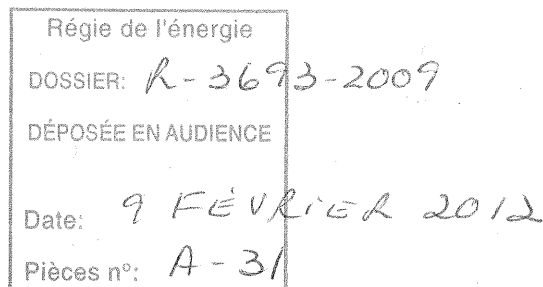


MODIFICATION AU CALCUL ET À LA PRÉSENTATION DU PLAN DE DÉVELOPPEMENT

Lors du dépôt de son Rapport annuel 2009 (dossier R-3717-2009, Gaz Métro-13, Document 3), Société en commandite Gaz Métro (« Gaz Métro ») présentait une modification à sa méthode de calcul de la rentabilité touchant surtout les projets de nouvelles constructions résidentielles et, dans une moindre mesure, les projets de développement commerciaux. Cette modification visait à donner une idée plus juste de la rentabilité et une image qui soit en lien avec le processus décisionnel d'investissement¹. Gaz Métro proposait du même coup un tableau plus détaillé et plus complet afin de présenter la comparaison du plan de développement.

À partir de la présente cause tarifaire, le plan de développement sera établi suivant cette même méthode de calcul modifiée. Les résultats seront aussi présentés sous un format comparable à celui du Rapport annuel 2009. Ainsi, lors du Rapport annuel 2011, les résultats réels pourront de nouveau être comparés au plan de développement présenté dans la cause tarifaire : la prévision ayant été établie suivant la même méthode que celle maintenant utilisée pour le calcul de la rentabilité réelle².

Par ailleurs, dans le cadre du Rapport annuel 2008 de Gaz Métro (dossier R-3680-2008), la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (« la FCEI ») se questionnait sur l'inclusion de revenus dans le plan de développement de nouvelles ventes ayant requis peu ou pas d'investissement. À titre informatif, deux tableaux ont alors été ajoutés afin de présenter la rentabilité du plan de développement selon le type de ventes, soit *nouveaux clients* ou *ajouts de charge*, en plus du tableau présentant le plan de développement incluant l'ensemble des ventes.



¹ Dossier R-3717-2009, Gaz Métro-13, Document 3, page 6.

² La rentabilité « réelle » au sens du rapport annuel fait référence à la rentabilité *a priori* établie selon les paramètres prévus lors de la signature des ventes.