

**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 4 MAI 2021  
PAR VISIOCONFÉRENCE

VOLUME 5

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>
PRÉLIMINAIRES	4
PREUVE DE GAZIFÈRE (Panel 2)	
JACKIE COLLIER	
BRANDON SO	
BENOIT GRATTON	
MARTIN BOISCLAIR	
INTERROGÉS PAR Me ADINA GEORGESCU	6
INTERROGÉS PAR Me MARILOU LEFRANÇOIS	22
INTERROGÉS PAR LA FORMATION :	27
PREUVE DE LA FCEI	
ANTOINE GOSSELIN	
INTERROGÉ PAR Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS	38
INTERROGÉ PAR LA FORMATION	57
PREUVE DE SÉ-AQLPA	
JEAN SCHIETTEKATTE	
INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	72
INTERROGÉ PAR LA FORMATION	84

---

1 L'AN DEUX MILLE VINGT ET UN (2021), ce quatrième  
2 (4e) jour du mois de mai :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture et heures d'audience.

8 Audience du quatre (4) 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 (2020). Poursuite de l'audience.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Merci, Madame la Greffière. Alors, rebonjour à vous  
20 tous. Nous poursuivons l'audience avec la  
21 présentation du panel 2 de Gazifère. Alors, Maître  
22 Georgescu, la parole est à vous.

23

24 PREUVE DE GAZIFÈRE (Panel 2)

25

1 Me ADINA GEORGESCU :

2 Merci beaucoup, Madame la Présidente. Bonjour.  
3 Bonjour mesdames les Régisseurs. Alors, ce matin  
4 nous avons le panel numéro 2 qui est déjà en place.  
5 Avant de faire assermenter les deux témoins  
6 additionnels, je vais peut-être simplement informer  
7 la Régie que l'engagement numéro 1 qui a été pris  
8 hier dans le panel numéro 1, dans le cadre du  
9 contre-interrogatoire de la FCEI, a été déposé ce  
10 matin, la réponse a été déposée ce matin au SDÉ il  
11 y a quelques minutes. Alors, sur ce, nous pouvons  
12 tout de suite commencer avec le témoignage du panel  
13 numéro 2 et je demanderais à madame la greffière de  
14 bien vouloir assermenter les témoins.

15

---

16 L'AN DEUX MILLE VINGT ET UN (2021), ce quatrième  
17 (4e) jour du mois de mai, ONT COMPARU :

18

19 JACKIE COLLIER, Rate Design Specialist at Enbridge  
20 Gaz inc., 500 Consumers Road, Toronto, Ontario;

21

22 BRANDON SO, Cost Allocation Specialist at Enbridge  
23 Gaz inc., 500 Consumers Road, Toronto, Ontario;

24

25 LESQUELS, après avoir fait une affirmation

1 solennelle, déposent et disent :

2

3 BENOIT GRATTON

4 MARTIN BOISCLAIR

5

6 SOUS LA MÊME AFFIRMATION SOLENNELLE, déposent et  
7 disent :

8

9 INTERROGÉS PAR Me ADINA GEORGESCU :

10 Merci beaucoup, Madame la Greffière. Alors, Madame  
11 la Présidente, il se peut que, pendant le  
12 témoignage du panel numéro 2, il y ait un certain  
13 laps de temps pour permettre à la traduction de ce  
14 faire. Donc, je fais juste le souligner parce qu'il  
15 peut y avoir un décalage.

16 Q. [1] So to start today's testimony, Miss Collier, I  
17 will start with a few questions.

18 As a result of the volumetric update please  
19 summarize for the Board the level of twenty twenty-  
20 one (2021) distribution deficiency on the company's  
21 distribution rates and the associated and resulting  
22 customer rate impacts.

23 A. Yes. Thank you. Good morning everyone. This summary  
24 addresses the derivation of Gazifère's distribution  
25 rates excluding gas costs in two twenty-one (2021)

1 resulting (inaudible).

2 For twenty twenty-one (2021) Gazifère now  
3 has a proposed distribution related revenue  
4 deficiency of approximately nine hundred and sixty  
5 thousand dollars (\$960,000.00).

6 In other words revenue of existing twenty  
7 twenty (2020) rates are nine hundred and sixty  
8 thousand (\$960,000.00) lower than the twenty  
9 twenty-one (2021) proposed costs of service budget.

10 As a result of updating the volumetric  
11 forecast Gazifère distribution revenue deficiency  
12 increased from four hundred and fifty-six  
13 (\$456,000.00) to nine hundred and sixty thousand  
14 (960,000.00). An increase of approximately five  
15 hundred and four thousand (\$504,000.00).

16 This increase in deficiency is the result  
17 of distribution revenue at existing rates  
18 decreasing from twenty-seven million three hundred  
19 and seventy thousand (\$27,370,000.00) to twenty-six  
20 million eight hundred and sixty-six thousand  
21 (\$26,866,000.00) which reflects the increase in  
22 rate 1 commercial volumes and the decrease in rate  
23 2 residential volumes compared to the original  
24 filing.

25 The twenty twenty-one (2021) costs OF

1 service budget is twenty-seven million eight  
2 hundred and twenty-six (\$27,826,000.00) which is  
3 the same as the original filing.

4 As shown in document GI-45, DOC 1 page 5  
5 table 1, and GI-45, DOC 1.1 page 4, the associated  
6 total bill impacts range from an increase of zero  
7 point five percent (0.5%) to two point two percent  
8 (2.2%). This compares to the original filing where  
9 the increase ranged from zero point one percent  
10 (0.1%) to one percent (1%).

11 When expressed on a T-service basis that's  
12 the total billed excluding the commodity supply  
13 charges. The range impacts are from an increase of  
14 point nine percent (0.9%) to two point seven  
15 percent (2.7%). This compares to the original  
16 filing where the increase ranged from zero point  
17 three (0.3%) to one point two percent (1.2%). And  
18 these impacts are expressed against customers'  
19 April one (1) twenty twenty (2020) rates and bills.

20 Q. **[2]** Thank you, Miss Collier. My second question is  
21 the following. Please describe the rate design  
22 adjustments made to the allocation of the twenty  
23 twenty-one (2021) distribution deficiency and the  
24 resulting the twenty twenty-one (2021) revenue to  
25 cost ratios.

1 A. Yes. Thank you. At exhibit GI-45, DOC 1 page 5  
2 table 1, it shows the rate design adjustments to  
3 the rates and the resulting rate impacts.

4 The company has made two small adjustments  
5 to the twenty twenty-one (2021) revenues so that  
6 the resulting distribution and T-service rate  
7 impacts are reasonable for all customer classes and  
8 that the revenue to cost ratios are similar to the  
9 revenue to cost ratios for twenty twenty (2020).

10 The company has reduced the rate line  
11 revenues by approximately five thousand (\$5,000.00)  
12 and the rate 1 revenues by sixty thousand  
13 (\$60,000.00) and increased the rate to revenue by  
14 the corresponding sixty-five thousand dollars  
15 (\$65,000.00) increase.

16 Without this rate adjustment, the rate 9  
17 distribution rate increased would be approximately  
18 nine percent (9%) and the rate 1 would be  
19 approximately four percent (4%).

20 In the company's view this small adjustment  
21 is appropriated to mitigate rate impacts that are  
22 directly aligned for all rate classes and that can  
23 be seen in table 1.

24 The rate 9 and rate 1 revenue to cost  
25 ratios are slightly higher than the twenty twenty

1 (2020) levels. The rate 2 revenue to cost ratio is  
2 unchanged from the twenty twenty (2020) level and  
3 the twenty twenty (2020) level for rates 3, 4 and 5  
4 have improved from the twenty twenty (2020) level.

5 The company has not attempted to further  
6 improve the revenue to cost ratios for rate 1 for  
7 twenty twenty-one (2021) as this would also be  
8 accurate to help mitigate rate impacts for all rate  
9 classes in light of the COVID pandemic.

10 The company will continue to review the  
11 revenue to cost ratios each year and make  
12 adjustments when appropriate to improve the revenue  
13 to cost ratios for all rate classes.

14 Q. **[3]** Thank you. My last question is the following.

15 As a result of the volumetric update please  
16 summarize for the Board the level of twenty twenty-  
17 one (2021) total deficiency inclusive of gas costs  
18 on the company's distribution and gas costs rates  
19 at the associated resulting customer rate impacts.

20 A. Yes. The gas costs revenue ratios sufficiency for  
21 twenty twenty-one (2021) equals approximately three  
22 point seven thousand dollars (\$3,007,000.00).

23 In reference that's the difference of gas  
24 cost revenues at existing April one (1) twenty  
25 twenty (2020) pass-on rates applied to the twenty

1 twenty-one forecast of volumes and compared to the  
2 twenty twenty-one (2021) forecast of gas cost  
3 which represents the cost of Rate 200 and Niagara  
4 Gas.

5 The derivation of the three point seven  
6 thousand (\$3,007,000.00) gas cost deficiency can be  
7 found at exhibit GI-36, DOC 1 page 1.

8 This sufficiency combined with the  
9 distribution deficiency of approximately nine  
10 hundred and sixty thousand (\$960,000.000) results  
11 in a total company deficiency inclusive of the gas  
12 cost change of nine hundred and fifty-six thousand  
13 (\$956,000.00) effective January one (1) twenty  
14 twenty-one.

15 The derivation of the total rates,  
16 including the impacts for the twenty twenty-one  
17 (2021) gas costs consequences can be found at  
18 exhibit GI-45, DOC 2.1 pages 1 to 6.

19 The development of the load balancing gas  
20 supply and transportation charges are entirely the  
21 result of the following allocated costs results  
22 which are filed at T-144 DOC 2.1 and contain no  
23 rate design adjustments. These gas cost rates are  
24 costs based rates.

25 The company has made no changes to its

1 method rates...

2 LA PRÉSIDENTE :

3 On n'entend pas la...

4 Me ADINA GEORGESCU :

5 Q. **[4]** Jackie just a second. I think that we can't  
6 hear you very well. We can't hear the translation.  
7 Madame la Présidente...

8 LA PRÉSIDENTE :

9 C'est ça. C'est impossible pour le traducteur de  
10 traduire. Elle va beaucoup trop vite et il semble y  
11 avoir du bruit sur la ligne. Je ne sais pas si vous  
12 pouvez prendre une petite pause pour tenter de  
13 régler le problème entre vous. Peut-être que c'est  
14 préférable d'avoir des micros.

15 Me ADINA GEORGESCU :

16 Parfait.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Juste peut-être prendre une pause pour régler le  
19 problème.

20 Me ADINA GEORGESCU :

21 Oui, s'il vous plaît, Madame la Présidente. Un  
22 petit cinq minutes.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Parfait.

25

1 Me ADINA GEORGESCU :

2 Merci.

3 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

4

5 REPRISE DE L'AUDIENCE

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Parfait. Donc nous pouvons poursuivre.

8 Me ADINA GEORGESCU :

9 Parfait. Merci, Madame la Présidente. Peut-être une  
10 petite question. Je ne sais pas à quel moment vous  
11 avez arrêté d'avoir une traduction qui soit  
12 convenable pour que nous puissions savoir combien  
13 de temps nous devons reculer. Est-ce que je  
14 recommence l'interrogatoire du début? Est-ce que ce  
15 serait mieux?

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Oui.

18 Me ADINA GEORGESCU :

19 Parfait. C'est ce que je vais faire. Merci.

20 Q. **[5]** So, Miss Collier, let's start over. I'll start  
21 with my first question again. So as a result of the  
22 volumetric update please summarize for the Board  
23 the level of twenty twenty-one distribution  
24 deficiency on the company's distribution rates and  
25 the associated and resulting customer rate impacts.

1 A. Thank you. This summary addresses the derivation of  
2 Gasifère's distribution rate excluding the gas  
3 costs for twenty twenty-one (2021) resulting from  
4 the volumetric update.

5 For twenty twenty-one (2021) Gazifère now  
6 has a proposed distribution related revenue  
7 deficiency of approximately nine hundred and sixty  
8 thousand dollars (\$960,000.00).

9 In other words revenue at existing twenty  
10 twenty (2020) rates are nine hundred and sixty  
11 thousand (\$960,000.00) lower than the twenty  
12 twenty-one (2021) proposed costs of service budget.

13 As a result of updating its volumetric  
14 forecast Gazifère's distribution revenue deficiency  
15 increased from four hundred and fifty-six  
16 (\$456,000.00) to nine hundred and sixty thousand  
17 (\$960,000.00). An increase of five hundred and four  
18 thousand (\$504,000.00).

19 This increase in deficiency is the result  
20 of distribution revenue at existing rates  
21 decreasing from approximately twenty-seven million  
22 three hundred and seventy thousand (\$27,370,000.00)  
23 to twenty-six million eight hundred and sixty-six  
24 thousand (\$26,866,000.00) which reflects the  
25 increase in rate 1 commercial volumes and the

1 decrease in rate 2 residential volumes compared to  
2 the original filing.

3 The twenty twenty-one (2021) proposed costs  
4 to service budget is twenty-seven million eight  
5 hundred and twenty-six (\$27,826,000.00). The same  
6 as the original filing.

7 As shown at GI-45, DOC 1 page 5 table 1,  
8 and GI-45, DOC 1.1 page 4, the associated total  
9 bill impacts range from an increase of zero point  
10 five percent (0.5%) to two point two percent  
11 (2.2%). This compares to the original filing where  
12 the increase ranged from zero point one percent  
13 (0.1%) to one percent (1%).

14 When expressed on a T-service basis the  
15 total bill excluding gas supply commodity charges.  
16 The impacts range from an increase of zero point  
17 nine percent (0.9%) to two point seven percent  
18 (2.7%). This compares to the original filing where  
19 the increases ranged from zero point three (0.3%)  
20 to one point two percent (1.2%). These impacts are  
21 expressed against customers' April one (1) twenty  
22 twenty (2020) pass-on rates and bills.

23 Q. **[6]** Thank you, Miss Collier. My second question is  
24 the following. Please describe the rate design  
25 adjustments made to the allocation of the twenty

1 twenty-one (2021) distribution deficiency and the  
2 resulting twenty twenty-one (2021) revenue to cost  
3 ratios.

4 A. GI-45, DOC 1 page 5 table 1 shows the rate design  
5 adjustments to rates and the resulting rate  
6 impacts.

7 The company has made two small adjustments  
8 to the twenty twenty-one (2021) revenues so that  
9 the resulting distribution and T-service rate  
10 impacts are reasonable for all rate classes and  
11 that the revenue to cost ratios are similar to the  
12 revenue to cost ratios for twenty twenty (2020).

13 The company has reduced the rate 9 revenues  
14 by approximately five thousand dollars (\$5,000.00)  
15 and the rate 1 by approximately sixty thousand  
16 (\$60,000.00) and increased the rate 2 revenues by  
17 the corresponding sixty-five thousand dollars  
18 (\$65,000.00) increase.

19 Without this rate adjustment, the rate 9  
20 distribution rate increased with the approximately  
21 nine percent (9%) and the rate 1 would be  
22 approximately four percent (4%).

23 In the company's view this small adjustment  
24 is appropriated to achieve rate impacts that are  
25 directly alined for all rate classes as can be seen

1 in table 1.

2 The rate 9 and rate 1 revenue to cost  
3 ratios are now slightly higher than the twenty  
4 twenty (2020) level and the rate 2 revenue to cost  
5 ratio is unchanged from the twenty twenty (2020)  
6 level. Rates 3, 4 and 5 have improved from the  
7 twenty twenty (2020) levels.

8 The company has not attempted to improve  
9 the revenue to cost ratios for rate 1 for twenty  
10 twenty-one (2021) as this would offset the effort  
11 help mitigate bill impacts across all customer  
12 classes in light of the COVID pandemic.

13 The company will continue to review the  
14 revenue to cost ratios each year and make  
15 adjustments when appropriate to improve the revenue  
16 to cost ratios for all rate classes.

17 Q. **[7]** Thank you. Finally the last question is the  
18 following. As a result of the volumetric update  
19 please summarize for the Board the level of twenty  
20 twenty-one (2021) total deficiency inclusive of gas  
21 costs on the company's distribution and gas costs  
22 rates and the associated or resulting customer rate  
23 impacts.

24 A. Yes. The gas supply revenue sufficiency for twenty  
25 twenty-one (2021) equals approximately three point

1 seven thousand dollars (\$3,007,000.00) and  
2 represents the difference between gas cost revenues  
3 at existing April one (1) twenty twenty-one (2021)  
4 pass-on rates applied to the twenty twenty-one  
5 (2021) forecast of volumes. This is compared to the  
6 twenty twenty-one (2021) forecast of gas cost  
7 which represents the cost of rate 200 and Niagara  
8 Gas.

9 The derivation of the three point seven  
10 thousand (\$3,007,000.00) gas cost deficiency can be  
11 found at exhibit GI-36, DOC 1 page 1.

12 This sufficiency combined with the  
13 distribution deficiency of approximately nine  
14 hundred and sixty thousand (\$960,000.000) results  
15 in a total company deficiency inclusive of gas cost  
16 of nine hundred and fifty-six thousand  
17 (\$956,000.00) effective January one (1) twenty  
18 twenty-one (2021).

19 The derivation of the total rates including  
20 the impacts of the twenty twenty-one (2021) gas  
21 cost consequences can be found at exhibit GI-45,  
22 DOC 2.1 pages 1 to 6.

23 The development of the gas supplied load  
24 balancing and transportation charges are based  
25 entirely on the results of the fully allocated

1 costs study filed at exhibit GI-44 DOC 2.1 and  
2 contain no rate design adjustments. These gas cost  
3 rates are costs based rates and the company has  
4 made no changes to its methodologies or practices  
5 in developing the rates for twenty twenty-one  
6 (2021).

7 As a result of the volumetric update the  
8 company updated its costs allocation study to  
9 reflect changes in the volumes for rates 1 and 2.

10 The change in volumes impacts the  
11 derivation of some of the costs allocation factors  
12 which are used to allocate the gas cost by  
13 component, the commodity, the transportation and  
14 the load balancing charges to the customer rate  
15 classes.

16 The unit rates by rate class for commodity,  
17 transportation and Dawn transportation are  
18 unchanged from the unit rates in the original  
19 filing.

20 These costs are all allocated and recovered  
21 on a volumetric basis and therefore each rate class  
22 pays the same unite rate for these services.

23 The low balancing related costs are  
24 allocated on a combination of peak and seasonal  
25 related allocation factors on a rate class basis

1 which reflect the nature of how the costs are  
2 incurred.

3 The low balancing unit rate for rate 1 has  
4 increased compared to the original filing and has  
5 decreased for rate 2 compared to the original  
6 filing.

7 As shown at GI-45, DOC 2 page 2, and GI-45,  
8 DOC 2.1 page 6, the associated total bill impacts  
9 range from an increase or decrease of negative  
10 point two percent (-0.2%) to two point eight  
11 percent (2.8%). This compares to the original  
12 filing where the increases and decreases range from  
13 negative point seven percent (-0.7%) to one point  
14 nine percent (1.9%).

15 When expressed on a T-service bases  
16 excluding the commodity charges on the customers'  
17 bill the impacts range from an increase of point  
18 two percent (0.2%) to five point two percent (5.2%)  
19 and this compared to the original filing where the  
20 increases range from point seven percent (0.7%) to  
21 three point seven percent (3.7%). Thank you.

22 Q. **[8]** Thank you, Miss Collier. This completes my  
23 questions this morning. Madame, la Présidente,  
24 avant d'ouvrir le scène pour les contre-  
25 interrogatoires, juste peut-être une petite

1 correction pour les fins des notes sténographiques.  
2 Pendant le témoignage de madame Collier, je pense  
3 qu'on entendait lorsqu'elle mentionnait les pièces  
4 « G-One », mais on fait effectivement référence à  
5 GI. Donc, je voulais juste m'assurer que, pour les  
6 notes sténographiques, ça allait bien s'entendre et  
7 être mis par écrit correctement. Alors, sur ce, le  
8 panel est ouvert pour les contre-interrogatoires.  
9 Thank you so much, Miss Collier.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Donc, ça termine le témoignage du panel numéro 2 de  
12 Gazifère. Merci, Madame Collier. Nous allons donc  
13 débiter avec le contre-interrogatoire de l'ACEF de  
14 l'Outaouais. Maître Cadrin, à vous la parole.

15 Me STEVE CADRIN :

16 Bonjour. Maître Steve Cadrin pour l'ACEF de  
17 l'Outaouais. Merci, Madame la Présidente.  
18 Simplement pour vous dire que nous avons révisé nos  
19 notes hier. Il n'y aura pas de questions au panel  
20 numéro 2 finalement. Voilà!

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Parfait. Merci beaucoup, Maître Cadrin. Alors, nous  
23 allons poursuivre avec la FCEI. Maître Charlebois,  
24 la parole est à vous.

25

1 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

2 Oui. Bonjour, Madame la Présidente; bonjour  
3 Mesdames les Régisseurs. Pierre-Olivier Charlebois  
4 pour la FCEI. Bonjour aux membres du panel. Alors,  
5 à l'instar de mon collègue maître Cadrin, nous  
6 avons également révisé nos notes hier et nous  
7 n'aurons pas de questions pour le panel 2, Madame  
8 la Présidente.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Excellent! Bien, merci beaucoup, Maître Charlebois.  
11 Alors il nous reste SÉ-AQLPA. Maître Neuman, est-ce  
12 que vous avez des questions pour le panel numéro 2?

13 Me DOMINIQUE NEUMAN :

14 Oui. Alors, il y a comme une impression de déjà vu.  
15 Alors, je n'ai pas de questions non plus, je n'ai  
16 pas de questions non plus au panel numéro 2. Merci  
17 bien.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Merci, Maître Neuman. Maître Lefrançois pour la  
20 Régie, à vous la parole.

21 INTERROGÉS PAR Me MARILOU LEFRANÇOIS :

22 Bonjour. Marilou Lefrançois pour la Régie.

23 Q. **[9]** J'aurais juste une question. Pour commencer, je  
24 vais vous amener à la pièce B-0254 (GI-45, Document  
25 1) à la page 4. Et on peut lire au troisième

1           paragraphe :

2                           The Company has reduced the Rate 9  
3                           revenues by \$5.0 thousand (...) and Rate  
4                           1 by \$60.0 thousand and increased Rate  
5                           2 revenues by \$65.0 thousand. Absent  
6                           the rate adjustment, the Rate 9  
7                           distribution rate increase would  
8                           beaucoup 9.0% and Rate 1 would be 4%.  
9                           In the Company's view, this small  
10                          adjustment is appropriate to achieve  
11                          rate impacts that are directionally  
12                          aligned for all rate classes as can be  
13                          seen in Table 1 below. The Rate 9 and  
14                          Rate 1 revenue to cost ratio are now  
15                          slightly higher than their 2020  
16                          levels.

17           Ensuite, je vous apporterais à la page 5 du même  
18           document, au tableau numéro 1 qui est « Proposed  
19           Revenue Adjustments and Bill Impacts » en page 5.  
20           J'attirerais votre attention sur la dernière  
21           colonne pour le « Rate 9 ». Et la troisième  
22           référence, ce serait dans le même document GI-45,  
23           Document 2.1 à la page 6. C'est le tableau « Unit  
24           Rates and Revenues by Component and Rate Class ».  
25           Et un peu plus bas, on peut voir des chiffres

1 relatifs au « Rate 9 ».

2 La Régie comprend que l'objectif principal  
3 de Gazifère, d'après le premier extrait que je vous  
4 ai présenté, est de ne pas faire subir de choc  
5 tarifaire aux diverses clientèles. Toutefois, au  
6 tableau 1, on constate que le tarif 9 bénéficie du  
7 plus faible ratio revenu/coût en deux mille vingt  
8 et un (2021) et que celui-ci a même diminué en deux  
9 mille vingt et un (2021) comparativement à deux  
10 mille vingt (2020), passant de zéro virgule  
11 cinquante-huit (0,58) à zéro virgule cinquante-  
12 trois (0,53).

13 Et ensuite qu'il y a eu un ajustement  
14 supplémentaire de réduction des revenus de moins  
15 cinq mille dollars (5000 \$) en faveur du tarif 9.  
16 Et de plus, à la troisième référence, on constate  
17 que l'impact sur le tarif de distribution du tarif  
18 9 subit une très légère hausse de zéro virgule zéro  
19 sept cents par mètre cube (0,07 ¢/m<sup>3</sup>). Le tarif 9  
20 en deux mille vingt (2020) était à un virgule dix-  
21 sept cents par mètre cube (1,17 ¢/m<sup>3</sup>); et en deux  
22 mille vingt et un (2021), un virgule vingt-quatre  
23 cents par mètre cube (1,24 ¢/m<sup>3</sup>). La Régie note que  
24 le ratio revenu/coût s'élève à zéro virgule  
25 cinquante-trois (0,53 ¢/m<sup>3</sup>) pour vingt vingt et un

1 (2021).

2 Pourriez-vous élaborer ou préciser quelle  
3 est votre stratégie tarifaire à l'égard du tarif 9?  
4 Mme JACKIE COLLIER :

5 A. Yes. Thank you. So as indicated in the written  
6 direct testimony if we did not make a rate  
7 adjustment to the distribution component for rate 9  
8 their overall rate increase on the distribution  
9 component would be approximately nine percent (9%).

10 So in view of the other rate class impacts  
11 on the distribution component of the rate we  
12 thought it was appropriate to lower this amount and  
13 therefore we reduced it by five thousand dollars  
14 (\$5,000.00) which you see here brings the  
15 distribution rate impact which is still double the  
16 company average which you see at line 7.5 which is  
17 approximately three point six percent (3.6%) just  
18 less than double at six point five percent (6.5%).  
19 So that was our thinking when we made that  
20 adjustment to rate 9.

21 Q. **[10]** Merci. Et pourriez-vous expliquer pourquoi ne  
22 pas faire tendre progressivement le ratio revenu-  
23 coût du tarif 9 vers un ratio d'un (1) afin de  
24 refléter plus équitablement les coûts réels du  
25 tarif 9?

1 A. I'm sorry can you repeat that question?

2 Q. **[11]** Est-ce que vous pourriez expliquer pour quelle  
3 raison vous ne feriez pas tendre progressivement le  
4 ratio revenu-coût du tarif 9 vers un ration d'un  
5 (1), ce qui permettrait de refléter plus  
6 équitablement les coûts réels du tarif 9?

7 A. Yes. So the company has in the past number of years  
8 attempted to improve the rate revenue to cost  
9 ratios for all rate classes. So as we looked each  
10 year at the circumstances in that particular year  
11 and the level of rate increases we have tried to  
12 improve the revenue to cost ratios.

13 For rate 9 it is slightly lower than last  
14 year and it is still significantly lower than 1. So  
15 again we just try and balance each component of the  
16 customer's rates and the overall level of rate  
17 increase to the customer with our goal being to  
18 have revenue to cost ratios for all rate classes  
19 close to one percent (1%).

20 Q. **[12]** Merci beaucoup. Ça met fin à mes questions.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Parfait. Alors, la formation va avoir quelques  
23 questions.

24

25

1 INTERROGÉS PAR LA FORMATION :

2 Mme ESTHER FALARDEAU :

3 Q. **[13]** Hello, Mrs Collier. I still would like to have  
4 some extra explanation as to your long term  
5 strategy regarding rate 9. When I look at the table  
6 that was just projected GI-45 DOC 2.1 (I), I find  
7 it (inaudible) as well (inaudible).

8 DISCUSSION HORS DOSSIER QUANT AU SON

9 Q. **[14]** That's better now. So yes. So I understand  
10 that the last column here presents the rate of  
11 increase on the overall bill for each paragraph.

12 So if we look at line 6.0 that would say  
13 that rate 9 clients next year, should we approve  
14 the rates that you are proposing their total bill,  
15 their total "facture", would decrease by zero point  
16 two percent (0.2%).

17 Now the distribution cost, the distribution  
18 part of the overall bill would increase by six  
19 point five (6.5%) but the total bill would  
20 decrease.

21 Whereas if we take line 1.0 which  
22 represents rate 1 overall increase and rate 1, I  
23 understand, is commercial and industrial clients.  
24 It's the general tariff. So there's about three  
25 thousand or so clients in there. Their overall rate

1 increase on their total bill would be of two point  
2 two percent (2.2%).

3 So when you say you're trying to aim at a  
4 situation where each tariff would have comparable  
5 rate increases I don't understand and this...

6 J'ai besoin que vous m'expliquiez comment  
7 vous atteignez votre but étant donné que j'observe  
8 un déclin du taux de croissance du tarif 9 et une  
9 augmentation du taux de croissance du tarif 1.  
10 Première partie de ma question.

11 Et la deuxième partie, ce serait étant  
12 donné que le taux de croissance du tarif 9 est  
13 négatif, ne serait-ce pas l'opportunité de mettre  
14 en action une stratégie par laquelle vous tendriez  
15 vers un ratio revenu-coût de un (1), c'est-à-dire  
16 d'augmenter les revenus provenant du tarif 1 pour  
17 améliorer le ratio revenu-coût cette année?

18 Donc, I'm sorry. I switched to French  
19 because obviously it's easier for me, especially  
20 for these types of topics, mais est-ce que vous  
21 avez bien compris ma question?

22 A. Yes. I think I understood your question. So yes  
23 each year we do review each of these elements and  
24 look at both in isolation the distribution  
25 component of the customer's bill.

1                   So of course the distribution component  
2                   recovers the revenue deficiency, the distribution  
3                   revenue deficiency for Gazifère.

4                   So given the level of distribution  
5                   deficiency for twenty twenty-one (2021) definitely  
6                   with the update that was our focus on sort  
7                   maintaining a distribution charge increase that was  
8                   not over and above I would say acceptable level.

9                   Typically when you get to a nine (9%) to  
10                  ten percent (10%) rate increase we try to mitigate  
11                  that. So our strategy is still going forward to  
12                  improve rate 9. For twenty twenty-one (2021) we did  
13                  not make an improvement and we only made the  
14                  adjustment on the rate to lower that nine percent  
15                  (9%) distribution rate increase down to six point  
16                  five (6.5%).

17                  I agree with the rate 1 analysis that  
18                  overall they are receiving a total bill impact of  
19                  two point two percent (2.2%) that is on the exhibit  
20                  here but again when you look at the distribution  
21                  component of the rate it is slightly lower than the  
22                  average of three point six percent (3.6%) which is  
23                  shown in line 7.5.

24                  So each year it's a balancing act of where  
25                  we make adjustments, if we make adjustments, the

1 level of deficiency or sufficiency for Gazifère,  
2 the level of growth in the customer classes and  
3 others sorts of competing factors are looked at  
4 each year.

5 Also in light of the COVID pandemic this  
6 year we will consciously try and just really  
7 maintain customers' level of rate impacts to a  
8 certain degree that we could and not do anything  
9 over and above the rates that really resulted from  
10 the results of the costs allocation study.

11 Q. **[15]** So, Mrs Collier, if I understand correctly  
12 then we should not look at the total bill, the  
13 impact on the total bill but we should focus on a  
14 portion of that bill which is the distribution  
15 cost? The distribution portion?

16 Why not look at the impact on the total  
17 bill which is what the company is going to be  
18 paying in the end. This year companies benefiting  
19 from tariff 9 will have a reduced bill for the same  
20 amount of service.

21 A. Yes.

22 Q. **[16]** So we're saying we should disregard this and  
23 look at the six point five (6.5%) increase on a  
24 portion of that bill as our, you know, deciding  
25 factor.

1 A. No. I think you should continue to look at the  
2 total bill impact.

3 Q. **[17]** Okay.

4 A. The revenue to cost ratios that we state are just  
5 on the distribution component of the bill. So the  
6 focus has always been on the distribution component  
7 of the bill for the revenue to cost ratios.

8 Again it's just really a balancing act but  
9 no, you certainly need to look at the total bill  
10 impact for the customer both including commodity or  
11 excluding commodity, so what we call the T-service  
12 impact, because for direct purchase customers we  
13 really don't know what their commodity portion of  
14 their bill is. This is a representative of that.  
15 But no. I agree that the total bill should be  
16 looked at and not one component should be looked at  
17 in isolation.

18 Q. **[18]** Okay. So we should look at minus zero point  
19 two (-0.2%) and consider that in our analysis and  
20 decision?

21 A. Yes.

22 Q. **[19]** And so how would Gazifère consider a situation  
23 where there would not be a transfer of five  
24 thousand dollars (\$5,000.00) from rate 9 to rate 1  
25 in order to, well, at least not have a rate, a

1 total bill decline and decrease the rate increase  
2 on rate 1?

3 R. So if the five thousand dollar (\$5,000.00)  
4 reduction was removed there's this... The offset to  
5 that was the rate 2 which is the residential rate.

6 I noticed in 1 and we received some  
7 questions from the Régie and one of the question  
8 was that the transfer to rate 1, certainly they're  
9 going to do that analysis and you will see the  
10 results of that.

11 Q. **[20]** Okay.

12 R. Our thought is that it's not gonna make much of an  
13 impact for either rate 1 or rate 2, five thousand  
14 dollars (\$5,000.00), given the size of those rate  
15 classes right?

16 So rate 9 is such a small class with such a  
17 small revenue that five thousand dollars  
18 (\$5,000.00) is a lot relative to the total I  
19 imagine where for rate 2 and I'm sure I can say  
20 this but I'm sure it's not gonna change really  
21 anything. For rate 1 it may have a minor point of  
22 an impact.

23 Q. **[21]** Okay.

24 R. But it's really insignificant that level of  
25 adjustment.

1 Q. **[22]** Okay. Regarding the... utilizing a credit  
2 balance in the two thousand nineteen (2019), the  
3 normalization of deferral account.

4 So my question is: should, worst case  
5 scenario, should the situation not improve and  
6 there will be I don't know a recession next year  
7 or... Are we we kind of utilizing all our leverage  
8 by transferring the full nine hundred (\$900,000.00)  
9 maybe four thousand dollars (4,000.00) this year or  
10 will we still have some room next year for that  
11 kind of, you know, lever to reduce the rate  
12 increase?

13 M. MARTIN BOISCLAIR :

14 A. Maybe i can answer that one.

15 Q. **[23]** Okay.

16 A. It will definitely leave us less room next year to  
17 use that nine hundred thousand dollars  
18 (\$900,000.00) or so this year because next year we  
19 don't know all the balances that we will have in  
20 the future for rates adjustments from the new  
21 deferral accounts that are coming but we won't have  
22 as much room in the twenty twenty-two (2022) rate  
23 for those types of adjustments as we do now.

24 Q. **[24]** C'est ça. Ma question c'était est-ce qu'on  
25 utilise tout notre crédit ou et puis on n'en aura

1 pas l'année prochaine si on a besoin de faire un  
2 ajustement semblable... »

3 R. C'est ça. Pas tout...

4 Q. [25] Pas tout...

5 R. Pas tout, mais une grande partie, quand même. Une  
6 bonne partie.

7 Q. [26] Une grande partie.

8 R. Oui, oui.

9 Q. [27] O.K. Donc, on va... on va attendre avec  
10 intérêt les tableaux que vous allez nous présenter,  
11 voir si ça fait un impact si important. Mais si...  
12 Est-ce que ça ne serait pas sage de se garder une  
13 partie du montant, la moitié, par exemple, dans  
14 l'éventualité qu'un imprévu se présente en deux  
15 mille vingt-deux (2022)? On sait que c'est  
16 possible, là, et puis qu'on aie besoin, en deux  
17 mille vingt-deux (2022), aussi, d'atténuer la  
18 croissance des tarifs.

19 R. Ça pourrait définitivement être sage, en ce sens  
20 qu'on risque d'avoir une moins grosse augmentation  
21 cette année. Mais ça, ça va causer une plus grosse  
22 augmentation l'année prochaine, par conséquent, là,  
23 c'est presque inévitable. Ça fait que, t'sais, si  
24 on... l'augmentation est un peu plus grosse cette  
25 année, bien, on va rendre l'augmentation de l'année

1           prochaine un peu moins grosse.

2       Q. **[28]** C'est ça. Donc, le choix qu'on est en train de  
3           faire, là, c'est de favoriser un taux de croissance  
4           dans tarifs, vraiment le plus petit possible. Cette  
5           année, au risque de l'année prochaine, faire face à  
6           un taux de croissance plus élevé.

7       R. C'était la philosophie... Ah, excusez-moi. C'était  
8           la philosophie derrière, étant donné une année  
9           exceptionnelle COVID que nous vivons.

10      Q. **[29]** O.K.

11      R. On voulait vraiment s'assurer de réduire l'impact  
12           sur le... sur les tarifs des clients, dès cette  
13           année. Puis, oui, ça laisse un... ça reste qu'on  
14           est encore un petit peu dans l'incertitude de  
15           qu'est-ce qui s'en vient dans deux mille vingt-deux  
16           (2022), ça fait que ça, oui, on est encore dans...  
17           un peu dans le flou, là, ou dans la brume, comme  
18           parlait Jean-Benoit, hier.

19      Q. **[30]** Donc...

20      R. Pour deux mille vingt-deux (2022).

21      Q. **[31]** ... si l'année prochaine, on a besoin d'un  
22           levier semblable, bien, t'sais, on va l'avoir  
23           utilisé cette année. C'est ce que je comprends.

24      R. En partie, effectivement. On l'aura utilisé en  
25           partie.

1 Q. **[32]** En partie. Mais en grande partie.

2 R. Une certaine partie. On pourrait revenir à vous  
3 préciser quelle partie ça représente, là. De  
4 mémoire, c'est peut-être un peu plus de cinquante  
5 pour cent (50 %) de la marge de manoeuvre qui nous  
6 restait pour l'année passée. Mais je dis ce  
7 chiffre-là sous toute réserve, là, il faudrait que  
8 j'aille vérifier les soldes... C'est tout ce qui  
9 est dans les soldes de comptes différés,  
10 finalement, qu'on permet de liquider, ça fait  
11 que... Mais je dirais que c'est au moins cinquante  
12 pour cent (50 %).

13 Q. **[33]** O.K. Je vous remercie de vos réponses. Thank  
14 you, Miss Collier.

15 Mme ESTHER FALARDEAU :

16 J'ai terminé, Madame la Présidente.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 O.K. C'est bon. J'ai comme un problème avec mon  
19 micro. Donc, ça termine les questions de la  
20 Formation. Maître Georgescu, est-ce que vous aviez  
21 un réinterrogatoire?

22 Me ADINA GEORGESCU :

23 Non, Madame la Présidente, il n'y aura pas de  
24 réinterrogatoire. Merci.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Parfait. Bien, à ce moment-là, pour ce qui est des  
3 membres du panel, vous êtes tous libérés. On vous  
4 remercie pour votre présence. Nous allons prendre  
5 une pause-santé d'une dizaine de minutes. Donc, de  
6 retour à dix heures cinq (10 h 05). On va, comme  
7 hier, vous transférer dans les salles privées et  
8 vous ramener tous à dix heures cinq (10 h 05). À  
9 tantôt. Et on va poursuivre avec la preuve de la  
10 FCEI. Merci beaucoup.

11 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

12

13 REPRISE DE L'AUDIENCE

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Alors, bonjour à tous. Nous allons donc  
16 poursuivre avec la preuve de la FCEI. Maître  
17 Charlebois, à vous la parole.

18

19 PREUVE DE LA FCEI

20

21 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

22 Alors, bonjour, Madame la Présidente, Mesdames  
23 les Régisseurs. Pierre-Olivier Charlebois pour la  
24 FCEI. Alors, nous sommes rendus à la présentation,  
25 comme vous l'avez bien dit, Madame la Présidente,

1 de la preuve de la FCEI. Donc, avant de procéder à  
2 l'adoption de la preuve, Madame la Greffière, si  
3 c'était possible d'assermenter le témoin, monsieur  
4 Antoine Gosselin, qui sous-traitant présent  
5 aujourd'hui avec nous.

6  
7 L'AN DEUX MILLE VINGT ET UN (2021), ce quatrième  
8 (4e) jour du mois de mai, A COMPARU :

9  
10 ANTOINE GOSSELIN, économiste, ayant une place  
11 d'affaires au 1039, rue de Dijon, Québec (Québec);

12  
13 LEQUEL, après avoir fait une affirmation  
14 solennelle, dépose et dit :

15  
16 INTERROGÉ PAR Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :  
17 Merci beaucoup, Madame la Greffière.

18 Q. **[34]** Maintenant, comme je le disais, passons à  
19 l'adoption de la preuve de la FCEI. Bonjour,  
20 Monsieur Gosselin. Donc, dans le cadre de la phase  
21 3B, la FCEI a présenté une preuve cotée C-FCEI-  
22 0041. Également, ce matin nous avons déposé sur le  
23 SDÉ une présentation PowerPoint qui présente les  
24 faits saillants de la preuve de la FCEI qui porte  
25 la cote C-FCEI-0043.

1                   Alors, Monsieur Gosselin, est-ce que...  
2                   avez-vous des modifications à apporter à ces deux  
3                   documents-là?

4                   M. ANTOINE GOSSELIN :

5                   R. Non.

6                   Q. **[35]** Est-ce que ces deux documents-là ont été  
7                   préparés par vous ou sous votre supervision?

8                   R. Oui.

9                   Q. **[36]** Est-ce que vous adoptez ces deux documents-là  
10                  comme faisant la preuve de la FCEI dans le présent  
11                  dossier?

12                  R. Oui.

13                  Q. **[37]** Très bien. Donc, Monsieur Gosselin, je vous  
14                  remercie et la parole est à vous pour votre  
15                  présentation.

16                  R. Merci beaucoup. Donc, je vais... je ne sais pas.  
17                  Est-ce que ma présentation est supposée apparaître  
18                  à l'écran ou...

19                  LA PRÉSIDENTE :

20                  Q. **[38]** Elle a été déposée dans le système de dépôt  
21                  électronique, Monsieur Gosselin, votre  
22                  présentation?

23                  Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

24                  Oui, tout à fait, Madame la Présidente, elle a été  
25                  déposée ce matin.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 O.K. Excellent. La pièce...

3 LA GREFFIÈRE :

4 J'essaie de la repérer et j'ai un petit problème.

5 Ça ne sera pas très long.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Parfait. Ça ne sera pas long, notre greffière est  
8 en train de la repérer.

9 M. ANTOINE GOSSELIN :

10 Q. **[39]** O.K. Cela étant dit, si ça vous va, je peux  
11 quand même commencer, j'ai pas de... j'ai pas de  
12 problème. J'ai pas, je ne suis pas convaincu que  
13 les premières diapositives sont si nécessaires,  
14 comme support visuel, à la présentation. C'est  
15 comme vous voulez.

16 Q. **[40]** Ça s'en vient.

17 R. O.K.

18 Q. **[41]** Non, elle n'est pas là. Tout est beau. Alors,  
19 vous pouvez débiter, Monsieur Gosselin.

20 R. Merci, Madame la Présidente.

21           Donc, je vais commencer, si vous le voulez  
22 bien, par la question des charges entre compagnies  
23 affiliées, des assurances, dans le cas qui nous  
24 concerne. Mais avant d'aller spécifiquement sur le  
25 thème des assurances, je voulais revenir sur ce qui

1 a été mentionné hier dans le témoignage de Gazifère  
2 sur la question du RCAM et le RCAM qui devait être  
3 fait aux cinq ans.

4 Je vais être... pour être parfaitement  
5 candide avec vous, là, ça m'a un peu chicoté tout  
6 ça et puis je suis retourné revoir toutes ces  
7 choses-là hier soir. Et il y a quelque chose là-  
8 dedans qui... Puis je ne veux pas rentrer dans  
9 l'interprétation de... En fait, le RCAM et ce dont  
10 on discutait, découle de la décision D-2018-060 qui  
11 a été rendue en deux mille dix-huit (2018) dans le  
12 dossier R-4003-2017.

13 Je ne veux pas rentrer dans  
14 l'interprétation nécessairement trop spécifique de  
15 la décision, mais il y a quelque chose de quand  
16 même un peu difficile à réconcilier au niveau  
17 réglementaire, je trouve, dans la position ou ce  
18 qui a été affirmé par monsieur Trahan, qui reflète  
19 peut-être la décision, peut-être pas, je n'en suis  
20 pas convaincu pour être honnête avec vous, là, mais  
21 au fond ce que je comprends de la décision  
22 D-2018-060, c'est que la Régie n'a pas voulu faire  
23 un exercice d'évaluation des coûts alloués par les  
24 compagnies affiliées à chaque année parce que  
25 c'était, un, dans une certaine mesure impossible à

1 faire en temps réel, parce qu'il y a toujours un  
2 délai dans l'obtention des données. Et aussi parce  
3 que c'est un exercice qui est assez lourd. Et donc,  
4 plutôt que de faire un exercice annuel, on s'est  
5 dit, bon, on va faire l'exercice aux cinq ans  
6 seulement.

7 L'interprétation que monsieur Trahan  
8 faisait de la décision, c'était de dire, bien, on  
9 fait l'exercice aux cinq ans, puis entre les  
10 moments où on fait cette évaluation, il y a  
11 impossibilité de poser quelque question que ce soit  
12 sur l'évolution de n'importe lequel des coûts qui  
13 sont alloués par les compagnies affiliées.

14 D'un point de vue économique puis  
15 réglementaire, je vous soumets que ce serait, à mon  
16 sens, totalement illogique de prétendre que les  
17 coûts, on fait l'exercice du RCAM une année 1. Puis  
18 pour les quatre années suivantes, essentiellement,  
19 c'est une espèce de carte blanche, on peut allouer  
20 les coûts qu'on veut à Gazifère. Et puis ni les  
21 intervenants ni la Régie n'ont jamais le droit de  
22 poser aucune question par rapport à ça, sous  
23 prétexte qu'on va refaire l'exercice cinq ans plus  
24 tard.

25 Je pense que c'est problématique

1 d'interpréter la décision comme ça, parce que ça  
2 veut dire qu'il pourrait y avoir des coûts alloués  
3 très importants. Puis, bon, on ne pourrait  
4 absolument même pas le considérer ou certainement  
5 pas le remettre en question. Je pense que c'est  
6 problématique. Et ça pourrait rendre, dans le fond,  
7 l'exercice du RCAM presque futile à certains égards  
8 si certains postes de coûts, par exemple,  
9 l'augmentation des coûts qu'on observe cette année,  
10 si elle avait été observée dès la deuxième année ou  
11 l'année suivant le RCAM, si elle avait été plus  
12 importante encore, on serait pris avec ça et  
13 impossible de poser aucune question. Ce qui paraît  
14 un peu contre-intuitif dans le monde réglementaire,  
15 je dirais.

16 Par ailleurs, je souligne qu'on a quand  
17 même demandé l'autorisation à la Régie pour aborder  
18 cet enjeu-là qui clairement faisait partie des  
19 coûts alloués par les activités par les affiliés,  
20 les compagnies affiliées. La Régie a quand même  
21 autorisé la FCEI à investiguer cette question-là, a  
22 questionné elle-même, la Régie a posé des  
23 questions. Donc, je pense que la notion que, en  
24 vertu de la décision D-2018-060, il serait  
25 impossible de poser quelque question que ce soit

1 par rapport à ces charges-là ou de les remettre en  
2 question, est excessive, je dirais.

3 Je pourrais plus facilement, et là je suis  
4 à la diapositive suivante, au troisième boulet, ça  
5 paraîtrait plus raisonnable ou en tout cas plus  
6 facilement acceptable de dire, bien, on ne  
7 questionnera aucune variation dans les sous-  
8 éléments des charges qui sont allouées par les  
9 affiliés dans la mesure où l'enveloppe globale,  
10 elle, a été prédéterminée, puis on présume qu'elle  
11 suit l'inflation, un petit peu de la même façon que  
12 la Régie a décidé que les composantes d'assurance  
13 des dirigeants et officiers allaient suivre  
14 l'inflation ou que les... les compensations  
15 allaient suivre également l'inflation. Mais ce  
16 n'est pas... ce n'est pas ça, ce n'est pas le cas,  
17 ce n'est pas comme ça que le dossier est présenté.

18 Comme on peut voir, juste en bas, là, on  
19 voit qu'entre la cause tarifaire deux mille vingt  
20 et un (2021) et deux mille vingt (2020), il y a  
21 quand même une augmentation substantielle de cette  
22 enveloppe-là.

23 Donc, tout ça pour dire que... on maintient  
24 notre recommandation de réduction du budget  
25 d'assurance... considérant ce que je vous ai dit.

1 Mais on serait prêt à faire une recommandation  
2 alternative, qui est que... Au fond, si... on  
3 voulait considérer une évolution de l'enveloppe  
4 globale sans aller regarder ce qui se passe,  
5 élément par élément, ça pourrait, pour nous, être  
6 acceptable. Et donc, dans ce cas-là, bien, les...  
7 ce qu'on recommanderait, c'est ce qui est présenté  
8 à la diapositive suivante, à la diapositive 4.

9           Donc, pour les charges de deux mille vingt  
10 et un (2021), une réduction de cent quatre-vingt  
11 mille (180 000)... cent quatre-vingt-onze mille  
12 (191 000), pardon. Et pour les charges de deux  
13 mille vingt-deux (2022), une réduction de cent  
14 quatre-vingt-dix-huit mille (198 000).

15           Je passe à la diapositive suivante, soit la  
16 prévision des ventes. On avait fait dans notre  
17 preuve une recommandation d'ajustement de... des  
18 ventes, des revenus du secteur affaires, le secteur  
19 commercial. Il y a eu une mise à jour, bon, comme  
20 vous le saviez bien, de toute la prévision des  
21 ventes, à la fois dans le résidentiel, dans le  
22 commercial.

23           Alors, notre prévision... notre proposition  
24 n'est plus applicable, en tant que telle. Par  
25 contre, ce que l'on propose à la place, c'est de

1 mettre en place pour deux mille vingt et un (2021)  
2 un compte d'écart sur les revenus, comme il a été  
3 discuté et comme Gazifère nous a dit que c'était  
4 possible de faire, même si eux pensent que ce n'est  
5 pas nécessaire.

6 Selon nous, c'est nécessaire de le faire,  
7 parce qu'il y a beaucoup d'incertitude, beaucoup  
8 d'éléments d'incertitudes qu'on voit sur la  
9 prévision des ventes deux mille vingt et un (2021).  
10 Puis, j'en ai ici énuméré un certain nombre.

11 Alors, dans le secteur commercial, on a une  
12 croissance de la clientèle, du nombre de clients,  
13 entre deux mille vingt (2020) et deux mille vingt  
14 et un (2021) de un point huit pour cent (1,8 %).  
15 Donc de trois mille trois cent six (3306) à trois  
16 mille trois cent soixante-cinq (3365).

17 Parallèlement à ça, on a une croissance des  
18 volumes au secteur commercial de point deux pour  
19 cent (0,2 %). Ça veut dire qu'en deux mille vingt  
20 et un (2021), on prévoit un volume moyen du secteur  
21 commercial un point cinq pour cent (1,5 %) plus  
22 faible qu'en deux mille vingt (2020), donc l'année,  
23 là, où la pandémie... on peut penser, aura été la  
24 plus sévère. Puis, même les témoins de Gazifère,  
25 là, vous disaient : « Là, on pense que les choses

1 vont... On s'en va vers le mieux, puis... » Et  
2 donc, c'est ce qu'on pense aussi.

3 Donc, pour nous, là, de prévoir un volume  
4 moyen dans le secteur commercial inférieur en deux  
5 mille vingt et un (2021) à deux mille vingt (2020),  
6 c'est problématique.

7 Il y a aussi, dans le... l'exercice de  
8 calibrage, dont Gazifère nous a parlé, par rapport  
9 à la prévision de ses ventes, on nous a dit :  
10 « Bien, on a refait la prévision des ventes pour  
11 deux mille vingt et un (2021), à partir des données  
12 réelles deux mille dix-huit (2018), deux mille  
13 dix-neuf (2019). Puis, on a calibré ça, en quelque  
14 sorte, sur l'année deux mille vingt (2020) et sur  
15 les deux premiers mois de deux mille vingt et un  
16 (2021). Donc, on s'est assuré que ce que notre  
17 modèle prédisait était cohérent, dans le fond, avec  
18 ce qu'on a observé au réel deux mille vingt (2020)  
19 puis en janvier-février deux mille vingt et un  
20 (2021). »

21 Alors, c'est comme si on venait présumer,  
22 encore une fois, là, que deux mille vingt et un  
23 (2021) dans son ensemble est bien représenté par  
24 deux mille vingt (2020) et janvier-février deux  
25 mille vingt et un (2021), ce qui selon nous est

1 très incertain. On s'attend même à ce que,  
2 probablement, ça soit mieux.

3 On a vu aussi, dans le secteur des... au  
4 niveau des immeubles multilogements, là, que  
5 Gazifère a demandé une bonification du budget pour  
6 les aides, pour son programme commercial dans ce  
7 secteur-là, à six cent mille dollars (600 000 \$).  
8 Donc, il y a... les choses semblent aller assez  
9 rondement dans ce secteur-là.

10 Dans le secteur résidentiel, bien, là... Et  
11 puis, je l'ai mis dans le secteur résidentiel,  
12 parce qu'avant que l'engagement soit déposé ce  
13 matin, ma compréhension, c'était que le facteur de  
14 conservation n'avait été appliqué que dans le  
15 secteur résidentiel. Là, je crois comprendre, à la  
16 lumière de l'engagement 1, qu'il a été appliqué  
17 beaucoup plus, beaucoup plus large que ça, sur les  
18 ventes sont beaucoup plus larges que ça. Donc, sur  
19 la plupart des secteurs des regroupements du  
20 secteur commercial. Donc, il y a un certain nombre  
21 de regroupements sur lequel il n'a pas été  
22 appliqué. Mais je pense que ce sont des  
23 regroupements à assez petit volume, sauf erreur.

24 Donc, pour l'essentiel des ventes prévues  
25 par Gazifère cette année, essentiellement, c'est le

1 facteur de conservation qui a été appliqué. Le  
2 problème, c'est que ce facteur de conservation-là,  
3 on a absolument aucune idée comment c'est fait,  
4 comment c'est calculé. Le critère pour dire, on  
5 s'en sert, on ne s'en sert pas, on nous a dit que  
6 c'était basé sur le jugement. Donc, il n'y a pas de  
7 méthode, là, bien établie pour qu'il détermine  
8 quand est-ce qu'on déclenche l'utilisation de ce  
9 facteur-là.

10 Et plus troublant encore, je vous dirais,  
11 c'est qu'on le déclenche parce qu'on observe un  
12 écart important entre notre prévision puis la  
13 tendance de nos données historiques. Mais on ne  
14 sait pas pourquoi notre prévision nous amène à un  
15 résultat qu'on considère aberrant. Alors, ça  
16 soulève un doute d'abord par rapport à la méthode à  
17 la base, un doute assez sérieux. Puis ici,  
18 évidemment, bien, comment est-ce qu'on peut avoir  
19 confiance si la méthode de base ne donne pas un  
20 résultat sur lequel on peut se fier, que le facteur  
21 de conservation puis l'ajustement qu'on apporte  
22 avec ça, lui, est plus fiable?

23 Pour nous, c'est très inquiétant puis ça  
24 fait en sorte que la crédibilité qu'on accorde à la  
25 prévision des ventes est réduite. Et puis au niveau

1 global, bien, monsieur Trahan nous a confirmé hier  
2 que les prévisions, il les jugeait conservatrices.  
3 On sait que les demandes de service pour deux mille  
4 vingt (2020) n'ont pas pu être toutes rencontrées à  
5 cause de la pandémie. Donc, il y a une demande  
6 d'ajouts clients importante, qui est latente à ce  
7 niveau-là.

8 On sait que les demandes de service, et ce  
9 qu'on a vu dans la présentation de Gazifère hier,  
10 en deux mille vingt et un (2021) sont en assez  
11 forte hausse. Et déjà en fait on a, à la mi-avril,  
12 si je me souviens bien, on avait déjà atteint  
13 l'objectif de demandes de service de toute l'année  
14 deux mille vingt et un (2021). Donc, tout ça nous  
15 porte à croire qu'on est probablement en train de  
16 sous-estimer.

17 Puis un autre élément serait l'incertitude  
18 qui lui joue peut-être dans l'autre sens. Mais ça  
19 reste un élément d'incertitude aussi. Puis on ne  
20 sait jamais lesquels de ces éléments-là vont  
21 finalement se réaliser ou pas. On nous a dit, bien,  
22 on a des craintes par rapport à des pénuries de  
23 matériaux qui pourraient nous ralentir dans notre  
24 élan. Il y a tout un ensemble d'éléments qui cause,  
25 selon nous, beaucoup d'incertitude sur la prévision

1 des ventes et qui justifie complètement cette année  
2 de mettre en place un compte d'écart sur les  
3 revenus.

4 Ce qui m'amène à notre prochaine  
5 diapositive sur la proposition tarifaire. Ici, je  
6 fais seulement rappeler un certain nombre de  
7 principes, parce que, évidemment, c'est dur de  
8 faire une recommandation précise, parce qu'on ne  
9 sait pas quel sera le revenu requis que vous allez  
10 approuver, quel sera l'impact en termes de hausse  
11 ou baisse tarifaire. On ne sait pas non plus si  
12 vous allez accepter ou pas l'amortissement accéléré  
13 du compte de nivellement de la température. Donc,  
14 on est obligé de faire nos recommandations plus sur  
15 les principes à ce stade-ci, je vous dirais.

16 Donc, pour nous, dans le contexte où depuis  
17 plusieurs années on vise une correction des ratios  
18 d'interfinancement, d'abord, une hausse plus élevée  
19 au tarif 1 qu'au tarif 2, ce ne serait pas  
20 acceptable, ça irait à l'encontre des efforts qu'on  
21 fait depuis plusieurs années. Et donc, la  
22 proposition initiale qu'avait faite Gazifère à ce  
23 niveau-là, pour nous, elle ne rencontrait pas ce  
24 critère-là.

25 Alors, le minimum qui est acceptable, de

1 notre point de vue, c'est que la hausse tarifaire,  
2 là, en distribution, soit uniforme. Donc, que le  
3 tarif 1 n'augmente pas plus rapidement que le tarif  
4 2 ou que les autres tarifs.

5 Et la dernière, bien, c'est que... on pense  
6 quand même qu'il est acceptable que le tarif 2  
7 augmente un peu plus rapidement que les autres. On  
8 a parlé, tantôt... madame Falardeau parlait de...  
9 du tarif 9, évidemment, ça peut s'appliquer aussi à  
10 d'autres... d'autres tarifs que le 1 et le 2, mais  
11 on se concentre sur le 1 et le 2, parce  
12 qu'évidemment, c'est là que se ramasse la très très  
13 grande majorité des clients. Donc, on a focussé la  
14 recommandation sur ça. Mais on pense que c'est tout  
15 à fait acceptable d'avoir une hausse tarifaire qui  
16 est un petit peu plus élevée au tarif 2 qu'au tarif  
17 1 pour continuer dans l'esprit de l'amélioration  
18 des ratios d'interfinancement.

19 Et puis, bien, la dernière... la dernière  
20 diapositive, là, c'est simplement un rapide retour  
21 sur nos autres recommandations. Considérant le  
22 témoignage de Gazifère sur la question du loyer,  
23 là, où monsieur Trahan nous disait, nous confirmait  
24 que le coût qui est anticipé pour la dernière  
25 solution envisagée correspond, là, à... selon ce

1 qu'on a compris, était quand même assez semblable à  
2 ce qui a été budgété pour la solution précédente,  
3 on va retirer cette recommandation-là.

4 Par contre, pour le... ce qui est de la  
5 recommandation relative aux salaires, nous la  
6 maintenons. Même chose pour la recommandation  
7 relative aux mauvaises créances. Et également pour  
8 la recommandation relative au traitement, là, du  
9 compte de frais reportés sur le PGEÉ et la  
10 neutralisation des écarts de base de tarification,  
11 l'impact sur le rendement et les impôts. Donc, ça  
12 complète ma présentation.

13 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

14 Q. [42] Merci beaucoup, Monsieur Gosselin, pour votre  
15 présentation. Alors, Madame la Présidente, monsieur  
16 Gosselin est disponible pour les contre-  
17 interrogatoires.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Parfait, merci beaucoup, Monsieur Gosselin. Alors,  
20 nous allons poursuivre avec le contre-  
21 interrogatoire. Maître Cadrin pour l'ACEF de  
22 l'Outaouais, est-ce que vous voulez interroger le  
23 panel de la FCEI?

24 Me STEVE CADRIN :

25 Je n'aurai pas de questions. Je m'excuse, je n'ai

1 pas mis mon veston à temps pour vous dire bonjour.

2 Désolé... Je suis pris...

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Il n'y a pas de problème. Au moins, vous avez une  
5 cravate, Maître, c'est correct.

6 Me STEVE CADRIN :

7 Oui, c'est ça...

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Excellent.

10 Me STEVE CADRIN :

11 Désolé.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Merci. Il n'y a pas de problème. Maître Neuman,  
14 pour SÉ-AQLPA?

15 Me DOMINIQUE NEUMAN :

16 Oui. Alors, avec le veston, puis je n'ai pas de  
17 questions non plus. Merci.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 C'est parfait. Parfait, merci. Maître Georgescu,  
20 pour Gazifère?

21 Me ADINA GEORGESCU :

22 Bonjour, Madame la Présidente. Pour les fins du  
23 contre-interrogatoire, je vous demanderais, si  
24 possible, un petit cinq minutes...

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 O.K.

3 Me ADINA GEORGESCU :

4 ... pour pouvoir réviser ce qui vient d'être dit et  
5 voir si nous avons des questions.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Excellent. Donc, on va prendre une courte pause de  
8 cinq minutes. On ne vous transférera pas... Est-ce  
9 que vous préférez qu'on vous transfère dans les  
10 petites salles, même si c'est pour cinq minutes?

11 Me ADINA GEORGESCU :

12 Je vous dirais que ce serait probablement plus  
13 simple, oui.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 O.K. Parfait. Alors, on vous ramène dans cinq  
16 minutes. Si vous désirez avoir plus de temps...  
17 C'est ça, on a un petit problème de communication,  
18 là. Lorsqu'on vous transfère dans les petites  
19 salles, c'est nous... bien, en fait, c'est notre  
20 greffière qui a le contrôle unique pour que vous  
21 puissiez revenir. Donc, si vous avez besoin de plus  
22 de cinq minutes, vous pouvez envoyer un courriel à  
23 notre greffière. Je vous avais précisé son  
24 courriel, hier. Ou si vous êtes capable d'utiliser  
25 le tchat, parce qu'il y a... En tout cas, nous,

1 tantôt, on n'était pas capable de vous rejoindre  
2 dans la petite salle. Bref, on vous ramène dans  
3 cinq minutes, à moins d'un avis contraire de votre  
4 part. C'est bon?

5 Me ADINA GEORGESCU :

6 Parfait. Merci beaucoup, Madame la Présidente.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 O.K. Merci.

9 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

10

---

11 REPRISE DE L'AUDIENCE

11

12 LA PRÉSIDENTE :

12

13 Alors, Maître Georgescu, est-ce que vous allez  
14 avoir un contre-interrogatoire pour le panel de la  
15 FCEI?

15

16 Me ADINA GEORGESCU :

16

17 Alors, Madame la Présidente, il n'y aura pas de  
18 contre-interrogatoire. Merci.

18

19 LA PRÉSIDENTE :

19

20 Excellent. Merci beaucoup. Maître Lefrançois pour  
21 la Régie, est-ce que vous avez des questions?

21

22 Me MARILOU LEFRANÇOIS :

22

23 Je n'aurai pas de question, merci beaucoup.

23

24 LA PRÉSIDENTE :

24

25 Excellent. Pour la formation, alors Madame

25

1 Falardeau.

2 INTERROGÉ PAR LA FORMATION

3 Mme ESTHER FALARDEAU :

4 Oui.

5 Q. **[43]** Bonjour, Monsieur Gosselin. Donc, vous avez  
6 dit au début de votre présentation que vous  
7 approuviez la demande, la proposition de Gazifère  
8 de créer un CFR pour capter les écarts de revenu  
9 dus aux erreurs de prévisions.

10 Donc, ce que je comprends, c'est que vous  
11 voyez d'un bon oeil de demander à Gazifère de  
12 développer un mécanisme de découplage des revenus  
13 dans un dossier pas trop éloigné, là. C'est ce que  
14 je comprends.

15 M. ANTOINE GOSSELIN :

16 R. Bien, la recommandation qu'on fait ici, c'est sur  
17 un compte d'écarts de revenu. Ma compréhension,  
18 c'est que ce n'est pas la proposition de Gazifère.  
19 La proposition de Gazifère, c'est de ne pas en  
20 mettre en place, même s'ils disent que c'est  
21 possible de le faire.

22 Q. **[44]** O.K. C'est la proposition subsidiaire, là?

23 R. Oui. C'est ça.

24 Q. **[45]** O.K. Vous appuyez cette proposition-là. Donc,  
25 on comprend que vous proposez... on devrait

1 comprendre de ça que vous proposez qu'ils devraient  
2 tout de suite commencer à travailler sur un  
3 mécanisme de découplage qui pourrait être évalué,  
4 là, dans un dossier prochain, là?

5 R. Bien, la recommandation porte vraiment juste sur le  
6 compte d'écart sur les revenus, dans ce dossier-  
7 là. Le découplage, c'est une autre question qui  
8 pourra être peut-être examinée plus loin, mais  
9 notre recommandation n'a pas cette portée-là.

10 Q. **[46]** Ah! O.K.

11 R. Le découplage, il y a d'autres considérations, là,  
12 je pense, à prendre en considération.

13 Q. **[47]** O.K.

14 R. On veut regarder ça d'un petit peu plus près, là,  
15 avant de dire que la recommandation n'est pas si  
16 loin que ça.

17 Q. **[48]** O.K. Je faisais une équation entre les deux,  
18 mais c'était mon erreur, là, donc... Puis juste une  
19 petite précision concernant la croissance des  
20 tarifs, là.

21 R. Hum, hum.

22 Q. **[49]** Si je comprends, là, vous êtes en faveur d'une  
23 croissance des tarifs... Vous parlez dans votre  
24 mémoire d'une hausse tarifaire uniforme puis là,  
25 dans votre présentation, vous précisez que la

1 hausse tarifaire devrait être peut-être inférieure  
2 au tarif 1 qu'elle l'est au tarif 2.

3           Là vous parlez du tarif de distribution, de  
4 toute évidence, là, parce qu'avec la proposition de  
5 Gazifère, le tarif de distribution, la hausse pour  
6 le tarif 1, c'est trois point trois (3,3 %) et au  
7 tarif 2, c'est trois point six (3,6 %). Donc, vous  
8 dites que vous êtes en accord. Donc, vous, vous  
9 regardez précisément les croissances anticipées du  
10 tarif de distribution?

11 R. Bien, en fait, je vous dirais, j'écoutais avec  
12 beaucoup d'intérêt vos questions au témoin de  
13 Gazifère tout à l'heure. L'année dernière, on avait  
14 fait une proposition d'ajustement tarifaire qui  
15 couvrait à la fois le tarif de distribution et  
16 l'équilibrage. Je pense que c'est l'année dernière,  
17 à moins que ce soit l'autre année d'avant, mais je  
18 pense, c'est l'année dernière. Et la Régie avait  
19 refusé ça en disant « non, on va s'occuper juste  
20 sur la distribution. »

21           Alors, c'est sûr qu'on l'a abordée un peu  
22 dans cette perspective-là à la suite de cette  
23 décision-là, si vous voulez. Maintenant, est-ce que  
24 je pense, de façon plus générale, que ça doit être  
25 limité strictement à ça? Non, pas nécessairement.

1                   Mais... mais cela dit, la raison pour  
2                   laquelle la hausse tarifaire au tarif 1 est très  
3                   importante, c'est au niveau du « load balancing »  
4                   justement. Et là bien, je pense, normalement ces  
5                   composantes-là, qui ne sont pas plus des  
6                   composantes d'approvisionnement, la relation de  
7                   causalité, elle est très claire, elle est toujours  
8                   respectée.

9                   Si on regarde, par exemple, les tarifs chez  
10                  Énergir, par exemple. Bon bien, la fourniture,  
11                  c'est simple, hein! Tout le monde paye au volume  
12                  puis le transport... Il y a quand même des règles  
13                  assez claires sur comment fonctionnaliser, allouer  
14                  ces coûts-là. Et la tarification généralement suit  
15                  ça de très près.

16                 Donc, c'est pas... c'est pas un élément où  
17                 j'aurais tendance à dire : on va aller, augmentez-  
18                 moi le tarif d'équilibrage dans la mesure où il a  
19                 été établi sur la base de règles prédéterminées et  
20                 approuvées par la Régie. C'est pas un tarif sur  
21                 lequel j'aurais tendance à aller nécessairement  
22                 jouer.

23                 Mais c'est sûr que le fait qu'il y ait une  
24                 hausse tarifaire plus importante dans ce secteur-là  
25                 au niveau tarifaire puis qu'il y ait une baisse par

1 ailleurs au niveau de l'équilibrage au tarif 2,  
2 bien c'est ça, là, qui crée, je pense, l'écart que  
3 vous observez.

4 Et, oui, ça peut créer une opportunité de  
5 dire : bien, je vais en profiter pour modifier les  
6 tarifs de distribution plus pour que, au global,  
7 j'aie un ajustement qui soit équivalent dans les  
8 deux groupes puis que ça me permet d'améliorer mes  
9 ratios d'interfinancement au tarif 2. C'est quelque  
10 chose que, je pense, est raisonnable.

11 Q. **[50]** O.K. Je vous remercie de votre réponse. Je  
12 n'ai plus de questions.

13 R. Merci.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Merci, Madame Falardeau.

16 Q. **[51]** Je vais avoir peut-être une question, en fait,  
17 ou deux, pour vous, Monsieur Gosselin. Bon. Vous  
18 nous recommandez de réduire les charges  
19 d'exploitation pour l'année vingt vingt et un  
20 (2021) à l'égard de certains postes. Quelle est,  
21 selon vous, la démarche que la Régie devrait  
22 appliquer pour les charges de vingt vingt-deux  
23 (2022) dans l'optique où ils sont au départ  
24 inférieurs à l'indicateur? Donc, quelle devrait  
25 être la méthode à suivre conformément aux règles

1 qui ont été établies dans le passé...

2 R. Je suis...

3 Q. **[52]** ... pour fixer les charges de vingt vingt-deux  
4 (2022)?

5 R. Je suis content que vous posiez la question, c'est  
6 une très bonne question. Je dois vous avouer que  
7 j'ai un peu sursauté hier quand j'ai entendu  
8 monsieur Trahan dire « vous avez déjà approuvé pour  
9 deux mille vingt-deux (2022), l'indicateur, donc  
10 c'est réglé, on n'en parle plus. »

11 Si on adoptait cette logique-là, ça  
12 voudrait dire que n'importe quelle détermination  
13 que vous feriez cette année, sur les salaires par  
14 exemple ou pour n'importe quelle charge  
15 d'exploitation...

16 Q. **[53]** Hum, hum.

17 R. ... deviendrait caduc dès l'année prochaine parce  
18 que, de toute façon, vous l'avez déjà approuvée  
19 pour l'année prochaine. C'est ce qu'on remet en  
20 question cette année. À mon sens, c'est  
21 déraisonnable comme interprétation.

22 Ma compréhension du mécanisme de  
23 l'indicateur, c'est que l'indicateur pour une année  
24 est basé sur les charges approuvées de l'année  
25 précédente.

1 Q. [54] Hum, hum.

2 R. Si vous modifiez les charges approuvées de deux  
3 mille vingt et un (2021), bien ça change le niveau  
4 de l'indicateur pour deux mille vingt-deux (2022).

5 Q. [55] Parfait. Ça répond à la question. J'aimerais  
6 revenir sur la coupure que vous nous proposez pour  
7 les salaires. Je comprends que la présentation qui  
8 a été faite par monsieur Trahan, dans le cadre du  
9 panel 1, ne vous a pas ébranlée en ce qui a trait à  
10 la nécessité pour eux, non seulement de réaliser  
11 les activités de base nécessaires, là, évidemment à  
12 la distribution du gaz naturel auprès de leurs  
13 clients, mais également de développer certains,  
14 certains autres projets, notamment, certains de ces  
15 projets qui sont en lien avec la transition  
16 énergétique.

17 J'aimerais peut-être que vous nous  
18 expliquiez pourquoi on ne devrait pas être à  
19 l'écoute des arguments qui ont été présentés par  
20 Gazifère à cet effet-là?

21 R. Oui. Bien écoutez, on n'en a pas... on ne l'a pas  
22 réabordé dans la présentation parce que, on pense  
23 que les arguments qu'on a déposés en preuve, dans  
24 la preuve écrite, demeurent. Oui, il y a plusieurs  
25 nouvelles activités que Gazifère doit ou veut

1           entreprendre. Mais il faut regarder aussi ce qui  
2           s'est passé depuis trois, quatre ans.

3                        On a dans notre preuve, à la page 4, si je  
4           ne m'abuse, bien d'abord, on mentionne que, entre  
5           deux mille vingt (2020) et deux mille vingt et un  
6           (2021), ce qu'on demande, c'est une croissance des  
7           charges salariales de douze pour cent (12 %), à peu  
8           près douze pour cent (12 %), c'est faramineux.

9                        Ce qu'on mentionne également, c'est que  
10          tous ces besoins-là que... que Gazifère a présentés  
11          dans son organigramme hier, là, la plupart, un très  
12          bon nombre, là, ont déjà été invoqués dans les  
13          années passées pour dire « j'ai besoin d'une  
14          ressource de plus de ci, j'aurais besoin d'une  
15          ressource de plus que ça. » Et je vous donne... On  
16          parlait, je pense, Gazifère, par exemple, on dit,  
17          bien, j'ai plus de projets d'investissement. Bien,  
18          dans les dernières années, là, on a rajouté deux,  
19          trois, voire même quatre personnes en termes  
20          d'analystes financiers. Je pense que ça devrait  
21          couvrir une bonne partie des besoins normalement en  
22          termes de validation puis de projets  
23          d'investissement.

24                        On a mentionné les besoins de rétention de  
25          la clientèle. Bien, on a engagé un spécialiste de

1 rétention de la clientèle en deux mille dix-neuf  
2 (2019). On a engagé aussi des représentants aux  
3 ventes additionnels. On a un poste additionnel de  
4 représentant aux ventes pour le développement de  
5 marché. On a engagé... Il y a aussi été mentionné  
6 le GNR, la transition énergétique, l'hydrogène. Un  
7 autre peut-être que j'oublie là.

8 Bien, on a, en deux mille dix-neuf (2019),  
9 ajouté trois postes en nouvelles initiatives : un  
10 ingénieur nouvelles initiatives; un analyste  
11 nouvelles initiatives; un agent de développement  
12 nouvelles initiatives. Après ça, le GNR, je ne sais  
13 plus si... Le GNR et marché du carbone, je ne me  
14 souviens plus. On a aussi ajouté, je pense que  
15 c'est en deux mille dix-sept (2017), un analyste  
16 réglementation, marché du carbone et PGEÉ.

17 Donc, toutes ces choses-là ont déjà été  
18 invoqués pour ajouter des gens. Je comprends qu'il  
19 y a des besoins, puis qu'on veut en faire plus, on  
20 veut être en dynamique où on grossit puis on se  
21 donne des moyens de faire beaucoup, mais il y a une  
22 incidence aussi financière pour les clients qui est  
23 non négligeable depuis trois, quatre ans. Douze  
24 pour cent (12 %), comme je vous disais, seulement  
25 entre ce qui est prévu pour deux mille vingt (2020)

1           puis le réel deux mille vingt et un (2021), c'est  
2           vraiment considérable. Il y a aussi les charges  
3           sociales associées qui suivent.

4                       L'autre élément... Attendez, j'avais  
5           quelque chose que je viens de perdre. Ça ne me  
6           revient pas. Mais c'est un peu, si vous voulez, les  
7           raisons qui expliquent pourquoi nous, ça ne nous  
8           convenait pas.

9       Q. **[56]** O.K. Pour ce qui est de la fameuse prime  
10       d'assurance, dans le fond, si on comprend votre  
11       logique, c'est de dire, écoutez, si cette prime-là  
12       a augmenté à cause de réclamations qui ne  
13       proviennent pas de Gazifère, entre autres, ce n'est  
14       pas les seuls motifs invoqués, on ne devrait pas  
15       allouer cette proportion des coûts à Gazifère.  
16       C'est ce que, au fond, vous nous suggérez?

17       R. Bien, ce que fait le rapport MNP...

18       Q. **[57]** On ne vous entend plus.

19                       Maître Charlebois, on n'entend plus monsieur  
20                       Gosselin.

21       Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

22                       En effet, Madame la Présidente, on semble avoir  
23                       perdu Antoine. Si vous me permettez, je vais peut-  
24                       être tenter de le rejoindre.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 O.K. Parfait. On vous attend. Oui, il n'y a pas de  
3 problème. On vous attend.

4 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

5 Il semble être de retour.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 C'est bon.

8 M. ANTOINE GOSSELIN :

9 R. C'est juste moi, ce n'était pas vous. Je suis  
10 désolé. Donc, ce que ce rapport-là fait, dans le  
11 fond, c'est de prendre des comparables puis se  
12 demander, bien, si j'ai une compagnie de  
13 distribution comme Gazifère qui est toute seule,  
14 est-ce qu'elle subirait des primes d'assurance ou  
15 n'importe quels coûts, là, au niveau qui lui sont  
16 alloués par Enbridge? Et nécessairement dans une  
17 situation comme ça, une entreprise comme ça ne se  
18 verrait pas allouer des coûts liés à une  
19 augmentation de prime d'assurance à cause qu'il y a  
20 eu un déversement, un pipeline s'est rompu ou  
21 quelque chose comme ça. Ou quelque autre  
22 réclamation importante, j'imagine, qui doit être à  
23 la base de ces fortes augmentations des primes  
24 d'assurance.

25 Alors, oui, sur le principe, tout à fait,

1 on ne pense pas que ce genre de motif là, pour des  
2 hausses d'assurance d'Enbridge, devrait être  
3 répercuté dans les tarifs de Gazifère.

4 Q. [58] On comprend que selon vous, il n'est pas  
5 opportun d'attendre deux mille vingt-trois (2023)  
6 pour revoir l'ensemble des services offerts par la  
7 maison-mère à Gazifère et d'avoir un regard plus  
8 global sur est-ce que l'ensemble de ces services-là  
9 procurent... sont offerts à un coût comparable?

10 Parce qu'il y a peut-être des services,  
11 s'ils étaient assumés entièrement par Gazifère, en  
12 théorie, qui pourraient coûter plus cher que ce qui  
13 est réclamé par Gazifère pour certains types de  
14 services. Donc, est-ce que... Donc, d'y aller juste  
15 par... d'identifier un poste sans examiner les  
16 autres charges qui sont assumées par... les  
17 services qui sont offerts par la maison-mère, c'est  
18 quelque chose qui est quand même opportun, là,  
19 selon vous, de ce que j'en... on comprend de votre  
20 recommandation?

21 R. Bien, dans la mesure où on observe une hausse  
22 vraiment marquée de cet élément de coût là, là...  
23 Ce n'est pas... ce n'est pas marginal, là, de toute  
24 évidence. Dans la mesure où, aussi, ce qu'on  
25 observe, c'est que ça... ça induit une augmentation

1 globale de l'enveloppe...

2 Q. **[59]** Hum.

3 R. Donc, ça... ça tient en compte aussi... le fait que  
4 les variations, qu'il y a pu avoir dans d'autres  
5 coûts alloués, je pense. Je pense que oui.

6 Q. **[60]** O.K. Parfait. Je n'aurai pas d'autres  
7 questions. Ça termine, donc, les questions de la  
8 Formation. On vous remercie, Monsieur Gosselin.  
9 Est-ce que, Monsieur Charlebois, vous avez un  
10 réinterrogatoire?

11 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

12 Je n'aurai pas de réinterrogatoire, Madame la  
13 Présidente. Alors, ça terminerait le témoignage de  
14 monsieur Gosselin.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Q. **[61]** Excellent. Alors, merci, Monsieur Gosselin,  
17 vous êtes libéré.

18 R. Merci, Madame la Présidente.

19 Q. **[62]** Parfait. Nous allons donc poursuivre avec la  
20 preuve de SÉ-AQLPA. Maître Neuman, est-ce que vous  
21 avez besoin d'une pause? Ou l'on peut tout de suite  
22 procéder?

23 Me DOMINIQUE NEUMAN :

24 Oui. J'aurais besoin d'une petite pause. En fait,  
25 c'est surtout que nous avons prévu de passer cet

1 après-midi. Mais ce n'est pas grave, nous avons  
2 déposé sur le SDÉ notre présentation pour... de  
3 notre preuve. En fait, nous l'avons déposée, mais  
4 je m'aperçois qu'elle n'est pas encore sur le SDÉ.  
5 So... Donc, ce serait peut-être pour laisser le  
6 temps au greffe de le placer sur le site. On l'a  
7 envoyé il y a environ quinze (15) minutes. Je ne  
8 vous entends pas, Madame la Présidente.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 C'est beau. Est-ce que vous voulez un cinq minutes?

11 Un dix (10) minutes?

12 Me DOMINIQUE NEUMAN :

13 En fait... Oui. Oui, mais aussi, surtout pour  
14 laisser le temps au greffe de placer la  
15 présentation...

16 LA PRÉSIDENTE :

17 O.K.

18 Me DOMINIQUE NEUMAN :

19 ... sur le SDÉ.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 O.K. À ce moment-là, on va prendre une vraie pause-  
22 santé de dix (10) minutes. Alors, de retour à onze  
23 heures dix (11 h 10). Entretemps, vous allez tous  
24 être transférés dans votre petite salle virtuelle.  
25 À tantôt.

1 Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 Merci beaucoup.

3

4 SUSPENSION

5

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Donc on reprend avec la présentation de votre  
8 preuve. Est-ce que tout est sous contrôle ou il y a  
9 un petit pépin?

10 Me DOMINIQUE NEUMAN :

11 Bien, quant à la présentation, il paraît que madame  
12 la greffière l'a, même si elle n'est pas encore sur  
13 le site SDÉ. Et je...

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Oui, tout à fait.

16 Me DOMINIQUE NEUMAN :

17 Et je ne sais pas si monsieur Schiettekatte réussit  
18 à... si la caméra fonctionne... si monsieur  
19 Schiettekatte peut...

20 M. JEAN SCHIETTEKATTE :

21 Bien, je l'active, mais elle ne vient pas en ligne.  
22 Vous m'entendez bien?

23 Me DOMINIQUE NEUMAN :

24 On regrette un petit peu GoToMeeting.

25 LA PRÉSIDENTE :

1 Vous pouvez procéder.

2

3 PREUVE DE SÉ-AQLPA

4

5 Me DOMINIQUE NEUMAN :

6 O.K. Alors, je vous remercie beaucoup. Alors,  
7 bonjour à tous et, monsieur Schiettekatte est prêt  
8 à être assermenté, s'il vous plaît.

9

10 L'AN DEUX MILLE VINGT ET UN (2021), ce quatrième  
11 (4e) jour du mois de mai, A COMPARU :

12

13 JEAN SCHIETTEKATTE, analyste en énergie, ayant une  
14 place d'affaires au 1463, Riverdale, Sainte-Adèle  
15 (Québec);

16

17 LEQUEL, après avoir fait une affirmation  
18 solennelle, dépose et dit :

19

20 INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

21 Q. **[63]** Alors, Madame la Greffière, je vous inviterais  
22 à projeter sur écran... Ah! On voit... on voit  
23 l'image.

24 R. Oui. Ça a fonctionné.

25 Q. **[64]** Ah! Vous aviez peut-être un cache devant

1 votre...

2 R. Non, je ne le sais pas. J'ai réinitialisé un des  
3 contrôles puis ça a fonctionné.

4 Q. **[65]** D'accord. Alors, avant d'aller plus loin, je  
5 vous demanderais, Monsieur Schiettekatte,  
6 d'identifier comme ayant été préparé par vous ou  
7 sous votre supervision, votre mémoire et la  
8 présentation qui est faite, que vous allez  
9 présenter dans quelques minutes, je suis en train  
10 de chercher les numéros. Peut-être que madame la  
11 greffière les aurait.

12 LA GREFFIÈRE :

13 C-SÉ-AQLPA-0053.

14 Me DOMINIQUE NEUMAN :

15 Q. **[66]** Oui. Ça, c'est la présentation. O.K. Et votre  
16 rapport, c'était le 0048.

17 R. Oui.

18 Q. **[67]** Qui est aussi coté SÉ-AQLPA-4, Document 1, ça,  
19 c'est le rapport. La présentation, C-SÉ-AQLPA-4,  
20 Document 3. Et également, il y avait un document de  
21 référence sur le télétravail dans la région de  
22 Gatineau qui est SÉ-AQLPA-4, Document 2, 0051.  
23 Donc, est-ce que vous reconnaissez ces trois  
24 documents, s'il vous plaît?

25 R. Oui, je les reconnais.

1 Q. **[68]** Je vous remercie beaucoup. Alors, on passe  
2 donc à votre présentation. Donc, la parole est à  
3 vous, Monsieur Schiettekatte.

4 R. Je vous remercie, Maître Neuman, je remercie aussi  
5 tous les participants. Aujourd'hui, on peut aller à  
6 la page, à l'acétate suivante, à la page suivante.  
7 On va regarder trois sujets. Alors, à la première  
8 acétate, l'acétate suivante, la page 3. Bon. Le  
9 premier, c'est la prévision de la demande. On se  
10 souvient que nous avons recommandé des révisions à  
11 la prévision de la demande dans notre mémoire afin  
12 de tenir compte des effets de la pandémie. Alors,  
13 c'était notre première recommandation, la 3B-1.

14 Dans leur témoignage et dans la pièce B-  
15 0045...

16 Q. **[69]** 0245, s'il vous plaît.

17 R. 0245, c'est exactement ça. Monsieur Jean-Benoît  
18 Trahan et monsieur Benoit Gratton, introduisent  
19 maintenant un certain nombre de changements reliés  
20 aux effets de la pandémie. Bon. À la page suivante.

21 On retrouve aussi ça dans les...  
22 qu'Enbridge confirme dans son rapport annuel vingt  
23 vingt (2020), bon, aux pages 7 et à plusieurs  
24 autres, le risque important posé par la pandémie  
25 sur la prévision de la demande. Et si on regarde

1 bien dans le texte, là, qu'ils nous donnent, la  
2 pandémie de COVID-19 a une incidence sur le  
3 contexte économique et le contexte des affaires  
4 dans lesquels nous exerçons nos activités, et  
5 peuvent se répercuter sur les niveaux de la demande  
6 à l'égard de nos services et le coût des intrants  
7 et sont, par conséquent indissociables de tous les  
8 énoncés prospectif. Alors, on voit que Enbridge  
9 adresse cette problématique-là directement dans son  
10 rapport annuel.

11 On note aussi dans le même rapport que,  
12 pour répondre à la pandémie, ils notent des efforts  
13 de réduction de coût du management, des efforts de  
14 travail à domicile et évidemment la détérioration  
15 du profil de crédit de certains clients. Alors, la  
16 page suivante.

17 Alors, nous avons aussi souligné dans  
18 notre mémoire que Gazifère n'intégrait aucun  
19 ajustement issu de la pandémie à la prévision de la  
20 demande pour deux mille vingt-deux (2022). Celle-ci  
21 indique en réponse à notre demande 3B.1.2, à la  
22 pièce B-0227, ils nous indiquaient, je vais juste  
23 relire certaines parties de l'extrait :

24 Gazifère précise qu'en ce qui concerne  
25 la prévision volumétrique de l'année

1                   2022, elle s'est appuyée sur la  
2                   méthodologie habituelle et n'a intégré  
3                   aucun ajustement exceptionnel  
4                   découlant de la pandémie du COVID-19  
5                   ou de la crise économique actuelle qui  
6                   en résulte.

7           Monsieur Jean-Benoît Trahan nous a confirmé qu'un  
8           impact pandémique est attendu pour deux mille  
9           vingt-deux (2022), mais ça ne sera présenté à la  
10          Régie qu'en Phase 5. On voit bien à la pièce B-0245  
11          le texte suivant :

12                   Or, avec la pandémie qui a cours  
13                   actuellement, les volumes futurs  
14                   associés à ce secteur d'activités  
15                   risquent d'être limités de manière  
16                   importante, du moins pour une période  
17                   de 12 à 24 mois, en attendant que la  
18                   situation économique se rétablisse.

19          La page suivante. On note aussi que plusieurs des  
20          entreprises de la région semblent envisager avoir  
21          recours de plus en plus au télétravail. On a cité  
22          un des articles. Il y en a eu plusieurs qui ont été  
23          dans les journaux de la région et où on voit que le  
24          gouvernement fédéral, entre autres, s'engage dans  
25          un processus où il y aura du télétravail. Bon, pour

1 être en contact aussi dans la région d'Ottawa avec  
2 plusieurs ministères avec qui nous travaillons, il  
3 y a une indication très claire qu'il va y avoir un  
4 changement dans plusieurs des ministères à long  
5 terme. La page suivante.

6 Q. [70] Incidemment, la référence que vous venez de  
7 citer, c'est ce qui a été déposé sous  
8 C-SÉ-AQLPA-0051, sous la cote SÉ-AQLPA-4, Document  
9 2. Enfin, il y avait deux articles et ceci était un  
10 des deux articles.

11 R. Oui. Et, ça, c'est le deuxième actuellement où on  
12 confirme encore qu'il y aura des effets à plus long  
13 terme sur la prévision de la demande. On cite ici  
14 la fonction publique municipale de Gatineau qui  
15 aussi est en train de regarder des changements à  
16 plus long terme avec l'utilisation du télétravail.

17 La page suivante. On doit donc surveiller  
18 notamment si le maintien du télétravail pourrait  
19 amener une réduction des espaces de bureau occupés.  
20 Gazifère souligne aussi un autre effet possible à  
21 plus long terme de la pandémie : de possibles  
22 fermetures commerciales à suivre vers l'automne  
23 vingt vingt et un (2021) lorsque les aides  
24 gouvernementales seront moins disponibles.

25 La page suivante. Nous félicitons

1 premièrement Gazifère pour sa mise à jour de sa  
2 prévision de la demande de vingt vingt et un  
3 (2021). Nous invitons aussi Gazifère à bien tenir  
4 compte des effets baissiers à long terme de la  
5 pandémie sur sa prévision de la demande à venir en  
6 deux mille vingt-deux (2022), dont le maintien du  
7 télétravail, l'occupation des espaces bureaux et  
8 d'éventuelles fermetures d'entreprises. Donc, ça  
9 complète pour le sujet numéro un.

10 Le sujet numéro deux, c'est certaines des  
11 charges d'exploitation. Alors, on a regardé  
12 certaines des charges, dont les charges  
13 d'opération. Il y a eu un débat sur les coûts  
14 d'espaces à bureau de Gazifère en tenant compte de  
15 l'évolution du télétravail. Dans notre mémoire,  
16 nous avons présenté diverses références dont celle  
17 de la London Economics International de l'Ontario,  
18 Energy Board COVID-19 Impact Study et de  
19 PricewaterhouseCoopers, qui mentionnent plusieurs  
20 changements structurels au niveau de l'utilisation  
21 d'espaces à bureau en raison de la pandémie.

22 C'est aussi repris dans une entrevue, qu'on  
23 cite dans notre mémoire, de la vice-présidente du  
24 Service à la clientèle d'Enbridge Gas, Tanya  
25 Mushynski, qui constatait que le travail peut

1 connaître un très grand succès tout en  
2 permettant...

3 Q. [71] Que le télétravail.

4 R. Oui, le télétravail peut connaître un très grand  
5 succès tout en permettant de maintenir la même  
6 productivité. Alors à la page suivante. On voit  
7 l'extrait, là, de l'article qui citait la vice-  
8 présidente. Et on note aussi que deux tiers des  
9 employés de Enbridge travaillent à domicile.

10 Alors, la page suivante. Après avoir  
11 entendu les arguments de Gazifère pour la location  
12 d'un nouvel espace, nous partageons la  
13 proposition... la position de celle-ci pour  
14 procéder à la location d'espaces de bureau  
15 supplémentaires. À la fois pour la qualité de  
16 travail des employés, et de l'entreprise, et en  
17 raison de la disponibilité de la cour et du  
18 stationnement. Alors, on a bien compris qu'ils  
19 obtenaient, en fait, les bureaux, parce qu'ils  
20 avaient accès à une nouvelle cour et au  
21 stationnement.

22 Nous comprenons que Gazifère envisage  
23 toutefois, dans les faits, une forme de télétravail  
24 hybride. Nous encourageons donc Gazifère dans cette  
25 voie, laquelle comporte des effets très positifs

1 sur l'environnement. Alors, on a... on modifie un  
2 petit peu notre recommandation.

3 Alors, la recommandation 3B-2.1 modifiée  
4 serait la suivante :

5 Les charges d'exploitation - les coûts  
6 d'espaces à bureau en tenant compte de  
7 l'évolution du télétravail. Nous  
8 recommandons à la Régie de l'énergie  
9 de demander à Gazifère d'examiner  
10 comment l'adoption d'une formule de  
11 travail hybride en période  
12 post-pandémie lui permettrait de  
13 réduire son empreinte environnementale  
14 et les frais d'espaces à bureau. Le  
15 succès et le maintien de la  
16 productivité constaté du télétravail  
17 durant la période de la pandémie  
18 devraient permettre de réduire les  
19 besoins d'espace à bureau et les coûts  
20 associés tout en contribuant à réduire  
21 les enjeux environnementaux liés au  
22 transport.

23 La page suivante. La deuxième partie de... ce  
24 sujet-là, c'était les charges d'exploitation  
25 reliées aux mauvaises créances. Alors, dans notre

1 mémoire, nous avons constaté que Gazifère  
2 n'apportait aucun ajustement à sa prévision de  
3 mauvaises créances pour deux mille vingt-deux  
4 (2022) et nous réitérons, à ce sujet-là, notre  
5 recommandation.

6 La page suivante. Bon, le troisième et  
7 dernier sujet, c'est la proposition tarifaire.  
8 Alors, SÉ-AQLPA encourage depuis longtemps Gazifère  
9 à réduire l'interfinancement entre les classes  
10 tarifaires, ceci de manière à fournir un juste  
11 signal de prix à chaque catégorie de consommateur,  
12 l'incitant à une gestion efficace de sa  
13 consommation énergétique.

14 Gazifère a maintes fois énoncé qu'elle  
15 partageait cet objectif et oeuvrait dans ce sens.  
16 Ainsi, en réponse à notre demande de  
17 renseignements, à la question 3B-9.1, Gazifère nous  
18 confirmait la baisse du ratio revenus/coûts dans  
19 les tarifs 3, 4, 5 - mais pas le tarif 1 - prévus  
20 pour vingt vingt et un (2021).

21 Or, lors de son témoignage, madame Jackie  
22 Collier a présenté la version révisée de ces  
23 ratios. Alors, ça, c'est à la... On voyait ces  
24 ratios-là à l'aide de la pièce B-0245. On les a  
25 ajoutés au tableau 1 original. Alors, si on va à la

1 page suivante, on remarque, là, la dernière ligne,  
2 on a rajouté au tableau 1 les... les ratios  
3 révisés. Alors, on voit clairement que ça  
4 s'améliore encore.

5 Alors, on réitère donc notre  
6 recommandation, qui se trouve à la page suivante.  
7 Alors, la proposition 3B-3.1 sur la réduction de  
8 l'interfinancement. Alors, je vous remercie.

9 Me DOMINIQUE NEUMAN :

10 Q. **[72]** La page suivante?

11 R. Oui.

12 Q. **[73]** Alors, c'est... c'est moi qui vous remercie,  
13 Monsieur Schiettekatte. Et monsieur Schiettekatte  
14 est disponible pour répondre à d'autres questions.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Parfait, merci, Maître Neuman. Donc, nous allons  
17 procéder au contre-interrogatoire du panel de SÉ-  
18 AQLPA. Maître Cadrin, pour l'ACEF de l'Outaouais,  
19 est-ce que vous désirez contre-interroger le témoin  
20 de SÉ-AQLPA?

21 Me STEVE CADRIN :

22 Je ne suis pas fier de moi, je n'ai pas encore de  
23 veston, mais je...

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Tu peux enlever la présentation, Nathalie.

1 Me STEVE CADRIN :

2 Et je n'ai pas de questions, alors...

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Parfait. Merci, Maître Cadrin. Maître Charlebois,  
5 pour la FCEI?

6 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

7 Pas de questions de mon côté, Madame la Présidente.  
8 Merci.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Parfait. Merci, Maître Charlebois. Maître Georgescu  
11 pour Gazifère? Votre micro était fermé.

12 Me ADINA GEORGESCU :

13 Est-ce que vous m'entendez, maintenant?

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Oui.

16 Me ADINA GEORGESCU :

17 Parfait. Alors, ce que je disais, c'est : pas de  
18 questions, Madame la Présidente, pour moi non plus.  
19 Merci.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Excellent. Merci beaucoup. Maître Lefrançois pour  
22 la Régie?

23 Me MARILOU LEFRANÇOIS :

24 Je n'aurai pas de questions, merci.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Parfait. Est-ce que la Formation a des questions?

3 Mme ESTHER FALARDEAU :

4 Je n'ai pas de questions, je vous remercie.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Parfait.

7 INTERROGÉ PAR LA FORMATION :

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Q. **[74]** J'aurais peut-être juste une question pour  
10 vous. Juste par rapport à la prévision des volumes,  
11 on comprend qu'à la lumière de la révision qui a  
12 été apportée par Gazifère, vous êtes... vous êtes  
13 d'accord avec la nouvelle prévision qui est  
14 présentée pour l'année deux vingt vingt et un  
15 (2021)?

16 R. Oui, on est d'accord avec ces chiffres-là. L'idée,  
17 ici, c'est d'essayer d'être le plus près des  
18 chiffres réalistes. Alors, c'est ce que nous a  
19 présenté Gazifère, alors c'est... c'est pour ça  
20 qu'on appuie cette démarche-là.

21 Q. **[75]** O.K. Parfait. Et Gazifère propose, de façon  
22 subsidiaire, la création d'un compte d'écart pour  
23 capter les revenus. Est-ce que vous considérez que  
24 c'est une solution qui serait souhaitable, dans le  
25 contexte que l'on vit actuellement?

1 R. Oui... Ça peut être une solution qui est  
2 souhaitable, mais il faut... faut être très  
3 prudent, parce que c'est... on... Encore une fois,  
4 on l'a dit dans notre présentation, on... on ne  
5 sait pas quels seront les effets, l'année  
6 prochaine, hein...

7 Q. [76] Hum-hum.

8 R. Alors, c'est... Faut être très prudent. J'ai bien  
9 apprécié le débat, là... les questions que vous  
10 aviez posées, par rapport à l'enjeu de l'effet sur  
11 les tarifs l'année prochaine. Je pourrais donner la  
12 réponse sur ça.

13 Q. [77] O.K. Parfait. Dernière question. En ce qui a  
14 trait au ratio coûts/revenus, bon, vous... on  
15 comprend que vous êtes d'accord avec le principe  
16 général, qu'on devrait tendre, toujours, vers un  
17 ratio de un, afin que les clients payent le juste  
18 prix quant aux coûts qu'ils occasionnent.

19 Qu'est-ce que vous pensez du ratio qui est  
20 applicable au tarif 9? Qui baisse, finalement...  
21 qui passe de point cinquante-huit (0.58) à point  
22 cinquante-trois (0.53).

23 R. Bien, c'est évident que nous, on voudrait que ça  
24 soit toujours le... le ratio, pour que les gens  
25 payent ce qu'ils consomment, c'est ça l'objectif.

1 Je pense qu'on continue à maintenir cette position-  
2 là.

3 Q. **[78]** O.K. C'est beau. Je n'ai pas d'autres  
4 questions, donc ça termine les questions pour la  
5 Formation. Maître Neuman, est-ce que vous avez un  
6 réinterrogatoire?

7 Me DOMINIQUE NEUMAN :

8 Alors, nous n'avons pas de réinterrogatoire. Et je  
9 vous remercie beaucoup. Donc, je pense que le  
10 témoin peut, peut-être, être libéré.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Excellent. Donc, ça termine la preuve de SÉ-AQLPA.  
13 Monsieur Schiettekatte, vous êtes libéré, on vous  
14 remercie pour votre témoignage. Alors...

15 R. Je vous remercie et je m'excuse des problèmes de  
16 caméra.

17 Q. **[79]** Pas de problème. On s'adapte tous avec cette  
18 nouvelle réalité des audiences virtuelles.

19 R. Oui.

20 Q. **[80]** Alors, cela termine notre journée, puisque la  
21 preuve de l'ACEF de l'Outaouais va avoir lieu  
22 demain matin, à compter de neuf heures (9 h). Donc,  
23 on vous souhaite une bonne fin de journée et on se  
24 revoit demain matin, à neuf heures (9 h), pour la  
25 présentation de la preuve de l'ACEF de l'Outaouais.

1 Alors, au plaisir.

2 Me DOMINIQUE NEUMAN :

3 Merci bien.

4 AJOURNEMENT

5

6

7

8 SERMENT D'OFFICE :

9 Je soussigné, Claude Morin, sténographe officiel,  
10 certifie sous mon serment d'office, que les pages  
11 qui précèdent sont et contiennent la transcription  
12 exacte et fidèle des notes recueillies par moi au  
13 moyen du sténomasque d'une retransmission en  
14 visioconférence, le tout conformément à la Loi.

15

16 ET J'AI SIGNE:

17

18

19

---

Sténographe officiel. 200569-7