

RÉPONSE DE GAZ MÉTRO À UNE DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS

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

Demandeur : Union des consommateurs

Amortissement

Référence : (i) Gaz Métro-6, Document 8, page 8 de 13

Préambule :

- (i) Aux lignes 4 à 9, page 8 de 13 de GM-4 Doc 6, SCGM précise que: « *M Kennedy a rencontré les ingénieurs responsables de la conception et de la gestion des actifs de distribution, de stockage et de transmission de Gaz Métro. De même, il voulait connaître les projets d'investissements à venir qui pourraient influencer de façon significative l'évaluation du niveau futur de la valeur historique, dû aux acquisitions ou dispositions anticipées d'immobilisations corporelles.* » (notre soulignement).

Question :

- 1.1 Veuillez indiquer si les ingénieurs responsables de SCGM ont répondu aux attentes de l'expert externe en fournissant des renseignements quant aux projets d'investissements à venir recherchés par M. Kennedy.

Réponse :

La réponse fournie par Gannett Fleming est la suivante :

Gannett Fleming conducted operational interviews with a number of groups from the company. In all circumstances Gannett Fleming was provided all of the information that was required in order to develop appropriate average service life estimates.

Question :

- 1.2 Dans l'affirmative, veuillez préciser de quelle manière (orale ou écrite), dans quels formats, pour quelles catégories d'actifs, et pour quelle période future de tels renseignements ont-ils été fournis.

Réponse :

La réponse fournie par Gannett Fleming est la suivante :

The information was provided orally during the interviews. The interviews consisted of a review of the follows topics:

- An overview of the type of assets in service;
- A review of the historic retirement programs and an overview of the historic causes of retirement;
- A discussion regarding any changes in technology or asset composition of the assets;
- A discussion of upcoming capital or retirement projects that will be occurring over the next three to five year period.

Representatives from the following Operations groups were interviewed:

- Metering;
- The Liquefied Natural Gas Facility (a site tour was also conducted of this facility);
- Transmission Facilities;
- Engineering – Special Projects;
- Station Engineering.

Question :

1.3 Le cas échéant, veuillez produire les données produites à l'expert externe.

Réponse :

La réponse fournie par Gannett Fleming est la suivante :

There was no specific data resulting from these interviews. The meetings were held to provide Mr. Kennedy with background knowledge of the company, its systems, and historic causes of retirement. Furthermore, these meetings are intended to identify potential capital projects that may have an average life influence. The background knowledge did assist Mr. Kennedy in these areas to provide an average service life estimate that is appropriate for both the historic and upcoming operational circumstances.

RÉPONSE DE GAZ MÉTRO À UNE DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS

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

Demandeur : Union des consommateurs

Rentabilité du Plan de développement 2011-2012

Référence : (i) Gaz Métro-3, Document 2, page 1, Tableau

Préambule :

(i) Gaz Métro présente, pour chacune des catégories de clientèles, les données de son Plan de développement sur un horizon de 5 ans regroupées sous différentes rubriques.

(ii) La note de bas de tableau No 1 indique :

« Le nombre de clients correspond au nombre de clients pour lesquels il y a eu des ventes. Ceci comprend les nouveaux clients, mais aussi les clients existants pour lesquels un ajout de consommation a été signé ».

(iii) La note de bas de tableau No 2 indique :

*« Les contributions clients regroupent la contribution de raccordement de 300 \$ ainsi que toutes les autres contributions faites par les clients. »
(nos soulignés)*

Question :

2.1 Veuillez préciser à quelles années tarifaires correspondent les années 1 à 5 du Plan de développement et indiquer, le cas échéant, lesquelles de ces années comportent des données historiques et/ou projetées.

Réponse :

L'année 1 du plan de développement 2012 correspond aux ventes de l'année 2012, alors que les années suivantes correspondent respectivement aux ventes des années 2013 à 2016 (liées à des projets débutés en 2012). Il n'y a pas de données historiques dans le plan de développement, l'ensemble des données sont prévisionnelles.

Question :

- 2.2** En ce qui concerne les clients résidentiels, veuillez indiquer pour chacune des 5 années le nombre de «nouveaux clients» qui sont, en fait, «des clients existants pour lesquels un ajout de consommation a été signé».

Réponse :

Tel que présenté, le plan de développement ne comporte pas de ventes résidentielles de type « ajouts de consommation ».

Historiquement, les ventes en ajouts de consommation pour le marché résidentiel n'ont jamais été considérées au plan de développement présenté dans la Cause tarifaire. Par ailleurs, ces ajouts ne sont pas non plus pris en compte dans la rentabilité *a priori* réelle présentée lors du rapport annuel.

Avant 2010, il était impossible de suivre ces ajouts puisque les systèmes informatiques ne le permettaient pas. Depuis 2010, un suivi est possible. Cependant, avec une seule année réelle, il est encore difficile de faire des prévisions quant aux futurs ajouts et à la rentabilité qu'ils auront.

Ainsi, afin de garder une base comparable aux plans de développement des Causes tarifaires antérieures, et considérant le manque de données historiques disponibles pour faire une prévision, il a été décidé de ne pas inclure les ajouts au plan de développement de la Cause tarifaire 2012. D'ailleurs, ces ajouts sont somme toute peu nombreux et leur impact est limité.

Le tableau qui suit présente tout de même ce que serait le plan de développement s'il intégrait les ajouts de charge résidentiels. Ces ajouts ne concernent que l'année 1 du plan puisqu'il n'y a pas d'ajout prévu dans les projets de nouvelles constructions.

**RENTABILITÉ DU PLAN DE DÉVELOPPEMENT 2011-2012
(INCLUANT LES AJOUTS RÉSIDENTIELS)**

Ligne	Description	PETIT ET MOYEN DÉBIT (PMD)									GRAND DÉBIT			TOTAL			
		RÉSIDENTIEL			AFFAIRES			TOTAL PMD			Nouveaux clients (10)	Ajouts de charge (11)	Total (12)	Nouveaux clients (13)	Ajouts de charge (14)	Renforcement du réseau (15)	Total (16)
		Nouveaux clients (1)	Ajouts de charge (2)	Total (3)	Nouveaux clients (4)	Ajouts de charge (5)	Total (6)	Nouveaux clients (7)	Ajouts de charge (8)	Total (9)							
1	Nombre de clients¹ an 1	2 899	193	3 092	2 077	773	2 850	4 976	966	5 942	2	8	10	4 978	974		5 952
2	Nombre de clients an 2 (cumulatif)	4 434	193	4 627	2 009	773	2 782	6 443	966	7 409	2	8	10	6 445	974		7 419
3	Nombre de clients an 3 (cumulatif)	5 215	193	5 408	2 026	773	2 799	7 241	966	8 207	2	8	10	7 243	974		8 217
4	Nombre de clients an 4 (cumulatif)	5 403	193	5 596	2 026	773	2 799	7 429	966	8 395	2	8	10	7 431	974		8 405
5	Nombre de clients an 5 (cumulatif)	5 423	193	5 616	2 026	773	2 799	7 449	966	8 415	2	8	10	7 451	974		8 425
6	Volumes (10³m³) an 1	7 518	248	7 766	47 615	22 216	69 830	55 133	22 464	77 596	12 400	14 221	26 621	67 533	36 684		104 217
7	Volumes (10 ³ m ³) an 2 (cumulatif)	7 968	248	8 216	42 205	22 216	64 420	50 173	22 464	72 636	12 400	14 221	26 621	62 573	36 684		99 257
8	Volumes (10 ³ m ³) an 3 (cumulatif)	9 333	248	9 581	42 562	22 216	64 778	51 895	22 464	74 359	12 400	14 221	26 621	64 295	36 684		100 980
9	Volumes (10 ³ m ³) an 4 (cumulatif)	9 662	248	9 909	42 562	22 216	64 778	52 224	22 464	74 688	12 400	14 221	26 621	64 624	36 684		101 308
10	Volumes (10 ³ m ³) an 5 (cumulatif)	9 696	248	9 944	42 562	22 216	64 778	52 259	22 464	74 722	12 400	14 221	26 621	64 659	36 684		101 343
11	Immobilisations (000 \$) an 0	10 893	25	10 918	15 792	1 293	17 085	26 685	1 318	28 003	169	11	181	26 855	1 329	1 129	29 313
12	Immobilisations (000 \$) an 1	2 809	-	2 809	194	-	194	3 002	-	3 002	-	-	-	3 002	-	-	3 002
13	Immobilisations (000 \$) an 2	1 387	-	1 387	125	-	125	1 512	-	1 512	-	-	-	1 512	-	-	1 512
14	Immobilisations (000 \$) an 3	334	-	334	45	-	45	379	-	379	-	-	-	379	-	-	379
15	Immobilisations (000 \$) an 4	35	-	35	-	-	-	35	-	35	-	-	-	35	-	-	35
16	Immobilisations (000 \$) an 5	0	-	0	-	-	-	0	-	0	-	-	-	0	-	-	0
17	<i>(Incluant les frais généraux)</i>																
18	Subvention PRC (000 \$) an 1	3 679	142	3 821	6 485	1 661	8 146	10 164	1 803	11 967	-	-	-	10 164	1 803		11 967
19	Subvention PRC (000 \$) an 2	2 062	-	2 062	85	-	85	2 147	-	2 147	-	-	-	2 147	-	-	2 147
20	Subvention PRC (000 \$) an 3	1 019	-	1 019	11	-	11	1 030	-	1 030	-	-	-	1 030	-	-	1 030
21	Subvention PRC (000 \$) an 4	245	-	245	-	-	-	245	-	245	-	-	-	245	-	-	245
22	Subvention PRC (000 \$) an 5	26	-	26	-	-	-	26	-	26	-	-	-	26	-	-	26
23	contributions clients² (000 \$) an 0	(341)	-	(341)	(1 118)	-	(1 118)	(1 458)	-	(1 458)	-	-	-	(1 458)	-	-	(1 458)
24	contributions clients (000 \$) an 1	(852)	-	(852)	(401)	-	(401)	(1 253)	-	(1 253)	-	-	-	(1 253)	-	-	(1 253)
25	contributions clients (000 \$) an 2	(444)	-	(444)	(51)	-	(51)	(495)	-	(495)	-	-	-	(495)	-	-	(495)
26	contributions clients (000 \$) an 3	(219)	-	(219)	(2)	-	(2)	(222)	-	(222)	-	-	-	(222)	-	-	(222)
27	contributions clients (000 \$) an 4	(53)	-	(53)	-	-	-	(53)	-	(53)	-	-	-	(53)	-	-	(53)
28	contributions clients (000 \$) an 5	(6)	-	(6)	-	-	-	(6)	-	(6)	-	-	-	(6)	-	-	(6)
29	Total des investissements (000 \$) an 0	10 552	25	10 578	14 674	1 293	15 967	25 227	1 318	26 545	169	11	181	25 396	1 329	1 129	27 855
30	Total des investissements (000 \$) an 1	5 635	142	5 777	6 278	1 661	7 939	11 913	1 803	13 716	-	-	-	11 913	1 803		13 716
31	Total des investissements (000 \$) an 2	3 005	-	3 005	159	-	159	3 164	-	3 164	-	-	-	3 164	-	-	3 164
32	Total des investissements (000 \$) an 3	1 133	-	1 133	54	-	54	1 187	-	1 187	-	-	-	1 187	-	-	1 187
33	Total des investissements (000 \$) an 4	228	-	228	-	-	-	228	-	228	-	-	-	228	-	-	228
34	Total des investissements (000 \$) an 5	20	-	20	-	-	-	20	-	20	-	-	-	20	-	-	20
35	Impact sur les tarifs																
36	Pour la première année (000 \$)	514	(36)	478	(3 576)	(1 465)	(5 042)	(3 062)	(1 502)	(4 564)	(282)	(455)	(737)	(3 344)	(1 957)	133	(5 168)
37	Pour les cinq premières années (000 \$)	724	(154)	570	(14 455)	(6 654)	(21 109)	(13 731)	(6 808)	(20 539)	(1 181)	(1 894)	(3 075)	(14 912)	(8 702)	495	(23 119)
38	Taux de rendement interne	9,92%	38,33%	10,10%	24,00%	66,00%	28,35%	17,17%	64,80%	20,03%	> 100%	> 100%	> 100%	17,70%	81,07%		20,78%
39	Point mort tarifaire (années)	8,70	1,00	7,81	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00		1,00

¹ Le nombre de clients correspond aux nombre de clients pour lesquels il y a eu des ventes. Ceci comprend les nouveaux clients, mais aussi les clients existants pour lesquels un ajout de consommation a été signé.

² Les contributions clients regroupent la contribution de raccordement de 300\$ ainsi que toutes les autres contributions faites par les clients.

Note : Par cohérence avec l'information fournie au rapport annuel et dans un souci de simplification de l'information présentée, la distinction entre les ventes sur réseau ou hors réseau n'est plus présentée. L'information est cependant présentée en distinguant les nouveaux clients des ventes en ajout de charge, tel que demandé par la Régie dans sa décision D-2010-091.

Question :

- 2.3** Veuillez produire la réponse à la question précédente en format éclaté pour chacun des niveaux de consommation (volumes annuels) correspondant aux trois sous paliers du tarif D 1.1.

Réponse :

Le plan de développement est produit en fonction d'un nombre de clients prévus et de volumes moyens. Il n'y a pas de prévision faite sur une base volumétrique, tel que demandé par sous-paliers tarifaires. Il n'est donc pas possible de produire l'information demandée.

Question :

- 2.4** Veuillez présenter, pour les clients résidentiels des trois sous-paliers du palier D1.1, la répartition du nombre de clients, des volumes, des immobilisations et des contributions clients selon qu'il s'agit de ventes sur réseau ou hors réseau.

Réponse :

L'information n'est pas disponible, tel que mentionné à la réponse à la question 2.3.

Question :

- 2.5** Nonobstant la nature des exigences posées par la Régie dans sa décision D-2010-091 (mentionnée en note de bas de page de GM-3 doc 2), veuillez confirmer que Gaz Métro dispose des données requises pour effectuer la présentation distincte des clients en ajout de charge (comme sous ensemble du groupe «nouveaux clients») dans le secteur résidentiel.

Dans la négative, ou dans l'éventualité où les données disponibles ne permettraient d'effectuer cette ventilation que partiellement, veuillez expliquer.

Réponse :

Oui, tel que présenté en réponse à la question 2.2. Les ajouts ne sont cependant pas un sous-ensemble de l'information déjà présentée comme « nouveaux clients », mais bien des ventes supplémentaires.

Question :

- 2.6** Veuillez identifier l'ensemble des contributions autres que la contribution de raccordement de 300 \$ payées par les clients résidentiels du premier palier du tarif D, en distinguant ces contributions :

- 1) selon qu'il s'agit de nouveaux clients ou d'ajouts de charge;
- 2) selon qu'il s'agit de nouvelles ventes en réseau ou en extension de réseau.

Réponse :

- 1) Voici les contributions, autres que la contribution de raccordement de 300 \$, prévues au plan de développement pour le marché résidentiel. Toutes ces contributions devraient s'appliquer à des clients du premier palier du tarif D₁.

Contributions en milliers de \$

	Année 0	Année 1
Nouveaux clients	341	60
Ajouts	0	0

- 2) Le plan de développement n'a pas été développé avec la distinction « sur réseau » et « hors réseau ».

RÉPONSE DE GAZ MÉTRO À UNE DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS

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

Demandeur : Union des consommateurs

Développement rentable du marché résidentiel

Référence : Gaz Métro-3, Document 3, pages 10 et 11 de 20, section 2.4 : Modification au modèle de revenu requis et mises à jour des paramètres comptables

Préambule :

À la section 2.4 de GM-3 Doc 3, SCGM énonce notamment ce qui suit relativement à la mesure de la rentabilité des nouvelles ventes :

« Ce modèle tient compte des différents paramètres comptables (amortissements, impôts, rendements, taux de frais généraux, etc.) qui entrent dans le calcul de la rentabilité ».

Quant aux dernières modifications apportées au modèle et mises en application en janvier 2011 affectant le taux de rendement, SCGM identifie les trois éléments suivants : la période d'amortissement, l'impôt sur le revenu et le taux d'imposition.

Les modifications aux modalités de calcul de la dépense d'amortissement proposées par SCGM dans la cause tarifaire 2012 sont aussi susceptibles d'influencer la mesure de la rentabilité du développement résidentiel si elle sont approuvées par la Régie.

Question :

3.1 Veuillez indiquer si SCGM a mesuré l'impact de l'introduction des modifications proposées aux modalités de calcul des dépenses d'amortissements pour l'année tarifaire 2012 sur la rentabilité du développement résidentiel (TRI).

Réponse :

Non, l'impact n'a pas été mesuré.

Question :

3.2 Dans la négative, veuillez expliquer les principaux motifs justifiant l'absence d'une telle mesure.

Réponse :

La durée de l'analyse financière (le *revenu requis*) à partir de laquelle est déterminé le TRI a été établie historiquement sur une période de 40 ans. Il s'agit d'une convention qui s'approche de la durée de vie moyenne des actifs de Gaz Métro, mais qui n'est pas exactement cette dernière. Le fait de prolonger, en appliquant une méthode statistique, la durée de vie utile des actifs ne nous amène pas pour l'instant à conclure que nous devrions étendre cette période dans le revenu requis.

Question :

3.3 Dans l'affirmative, veuillez produire l'étude effectuée et les résultats obtenus par une telle mesure.

Réponse :

Ne s'applique pas.

RÉPONSE DE GAZ MÉTRO À UNE DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS

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

Demandeur : Union des consommateurs

Allocation des coûts, conduites principales

Préambule :

Lors de la rencontre de suivi de la décision D-2010-144 tenue le 18 mars 2011 et portant sur la méthode d'allocation des coûts, Gaz Métro a produit un tableau intitulé «Accès et capacité par région» illustrant la répartition des coûts des conduites principales par région dans la base de tarification selon que ces coûts se rapportent aux fonctions «accès distribution», «capacité distribution» ou «alimentation».

La répartition de ces coûts indique que, pour les régions Abitibi, Mauricie et Saguenay, la proportion des coûts attribués à la fonction «accès distribution» est particulièrement faible par rapport à la moyenne : 7,4 %, 3,9 % et 21,6 % respectivement en comparaison d'une moyenne de 30,4 % pour l'ensemble des régions.

À l'opposé, la proportion des coûts attribués à la fonction «alimentation» pour ces mêmes régions est particulièrement élevée par rapport à la moyenne : 72,6 %, 69,6 % et 49,5 % respectivement (et dans le même ordre) par rapport à une moyenne de 31,1 % pour l'ensemble des régions.

Question :

4.1 Veuillez confirmer que les valeurs mentionnées ci-dessous reflètent la présence d'une proportion significativement plus élevée de volumes destinés à quelques grands clients industriels dans ces trois régions et d'une proportion significativement plus faible de volumes destinés à des clients PMD.

Réponse :

Gaz Métro le confirme.

Question :

4.2 Veuillez décrire la méthode utilisée par Gaz Métro pour s'assurer que l'allocation des coûts des conduites principales respecte leur usage dans ces trois régions et que leur répartition tarifaire respecte également la méthode d'allocation utilisée.

Réponse :

Allocation des coûts

Depuis plusieurs années, l'allocation des conduites principales se fait sur une base régionale et les bénéfices de cette méthode d'allocation ont été démontrés dans la Cause R-3313-94 et approuvés par la décision D-97-47. La méthode d'allocation alors proposée améliorerait la reconnaissance de la causalité des coûts.

Le contexte du développement des marchés dans les diverses régions desservies par Gaz Métro est très différent selon ces régions. L'ancienne méthode d'allocation n'offrait pas la possibilité de reconnaître cette diversité des marchés puisque l'allocation des conduites était alors établie pour l'ensemble du réseau de Gaz Métro sans égard aux caractéristiques régionales. Alors que le développement se faisait particulièrement au niveau industriel et commercial en région (développement résidentiel faible), aucune diminution des coûts attribués au segment de marché résidentiel (premiers paliers du tarif D₁) n'était observée.

Dans un contexte où le développement par marché est très différent selon les régions, une allocation des coûts liée à ce développement par région a permis de mieux capter les liens de causalité qu'une allocation globale, en identifiant les coûts des conduites et les catégories de clients pour lesquels elles ont été installées.

Lien entre les coûts et les tarifs

Gaz Métro n'établit pas de tarifs de distribution distincts par région. Toutefois, dans la mesure où les tarifs se rapprochent des coûts, c'est-à-dire que ceux-ci présentent un faible niveau d'interfinancement, et que les tarifs reconnaissent les caractéristiques de consommation des clients, l'allocation des coûts ainsi que la tarification permettent d'allouer et de faire assumer ces coûts selon les catégories de clients qui utilisent les installations.

Question :

- 4.3** Pour le secteur résidentiel de chacune des 6 régions desservies par Gaz Métro, veuillez présenter distinctement le potentiel estimé en densification de réseau (conversions, ajouts de clients et ajouts de charge) ainsi que le niveau des extensions de réseau projeté. Veuillez indiquer le niveau de rentabilité estimé dans tous les cas.

Réponse :

Gaz Métro ne produit pas ses prévisions de ventes sur une base régionale. Cependant, il est possible de distribuer la prévision globale en fonction de la répartition régionale historique des ventes. Malgré cela, il demeure impossible pour Gaz Métro de produire une rentabilité régionale pour ces ventes puisque l'information nécessaire pour évaluer les coûts et les revenus liées à ces ventes n'est pas disponible. De plus, la prévision de ventes faite par Gaz Métro distingue la conversion et la nouvelle construction et non la densification et l'extension de réseau. C'est donc suivant ces premières catégories que sont présentées les prévisions régionales dans les tableaux suivants. Il est vrai

cependant, que la majorité des extensions sont réalisées dans le marché de la nouvelle construction et que le marché de la conversion est plutôt un marché de densification de réseau.

Voici, pour les huit régions disponibles, la répartition probable de la prévision des ventes annuelles 2011 et 2012, basée sur la répartition historique des ventes (2005-2010) :

Ventes en nouvelle construction résidentielle

	Répartition historique	Ventes prévues 2011	Ventes prévues 2012
Montréal (Île)	19,5 %	795	888
Laurentides	43,3 %	1771	1978
Montérégie	30,6 %	1251	1398
Estrie	3,3 %	134	150
Québec	3,1 %	128	143
Mauricie	0,1 %	3	4
Saguenay/Lac-St-Jean	0,0 %	0	0
Abitibi-Témiscaminque	0,1 %	3	3

Ventes en conversion résidentielle (nouveaux clients)

	Répartition historique	Ventes prévues 2011	Ventes prévues 2012
Montréal (Île)	59,2 %	309	309
Laurentides	8,2 %	43	43
Montérégie	14,2 %	74	74
Estrie	5,9 %	31	31
Québec	7,2 %	38	38
Mauricie	4,0 %	21	21
Saguenay/Lac-St-Jean	0,9 %	5	5
Abitibi-Témiscaminque	0,5 %	1	1

En ce qui concerne l'ajout de charge, seule l'année historique 2010 est disponible afin de calculer une répartition régionale. Voici tout de même le résultat :

Ventes en conversion résidentielle (ajouts de charge)

	Répartition 2010	Ventes prévues 2011	Ventes prévues 2012
Montréal (île)	61,2 %	118	118
Laurentides	12,2 %	24	24
Montérégie	17,0 %	33	33
Estrie	4,3 %	8	8
Québec	3,2 %	6	6
Mauricie	1,6 %	3	3
Saguenay/Lac-St-Jean	0,0 %	0	0
Abitibi-Témiscaminque	0,5 %	1	1