

PAR COURRIEL  
ORIGINAL PAR MESSENGER

**Avocats-conseils**  
Le très honorable Pierre Elliott Trudeau, C.P., C.C., C.H., c.r., MSRC (1984 -2000)  
Le très honorable Jean Chrétien, C.P., c.r.  
L'honorable Donald J. Johnston, C.P., c.r.  
Pierre Marc Johnson, MSRC  
Peter M. Blaikie, c.r.  
André Bureau, O.C.

Le 25 juillet 2007

M<sup>e</sup> Véronique Dubois  
Secrétaire  
**RÉGIE DE L'ÉNERGIE**  
800, Place Victoria, 2<sup>e</sup> étage  
Montréal (Québec) H4Z 2A2

Notre référence : 003070-0295

**Objet : • R-3630-2007 Demande de modifier les tarifs de  
Société en commandite Gaz Métro  
à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2007**

Chère consœur,

Nous désirons par la présente loger un protêt auprès de la Régie relativement à certaines réponses qui ont été fournies par Gaz Métro aux demandes de renseignements de l'ACIG, lesquelles sont selon nous incomplètes ou totalement inadéquates.

Guy Sarault

T 514 846.2317  
F (514) 921-1317  
gsarault@heenan.ca

1250, boul. René-Lévesque Ouest  
Bureau 2500  
Montréal (Québec)  
Canada H3B 4Y1

www.heenanblaikie.com

Plus précisément, nous tenons à informer la Régie, Gaz Métro et tous les intervenants que nous entendons faire des représentations à l'égard du caractère incomplet ou inadéquat des réponses suivantes aux fins d'obtenir une ordonnance de la part de la Régie contraignant Gaz Métro à fournir les renseignements demandés :

1. Dans la pièce **GM-7, document 8.7, item 1.1b)** produite en réponse à une demande de l'ACIG requérant de communiquer « *...all presentation materials provided to DBRS and S&P that related to Gaz Métro's bond rating and all credit analyst reports that discuss Gaz Métro's bonds since 2000* », Gaz Métro a répondu qu'elle ne pouvait déposer les présentations et autres informations envoyées aux agences de crédit au motif que celles-ci « *...ne sont jamais divulguées publiquement et contiennent des informations confidentielles* ».

De l'avis de l'ACIG, cette réponse de Gaz Métro est fort étonnante en ce que, dans le cadre de la dernière cause tarifaire (R-3397-98) au cours de laquelle le taux de rendement du Distributeur avait été débattu, Gaz Métro avait dûment déposé, comme pièce SCGM-14, document 1.9a) (copie ci-jointe), le document de

présentation auprès des agences de notation de crédit DBRS et CBRIS. On se souviendra que ce document s'est avéré très utile en ce qu'il traitait essentiellement des mêmes questions que celles abordées dans la preuve documentaire déposée relativement au risque de Gaz Métro, laquelle est très pertinente aux fins de la détermination du taux de rendement auquel le Distributeur devrait avoir droit.

L'ACIG soumet que la pertinence de ces documents de présentation constitue le tout premier critère sur lequel la Régie devrait se pencher aux fins de se prononcer sur l'opportunité ou non de les produire au présent dossier.

L'ACIG ne conteste pas que les deux (2) agences de crédit concernées puissent avoir signé des ententes de confidentialité relativement à ces documents de présentation. Il ne nous fait aucun doute, cependant, que ces ententes de confidentialités ont été signées à la demande et pour le bénéfice de Gaz Métro afin qu'elles ne soient pas divulguées pour des fins autres que celles convenues avec les agences de notation de crédit. Ainsi, s'il est vrai que les agences de notation de crédit elles-mêmes ne pourraient divulguer ces documents sans l'accord de Gaz Métro, il en va tout autrement pour le Distributeur lui-même qui est le bénéficiaire desdites ententes de confidentialité.

Dans le contexte du présent dossier, on peut entretenir des doutes quant au caractère confidentiel des informations qui sont contenues dans ces documents puisque celles-ci traitent essentiellement des mêmes sujets que ceux qui sont abordés dans la preuve versée au dossier relativement au risque du Distributeur. On se souviendra que, dans le cadre de la cause tarifaire R-3397-98, la description du risque de Gaz Métro relatée dans le document de présentation aux agences de notation de crédit était beaucoup plus objective et équilibrée que le portrait fort pessimiste de l'entreprise que l'on pouvait lire dans la preuve documentaire versée au dossier de la Régie par le Distributeur. Ainsi, l'ACIG soumet respectueusement que la cohérence dans les informations circulées par le Distributeur quant à son risque d'entreprise, d'une part, et, surtout, le souci de transparence, d'autre part, militent en faveur d'une ordonnance formelle de la part de la Régie enjoignant Gaz Métro de produire ces documents de présentation au dossier.

Subsidiairement, s'il appert effectivement que ces documents contiennent certaines informations confidentielles (autres que celles abordées dans la preuve du Distributeur relativement au risque de l'entreprise), la Régie pourrait néanmoins en ordonner la production, tout en permettant au Distributeur de caviarder les renseignements dont la divulgation, suite à un examen préalable par la Régie, pourrait causer un préjudice indu à Gaz Métro.

2. Dans la pièce **GM-7, document 9.6, item 6.1b)** en réponse produite à une demande de l'ACIG au Dr Carpenter à l'effet de « *...provide the allowed and actual ROE for Union Gas and Enbridge Gas Distribution for whom Dr. Carpenter testified in 2006 for the same period* », la réponse se contente de référer à la preuve qui aurait été versée par l'expert de l'ACIG, le Dr Laurence D. Booth, dans une autre instance devant le Ontario Energy Board.

Cela dit, compte tenu que ladite information n'est pas disponible au dossier de la Régie en la présente instance, l'ACIG soumet respectueusement que la Régie devrait ordonner au Dr Carpenter de produire un exemplaire du document auquel il fait référence dans cette réponse.

3. Dans la pièce **GM-7, document 9.7, item 7.1b)** produite en réponse à une demande de l'ACIG à l'effet de communiquer ... « *the residential, industrial and commercial customer breakdown based on revenues for each year since 1997* » pour les distributeurs Terasen Gas Utility, Union Gas and Enbridge Gas Distribution, le Dr Carpenter fait référence à certains documents qu'il aurait déposés dans une autre instance devant le Ontario Energy Board.

Encore une fois, compte tenu que cette information n'est pas disponible au dossier de la Régie en la présente instance, l'ACIG soumet respectueusement que la Régie devrait ordonner au Dr Carpenter de produire le document auquel il est fait référence dans cette réponse.

4. Dans la pièce **GM-7, document 9.8, item 8.1c)** produite en réponse à une demande de l'ACIG à l'effet de « *... provide extracts from any recent Canadian testimony where he has discussed the impact of PBR on a regulated utilities business risk* », le Dr Carpenter ne répond aucunement à cette demande bien précise.

L'ACIG soumet respectueusement que la Régie devrait ordonner au Dr Carpenter de confirmer si, oui ou non, il a déjà témoigné sur ce sujet et, dans l'affirmative, lui ordonner de produire les extraits pertinents des témoignages écrits en question.

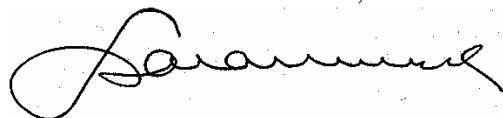
5. Dans la pièce **GM-7, document 9.11, item 11.1b)** lui demandant de « *...indicate whether Union Gas and EDGY for whom Dr. Carpenter testified in 2006 have suffered the same declining in average use* », le Dr Carpenter réfère à certains documents qu'il aurait déposés en preuve dans d'autres instances devant le Ontario Energy Board.

Compte tenu que ces renseignements ne sont pas disponibles au dossier de la Régie en la présente instance, l'ACIG soumet respectueusement que la Régie devrait ordonner au Dr Carpenter de produire les extraits pertinents des documents auxquels il fait référence dans cette réponse.

Il va sans dire que les cinq (5) cas problèmes relatés ci-dessus ne sont pas les seuls à l'égard desquels l'ACIG est en droit de considérer que les réponses fournies par Gaz Métro à ses demandes de renseignements sont inadéquates ou incomplètes dans les circonstances. Il s'agit essentiellement des cas les plus flagrants à l'égard desquels l'ACIG souhaite obtenir une ordonnance précise de la part de la Régie. Pour les autres cas, l'ACIG réserve expressément ses droits de discuter des lacunes contenues dans l'ensemble des réponses fournies par Gaz Métro aux demandes de renseignements qui lui ont été adressées lors du contre-interrogatoire des témoins de Gaz Métro dans le cadre de l'audience qui débutera le 28 août prochain, à la Régie, dans le présent dossier.

Veuillez agréer, chère consœur, l'expression de nos sentiments les meilleurs.

Heenan Blaikie S.E.N.C.R.L., SRL



Guy Sarault

GS/abc

p.j.

- c.c.
- Dr Laurence Booth
  - Monsieur Murray Newton (ACIG)
  - Monsieur Jean-Benoît Trahan
  - Monsieur Jocelyn Allard (SCGM)
  - Me André Turmel (FCEI)
  - Monsieur Jean-François Lefebvre (GRAME)
  - Me Stéphanie Lussier (OC)
  - Me Yves Papineau (RGCO)
  - Monsieur Louis Renault Rozéfort (RGCO)
  - Me Mathieu Drolet (RNCREQ)
  - Me Eve-Lyne H. Fecteau (ROEÉ)
  - Me Dominique Neuman (SÉ-AQLPA)
  - Me Hélène Sicard (Union des consommateurs)
  - Me Steve Cadrin (UMQ)
  - Monsieur Yves Hennekens (YHC Environnement)

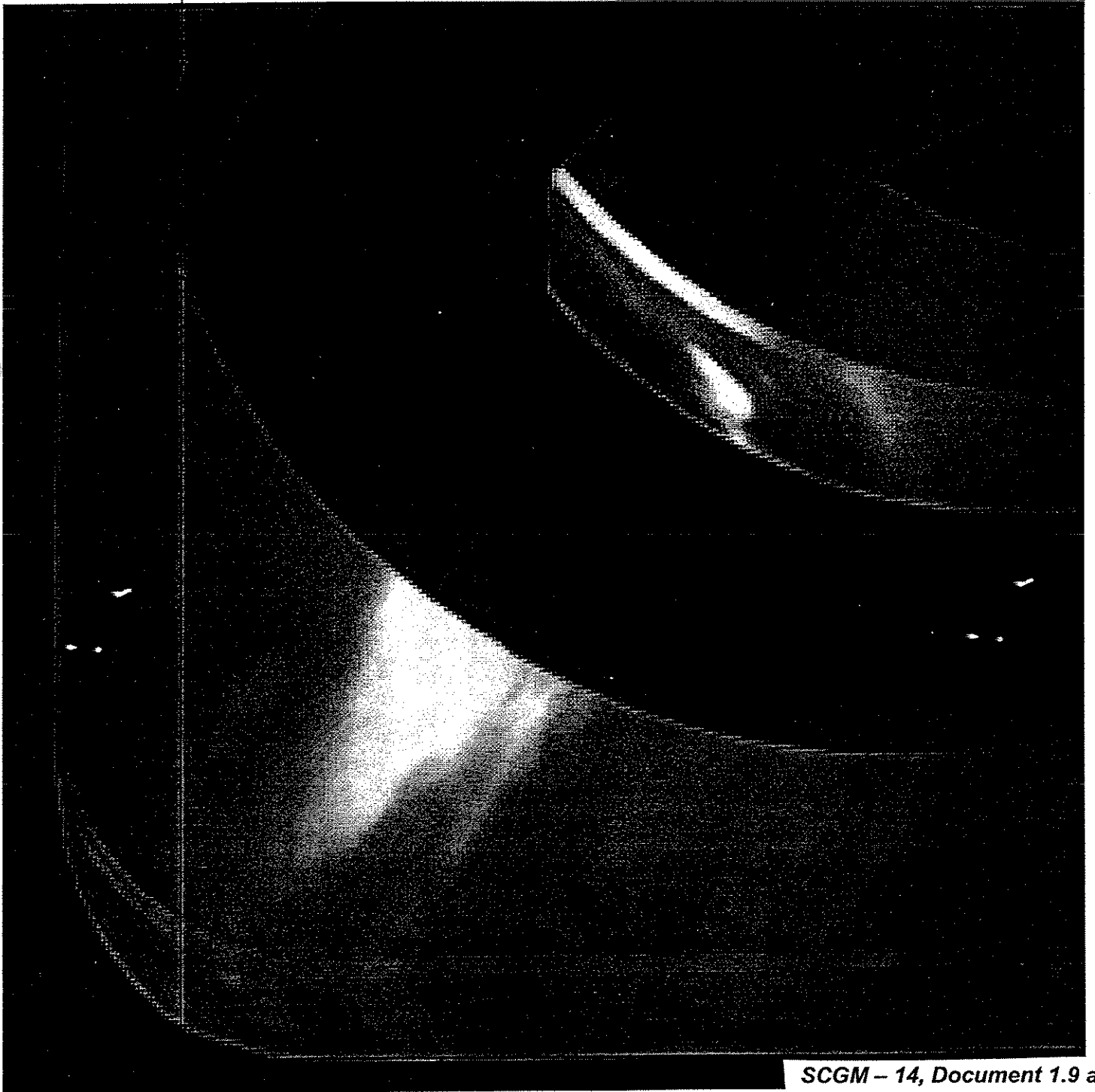
*Gaz Métropolitain  
and Company,  
Limited Partnership*

**Annual Review  
Meeting**

**WITH**

**CANADIAN BOND  
RATING SERVICE**

**April 22, 1998**



*Gaz Métropolitain  
and Company,  
Limited Partnership*

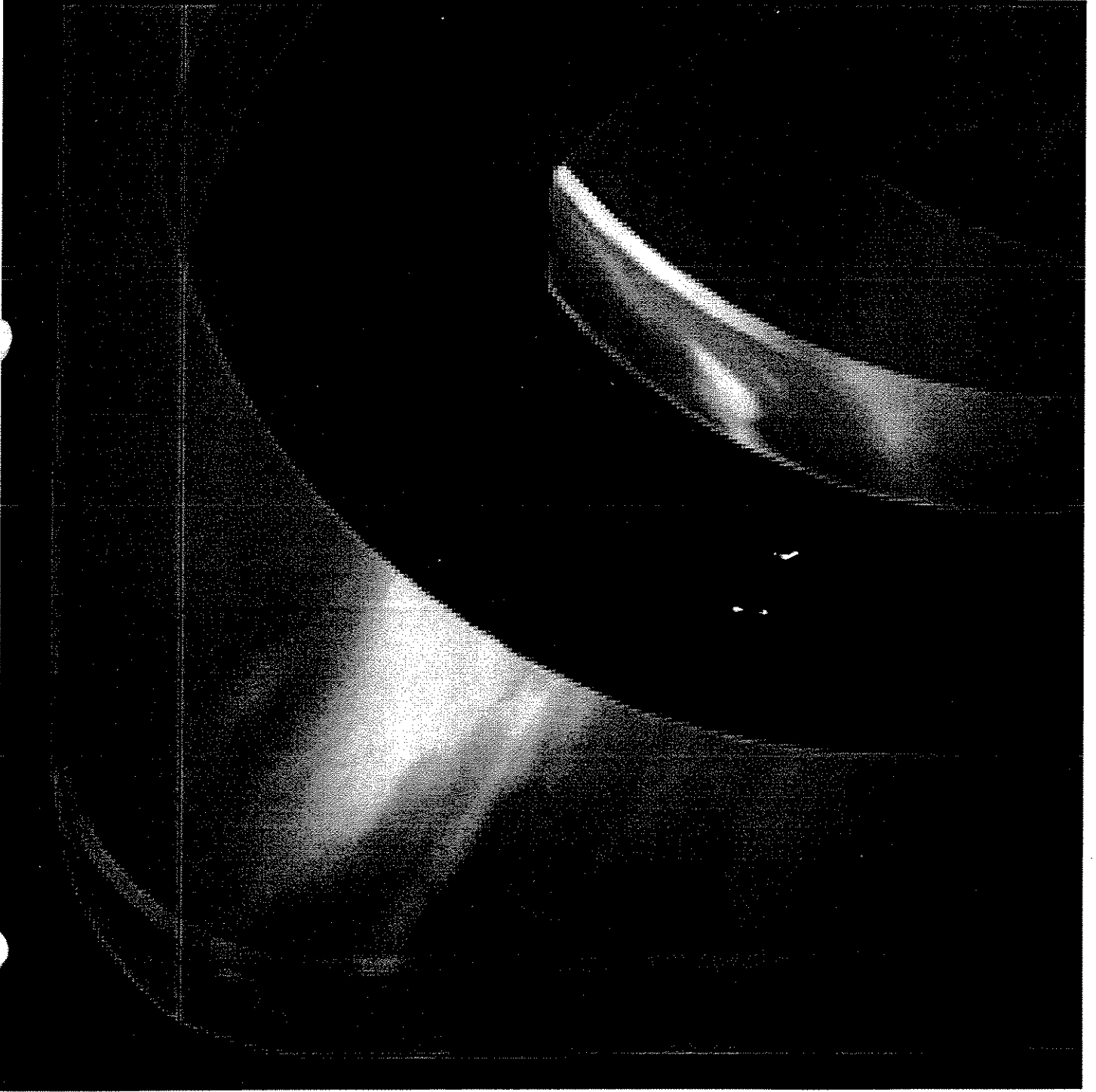
---

**Annual Review  
Meeting**

**WITH**

**DOMINION BOND  
RATING SERVICE**

**May 7, 1998**

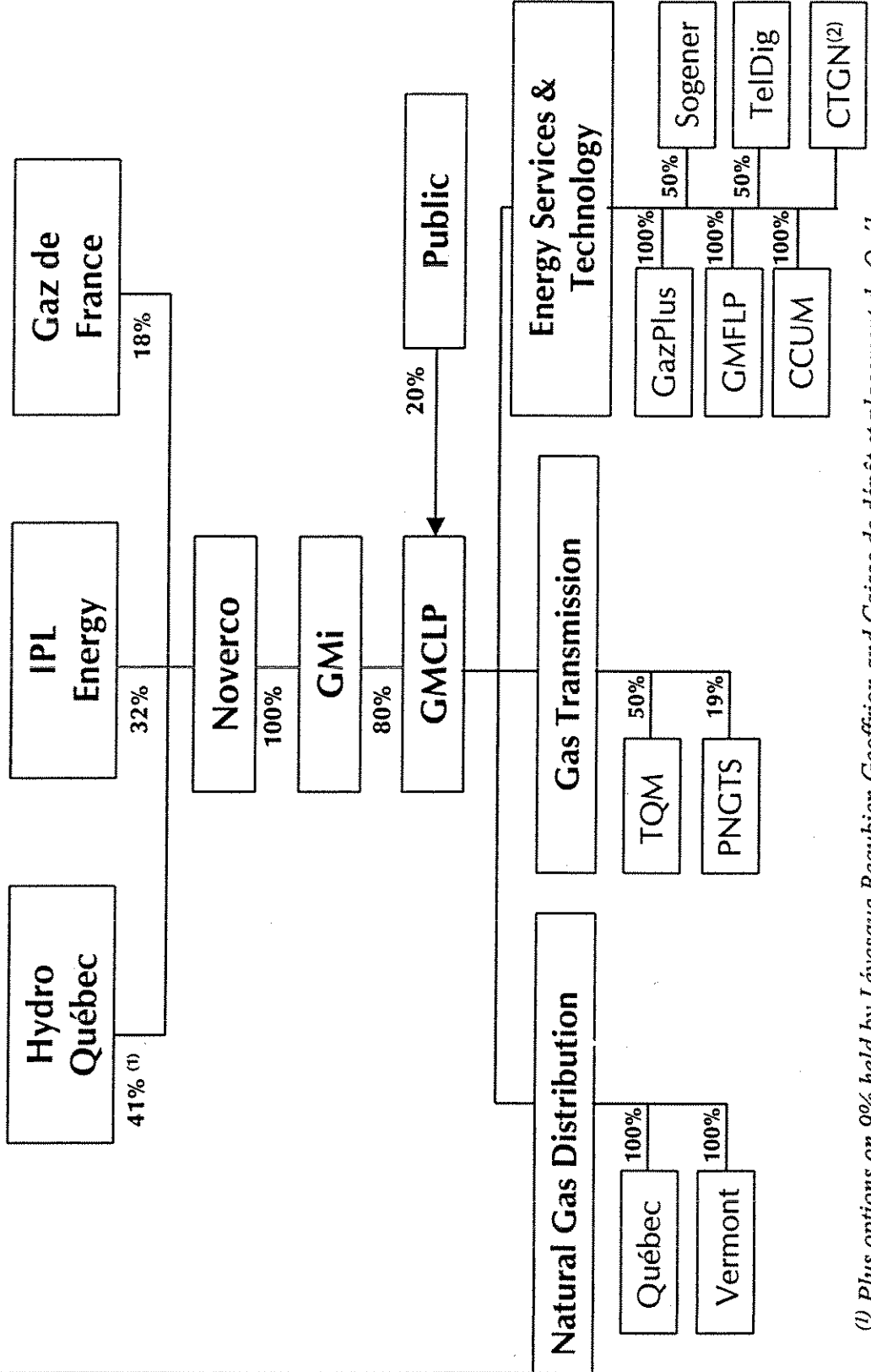


## Table of Contents

<input type="checkbox"/>	<b>Corporate Organization</b> . . . . .	<b>3</b>
<input type="checkbox"/>	<b>Core Business.</b> . . . . .	<b>8</b>
<input type="checkbox"/>	<b>Energy Services &amp; Technology</b> . . . . .	<b>21</b>
<input type="checkbox"/>	<b>1998 Rate Case</b> . . . . .	<b>22</b>
<input type="checkbox"/>	<b>Key Changes to Pipeline &amp; Energy Utility Markets</b> . .	<b>23</b>
<input type="checkbox"/>	<b>Growth Strategy</b> . . . . .	<b>27</b>
<input type="checkbox"/>	<b>Financial Review</b> . . . . .	<b>33</b>
<input type="checkbox"/>	<b>Overall Evaluation</b> . . . . .	<b>36</b>

# Corporate Organization

## Organizational Chart



(1) Plus options on 9% held by Lévesque Beaubien Geoffrion and Caisse de dépôt et placement du Québec.

(2) Non-profit research and technology organization.

## Corporate Organization

### Board of Directors:

Jean Abiteboul  
Patrick D. Daniel  
Claude Détourné  
Nicolle Forget  
Louis P. Gignac  
Jacques V. Goyer  
Bernard Lemaire  
Pierre-Yves Madignier  
L. Jacques Ménard  
Ronald D. Munkley  
Robert Parizeau — President  
Réal Sureau  
Robert Tessier

### Changes during the year:

- 1- Claude Détourné  
Senior Vice President  
Gaz de France
- 2- Pierre-Yves Madignier  
Area Vice President  
EDF/GDF Services
- 3- Ronald D. Munkley  
Executive Vice President and Chief Operating Officer  
Energy Distribution Services  
IPL Energy Inc.
- 4- Patrick D. Daniel  
Executive Vice President and Chief Operating Officer  
Energy Transportation Services  
IPL Energy Inc.

Further information on the Directors and Officers is available on pages 9, 10 and 11 of the 1997 Gaz Métropolitain, inc. Annual Information Form.

# Corporate Organization

## Management Team

Robert Tessier  
President and  
Chief Executive Officer

Stéphane Bertrand  
Director  
Govmnt & Public Affairs  
Communications

René Bédard  
Corporate Secretary

Michael Hanley  
Vice President and  
Chief Financial Officer

Sophie Brochu  
Vice President  
Business Development

Jacques Charron  
Vice President  
Human Resources and  
Technology Development

Richard Lassonde  
Vice President  
Legal Affairs

Ghislaine Larocque  
Executive Vice President  
Québec Gas Distribution

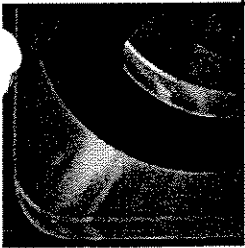
Jacques Demanche  
Treasurer

Jean-Luc Deschamps  
Corporate  
Controller

André Boulanger  
Vice President  
Sales-Marketing

Pierre Despars  
Vice President  
Administration and  
Regulatory Matters

André Gougeon  
Vice President  
Operations



## Corporate Organization

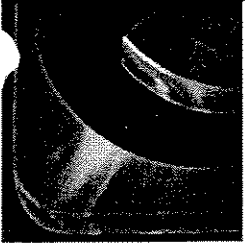
### Human Resources

- ❑ New collective agreement
  - ↳ Between GMi and the Syndicat des employés CSN (approx. 500 of the utility's blue collar workers)
  - ↳ A three-year collective agreement
  - ↳ Covers the period from October 1997 to September 30, 2000.
  
- ❑ Three-year agreement covering the office employees (QFL)
  - ↳ Expires on August 31, 1998
  - ↳ Good faith negotiations underway.
  
- ❑ Three-year agreement covering the sales representatives (QFL)
  - ↳ Expires on September 30, 1998
  - ↳ Good faith negotiations underway.

# Québec System Map

- GAZ MÉTROPOLITAIN  
TRANSMISSION SYSTEM
- GAZ MÉTROPOLITAIN  
DISTRIBUTION SYSTEM
- TQM
- EXTENSION PROJECT
- CARRIER SYSTEMS
- CHAMPION PIPE LINE
- DELIVERY STATION





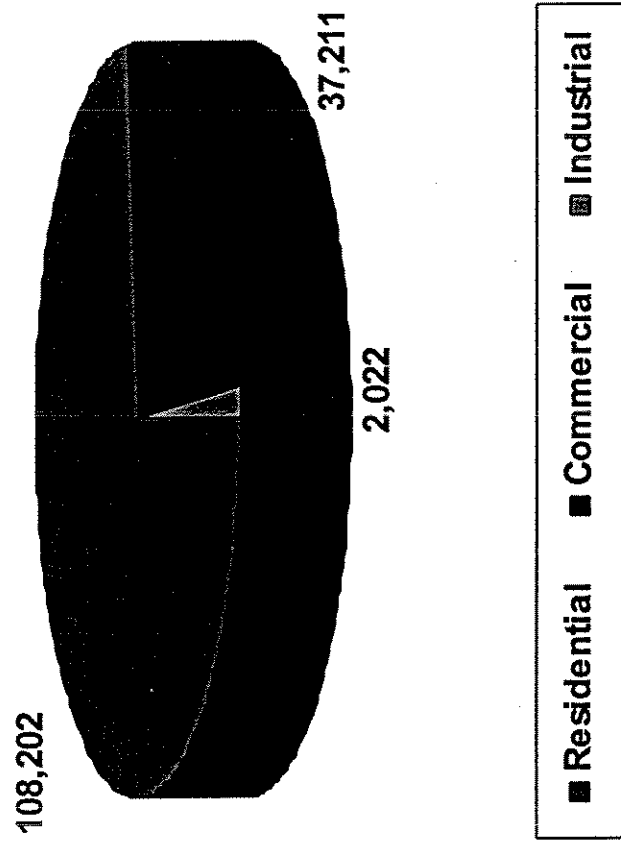
# Core Business

## Natural Gas Distribution in Québec

### 1997 Data

- ☐ 8,000 km of distribution pipeline
- ☐ 147,000 customers
- ☐ 265 municipalities
- ☐ Share of gas in the energy balance
  - Québec 16%
  - Ontario 39%
  - Canada 33%

Number of Customers



## Core Business

### Natural Gas Distribution in Québec

#### 1997 Data

- Deliveries of 219 Bcf in 1997.
- Interruptible deliveries represented 35% of industrial volumes.
- Fuel switching risk related to dual-fuel customers mitigated by five-year supply contracts.

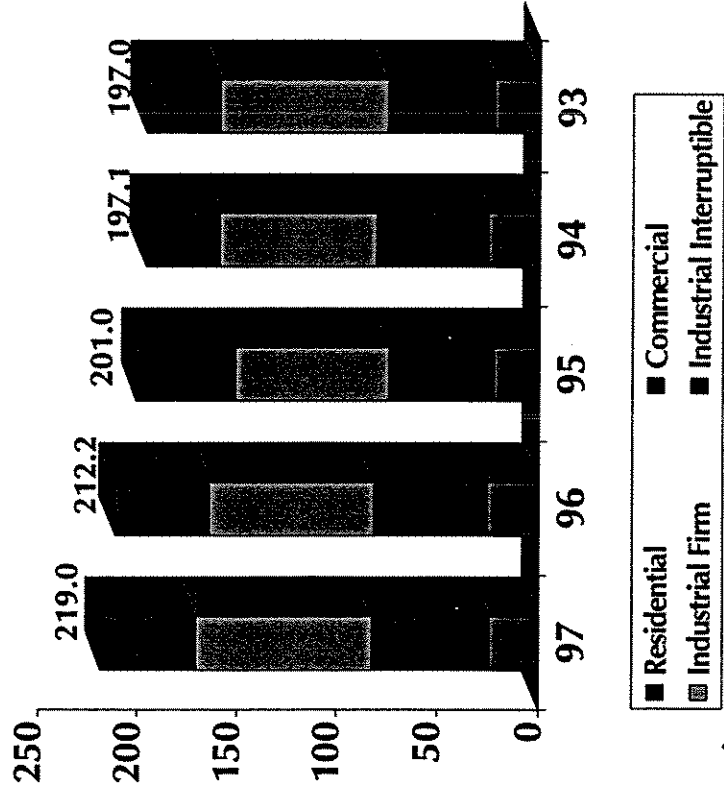
*80% protégé*

*garanti*

*d'accord.*

*⇒ Réduit le risque de l'exposée industrielle.*

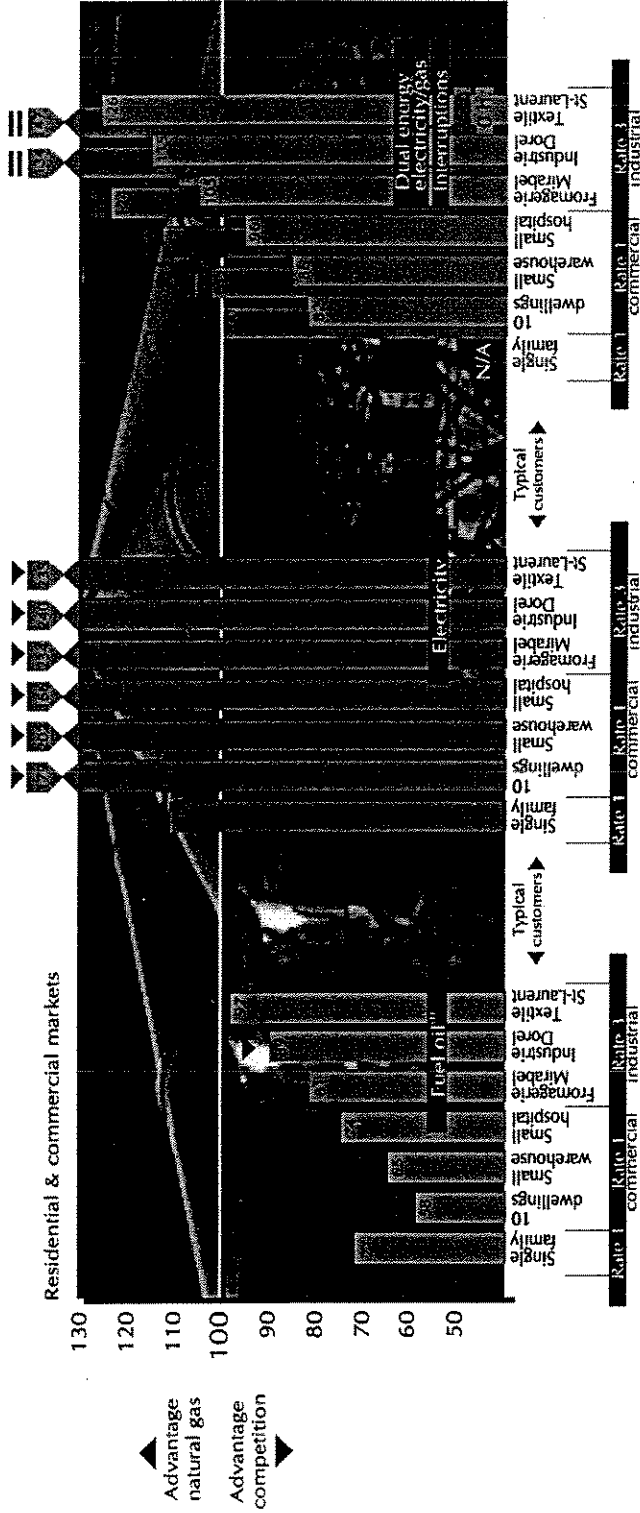
Deliveries  
(in Bcf)



# Sales at a Glance

## Competitive position as at April 20, 1998

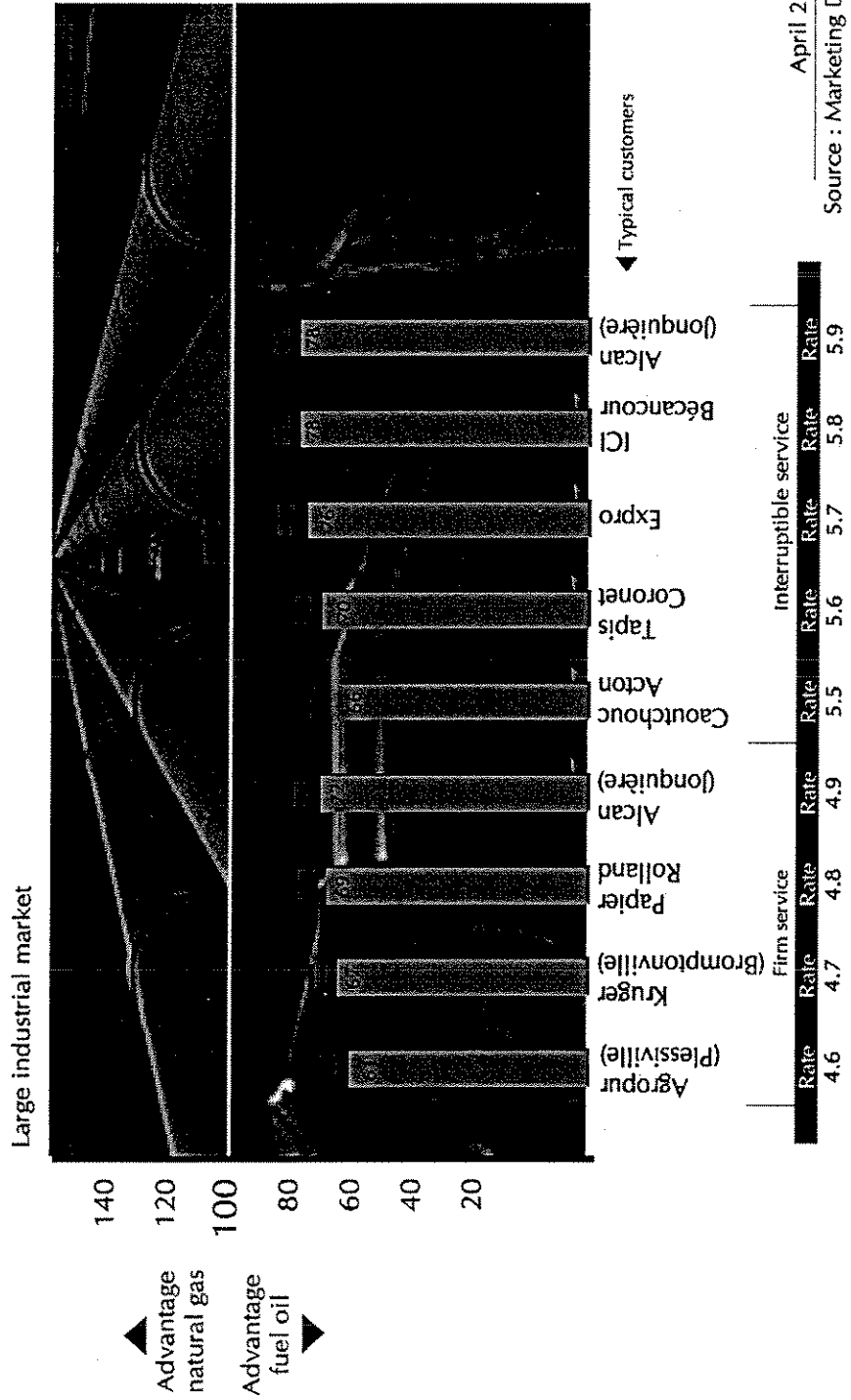
Energy prices		Last year	
Natural gas:			
System gas:	\$2.17 /Gj	\$1.69 /Gj	
One-year, firm contract:	\$2.26 /Gj	\$1.76 /Gj	
Short-term contract:	\$2.13 /Gj	\$1.70 /Gj	
No.2 fuel oil:			
Montréal low rack price:		67.93 /L	
No.6 fuel oil (2% S):			
Montréal Bulk Spot:		\$17.42 /BBL	\$22.54 /BBL



(1) Data exclude all taxes but include a 10% advantage for natural gas recognized by the market in relation to fuel oil.

# Sales at a Glance

## Competitive position as at April 20, 1998



## Core Business

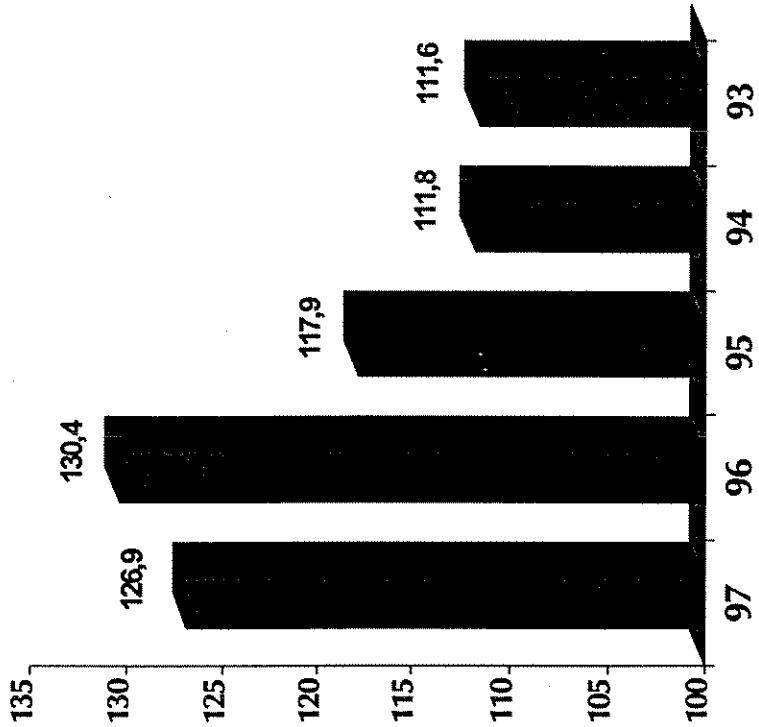
### Natural Gas Distribution in Québec

#### 1997 Data

- Rate base of \$1,398 million.
- Equity of \$607 million (\$101 million deemed preferred).
- 11.5% return on common equity.
- Contribution to consolidated net income: 92%.
- Excess return of \$6.7 million; 50% is being allocated to unit-holders in 1998 under the sharing mechanism in place.

*Aspect priority.*

Net Income  
(in millions of \$)



## Core Business

### Issues Related to Gas Supply

#### □ Important availability of natural gas:

- Short-term risk: limited to a delivery default by a producer/broker.
- Long-term risk: almost inexistent.

#### □ Cost of natural gas:

- Temporary and cyclical variations: differential between gas and alternate fuels affects our competitiveness.
- Mitigation of the risk by financial derivatives reducing the price fluctuations of the cost of gas.
- These cost management tools are also available to our direct purchase customers.
- Continentalization of the North American market could alter the price.

#### □ Gas transmission and storage:

- Risk of underutilization mitigated by possibility of relinquishing capacity on an active secondary market.

*for the possibility  
of delivery problems*

*→ Newer products: (Zams  
- Newer potentials; recovery)*

*→ Pas de rendement sur gaz  
→ possibilités additionnelles avec POTS  
→ opportunités de profit avec essant*

## Core Business

### Issues Related to Gas Demand

#### Weather:

- Risk shared with the rate payers through a stabilization account.

*assumed*

#### Competitive position:

- Large proportion of interruptible service customers increases our exposure to commodity price changes.
- Risk mitigated by five-year supply contracts.
- Marketing strategy aimed at:
  - ✓ reducing interfinancing
  - ✓ maximizing rate flexibility
  - ✓ encouraging the signing of five-year contracts
  - ✓ supporting our customers' processes through greater reliance on performing technology.

## Core Business

### Issues Related to the Regulatory Framework

- New Energy Board
  - ↳ Oversees various forms of energy.
  - ↳ Competition on a level playing field between the energy distributors.
- Régie's desire to streamline the regulatory process.
- Existing rate practices allow for the flexibility required to adapt rates to specific market conditions.
- Key regulatory issues being addressed:
  - ↳ Unbundling
  - ↳ Incentive regulation.

flexibilité tarifaire  
- bi-energy  
- mazout  
- Volat 2 concurrence

## Core Business

### Unbundling

- The Régie has accepted all our proposals.
- Unbundling of gas bills will be limited to customers who choose unbundled services.
- Transfer of transmission services solely to customers receiving firm service.
- No transfer of storage services.
- Gradual introduction of rate 4 and 5 customers and to all other customers consuming at least 30,000 m<sup>3</sup>/day.
- Possibility of regrouping customers for transmission services but not for distribution.
- Possible carry-over of eventual switching costs.



## Core Business

### Incentive Regulation

### Current Mechanism

- Retain share of any excess return in a given year.
- Sharing only if our performance criteria are attained.
  - Safety
    - Prevention plan
    - Emergency response time.
  - Customer services
    - Meter reading frequency
    - Telephone response time.

## Core Business

### Incentive Regulation

### Current Issues

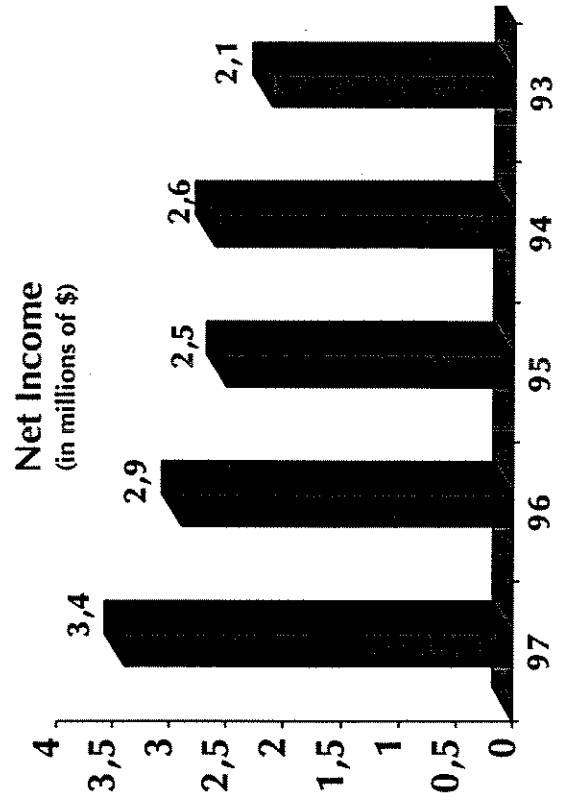
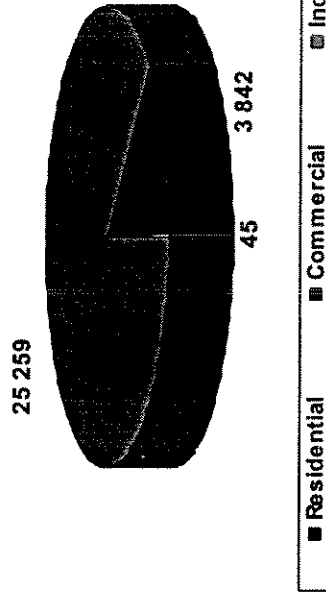
- Rate of return determination
  - ↳ Traditional approach discouraged by the Régie
  - ↳ Negotiated settlement for 1997/98 rejected
  - ↳ Formula approach adopted in all Canadian jurisdictions except Alberta and Québec.
- Year-end review
  - ↳ Withdrawn from Act
  - ↳ However, Régie insisted on 1997 year-end review.
- Incentive regulation
  - ↳ Provision in new Act
  - ↳ Trend towards performance-based regulation (PBR).

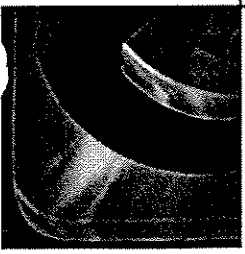
## Core Business

### Natural Gas Distribution in Vermont

- ☐ Vermont Gas acquired in 1986 by Noverco
- ☐ 750 km of distribution pipes
- ☐ 29,000 customers
- ☐ Share of gas in the energy balance
  - Vermont 6%
  - New England 17%
  - USA 24%
- ☐ Deliveries of 8 Bcf in 1997

### Number of Customers





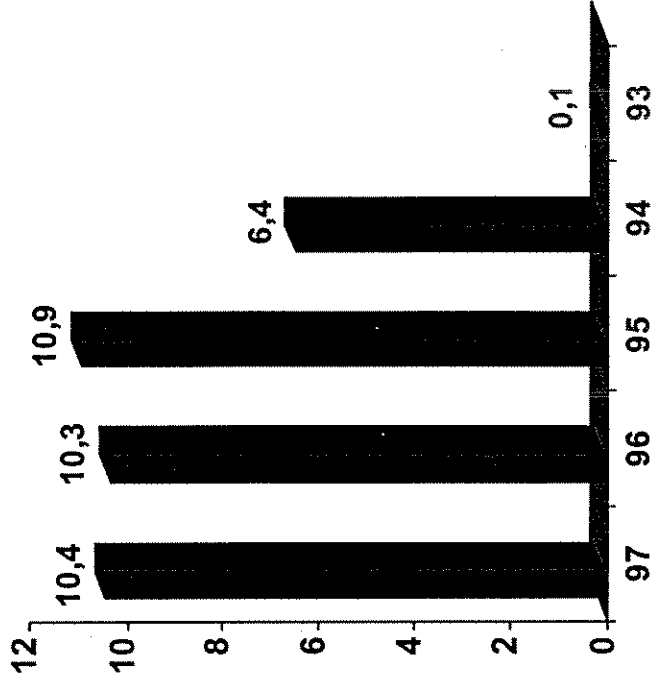
## Core Business

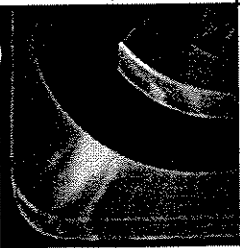
### Natural Gas Transmission

### Trans Québec & Maritimes

- 50% interest purchased in 1994.
- 355 km of pipeline extending from St. Lazare (west of Montréal) to St. Nicolas (near Québec City).
- Cost of service charged entirely to TCPL.
- Capital structure: 70% debt / 30% equity.
- Allowed rate of return in 1997: 10.21% based on NEB formula.

**Net Income**  
(in millions of \$)



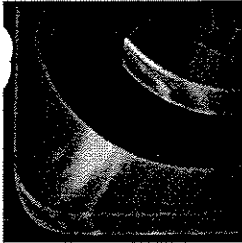


## Energy Services & Technology

- Activities complementary to the gas distribution business.
- Sale, rental, financing and maintenance of natural gas equipment (GazPlus and GMFLP).
- Natural gas technology centre (CTGN).
- Underground utility system-locating software development and installation (TelDig).
- Steam production and distribution (CCUM).
- Integrated energy management (Sogener).
- In 1997, represented 18.6% of total assets and 10.8% of net income.

## 1998 Rate Case

- Average rate base of \$1,375 million.
- Capital expenditures of \$78 million.
- Equity of \$631 million of which \$103 million is deemed preferred shares.
- Rate of return of 10.75% on common equity and of 5.31% on preferred equity.
- Capital structure: common equity 38.5%; preferred equity 7.5%; debt 54%.
- Average overall reduction of 1.5% in transmission and distribution costs.
- 1999 rate case will be filed in May.



## Key Changes to Pipeline & Energy Utility Markets

### Evolution of the Industry

- Formerly entirely regulated, pipeline industry responded to basic needs by requesting 100% long-term commitments before infrastructures were in place.
- Increasingly deregulated and competitive, focus now clearly market-oriented and innovative ideas required.
- Risk/reward model has evolved and resulted in incentive regulation.
- Long-term demand in the U.S. is expected to rise by 2% per year while it should increase by 4% per year in New England.



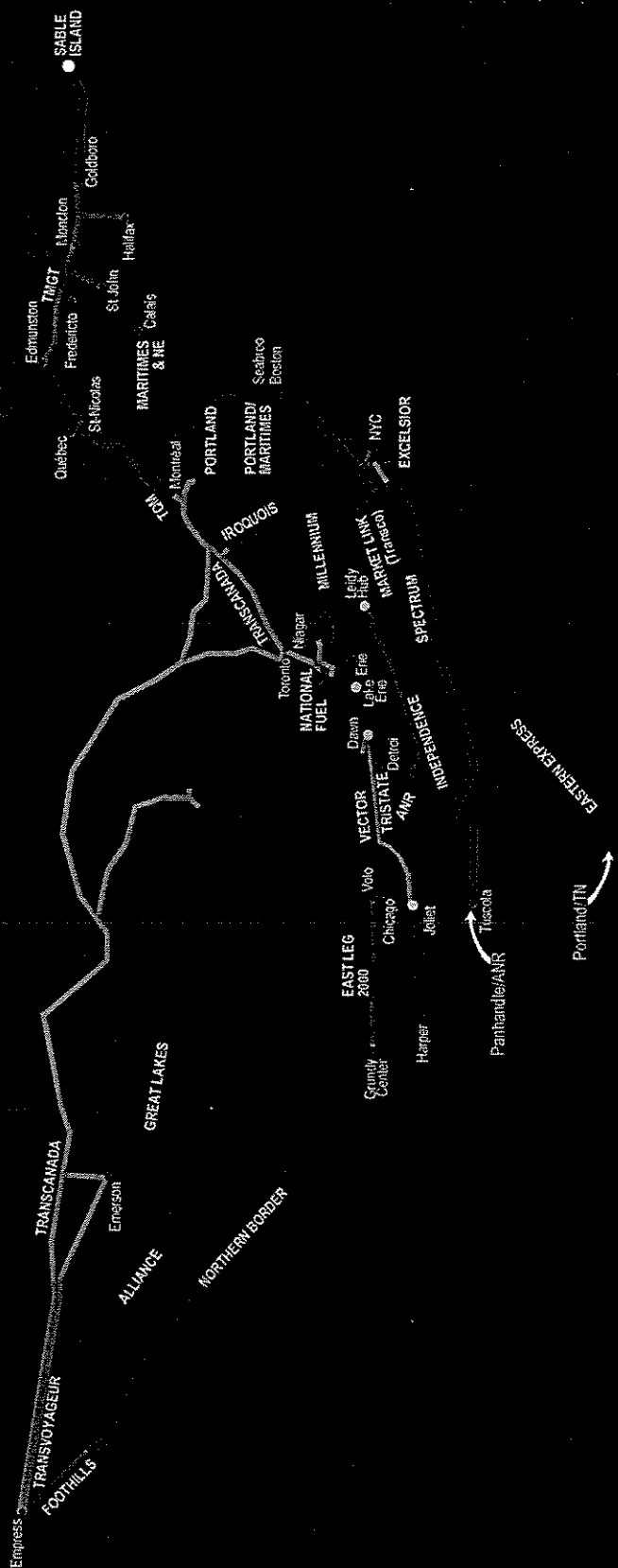
## Key Changes to Pipeline & Energy Utility Markets

### Evolution of the Industry

- Willingness of producers to serve growing markets has led to development of several competing bids for pipeline expansion.
- Approximately \$13 billion in pipeline projects in North America.
- Convergence of gas and electricity and deregulation have resulted in significant merger and acquisition activity.

# Pipeline Proposals

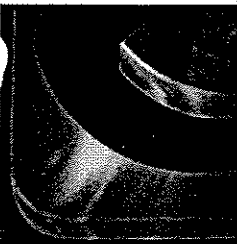
ST. JOHN  
ARGENTINA  
HIBERNIA  
FIELDS



## Key Changes to Pipeline & Energy Utility Markets

### Major M & A Transactions

Announcement Date	Acquirer	Target	Equity Purchase Price (\$US millions)
Jan. 26, 1998	TCPL	NOVA Corp.	14,000
Dec. 22, 1997	Eastern Enterprises	Essex County Gas Co.	81
Dec. 18, 1997	NIPSCO	Bay State Gas	780
Feb. 3, 1997	Pacific Gas & Electric	Valero	723
Dec. 30, 1996	Brooklyn Union	LILCO	3,012
Nov. 25, 1996	Duke Power	Pan Energy	7,533
Nov. 22, 1996	TECO	Lykes Energy	300
Oct. 14, 1996	Enova Corporation	Pacific Enterprises	2,875
Aug. 12, 1996	Houston Industries	NorAm Energy	2,455
July 22, 1996	Enron	Portland General	2,133
April 15, 1996	Texas Utilities	ENSERCH	<u>549</u>
			<u>\$34,441</u>



## Growth Strategy

### Natural Gas Distribution

- Improve competitive position in Québec
- Bolster quality of service and products offered
- Improve residential market penetration
- Increase share of natural gas in Québec energy balance
- Acquisition opportunities in the northeastern United States

### Natural Gas Transmission

- Improve the integration of GMCLP to the continental supply basins as well as to the transmission and storage infrastructures

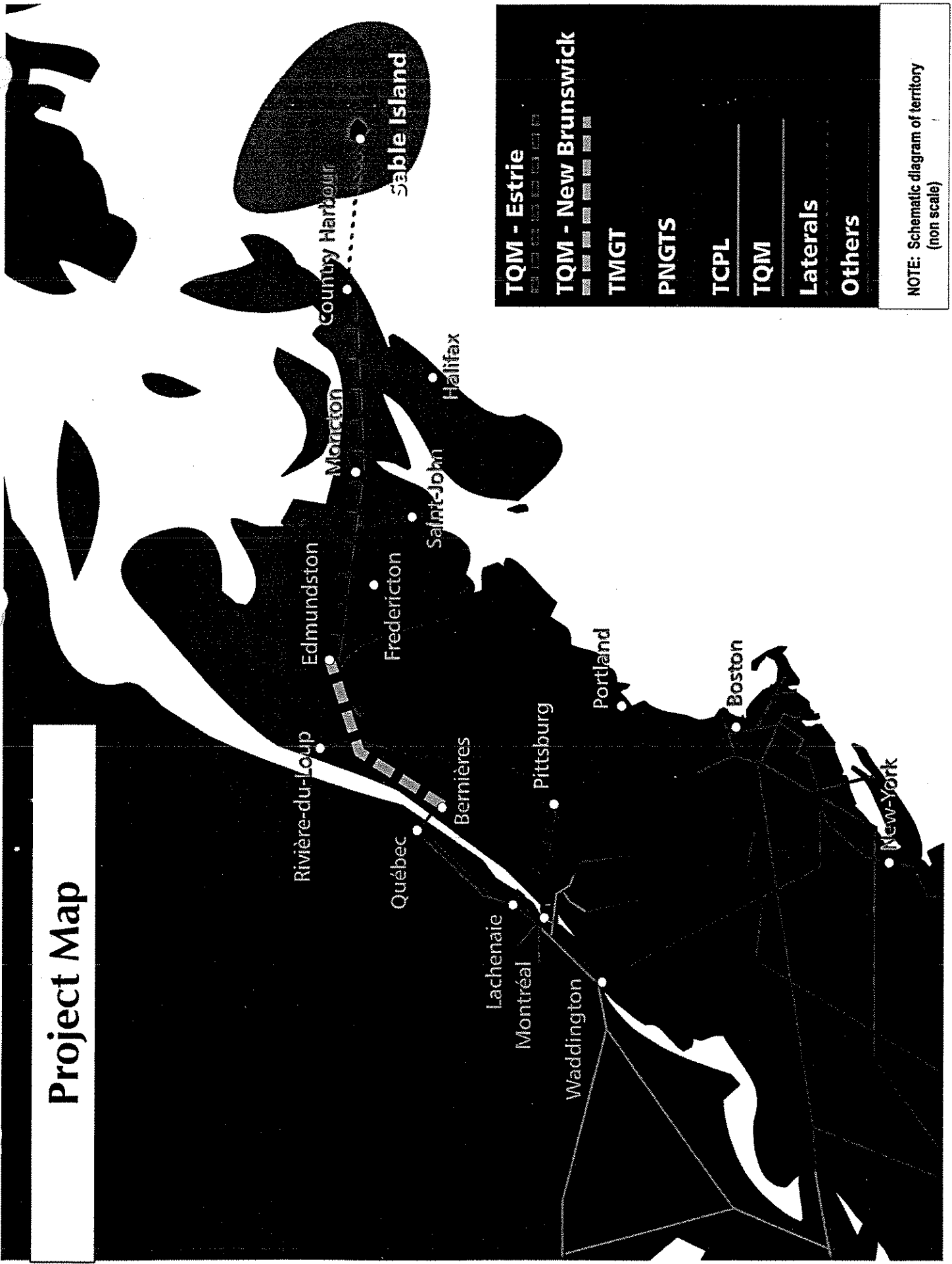
### Energy Services and Technology

- Support the gas distribution business
- Steam plant
- Integrated energy management

### Water Gathering and Distribution

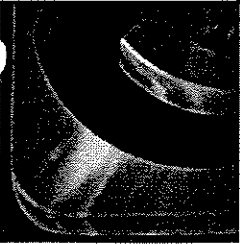
- Interest in water supply and water treatment facilities
- Position GMCLP to become a leader in Québec

# Project Map



<b>TQM - Estrie</b>	—
<b>TQM - New Brunswick</b>	- - -
<b>TMGT</b>	· · ·
<b>PNGTS</b>	—
<b>TCPL</b>	—
<b>TQM</b>	—
<b>Laterals</b>	—
<b>Others</b>	—

**NOTE:** Schematic diagram of territory  
(non scale)



## Growth Strategy

### TQM Extension to Interconnect with PNGTS

- 300-km pipeline extending from Lachenaie to East Hereford in the Eastern Townships. Initial capacity of 212 MMcf/d
- COS charged entirely to TCPL
- Rate base of \$257 million
- Equity component of 30%
- Rate of return on equity based on NEB formula
- In-service date of November 1998
- NEB decision released on April 3, 1998
- Sponsors are:
  - TransCanada PipeLines 50%
  - Gaz Métropolitain and Company, Limited Partnership 50%

## Growth Strategy

### PNGTS

- 300-mile pipeline crossing New Hampshire, Maine and Massachusetts
- Rate design on 178 MMcf/d
- Contracted volumes of 220 MMcf/d of which 170 MMcf/d in the first year
- Rate base of US\$375 million
- Equity component of 30%
- Rate of return on equity of 14%
- FERC granted the certificate on September 24, 1997
- In-service date of November 1998

## Growth Strategy

### PNGTS

- Capacity contracted on a long-term basis
- Strong growth potential for additional volumes
- Strong sponsor support
  - MCN Investment Corp. 21.4%
  - TransCanada PipeLines 21.4%
  - El Paso Energy Corp. 19.1%
  - Gaz Métropolitain and Company, Limited Partnership 19.1%
  - Granite State Transmission Inc. 9.5%
  - NIPSCO Industries 9.5%
  - 100.0%

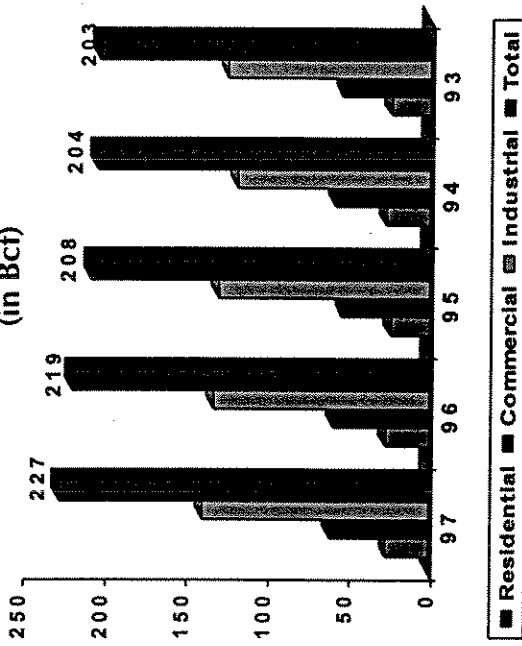
## Growth Strategy

### TQM Extension to Interconnect with TMGT

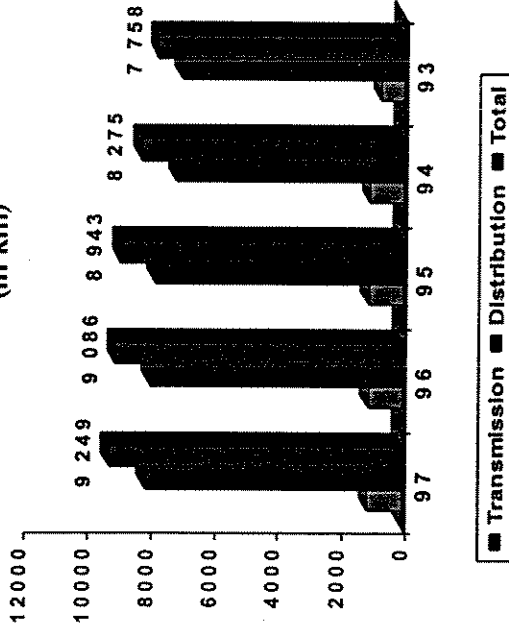
- The National Energy Board did not deem it necessary to hear our case on the TransMaritime Pipeline Project.
- This illustrates that the first to file a request for a pipeline project has considerable advantage.
- The Canadian taxpayers are thereby deprived access to the newest gas reserves on the Eastern continent.
- GMCLP invested about \$10 million in order to provide Québec's gas consumers access to a second basin.
- This project is presently on hold.

# Financial Review

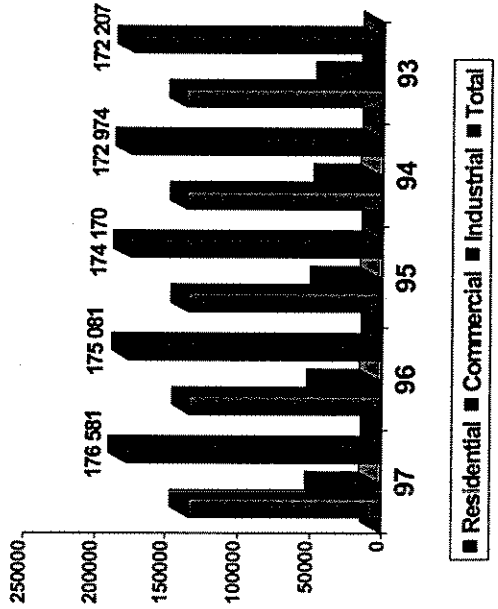
### Deliveries (in Bcf)



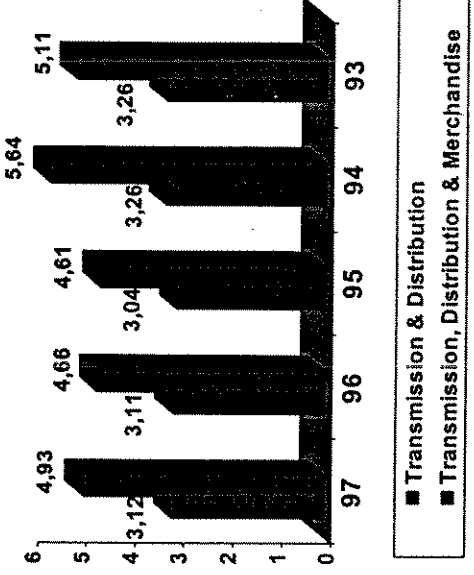
### System Length (in km)



### Customers

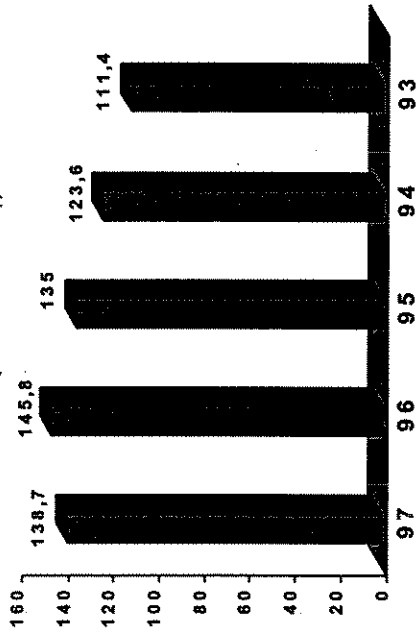


### Cost of Service (\$/Mcf)

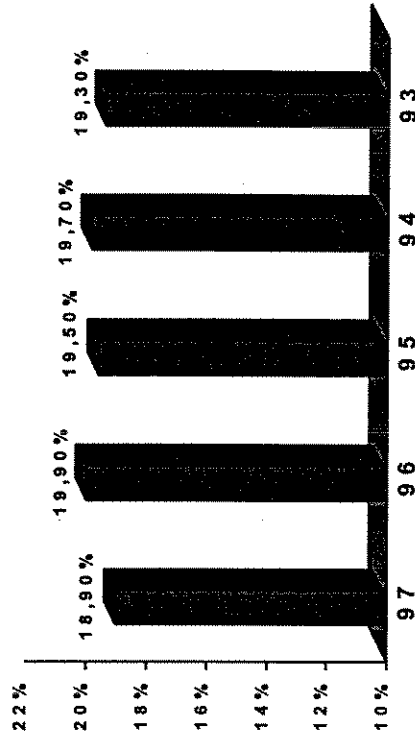


# Financial Review

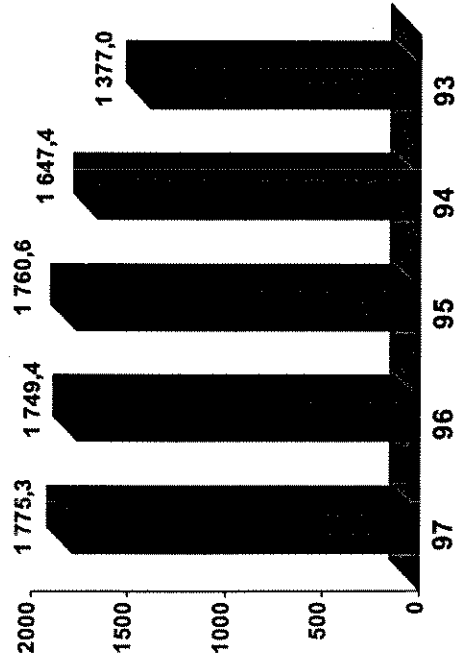
**Net Income**  
(in millions of \$)



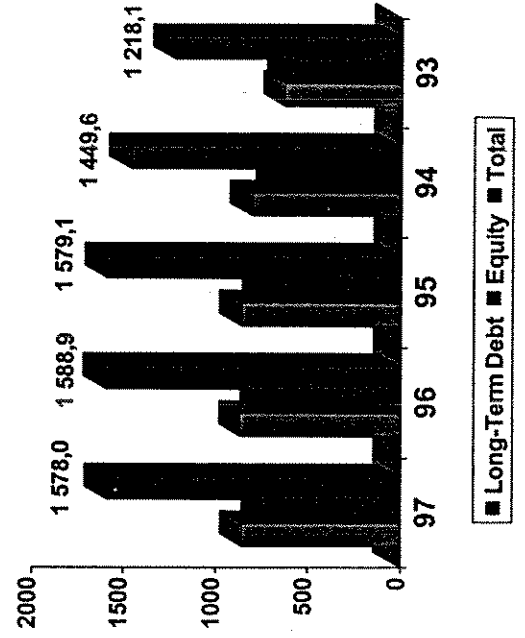
**Return on Equity**



**Assets**  
(in millions of \$)



**Capitalization**  
(in millions of \$)



## Financial Review

- Past years' growth was mostly generated by the distribution activities.
  - Future growth depends mostly on gas transmission and other opportunities (LDC acquisitions, water, recent start-ups).
  - Investing and financing activities:
- | <u>Projects</u> | <u>Debt</u> | <u>Capitalization</u><br>Equity | <u>GMCLP's Share</u><br><u>of Project's Equity</u> |
|-----------------|-------------|---------------------------------|--|
| TQM-Estrie      | 180         | 77                              | 38   |
| PNGTS           | <u>328</u>  | <u>140</u>                      | <u>25</u>  |
|                 | <u>508</u>  | <u>217</u>                      | <u>63</u>  |
- (in millions of dollars)
- Long-term financing of equity interest in affiliated companies will remain funded with equity.



## Overall Evaluation

- Competitive position changed substantially over the past year.
- In the short-term, this does not significantly impact on our activities.
- Most other business risks are not significantly different from last year.
- Stability of coverage ratios as a result of good management practices and stabilization accounts.
- Ability to repay capital and refinance when required as a result of an adequate capital structure and fair rate of return given the prevailing interest rates.

