

(ci-après le « Distributeur » ou « HQD »)

Demanderesse

ET

**FÉDÉRATION CANADIENNE DE
L'ENTREPRISE INDÉPENDANTE**
(section Québec) (FCEI), 630, boul. René
Lévesque Ouest, bureau 2880, Montréal, Québec,
H3B 1S6

(ci-après la « FCEI »)

Intervenante

**PLAN D'ARGUMENTATION DE LA FCEI
DOSSIER TARIFAIRE HQD 2018-2019**

Remarques préliminaires

1. HQD demande à la Régie d'autoriser une hausse de 1,1% de ses tarifs à l'exception du tarif L pour lequel une hausse de 0,8% est demandée.
2. Cette hausse prend en compte l'évolution de la prévision des ventes d'électricité, la hausse du coût de service de transport et une augmentation certaine des ETC et s'inscrit donc la mise en place de la stratégie relativement à la transition énergétique.
3. HQD propose aussi des modifications à la structure de certains tarifs et propose le Tarif de Relance Industrielle (TRI).
4. La FCEI réitère l'entièreté de sa preuve écrite et ses recommandations mais souhaite dans les prochains paragraphes s'arrêter sur quelques éléments particuliers.

Augmentation des ETC

5. Dans son argumentation (notamment au paragraphe 4) réfère aux réductions d'ETC depuis 10 ans.

6. HQD invoque cette hausse des ETC :
 - Accroître ses ventes;
 - Amélioration continue; et
 - Amélioration de la qualité de service.
7. Dans sa preuve, le Distributeur prévoit 5 687 ETC pour l'année 2018. Il s'agit d'une hausse 113 ETC par rapport à l'année historique 2016, de 191 ETC par rapport à la décision D-2017-022 et de 155 ETC par rapport à l'année de base. Cette croissance des effectifs se traduit par une hausse de 35,6 M\$ de la masse salariale (excluant les avantages sociaux), celle-ci passant de 488,9 M\$ à 524,5 M\$ entre 2016 et 2018.
8. HQD demande pour les activités liées au réseau de distribution une hausse de 94 ETC pour les activités liées au réseau de distribution entre le niveau autorisé pour 2017 et l'année témoin 2018.

Réduction du temps de cycle

9. HQD demande notamment une augmentation de « 40 ETC afin d'améliorer le processus de réalisation de l'ingénierie. Avec cette amélioration, le Distributeur prévoit réduire son temps de cycle afin de mieux servir ses clients et de rendre son réseau plus rapidement opérationnel. Plus spécifiquement, il vise pour 2018 à réduire son temps de cycle de 2% par rapport à la moyenne des années 2016 et 2017. »¹
10. Le Distributeur présente, en réponse à une DDR le temps de cycle historique pour la période 2013 à 2017.² L'analyse de ces données permet de calculer que le temps de cycle moyen des années 2016 et 2017 est de 23,1 jours. Une amélioration de 2% par rapport à ce niveau correspond donc à un temps de cycle de 22,6 jours. Or, il s'avère que cet objectif est légèrement supérieur au temps de cycle observé en 2013 et 2014 et sensiblement plus élevé que le temps de cycle pour 2017 à ce jour.
11. À l'audience, HQD a donné peu de détails sur ce constat fait par la FCEI quant au temps de cycle.
12. La FCEI rappelle que les nouvelles ressources demandées seraient en surplus aux 132 ETC déjà ajoutées en 2017 en lien avec les activités liées au réseau de distribution.³
13. Le témoin de la FCEI a indiqué à l'audience :

« Donc, le Distributeur demande une hausse du nombre d'ETC assez importante en deux mille dix-huit (2018). Il y en a qui sont liés à différentes considérations. Une de ceux-là c'est l'amélioration du temps de cycle, pour lequel le Distributeur demande une hausse de quarante (40) ETC. Alors, ce qu'on a déjà écrit dans notre preuve, c'est qu'il y a un premier indicateur qui est le temps de cycle lui-même, qui est en amélioration importante depuis deux mille quinze (2015). Donc, le Distributeur nous dit qu'il veut améliorer cet indicateur-là, mais en fait quand on regarde l'évolution de l'indicateur entre deux mille douze (2012) et aujourd'hui, on se rend compte qu'il y a en fait eu un « peek » autour de deux mille quinze (2015) et ça vous retrouvez ça dans notre

¹ B-0026, p. 9

² B-0087, p. 26.

³ R-3980-2016, B-0028, pp. 7 et 8. 51 ETC afin d'assurer le renouvellement de la main-d'œuvre affectée aux activités liées au réseau de distribution et 81 ETC en lien avec la fin du projet LAD (voir note 1).

preuve et ensuite ça descend en deux mille quatorze (2014) et en deux mille seize (2016) et en deux mille dix-sept (2017) et déjà en deux mille dix-sept (2017), quand on arrive en deux mille dix-sept (2017), on est à un niveau de temps cycle qui est inférieur à ce qu'il était, même en deux mille treize (2013) et deux mille quatorze (2014). Alors, l'objectif que le Distributeur se donne au niveau du temps de cycle c'est pour l'année deux mille dix-huit (2018), c'est d'avoir un temps de cycle deux pour cent (2 %) inférieur à la moyenne de deux mille seize (2016) et deux mille dix-sept (2017). Or, ce qu'on se rend compte quand on observe les données c'est que D-2017, en fait, la donnée de deux mille dix-sept (2017), en date de juin, déjà, elle atteint cet objectif-là. Et puis, un peu plus loin dans sa preuve, ce que le Distributeur nous dit bien en fait dans les témoignages qui ont eu lieu, je crois que c'est la semaine passée, on nous dit que l'objectif qu'on se donne c'est deux pour cent (2 %) par année d'amélioration du temps de cycle à mesure globale et ça, ça se trouve effectivement à la pièce A-11 0048, donc c'est les notes sténographiques du 6 décembre, à la page 45. Alors, si on applique ce deux pour cent (2 %) là au niveau qu'on a aujourd'hui, à la moyenne deux mille seize (2016) deux mille dix-sept (2017), que le Distributeur utilise comme point de départ, on peut se rendre compte que même le niveau que ça impliquerait en deux mille vingt-et-un (2021) est déjà atteint en deux mille dix-sept (2017). »⁴ [Nos soulignés]

14. On voit donc qu'HQD a certainement fait de réel progrès dans les dernières années mais sa demande n'apparaît pas justifiée.
15. Des indicateurs qui ont une valeur probante très limitée : l'exemple des délais de prolongement de réseau :

« Puis là ce qu'on met de l'avant, c'est les délais de prolongement de réseau. Alors, ce qu'on vous soumet c'est que ces indicateurs-là ont une valeur probante assez limitée pour différentes raisons. D'abord, comme le Distributeur le disait dans le dossier précédent, les prolongements de réseau en sous-terrain représentent un tout petit nombre dans l'ensemble des prolongements. J'ai ici mis une citation où on voit qu'on parle de moins d'une centaine (100) de prolongements. Alors ce que le Distributeur nous avait dit l'année passée c'est « Bien on peut pas vraiment se fier à ces chiffres-là, parce que c'est de la volatilité parce que le dénominateur est tellement petit, il y a quelques cas qui ont des très longs délais et ça peut faire des grandes variations, donc on peut pas vraiment se fier à ça ». Cette année on revient puis on nous dit « Bien là, qu'on observe une tendance »; alors évidemment c'est un peu questionnable. »⁵

⁴ Notes sténographiques de l'audience du 13 décembre 2017 - Volume 7 page 220 ligne 21 à page 231 ligne 9

⁵ Notes sténographiques de l'audience du 13 décembre 2017 - Volume 7 page 220 ligne 21 à page 231 ligne 9

16. Il y'a donc une difficulté avec ce type d'indicateurs qui ... n'indiquent rien :

*« Mais tout ça pour vous dire qu'on vous présente aujourd'hui un indicateur puis on vous suggère que, finalement, il faut faire des améliorations au niveau des prolongements de réseau en souterrain, mais l'année dernière, on a mis en place le Centre. En fait, on l'a mis en place en deux mille seize (2016). Et l'année dernière, on faisait déjà état des grandes améliorations que ça apportait. Alors, je vous dirais que, pour nous, il faut mettre un bémol sur les statistiques qu'on nous présente ou, en tout cas, la façon d'interpréter les statistiques sur les prolongements client. Manifestement, il y a déjà des mesures qui étaient en place en deux mille seize (2016) et qui portent fruits à ce niveau-là. Donc, avant de dire qu'on a un problème, je pense qu'on devrait attendre de voir un petit plus ce que tout ça donne comme résultat à un petit plus long terme. [...] Dont, entre autres, les raccordements et des interventions de ce genre-là. Et la Régie, dans sa décision, au paragraphe 597, écrit ce qui suit : La Régie comprend que l'utilisation des coûts moyens ou de cas types présentera toujours un écart en plus ou en moins, avec un calcul détaillé personnalisé pour chaque situation. Cependant, à l'instar du Distributeur, la Régie considère que l'utilisation de prix forfaitaires générera des réductions de coûts et des gains d'efficience. De plus, l'approche de grilles de prix et de forfaits facilitera la compréhension des clients et simplifiera le traitement de leurs demandes d'alimentation. Donc, la Régie vient juste d'approuver les nouvelles modalités, qui vont entrer en vigueur au premier (1er) avril deux mille dix-huit (2018), et pour lesquelles le Distributeur a dit : « Ça, ça va m'apporter de l'efficience et ça va me permettre de simplifier mes processus. » Alors, je pense que ça doit aussi être pris en ligne de compte dans l'appréciation de ce qu'on vous demande ».*⁶ [Nos soulignés]

17. Par ailleurs, quant aux 34 ETC (pour stratégie, gouvernance et amélioration continue) de même que les 42 ETC (optimisation des structures opérationnelles), la FCEI a souligné dans sa preuve écrite que la démarche d'HQD qui vise à améliorer l'efficacité des processus est, dans le contexte, à prendre avec prudence.
18. Dans le contexte où le revenu requis 2018 constituera le point de départ du mécanisme incitatif du Distributeur pour les prochaines années, la FCEI doute qu'il soit judicieux et équitable pour la clientèle d'inclure au revenu requis les coûts liés à la mise en place de processus visant la recherche d'efficience pour que cette même efficience fasse ensuite l'objet d'un partage avec le Distributeur.
19. L'un des principes à la base d'un mécanisme incitatif est d'amener l'entreprise à poser les actions qui sont susceptibles de générer un bénéfice net, donc générant plus de bénéfices que de coûts. En socialisant les coûts et en privatisant une partie des bénéfices, cet équilibre ne tient plus et l'optimalité des actions choisies est compromise.

⁶ Notes sténographiques de l'audience du 13 décembre 2017 - Volume 7 page 220 ligne 21 à page 231 ligne 9

20. À tout le moins, si ces coûts sont reconnus par la Régie, ils devraient s'accompagner d'objectifs clairs, mesurables et liés directement à l'impact présumé des budgets demandés dans le cadre de l'application du mécanisme incitatif. La valeur pour les clients de ces modifications devrait également être démontrée de manière plus convaincante.
21. Dans son mémoire la FCEI estimait que le Distributeur n'a pas fait la démonstration que la structure opérationnelle des activités de mesurage avait besoin d'être stabilisée. Les activités de mesurage sont à la base des opérations du Distributeur. Il procède déjà en 2017 à ces opérations dans le cours normal de ses activités et la FCEI ne voit pas de démonstration à l'effet que les besoins à cet égard auraient subitement augmenté de manière aussi importante rien n'est venue atténuer ce constat à l'audience.
22. La preuve à l'audience n'a pas apporté de changements à ce sujet.

Coût de développement de marchés

23. L'analyse de la preuve déposée par HQD démontre que dans le cadre de son Plan directeur 2017-2021, HQD se donne comme orientation de générer et développer les marchés. À cette fin, il s'est « *doté d'une équipe de développement des affaires dont la mission consiste à explorer de nouveaux créneaux de croissance au Québec. Cette équipe coordonne notamment les efforts de prospection du secteur porteur des centres de données. Le développement de ce secteur d'activité au Québec représente en effet une excellente occasion de tirer avantage des surplus d'électricité du Distributeur en augmentant ses ventes.* »⁷
24. HQD a présenté à l'audience des résultats impressionnants :

« Q. [20] Merci. Lorsque vous parlez de l'élaboration d'une offre pour attirer les centres de données et les serres, je comprends qu'il y en a quarante-deux (42) présentement au Québec? R. En effet. Et si ça fonctionne bien déjà avec quarante-deux (42), qu'est-ce qui justifie l'élaboration d'une nouvelle offre pour les centres de données? R. En fait, pour nous, il y a deux volets de croissance pour les centres de données. Les centres qui sont existants souvent évidemment il y a un branchement qui est là, mais ils peuvent augmenter leur propre capacité de consommation, donc ça c'est un travail que ces entreprises font pour attirer du contenu ici au Québec. Nous, ce que l'on fait, c'est plus du démarchage à l'extérieur pour attirer des nouveaux joueurs qui peuvent venir s'installer ici et consommer de nos réseaux directement. »⁸ [Nos soulignés]

25. Les démarches d'HQD ont manifestement du succès :

« Mais en quoi cette nouvelle offre va être différente? R. En fait, ce qu'on fait... j'ai une équipe, on a une petite équipe qui fait du démarchage à l'extérieur. Ce qu'on fait, c'est qu'on participe à beaucoup de colloques de cette industrie-là, où on s'aperçoit qu'évidemment Hydro-Québec n'est pas connu. Ce qu'on fait, c'est vraiment la promotion de l'offre réglementée qui existe, mais qui n'est pas connue à l'extérieur du Québec par ce type d'entreprise-là. Puis souvent quand on se... quand on se déplace dans ces événements-là, on

⁷ B-0009, p. 6.

⁸ Notes sténographiques de l'audience du 7 décembre 2017 - Volume 3, pp 26 à 28

se déplace avec plusieurs partenaires, donc soit les gouvernements, Québec Investissement... Investissement Québec, pardon, Montréal International, Québec International, plusieurs parties comme ça qui viennent faire des offres au niveau de... qui nous accompagnent pour les terrains, pour les télécommunications. Puis nous, évidemment, on s'occupe du volet énergie. Donc merci. Ce que je comprends c'est pas tant alors l'élaboration d'une nouvelle offre, mais plutôt la communication de l'offre existante, c'est bien ça? R. oui »⁹ [Nos soulignés]

26. Pourquoi alors ajouter des nouveaux coûts pour des nouvelles demandes alors que les résultats sont déjà probants?
27. La FCEI dans son mémoire indiquait qu'une portion de ces ventes se réaliserait même sans l'octroi du budget additionnel, celles-ci ne constituent pas un objectif applicable à l'évaluation de la rentabilité de l'effort additionnel. Aussi, alors que le budget demandé vise l'année 2018, le Distributeur indique que les objectifs corporatifs ne sont pas encore établis pour 2018. Le Distributeur n'a donc pas évalué la rentabilité de son initiative.
28. Ces efforts donnent déjà des résultats :

« L'autre point que je veux amener, c'est que, bien, une bonne partie de cet effort-là, ce sur quoi on met l'emphase, c'est les centres de données. Donc, on dit qu'on veut aller chercher plus de centres de données. Et, du même souffle, on nous dit : « Bien, les centres de données, j'en ai déjà quarante-deux (42) », et on a vu, dans le courant de la semaine passée, dans les nouvelles, qu'il y en avait un nouveau qui s'ajoutait. Et on voit aussi, à l'engagement 12, qui a été déposé ce matin, et qui reprend des choses qui avait été dites, je pense, par le Distributeur en audience, qui nous dit qu'il est en discussion également avec plusieurs joueurs qui envisagent de s'installer au Québec. En lien avec la technologie des blockchains. Alors, tout ça nous amène à nous dire : Mais ce qu'on essaie de faire, manifestement ça se produit déjà. Alors, on ne voit vraiment pas la pertinence de rajouter des sommes pour aller chercher des clients qui, manifestement, on est déjà capable d'aller chercher. Et même qu'on en ajoute d'autres. »¹⁰ [Nos soulignés]

29. Le témoin de la FCEI à l'audience a fait le constat suivant quant à l'absence d'analyse de rentabilité des efforts souhaités :

« Maintenant, un autre élément, une autre demande du Distributeur, qui est le développement des marchés, où on vous demande un budget de six virgule un millions (6,1 M) additionnel par rapport à ce qu'on fait déjà. Alors, nous, on questionne la pertinence de ce montant additionnel là. D'abord, dans un premier temps, parce qu'on n'a pas évalué la rentabilité de ces efforts-là. Alors, c'est bien beau de rajouter ces montants-là pour aller chercher des clients additionnels, mais encore faut-il que les clients qu'on va chercher puis le tarif qu'ils paient

⁹ Notes sténographiques de l'audience du 7 décembre 2017 - Volume 3, pp 26 à 28

¹⁰ Notes sténographiques de l'audience du 13 décembre 2017 - Volume 7, page 231 ligne 10 à page 233 ligne 21

gènèrent un bénéfice au moins égal à ce montant-là pour qu'au final, l'ensemble de la clientèle soit gagnant. »¹¹

Tarif de relance industrielle

30. HQD propose un tarif de relance industrielle (TRI). Ce tarif est destiné aux grands clients qui n'utilisent pas à pleine capacité leurs installations de production et à ceux qui souhaitent convertir à l'électricité un procédé industriel. Par l'introduction de ce tarif, le Distributeur vise à contribuer à une meilleure compétitivité des entreprises industrielles du Québec.
31. Ce tarif proposé par HQD exclut les clients du Tarif M.

Admissibilité

32. HQD propose de limiter l'admissibilité du TRI aux clients du tarif L pour lesquels la remise en exploitation de capacité de production inutilisée ou la conversion à l'électricité du ou des procédés industriels ajoute au moins 500 kilowatts à la puissance historique.
33. La preuve révèle qu'HQD n'a pas fait d'analyse quant à la compétitivité des PME :

« Dès le départ, les clients du tarif M et du tarif LG étaient admissibles au TDE... O.K. ... dès le début là de son application. Q. [174] O.K. Et la question que nous, quand on regarde le TRI qu'on vient d'expliquer, la question, c'est pourquoi ce tarif-là n'est pas ouvert au tarif M? R. Comme je vous expliquais, c'est ça, ce tarif-là vise justement des clients donc qui sont en compétition internationale là, donc pour qui... où ils pourraient aller chercher une charge à l'étranger, donc par exemple, aux États-Unis. Donc, dans une usine soeur, donc ils pourraient aller chercher des charges qui actuellement ils ne sont pas en mesure d'aller chercher parce qu'ils ne sont pas assez compétitifs au niveau du prix, donc... Q. [175] O.K. R. C'est ça, vous me parlez du tarif M. En fait au tarif M, c'est ça, souvent c'est des usines qui sont en compétition plus au Québec et, en termes de levier aussi, parce que cette mesure-là, donc, pour un grand client, ça peut être un levier intéressant alors qu'au tarif M, en général, les entreprises ont une intensité électrique beaucoup moindre donc c'est le genre de tarif que, pour eux, il y aurait moins d'intérêt. »¹² [Nos soulignés]

34. HQD n'a pas consulté les clients du M quant au TRI.
35. Pourtant les clients du tarif M peuvent aussi d'offrir des quantités significatives surtout celle en haut de 500 KW de l'avenir d'HQD:

« Q. [176] Mais est-ce que... R. Et d'ailleurs c'est ça, en termes de potentiel, donc, quand on a analysé cette offre-là, ce qui restait, comme on les appelait, les capacités dormantes étaient principalement chez nos grands clients industriels, étaient chez nos grands clients industriels. Q. [177] Mais on s'entend que dans le M, c'est assez large de cent kilowatts (100 KW) à quatre mille neuf cent quatre-vingt-dix-neuf kilowatts (4999 KW) si je comprends bien. On peut dire qu'il y a des petits M puis il y a

¹¹ Notes sténographiques de l'audience du 13 décembre 2017 - Volume 7, page 231 ligne 10 à page 233 ligne 21

¹² Notes sténographiques de l'audience du 8 décembre 2017 - Volume 4, pp 112 à 117

des gros M, oui? R. Exact. Q. [178] Bon. Et quand vous dites que les, bien, les entreprises manufacturières qui sont, on pourrait dire, dans les plus gros clients du M, vous dites il n'y a pas de, ils ne sont pas dans, leur composition est au Québec seulement. Avez-vous une analyse là-dessus? Avez-vous fait une étude...R. Je ne vous fais pas un commentaire général. Q. [179] Général? D'accord. R. Donc, je suis d'accord avec vous, il y a peut-être certains clients qui ont une concurrence internationale mais, comme je vous expliquais, on visait les grands clients industriels puis on visait aussi un minimum de charge, donc le cinq cents kilowatts (500 KW), donc qui pour, donc c'est ça, un client au M, par exemple, pourrait effectivement être très élevé par rapport à leur production ».¹³ [Nos soulignés]

36. 500 KW est donc une charge intéressante :

« [189] O.K. Mais ce que vous me dites, c'est que le cinq cents kilowatts (500 KW), c'est une charge intéressante, ou mille kilowatts (1000 KW) c'est une charge intéressante, c'est exact? R. Oui, mais encore là c'est un minimum. C'est sûr ce qu'on espère c'est qu'il y ait des charges plus élevées à ce tarif. Puis comme vous dis, là je vous disais plus la charge est élevée, plus ça peut être intéressant pour un client. »¹⁴ [Nos soulignés]

37. Par ailleurs, la FCEI a noté que l'utilisation des données historiques peut poser un problème méthodologique.¹⁵

38. La FCEI estime que ces limitations empêchent de tirer profit du plein potentiel d'écoulement des surplus d'énergie hors pointe en plus d'être inéquitables envers les clients de plus petite taille.

« Et pour finir, je voulais vous parler du tarif de relance industrielle. Ce que la FCEI demande par rapport à ce tarif-là, c'est qu'il soit ouvert également au tarif M. La proposition c'est qu'il ne soit accessible qu'au tarif L et on pense qu'il devrait également être ouvert au tarif M. D'abord, les réponses qu'on a eues des témoins lors du contre-interrogatoire c'est que, finalement, ce qu'on a compris c'est qu'il n'y avait pas vraiment d'inconvénients à ouvrir ce tarif-là au M. De l'ouvrir au M, ça serait cohérent avec ce qui est fait par ailleurs au tarif de développement économique qui est accessible au M et au LG. Et selon nous, les justifications que le Distributeur a amenées pour ne pas ouvrir le tarif au M ne sont pas convaincantes. On nous a dit qu'on ne voyait pas vraiment de potentiel pour ce tarif-là chez les clients du tarif M. Par contre, on nous a également dit qu'on n'avait pas vraiment étudié la question. Et il y a également une... on a également dit que, dans le fond, ce qu'on visait, c'est de... c'est de, dans le fond, favoriser les usines québécoises d'entreprises internationales qui ont des usines également à l'extérieur du Québec. Donc, c'était une compétition intra-entreprise, mais entre les différentes installations d'une même entreprise. On ne voit pas en quoi c'est nécessaire de restreindre la vision de cette façon-là. On croit que c'est inutilement limitatif de restreindre simplement la

¹³ Notes sténographiques de l'audience du 8 décembre 2017 - Volume 4, pp 112 à 117

¹⁴ Notes sténographiques de l'audience du 8 décembre 2017 - Volume 4, pp 112 à 117

¹⁵ Notes sténographiques de l'audience du 8 décembre 2017 - Volume 4 pp 125 à 129

compétition à l'intérieur d'une entreprise. Il y a plein d'entreprises qui sont également en compétition avec d'autres usines semblables ou d'autres installations semblables à l'extérieur du Québec, mais qui appartiennent à une entreprise différente. Alors, le fait que ce soit dans la même entreprise ou pas, je vois mal pourquoi on devrait s'empêcher d'aider une entreprise à être plus compétitive ou à pouvoir repartir des installations si elle fait de la concurrence à une entreprise autre que si c'est face à une autre installation à l'intérieur de la même entreprise. Et l'autre élément que je voulais apporter, c'est qu'il ne faut pas oublier que dans le tarif de relance industrielle, il y a aussi un volet de conversion qui, je pense, pourrait être intéressant pour les clients au tarif M. »¹⁶ [Nos soulignés]

39. La FCEI ne voit pas très bien pourquoi une installation complètement à l'arrêt avec une consommation de 500 kW devrait être privée de l'accès à cette énergie du simple fait qu'elle n'est pas juxtaposée à d'autres équipements consommant 5 MW ou plus.
40. Par conséquent, la FCEI demande que l'admissibilité au tarif de relance industrielle soit ouverte aux clients du tarif M.

Le tout respectueusement soumis.

Fasken Martineau DuMoulin

Montréal, ce 18 décembre 2017

(s) Fasken Martineau DuMoulin

Copie conforme

Fasken Martineau DuMoulin S.E.N.C.R.L., s.r.l.
Procureurs de l'intervenante FCEI

¹⁶ Notes sténographiques de l'audience du 13 décembre 2017 - Volume 7, page 236 ligne 19 à page 238 ligne 19