2019) un
13 écart de seize pour cent (16 %).

14 Donc, je me disais « Bien, pourquoi est-ce
15 qu'ils n'ont pas vu à corriger cet écart-là pour
16 vingt vingt et un (2021), puisque c'est un écart
17 quand même important d'une année à l'autre? », mais
18 était donné que vous n'avez vu d'erreurs dans la
19 méthode de prévision, vous avez appliqué la méthode
20 usuelle puis...

21 R. Oui. Si je peux me permettre juste un petit dernier
22 commentaire là-dessus. Moi, l'année dernière, je
23 pensais tomber en manque de volume. J'ai une usine
24 qui a été fermée pendant je pense c'est cinq mois
25 ou quatre mois durant l'année. Donc, j'ai comme

1 trois usines. Ce n'est pas compliqué. Je veux dire
2 j'en ai une qui ferme, je perds des volumes.

3 Q. **[168]** Oui.

4 R. C'est comme clair. J'ai fini mon année en surplus.
5 Qu'est-ce qui s'est passé? Je ne le sais pas, mais
6 dans les deux autres usines, ils ont consommé plus
7 que même cette usine-là qui elle a été fermée.

8 Cette année, j'étais dans un mode où tout
9 allait bien. Je ne sais pas où j'en suis rendu
10 aujourd'hui, je sais juste qu'il y a eu un feu dans
11 la chaudière à la biomasse.

12 Q. **[169]** Hum, hum.

13 R. Bien là, ça se peut que j'aie des problèmes
14 additionnels, mais je ne les ai pas vus encore. Je
15 vais le voir, mais là, normalement, je devrais
16 m'attendre à des volumes plus, puis je peux bien me
17 retrouver avec des volumes moins. Mais je ne le
18 sais pas pourquoi, parce que l'usine a moins
19 consommé, puis je suis tributaire de trois grosses
20 usines grosso modo. Ça fait que c'est bien
21 difficile pour moi de venir faire quoi que ce soit
22 qui va être précis.

23 C'est pour ça qu'on prend en compte le
24 contrat, puis c'est pour ça que la manière dont le
25 tarif est fait en étant majoritairement fixe, bien

1 ça élimine d'une certaine manière le besoin
2 d'arriver avec quelque chose d'un peu plus précis
3 sur cet élément-là qui va rester imprécis tant
4 qu'on n'arrivera pas à la fin de l'année à cause de
5 cette volatilité-là qu'on retrouve dans ce secteur-
6 là.

7 Q. [170] Merci. Très pertinent comme réponse.
8 Intéressant. Merci beaucoup. Une dernière question
9 qui porte sur... Vous avez probablement lu le
10 mémoire de l'ACEFO qui dit, concernant le mécanisme
11 de découplage des revenus, qui dit que l'objectif
12 premier d'un tel mécanisme ça ne serait pas
13 l'allégement réglementaire. C'est trop que
14 l'allégement réglementaire.

15 Comment est-ce que vous percevriez l'idée
16 de dissocier votre réflexion sur le mécanisme de
17 découplage de votre réflexion? Ça peut se faire en
18 même temps aussi, mais de façon parallèle, mais
19 comment que vous considéreriez ça le fait de le
20 dissocier de votre réflexion sur l'allégement
21 réglementaire et quel que soit l'issue de votre
22 réflexion sur l'allégement réglementaire, de
23 soumettre éventuellement, dans un dossier
24 approprié, un mécanisme de découplage des revenus?

25 R. Bien, je vous dirais que d'emblée, personnellement,

1 quand on regarde les dernières années, on voit que
2 ça a été un élément qui a mené à beaucoup de
3 discussions. C'est un peu compliqué. Je vais
4 prendre une seconde pour y penser, juste pour...

5 Q. [171] Mais pas besoin de faire la réflexion toute
6 ici. Ça pourrait être une réflexion que vous feriez
7 dans un prochain dossier sur l'opportunité et quel
8 serait le mécanisme quel que soit le l'issu de
9 votre réflexion sur l'allégement?

10 R. Mais moi je vous dis que c'est une belle
11 opportunité. C'est quelque chose que je pense qui
12 doit être au moins envisagé de manière importante.
13 Ça a été un élément qu'il y a eu de longs débats
14 dans les dernières années qu'avec un mode de
15 découplage viendrait éliminer. Ce qu'il ne faut pas
16 oublier par contre c'est qu'il faut quand même
17 avoir un plan d'approvisionnement qui répond à la
18 loi aussi. Donc, il y a cette espèce de dualité là
19 qu'il faut servir, là, être capable d'avoir un plan
20 d'approvisionnement.

21 Mais, t'sais, même à ce niveau-là,
22 j'aimerais ça engager des discussions avec la
23 Régie, ultimement, dans un cadre de dossier, à
24 dire : est-ce qu'il y a moyen, étant donné la
25 situation particulière de Gazifère, d'avoir un

1 espèce de plan d'approvisionnement particulier.

2 T'sais, l'objectif du plan
3 d'approvisionnement, chez Gazifère, c'est
4 principalement de s'assurer qu'on a le gaz naturel
5 requis. Donc, est-ce qu'on pourrait faire quelque
6 chose qui soit encore pluriannuel, encore une fois,
7 pour permettre de passer à travers ça avec un mode
8 de découplage associé?

9 Ça fait partie de choses qu'on veut
10 regarder. On l'a intégré dans le cadre du
11 programme... processus d'allègement global, parce
12 que le premier « benchmark » qu'on a fait faire,
13 qu'on a demandé de regarder puis, il y a beaucoup
14 de découplage dans les petites autorités... les
15 petits... de petits distributeurs gaziers à
16 l'extérieur du Québec. Donc, c'est une manière de
17 venir... T'sais, entre vous et moi, là, il y a deux
18 éléments principaux, là, qui reviennent sur la
19 réglementation traditionnelle...
20 « Traditionnelle », là, j'exclus tout ce qui est
21 les GNR, transitions énergétiques, puis toutes ces
22 autres choses-là, qui nécessitent d'autres types de
23 travail.

24 Mais sur la traditionnelle, il y a deux
25 éléments principaux sur lesquels on travaille, là,

1 c'est les volumes et l'impact tarifaire,
2 l'allocation des coûts. Puis, le deuxième élément,
3 c'est les charges d'exploitation. Alors,
4 ultimement, il faut juguler les deux. Puis, la
5 bonne manière de juguler l'aspect des volumes,
6 c'est, à mon avis, les processus de « decoupling »
7 quelconques.

8 Alors, je suis tout à fait en accord de
9 diriger les troupes en ce sens, en date
10 d'aujourd'hui, pour avoir, au moins, une réflexion
11 très approfondie et... Je ne peux pas dire qu'ils
12 devront me passer sur le corps, mais ils devront me
13 convaincre fortement pour ne pas aller dans un sens
14 de cette nature-là. Parce que sinon, on va revenir
15 avec des... des discussions comme on a
16 régulièrement, inutilement. Je pense qu'on est
17 capable d'arriver avec quelque chose d'un peu plus
18 allégé, pour Gazifère, avec quelque chose comme ça.

19 Q. **[172]** Merci beaucoup de vos réponses.

20 R. Bienvenue.

21 LA PRÉSIDENTE:

22 Q. **[173]** Merci, Madame Falardeau. Est-ce que
23 Françoise... Pas de questions. J'aurai juste une
24 question additionnelle pour vous. Ce n'est pas
25 nécessaire d'aller chercher la pièce, là.

1 Dans une réponse à la question 9.2 de la
2 DDR 8, vous nous avez indiqué que... qu'il y avait
3 un projet supérieur à un point deux million
4 (1.2 M), qui était ajouté à la base de
5 tarification, au premier (1er) janvier vingt vingt-
6 deux (2022) et il s'agit du projet de renforcement,
7 secteur nord, phase 2, qui totalise six point six
8 millions (6.6 M) et qui fait actuellement l'objet
9 d'un examen par la Régie.

10 Donc, c'est un projet... En fait, la
11 demande de Gazifère a été déposée au premier (1er)
12 avril deux vingt vingt et un (2021). Il n'y a
13 évidemment pas de décision, encore, qui a été
14 rendue par la Régie.

15 Alors, la question, c'est que dans
16 l'éventualité où il n'y aurait pas de décision de
17 rendue par la Régie, dans le dossier 4155-2021, qui
18 est le dossier qui examine le fameux projet
19 d'investissement, au moment où nous allons rendre
20 notre décision sur le fond, au présent dossier, on
21 voulait juste s'assurer que Gazifère a pris en
22 considération la possibilité qu'il ne soit pas,
23 dans le fond, inclus dans la base de tarification
24 pour l'année vingt vingt-deux (2022). Et qu'il
25 faudrait, à ce moment-là, modifier votre base, afin

1 de retirer l'addition de ce projet. Ou si vous
2 aviez une autre... une autre approche à nous
3 proposer à cet égard?

4 R. Ce que je vous proposerais peut-être, pour essayer
5 de simplifier le tout, ce serait peut-être de
6 l'autoriser sous condition qu'il soit autorisé...

7 Q. **[174]** O.K.

8 R. ... et que dans la mesure où il ne le soit pas,
9 qu'il soit retiré...

10 Q. **[175]** O.K.

11 R. ... dans le cadre de la mise à jour de la phase 5?

12 Q. **[176]** O.K. Parfait. Je prends note de votre option
13 raisonnable. Alors, la... la Formation n'aura pas
14 d'autres questions pour vous, pour le panel 1.

15 Il est quinze heures (15 h), presque quinze
16 heures dix (15 h 10). On se demande si ça vaut la
17 peine d'entendre le panel 2 immédiatement,
18 considérant que... Bon, avec notre service de
19 sténographes, ce n'est pas une bonne idée de
20 terminer trop tard, parce que c'est quand même un
21 travail important qu'il réalise pour nous tous.

22 Est-ce que ce serait envisageable pour vous
23 de débiter notre journée demain avec le panel 2? ou
24 si vous avez des contraintes à ce niveau-là?

1 Me ADINA GEORGESCU :

2 Madame la Présidente, Adina Georgescu pour
3 Gazifère. Alors je pense qu'il ne devrait pas y
4 avoir de problème. Mais si vous permettez une
5 petite pause de quelques minutes simplement pour
6 faire la vérification avec les membres du panel, du
7 deuxième panel qui viendrait témoigner demain
8 matin, ça nous permettrait de confirmer le tout.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 C'est ça. En fait, ce que je voudrais peut-être
11 ajouter, c'est que une chose qui est certaine,
12 c'est qu'on ne pourra pas terminer le contre-
13 interrogatoire de ce panel-là aujourd'hui...

14 Me ADINA GEORGESCU :

15 Aujourd'hui. Exactement.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 ... de toute façon.

18 Me ADINA GEORGESCU :

19 Oui, oui, oui.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Mais, prenez le temps de regarder ça et puis on se
22 revoit dans cinq minutes.

23 Me ADINA GEORGESCU :

24 Parfait. Merci beaucoup.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Merci.

3

4 SUSPENSION

5

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Alors?

8 Me ADINA GEORGESCU :

9 Alors, Madame la Présidente.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Oui. Allez-y.

12 Me ADINA GEORGESCU :

13 Oui. Vérification faite, donc il n'y aura pas de
14 problème. On pourra commencer demain matin pour le
15 panel numéro 2 et donc compléter l'interrogatoire
16 en chef et les contre-interrogatoires en un trait
17 demain matin.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Excellent. Parfait. Juste un instant, je vous
20 reviens. Bon. Parfait. J'ai deux petites
21 informations. Donc, ça termine la présentation du
22 panel numéro 1. Monsieur Trahan, je crois que vous
23 ne serez pas là avec nous demain matin, donc vous
24 êtes libéré. Merci pour votre témoignage. Ce qu'on
25 voulait vous mentionner, c'est que la Régie a

1 déposé en DDR... Ah! Oui, on voit, on voit
2 quelqu'un en arrière de vous, Madame. Pas
3 quelqu'un, mais une photo. C'est Marilyn Monroe je
4 pense.

5 Donc, on a déposé à la Régie la pièce A-
6 0058. En fait, c'est une question qu'on avait pour
7 les membres du panel numéro 2 et on s'est dit que
8 cela serait plus simple pour vous si vous aviez
9 finalement notre question par écrit. Donc, vous
10 allez pouvoir en prendre connaissance, la pièce est
11 déjà sur notre système de dépôt électronique.

12 Et ce que l'on souhaiterait, c'est que vous
13 puissiez nous répondre au plus tard vendredi midi.
14 Donc, si l'information pouvait être déposée plus
15 tôt, eh bien, ce sera... ce sera apprécié, mais au
16 moins pour que les participants puissent l'avoir
17 avant les argumentations qui sont prévues lundi.
18 Donc, voilà!

19 Me ADINA GEORGESCU :

20 Parfait.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Cela va terminer, ça termine notre...

23 M. BENOIT GRATTON :

24 R. Madame la Présidente, on a bien reçu votre lettre.

25 Q. [177] Oui.

1 R. J'aurais peut-être une réponse très courte pour
2 vous. On parle d'environ un point six pour cent
3 (1,6 %) pour la moitié du million (1 M) et un autre
4 un point six pour cent (1,6 %) si on prend le
5 million (1 M) au complet. Donc, je voulais juste
6 vous mettre ça en perspective. Ça ne nous empêche
7 pas de produire les pièces au complet, détaillées.

8 Q. **[178]** O.K.

9 R. Ça demande quand même passablement de temps du côté
10 de l'équipe de Toronto. Mais en gros, c'est à peu
11 près ça les pourcentages d'augmentation global...
12 globaux sur la tarification.

13 Q. **[179]** O.K. On prend note de cette perspective
14 globale. Parfait. Et on pourra regarder ça plus en
15 détail par écrit. Voilà!

16 Me ADINA GEORGESCU :

17 Exact.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Bon. Alors, on vous remercie pour votre patience.
20 Et puis comme je le soulignais ce matin, c'est une
21 première, là, notre audience via Teams. Il y a
22 quelques petits ajustements puis je vous inviterais
23 aussi à nous communiquer, si vous voyez qu'il y a
24 des choses qui fonctionnent moins bien ou s'il y a
25 des fonctionnalités qu'on n'a pas identifiées qui

1 pourraient nous être utiles pour les prochaines
2 audiences, on est ouvert à recevoir vos
3 commentaires.

4 Donc, on vous souhaite une bonne... une
5 bonne soirée.

6 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

7 Madame la Présidente.

8 Me ADINA GEORGESCU :

9 Q. **[180]** Ah! Oui. Avez-vous déjà une suggestion?

10 R. Non, non. Bien, j'en aurais peut-être. La
11 meilleure, ce serait probablement d'être tous dans
12 la même salle, mais...

13 Q. **[181]** On a compris.

14 R. Simplement, je n'étais pas le seul à quitter, là,
15 madame Lacombe également. Donc, si vous voulez la
16 libérer peut-être.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Ah! O.K. Madame Lacombe aussi, merci pour votre
19 témoignage et vous êtes libérée également. Parfait.
20 Alors, pour ce qui est de notre... bien, on sera là
21 demain matin à compter de neuf heures (9 h 00).
22 Bonne soirée à tous.

23 AJOURNEMENT

24

25

1 SERMENT D'OFFICE :

2 Je soussigné, Claude Morin, sténographe officiel,
3 certifie sous mon serment d'office, que les pages
4 qui précèdent sont et contiennent la transcription
5 exacte et fidèle des notes recueillies par moi au
6 moyen du sténomasque d'une retransmission en
7 visioconférence, le tout conformément à la Loi.

8

9 ET J'AI SIGNE:

10

11

12

Sténographe officiel. 200569-7