

RÉPONSE DE GAZ MÉTRO À UNE DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS

Origine : Demande de renseignements n°1 en date du 6 juin 2011

Demandeur : Regroupement des organismes environnementaux en énergie

Développement rentable du marché résidentiel

Référence : Gaz Métro-3, document 3, pages 4

Préambule :

En page 4 de Gaz Métro 3 doc 3, aux lignes 14 et 15 on peut lire

« Ce dernier marché est parfois appelé le marché de la densification, faisant référence au fait que les nouvelles ventes de ce sous-marché sont habituellement près d'une conduite de gaz et ne nécessitent pas d'extension. »

Question :

1.1 Veuillez indiquer si le terme «conduites de gaz» se réfère à des conduites d'alimentation, des conduites de distribution ou l'un et l'autre ?

Réponse :

Le terme « conduite de gaz » se réfère à des conduites de distribution.

RÉPONSE DE GAZ MÉTRO À UNE DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS

Origine : Demande de renseignements n°1 en date du 6 juin 2011

Demandeur : Regroupement des organismes environnementaux en énergie

Développement rentable du marché résidentiel

Référence : Gaz Métro-3, document 3, pages 8 et 9, tableau 1 et lignes suivantes
Gaz Métro-15, document 3, pages 18 et 19

Préambule :

En page 8 de Gaz-Métro 3 doc 3, relativement à l'effritement des clients qui font la conversion du mazout au gaz naturel :

« La diminution provient de l'effritement du potentiel de nouveaux clients en conversion. En effet, chaque résidence se trouvant à proximité du réseau gazier et converti au gaz naturel est une résidence de moins à convertir l'année suivante. La problématique est particulièrement vraie du côté des conversions de résidences utilisant actuellement le mazout comme source d'énergie, qui représentent la majorité des ventes réalisées en conversion résidentielle. Ainsi, une baisse de l'ordre de 61 % du nombre de conversions a été vécue entre 2008 et aujourd'hui. Pour les années qui viennent, rien ne laisse croire que la conversion puisse reprendre le terrain perdu puisque le potentiel de clients ne fait que décroître. »

Question :

2.1 Veuillez fournir les données du tableau 1 pour les années 2003 et 2004 ?

Réponse :

Voici la proportion des ventes conversion sur les ventes résidentielles totales pour les deux années demandées :

**Proportion des ventes conversion
sur les ventes résidentielles totales**

2003	2004
18 %	18 %

Question :

2.2 Veuillez indiquer comment sont calculées les prévisions pour les années 2011 et 2012 ?

Réponse :

La prévision de la proportion est calculée en fonction de la prévision de ventes en conversion et de la prévision de ventes en nouvelles construction pour chacune des années.

Pour 2011, la prévision des ventes dans chacun des marchés est influencée par les résultats réels obtenus depuis le début de l'année financière. Elle est basée sur les ventes faites à ce jour et sur la répartition historique des ventes en cours d'année. Pour 2012, la prévision des ventes en nouvelle construction dépend de la prévision de mises en chantier et d'un taux de pénétration visée. Dans le cas des conversions, la prévision est faite selon une analyse des conversions historiques en fonction de la position concurrentielle.

Question :

2.3 Veuillez indiquer ce qui explique la similitude des prévisions pour les années 2011 et 2012 ?

Réponse :

En raison de la situation concurrentielle très favorable du gaz naturel, Gaz Métro croit être en mesure par ses efforts de maintenir à moyen terme le rythme de conversion résidentiel actuel malgré l'effritement du potentiel dans ce marché.

Question :

2.4 Veuillez indiquer si la correction de l'inter financement au tarif 1 tel que proposé Pièce Gaz-Métro 15, doc 3, pages 18 et 19 en a un impact sur les résultats prévisionnels du tableau 1 ?

Réponse :

Non, le nombre de ventes en conversion résidentielle ne devrait pas être impacté, dans la mesure où la correction de l'interfinancement n'aura pas d'effet significatif sur la position concurrentielle.

Question :

2.5 Si oui, comment ?

Réponse :

Ne s'applique pas.

Question :

- 2.6** Veuillez indiquer la proportion des nouvelles ventes qui se fait en périphérie de centres urbains ?

Réponse :

Gaz Métro n'est pas en mesure de catégoriser ses ventes entre les centres urbains et la périphérie pour l'ensemble de son territoire. Cependant, pour les ventes de la grande région de Montréal qui représentent plus de 90 % des ventes résidentielles totales, il est possible de distinguer les ventes faites sur l'île de Montréal de celles faites dans la région *Laurentides* et la région *Montérégie* en supposant que *Montréal*, soit le centre urbain et les deux autres régions la périphérie.

Suivant cette définition, 71 % des ventes résidentielles totales au cours des cinq dernières années se sont faites en périphérie et 29 % dans le centre urbain.

Question :

- 2.7** La perception du ROEE est que les projets «nouvelles constructions» dans le marché résidentiel ne sont pas rentables si les usagers n'utilisent que des appareils de périphérie. C'est pourquoi pour rentabiliser un immeuble à condo, par exemple, Gaz Métro doit pouvoir chauffer les aires communes. Veuillez confirmer ou infirmer, avec explications, la perception du ROEE?

Réponse :

La rentabilité des ventes dépend du volume de consommation et non de l'usage faite du gaz naturel. Il est vrai cependant que l'usage de périphériques seulement apporte peu de volume par rapport au chauffage. Malgré cela, un immeuble à condo dont chaque unité utilise des périphériques au gaz naturel pourrait être rentable si le nombre d'unités était suffisant. Toutefois, lorsqu'une extension de réseau est nécessaire, le chauffage des aires communes est souvent essentiel pour rentabiliser ce genre de projet. De plus, dans le cas d'unifamiliales, le chauffage est en règle générale nécessaire pour rentabiliser les projets.

Question :

- 2.8** Veuillez indiquer dans les projets de nouvelle construction la part des nouvelles constructions qui seront cliente pour le chauffage et la part des nouvelles constructions qui seront dans la part de marché «appareil périphérique» ?

Réponse :

En 2009-2010, 44 % des ventes réalisées en nouvelle construction résidentielle ne comportaient pas de chauffage. La vaste majorité de ces ventes sont des unités de condo (89 %) dont la plupart font partie de projets, incluant le chauffage d'aires communes ou de garages. La proportion devrait être semblable pour les années à venir.

RÉPONSE DE GAZ MÉTRO À UNE DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS

Origine : Demande de renseignements n° 1 en date du 6 juin 2011

Demandeur : Regroupement des organismes environnementaux en énergie

Développement rentable du marché résidentiel

Référence : Gaz Métro-3, document 3, pages 9

Préambule :

En page 9 sur les efforts de réduction des coûts de raccordement au réseau

« Il est à noter que ces efforts pour réduire les coûts de construction ont été faits essentiellement dans le cas des projets d'extension de réseau en nouvelle construction. Le coût des raccordements en conversion a quant à lui augmenté. »

Question :

3.1 Veuillez indiquer s'il serait possible d'atteindre une diminution des coûts de conversion si des efforts similaires aux efforts entrepris en extension de réseau étaient entrepris pour diminuer les coûts de raccordement ?

Réponse :

Il n'est techniquement pas possible d'atteindre une diminution des coûts de construction pour les raccordements en conversion équivalente à celle obtenue pour les coûts de raccordement en nouvelle construction résidentielle.

Question :

3.2 Si oui, pourquoi ?

Réponse :

Ne s'applique pas.

Question :

3.3 Sinon, pourquoi ?

Réponse :

Ce sont les améliorations apportées au processus d'acquisition et aux méthodes de construction propres au marché de la nouvelle construction résidentielle qui ont permis à Gaz Métro de réduire les coûts de raccordement pour ce marché.

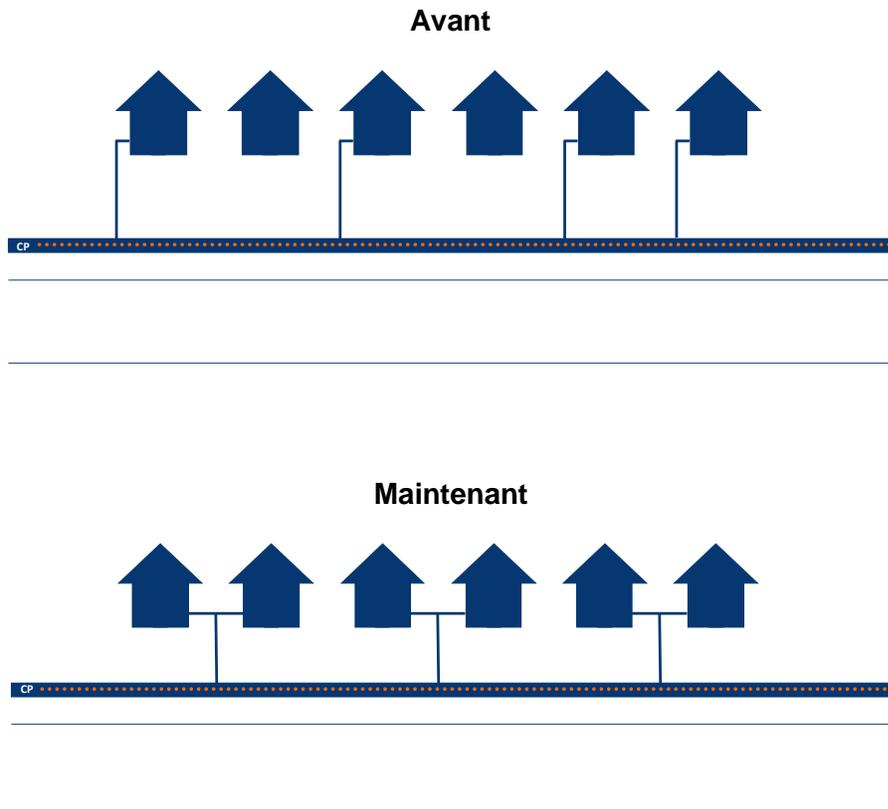
Exemple :

Le passage d'un traitement sur mesure à un traitement de masse

Gaz Métro traite maintenant de façon globale chacun des projets de nouvelle construction (emplacement standardisé du raccordement, une seule demande de permis pour tout le projet, etc.). Auparavant, chaque raccordement d'un projet était traité au cas par cas (un croquis par raccordement, une demande de permis par raccordement, etc.).

Optimisation des méthodes de construction

Dans les projets de nouvelles constructions résidentielles, les ententes entre Gaz Métro et les constructeurs/promoteurs sont maintenant signées avec des taux de pénétration exigés de plus de 80 %. Ces ententes permettent à Gaz Métro d'optimiser les méthodes de construction en raccordant deux maisons par branchement plutôt qu'une seule.



Dans le marché de la conversion, il n'est pas possible d'intégrer ces innovations puisque la conversion n'est pas un traitement de masse et que chaque cas est unique et isolé.

Question :

3.4 Est-ce Gaz Métro étudié cette possibilité?

Réponse :

Voir la réponse 3.3.

Question :

3.5 Est-ce Gaz Métro s'est livré à un balisage sur cette question?

Réponse :

Non.

RÉPONSE DE GAZ MÉTRO À UNE DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS

Origine : Demande de renseignements n° 1 en date du 6 juin 2011

Demandeur : Regroupement des organismes environnementaux en énergie

Développement rentable du marché résidentiel

Référence : Gaz Métro-3, document 3, page 10, tableau 3
Gaz Métro-15, document 3, pages 18 et 19

Préambule :

À la ligne variation annuelle de la section conversion l'évolution du coût de raccordement passe de 1,1% en 2009 à 6,2% en 2010.

Question :

4.1 Veuillez expliquer cette hausse ?

Réponse :

À tous les cinq ans, Gaz Métro renouvelle ses contrats généraux le liant aux entrepreneurs qui réalisent les travaux de construction. Cela se fait à partir d'appel d'offres. Le renouvellement a été fait en 2009 et le nouveau contrat général est entré en vigueur en 2010, ce qui a eu un effet à la hausse sur le coût de raccordement.

Question :

4.2 Veuillez fournir les raisons qui expliquent que les prévisions de 2011 et 2012 connaissent une diminution de point de pourcentage aussi marqué?

Réponse :

Aucune indication ne nous permet actuellement de prévoir une augmentation au-delà de l'inflation.

Question :

4.3 Veuillez confirmer que les prévisions de ce tableau ne sont pas influencées par la proposition d'inter financement proposé en GM-15-doc 3 p.18 et 19 ?

Réponse :

En effet, le coût de raccordement des clients n'est pas lié aux tarifs de distribution.

Question :

- 4.4 Veuillez fournir la quantité en nombre de nouvelles constructions et de conversion pour les années 2009 -2010-2011 (prévisionnel) et 2012 (prévisionnel).

Réponse :

Voici le nombre de ventes en conversion résidentiel et en nouvelle construction résidentielle (NCR) pour les années 2009 à 2012.

Nombre de ventes dans le marché résidentiel

	NCR	Conversion
2008-2009	3 446	629
2009-2010	4 586	629
2010-2011 (Prévision)	4 085	522
2011-2012 (Prévision)	4 564	522

Les prévisions sont celles retenues au moment de l'établissement de la cause tarifaire.

Question :

- 4.5 Veuillez fournir pour les années 2009 et 2010 les prévisions en nombre de nouvelles constructions et de conversion?

Réponse :

Voici les prévisions des années 2009 et 2010 telles qu'elles avaient été faites lors des causes tarifaires respectives de chacune de ces années :

Prévision du nombre de ventes dans le marché résidentiel

	NCR	Conversion
2008-2009 (C.T. 2009)	4 112	1 224
2009-2010 (C.T. 2010)	4 780	734

RÉPONSE DE GAZ MÉTRO À UNE DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS

Origine : Demande de renseignements n°1 en date du 6 juin 2011

Demandeur : Regroupement des organismes environnementaux en énergie

Plan d'approvisionnement gazier horizon 2012-2014

Référence : Gaz Métro-4, document 1, pages 32, tableau 10

Préambule :

En ligne 2 du tableau 10, la ligne indique les pertes liées à l'efficacité énergétique :

Question :

5.1 Veuillez confirmer que ces pertes ne sont pas exclusivement liées aux économies provenant des programmes du PGEÉ/FEÉ et AEÉ ?

Réponse :

Dans le cas du tableau 10 de la page 32, les pertes de volumes sont exclusivement liées aux économies provenant des programmes. Ce n'est pas le cas toutefois au tableau 12 où elles proviennent également de mesures mises en place par les clients en dehors des programmes.

Dans le cas des ventes grandes entreprises (auxquelles font référence les tableaux 10 et 12), les pertes liées à l'efficacité énergétique sont d'abord évaluées à partir des économies brutes prévues pour chacun des programmes. À ces pertes s'ajoutent les économies d'énergie « hors-programme ». Or, ces dernières sont évaluées en étudiant l'ensemble des variations de volumes supérieures à environ 500 000 m³ et en ciblant parmi ces variations, les diminutions de consommation provenant de mesures mises en place par les clients et non encadrées par un programme. Il est alors possible que certaines mesures aient permis une économie d'énergie inférieure à 500 000 m³ et que cette économie ne soit pas identifiée précisément dans la section « *Pertes liées à l'efficacité énergétique* » du tableau 10. Elle se retrouvera alors dans la section « *Fluctuation de production* ». Il est également possible que la mesure d'économie mise en place ait été combinée à une autre action et que l'ensemble de la variation soit alors identifiée à une autre ligne du tableau.

Ainsi, pour le tableau 10, aucune économie d'énergie « hors programme » n'a été identifiée distinctement. Cela ne signifie toutefois pas que ces économies soient nulles, mais seulement qu'elles n'ont pas été isolées.

Question :

- 5.2 Sinon, quelle est la proportion des diminutions de consommation liée au programme du PGEÉ/FEÉ/AEÉ sur l'ensemble des diminutions de consommation ?

Réponse :

100 % dans le cas du tableau 10 et 82 % dans le cas du tableau 12, ligne 3.

Question :

- 5.3 Veuillez documenter vos réponses ?

Réponse :

Voir la réponse à la question 5.1.

RÉPONSE DE GAZ MÉTRO À UNE DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS

Origine : Demande de renseignements n°1 en date du 6 juin 2011

Demandeur : Regroupement des organismes environnementaux en énergie

Plan d'approvisionnement gazier horizon 2012-2014

Référence : Gaz Métro-4, document 1, pages 42

Préambule :

En ligne 23, GM stipule que : « *Les ventes en nouvelle construction résidentielle sont liées aux prévisions de mises en chantier établies pour les prochaines années. Pour la conversion résidentielle, le nombre de ventes est déterminé à l'aide d'un modèle fonction de la position concurrentielle du gaz naturel par rapport au mazout et du prix du mazout par rapport à son prix passé* ».

Question :

6.1 Considérant la situation concurrentielle favorable du gaz naturel sur l'électricité, a-t-il été envisagé d'enrichir le modèle utilisé pour prévoir le nombre de conversion pour tenir compte de cette situation ?

Réponse :

Cette possibilité a été envisagée, mais n'a pas été retenue en raison du manque de données historique.

Cependant, au-delà du modèle, la prévision repose aussi sur une analyse qualitative de la situation qui tient compte de ce facteur.

Question :

6.2 Veuillez fournir les proportions estimées de nouvelles ventes qui seront des conversions sur votre horizon de 2012 à 2014 ?

Réponse :

La conversion devrait représenter chaque année environ 10 % des ventes résidentielles annuelles de 2012 à 2014.

Question :

- 6.3** Veuillez indiquer la part du créneau des appareils périphérique dans vos nouvelles ventes pour les années 2013-2013 et 2014 ?

Réponse :

La part du créneau « appareils périphériques » (c'est-à-dire les ventes sans chauffage) devrait se maintenir au niveau actuel au cours des prochaines années, soit 42 % des ventes résidentielles totales. À noter que la grande majorité de ces ventes sont des unités de condo dont la plupart font partie de projets incluant le chauffage d'aires communes ou de garages. (Voir la réponse 1.2 de la pièce Gaz Métro-3, Document 3.3 pour le détail du taux en nouvelle construction et en conversion.)

RÉPONSE DE GAZ MÉTRO À UNE DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS

Origine : Demande de renseignements n°1 en date du 6 juin 2011

Demandeur : Regroupement des organismes environnementaux en énergie

Plan d'action 2011-2012 (horizon 2012) du fonds en efficacité énergétique (FEÉ)

Référence : Gaz Métro-9, document 8, pages 23

Préambule :

En ligne 3 on peut lire : «*Le FEÉ est fier de sa contribution dans le domaine de l'innovation technologique en efficacité énergétique et souhaite que ses activités soient poursuivies après sa dissolution au bénéfice des acteurs et des entreprises qui œuvrent dans le domaine de l'efficacité énergétique*»

Question :

7.1 Selon vous quelles sont les principales différences entre le programme «nouvelles technologies» tel que géré par le FEÉ et le programme «nouvelles technologies » tel que géré par le PGEÉ ?

Réponse :

Le programme *Nouvelles technologies* du FEÉ et le programme *Innovation technologique* du PGEÉ ne visent pas les mêmes technologies.

Avant son retrait, le programme de *Nouvelles technologies* du FEÉ visait l'enveloppe du bâtiment, l'intégration d'énergies renouvelables ou toute autre technologie ou approche innovatrice jugée admissible par le FEÉ. Tandis que le programme *Innovation technologique* du PGEÉ vise des projets d'expérimentation et de démonstration touchant à une technologie alimentée au gaz naturel.

Les projets qui visent l'intégration d'une énergie renouvelable en combinaison avec le gaz naturel étaient analysés conjointement par Gaz Métro et le Fonds en efficacité énergétique (FEÉ) pour déterminer s'ils étaient admissibles au programme *Innovation technologique* de Gaz Métro ou au programme *Nouvelles technologies* du FEÉ.

RÉPONSE DE GAZ MÉTRO À UNE DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS

Origine : Demande de renseignements n° 1 en date du 6 juin 2011

Demandeur : Regroupement des organismes environnementaux en énergie

Suivie de la décision D-2010-144 Rapport sur l'allocation des coûts, les liens entre les coûts et les tarifs ainsi que la vision tarifaire de Gaz Métro en distribution

Référence : Gaz Métro-13, document 8, page 14

Préambule :

En ligne 23 on peut lire : «*Les conduites d'alimentation servent à alimenter les réseaux de distribution. Les conduites de distribution, composées de différents diamètres et matériaux, acheminent le gaz des conduites jusqu'aux branchements. Elles permettent l'accès au réseau des clients et la livraison du gaz selon les demandes propres à chaque client.*»

Question :

8.1 Veuillez présenter le ratio de conduite d'alimentation/conduite de distribution pour les années 2010-2011(prévisionnel) et 2012 (prévisionnel) ?

Réponse :

Les ratios de conduite d'alimentation sur les conduites de distribution pour les années 2009-2010 et 2010-2011 sont présentés dans les tableaux ci-dessous.

Pour l'année 2011-2012, l'information n'est pas disponible car l'allocation des coûts n'a pas été réalisée. Étant donné que les valeurs des conduites d'alimentation et de distribution ne varient pas beaucoup d'une année à l'autre, les ratios qui en découleront devraient être relativement semblables à ceux des années 2009-2010 et 2010-2011.

Répartition des conduites principales par région 2010					
Régions	Distribution	Alimentation	Conduite principale totale	Portion Distribution	Portion Alimentation
	\$	\$	\$	%	%
Montréal, Laurentides, Montérégie	380 897 779	82 390 844	463 288 623	82,22%	17,78%
Abitibi.	7 961 584	21 133 117	29 094 701	27,36%	72,64%
Mauricie	23 489 000	53 904 000	77 393 000	30,35%	69,65%
Estrie	72 491 092	41 174 423	113 665 515	63,78%	36,22%
Québec	74 834 176	45 789 920	120 624 096	62,04%	37,96%
Saguenay	15 361 775	15 059 242	30 421 017	50,50%	49,50%
TOTAL	575 035 406	259 451 546	834 486 952	68,91%	31,09%

Répartition des conduites principales par région 2011					
Régions	Distribution	Alimentation	Conduite principale totale	Portion Distribution	Portion Alimentation
	\$	\$	\$	%	%
Montréal, Laurentides, Montérégie	388 016 155	88 753 435	476 769 590	81,38%	18,62%
Abitibi.	7 717 436	20 653 826	28 371 262	27,20%	72,80%
Mauricie	21 278 661	54 709 177	75 987 838	28,00%	72,00%
Estrie	64 020 813	43 672 157	107 692 970	59,45%	40,55%
Québec	70 090 781	46 941 858	117 032 639	59,89%	40,11%
Saguenay	14 639 389	14 551 854	29 191 243	50,15%	49,85%
TOTAL	565 763 235	269 282 307	835 045 542	67,75%	32,25%