RENTABILITÉ *A POSTERIORI* DU PLAN DE DÉVELOPPEMENT 2009

Faisant suite à la décision D-2012-171 de la Régie, Gaz Métro présente, au Rapport annuel 2012, les éléments suivants :

1. Les paramètres et hypothèses utilisés dans le calcul de la rentabilité *a posteriori* du plan de développement du marché résidentiel et du marché affaires ;
2. Une proposition de traitement des dossiers d'ajouts de charge non mesurés du marché affaires;
3. La présentation de la rentabilité *a posteriori* du plan de développement 2009 du marché résidentiel et du marché affaires.

1. PARAMÈTRES ET HYPOTHÈSES UTILISÉS DANS LE CALCUL DE LA RENTABILITÉ *A POSTERIORI* DU PLAN DE DÉVELOPPEMENT DU MARCHÉ RÉSIDENTIEL ET DU MARCHÉ AFFAIRES

1.1 Paramètres de comparaison de la rentabilité *a priori* et de la rentabilité *a posteriori*

- **Revenu requis**

Lors de la présentation du suivi *a posteriori* du marché résidentiel au Rapport annuel 2010 (R-3745-2010, Gaz Métro - 13, Document 3), la méthodologie proposée utilisait le revenu requis autorisé de l'année en cours comme outil de mesure. Ce choix obligeait donc de présenter une analyse *a priori* « actualisée » qui servait de point de comparaison avec l'analyse *a posteriori*. Lors de la présentation du suivi *a posteriori* du marché affaires au Rapport annuel 2011 (R-3782-2011, Gaz Métro – 13, Document 3), Gaz Métro proposait l'utilisation du revenu requis d'origine comme outil de mesure plutôt que celui de l'année en cours. Ce changement permettait d'éviter de présenter une analyse *a priori* « actualisée » qui variait dans le temps. C'est d'ailleurs dans ce contexte que Gaz Métro proposait également d'utiliser la grille tarifaire d'origine pour évaluer les revenus réels / projetés dans l'analyse *a posteriori*.

- **Grille tarifaire**

Dans sa décision D-2012-071, (paragraphe 66), la Régie précisait qu'elle permettait :

« *au distributeur de continuer à présenter la rentabilité a posteriori des marchés résidentiels et affaires en utilisant la grille tarifaire d'origine, mais demande qu'il présente également la rentabilité taux de rendement (TRI) et le point mort tarifaire en utilisant les tarifs réels* ».

Gaz Métro soumet donc la rentabilité *a posteriori* des deux marchés en fonction du revenu requis d'origine (2009), en utilisant la grille tarifaire d'origine telle que présentée dans le Rapport annuel 2011 (R-3782-2011, Gaz Metro - 13, Document 3), de même qu'en utilisant les tarifs réellement facturés.

- **Coûts d'abandon**

Pour faire suite à la demande de la Régie (décision D-2012-171) en ce qui a trait aux données réelles sur les coûts d'abandon, Gaz Métro confirme qu'il est exceptionnel que des coûts d'abandon soient encourus dans le cadre de projets d'investissement de développement du réseau. Ceux-ci sont considérés dans l'analyse *a posteriori* du plan de développement 2009 et représentent moins de 0,01 % des investissements réels en immobilisations.

1.2 Établissement des livraisons et des investissements

Dans la pièce Gaz Métro-13, Document 3, page 2 du dossier R-3782-2011, Gaz Métro proposait à la Régie que « *les suivis a posteriori prévus aux rapports annuels futurs soient faits avec les données réelles de volumes et de revenus au 30 juin et les investissements réalisés au 30 septembre de l'année où le suivi a posteriori doit être présenté à la Régie…* » Dans la décision D-2012-071, (paragraphe 61), « *la Régie acceptait la méthode proposée par le distributeur pour évaluer la rentabilité a posteriori du marché affaires* ».

Gaz Métro tient à souligner, qu'exceptionnellement, la rentabilité *a posteriori* du plan de développement 2009 pour les deux marchés a été calculée avec les volumes et les revenus réels associés au 31 mars 2012 et les investissements au 30 septembre 2012. Cette mesure exceptionnelle découle du fait qu'à la suite de l'implantation du nouveau système de facturation (projet SAP2B) en avril dernier, l'information requise à la préparation de l'analyse *a posteriori* n'était pas disponible. En effet, la rentabilité *a posteriori* est calculée à partir de données

provenant d'un système (LG2) en aval de SAP. À la suite de l'implantation du projet Héritage, quelques problèmes d'intégrité sont survenus entre les deux systèmes. Gaz Métro a donc choisi d'utiliser les dernières informations réelles disponibles sur les volumes et les revenus associés (31 mars 2012) pour effectuer l'analyse. L'effet du décalage est toutefois minime puisque seulement trois clients ont atteint 12 mois de consommation entre le 1er avril 2012 et le 30 juin 2012. Ainsi, pour ces derniers, leurs données de volume *a priori* ont été utilisées dans l'analyse de rentabilité *a posteriori*, au lieu de leur volume réel.

1.3 Hypothèses

Tel que demandé par la Régie dans la décision D-2012-071, (paragraphe 68), Gaz Métro soumet les hypothèses de calculs utilisées pour établir la rentabilité *a posteriori* de plan de développement 2009 :

Hypothèse 1 : Les clients qui ont commencé à consommer continueront de consommer durant les années suivantes, à l'exception des clients en chauffage temporaire;

Hypothèse 2 : Pour les clients du marché affaires en ajout de charge, la mesure du volume réel de consommation débute 6 mois après la signature de la vente;

Hypothèse 3 : La projection des volumes et des revenus futurs pour les clients ayant cumulé un an de consommation est calculée sur la base de la consommation des douze derniers mois précédant le 31 mars 2012;

Hypothèse 4 : Pour les clients n'ayant pas accumulé un an de consommation, les données de volume prévisionnelles présentées dans le plan de développement *a priori* sont utilisées pour calculer la rentabilité *a posteriori* du plan de développement 2009;

Hypothèse 5 : Voir l'annexe 1, « *Marché résidentiel & marché affaires - Nouveaux clients, Méthodologie d'établissement des données réelles par composante de revenu requis* »

Hypothèse 6 : Voir l'annexe 2, « *Marché affaires – Ajouts de charge, Méthodologie d'établissement des données réelles par composante de revenu requis* ».

2 . PROPOSITION DE TRAITEMENT DES DOSSIERS D'AJOUTS DE CHARGE, NON MESURÉS DU MARCHÉ AFFAIRES

En 2011, lors du développement de la méthodologie pour le segment des ajouts de charge du marché affaires, Gaz Métro a déterminé les caractéristiques des dossiers pour lesquels la mesure des volumes et des revenus réels était trop complexe à isoler ou ne s'avérait pas suffisamment fiable. Dans la pièce Gaz Métro 13, Document 3, page 3, l. 13 à 15, du dossier R3782-2011, Gaz Métro mentionnait à la Régie qu'elle lui *« …proposera une méthodologie complémentaire dans le cadre du Rapport Annuel 2012 pour le traitement des dossiers en ajout de charge n'ayant pu être mesurés* ». Gaz Métro propose donc, dans le cadre du présent dossier, une méthodologie permettant d'inclure les ajouts de charge des dossiers non mesurés dans la rentabilité *a posteriori* du plan de développement 2009.

Afin de calculer un volume réel consommé par un client pour lequel il n'est pas possible d'effectuer la mesure, Gaz Métro propose d'utiliser le même taux de réalisation que celui des dossiers réellement mesurés. Le calcul de taux de réalisation est le résultat du volume réel des ajouts de charge qui sont mesurés divisé par le volume prévu *a priori* des ajouts de charge mesurés. Ce taux de réalisation est alors appliqué sur le volume *a priori* des ajouts de charge qui n'ont pu être mesurés au 31 mars 2012. Le même principe est appliqué pour calculer les revenus associés à ces volumes. Gaz Métro est d'avis que les volumes associés aux clients de la catégorie non mesurés devraient suivre la même tendance de réalisation entre « l'estimé » et « le réalisé » qu'un client pour lequel il est possible d'avoir une mesure. En appliquant cette nouvelle méthodologie, Gaz Métro a pu inclure, au présent dossier, les volumes et revenus associés à l'ensemble des dossiers d'ajouts de charge.

3. PRÉSENTATION DE LA RENTABILITÉ *A POSTERIORI* DU PLAN DE DÉVELOPPEMENT 2009 DU MARCHÉ RÉSIDENTIEL ET DU MARCHÉ AFFAIRES

3.1 Marché Résidentiel

Le tableau de l'annexe 3 - *Comparaison du plan de développement résidentiel* présente la rentabilité comparative entre les informations *a priori* et *a posteriori* pour le plan de développement 2009 du marché résidentiel. Le taux de rendement interne (TRI) *a posteriori*, établi selon la grille tarifaire 2009, est de 10,15 % et le point mort est de 8,09 ans,

comparativement au TRI *a priori* de 10,53 % et un point mort de 8,38 ans. Ces résultats s'expliquent par une diminution du nombre de clients et des volumes consommés. Ces facteurs aux impacts défavorables sont cependant partiellement compensés par un étalement des investissements totaux (immobilisations, subventions PRC et contributions des clients) dans le temps et une diminution de ces derniers sur cinq ans de 2,8 %. L'économie d'amortissement générée a un impact favorable sur le point mort.

En ce qui concerne les clients des projets de nouvelles constructions résidentielles, Gaz Métro souhaite souligner que ces derniers s'ajoutent graduellement au fil des années. Par conséquent, il en est donc de même pour, les données réelles sur les coûts et les revenus. La section « *Données utilisées a posteriori* » de l'annexe 3 - *Comparaison du plan de développement résidentiel* illustre les proportions de données réelles et prévisionnelles incluses pour le calcul de la rentabilité *a posteriori*.

Tel que demandé par la Régie, Gaz Métro a également calculé la rentabilité du plan de développement 2009 selon les tarifs réels. Le taux de rendement interne (TRI) a posteriori établi selon les tarifs réels est de 9,59 % et le point mort est de 10,88 ans.

3.2 Marché Affaires Global

Le tableau de l'annexe 4 - *Comparaison du plan de développement affaires – Nouveaux clients et ajouts de charge* présente la rentabilité sur une base comparative entre les informations *a priori* et *a posteriori* pour le plan de développement 2009 du marché affaires. Pour l'ensemble du marché affaires, le TRI *a posteriori,* calculé selon la grille tarifaire 2009, est de 27,48 % comparativement à un TRI *a priori* de 28,26 %. Cette légère baisse du taux de rendement interne s'explique notamment par quatre éléments : le poids relatif des volumes consommés et des investissements de chacun des segments du marché affaires (ajouts de charge et nouveaux clients), le nombre de clients très stable entre les données *a priori* vs *a posteriori*, une légère baisse des volumes consommés de 7,23 % et l'étalement sur cinq ans des investissement totaux jumelé à une diminution de ces derniers de 1,97 %. Gaz Métro tient cependant à souligner que le TRI de chacun des segments du marché affaires s'est individuellement amélioré, tel que constaté dans les sections suivantes.

Faisant suite à la décision de la Régie D-2012-171, Gaz Métro présente également à l'annexe 4 les mêmes indicateurs selon les tarifs réels. Le TRI *a posteriori*, selon les tarifs réels, est de

28,19 % et le point mort est d'un an. La section « *Données utilisées a posteriori* » de cette même annexe présente dans quelle proportion les données utilisées *a posteriori* sont réelles ou projetées.

Gaz Métro rappelle aussi que des mesures en efficacité énergétique peuvent être réalisées chez ses clients après la signature d'une nouvelle vente et que le volume réel mesuré dans la rentabilité *a posteriori* n'est pas ajusté pour tenir compte de ce facteur.

3.3 Marché Affaires – Ajouts de charge

Pour les ajouts de charge (mesurés et non mesurés) et selon la grille tarifaire 2009, le TRI *a posteriori* est de 52,65 % et le point mort de 1 an, comparativement à un TRI *a priori* de 49,78 % et un point mort équivalent d'un an. Cette hausse de près de 3 % du TRI s'explique par un nombre relativement stable de clients entre les données *a priori* vs *a posteriori*, par une diminution de 29,75 % des investissements totaux, partiellement compensée par une diminution de 20,46 % des volumes cumulatifs.

Tel que demandé par la Régie, le TRI *a posteriori*, selon les tarifs réels, s'élève à 59,72 % et le point mort se situe toujours à un an.

Gaz Métro a comparé les données *a priori* et *a posteriori* pour les dossiers mesurés et pour les dossiers non mesurés, en utilisant la nouvelle méthodologie proposée à la section 2. Cette analyse se retrouve à l'annexe 5 - *Comparaison du plan de développement affaires – Ajouts de charge.* La proportion du nombre de clients non mesurés est de 12 % par rapport au nombre de clients totaux. Ce nombre de clients se traduit par des volumes signés de l'ordre de 17 % sur les volumes totaux.

3.4 Marché Affaires – Nouveaux Clients

Pour le segment des nouveaux clients, et toujours sur la base de la grille tarifaire 2009, le taux de rendement interne (TRI) *a posteriori* est de 23,96 % et le point mort est d'un an, comparativement au TRI *a priori* de 23,86 % et un point mort d'un an. Cette légère hausse du TRI s'explique par l'étalement des investissements totaux dans le temps, malgré une légère hausse de ces derniers de 4,61 %, et par le devancement de la réalisation des volumes consommés.

Tel que demandé par la Régie, le TRI *a posteriori*, selon les tarifs réels, s'élève à 24,08 % et le point mort se situe toujours à un an.

L'annexe 6 - *Comparaison du plan de développement Affaires – Nouveaux clients* permet de comparer les informations *a priori* et a *posteriori* pour le segment des nouveaux clients et indique dans quelle proportion les données réelles et projetées composent les résultats *a posteriori* pour ce segment. Gaz Métro tient à souligner qu'elle a corrigé la répartition des investissements en immobilisations et en subventions dans la bonne année de revenu requis. C'est ce qui explique les écarts constatés par rapport à l'analyse déposée dans le rapport annuel de 2011 (R-3782-2011, Gaz Métro – 13, Document 3).

CONCLUSION

Tel que précisé lors du dépôt du Rapport annuel de 2011 (R-3782-2011), Gaz Métro propose, dans le présent dossier, une méthodologie permettant de considérer les clients en ajouts de charge dont il est difficile d'établir la mesure dans le calcul de la rentabilité *a posteriori*. La proposition consiste à utiliser le même taux de réalisation que celui des dossiers réellement mesurés.

Gaz Métro peut maintenant évaluer, après trois ans, la rentabilité de son plan de développement 2009. Ainsi, le taux de rendement interne (TRI) *a posteriori*, établi selon la grille tarifaire 2009 des nouveaux clients du marché affaires est légèrement supérieur au TRI *a priori* de 2009. Le même constat peut être observé en ce qui concerne le segment des ajouts de charge de ce même marché. Globalement, la rentabilité *a posteriori* du marché affaires est légèrement inférieure à ce qui a été prévue *a priori*, principalement à cause du poids relatif des volumes consommés et des investissements totaux de chacun des segments du marché affaires. En ce qui concerne le marché résidentiel, le TRI *a posteriori*, selon les tarifs de 2009, est inférieur de 0,38 % au TRI *a priori* prévu en 2009.

À la lumière des résultats, il ressort qu'aucun changement significatif n'est requis dans l'établissement des hypothèses utilisées lors de la réalisation du plan de développement.

Finalement, Gaz Métro soumettra dans le rapport annuel 2015, un deuxième et dernier rapport de suivi illustrant les résultats finaux, soit 6 ans après la présentation *a priori* du plan de développement 2009.

Annexe 1
Marché résidentiel et Marché affaires – Nouveaux clients
Méthodologie d'établissement des données réelles par composante de revenu requis [1]

Composantes	Année 0	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Nb. Clients	n/a	• Nombre de clients qui ont cumulés 1 an de consommation réelle au 31 mars 2012; • ou, nombre de clients dans les projets pour lesquels l'ouverture du 1er compteur a eu lieu il y a + d'un an	• Nombre de clients qui ont cumulés 2 ans de consommation réelle au 31 mars 2012; [2] • ou, nombre de clients dans les projets pour lesquels l'ouverture du 1er compteur a eu lieu il y a + de 2 ans [2].	• Nombre de clients qui ont cumulés 3 ans de consommation réelle au 31 mars 2012; [2] • ou, nombre de clients faisant partie des projets pour lesquels l'ouverture du 1er compteur a eu lieu il y a + de 3 ans [2]	idem	idem
Volume	n/a	Volume réel des clients réels de l'année 1.	Volume réel ou volume à reporter des clients dénombrés pour l'année en titre [3]	Volume réel ou volume à reporter des clients dénombrés pour l'année en titre [3]	idem	idem
Revenus	n/a	Revenus (réels ou ajustés selon la grille tarifaire 2009) des clients de l'année 1, pour l'année 1	Revenus (réels ou ajustés selon la grille tarifaire 2009) des clients dénombrés pour l'année en titre	Revenus (réels ou ajustés selon la grille tarifaire 2009) des clients dénombrés pour l'année en titre	idem	idem
Frais de conduite	Coûts réels avant le début de l'année 1 des projets d'extension	Coûts réels durant l'année 1 des projets d'extension	Coûts réels durant l'année 2 des projets d'extension	Coûts réels durant l'année 3 des projets d'extension	n/a	n/a
• Frais de branchement • Contributions clients • Casep-immo • Subventions (PRC)	Coûts réels avant le début de l'année 1	Coûts réels de l'année 1	Coûts réels de l'année 2	Coûts réels de l'année 3	n/a	n/a

1. Les données réelles considérées dans l'analyse de rentabilité *a posteriori* ont été calculées avec les volumes et les revenus réels au 31 mars 2012, ainsi qu'avec les investissements réels au 30 septembre 2012.

2. Les clients en chauffage temporaire cessent de consommer au cours de l'année 1 ou 2.

3. Le volume à reporter, s'il y a lieu, est le volume réel entre le 1er avril 2011 et le 31 mars 2012.

Annexe 2
Marché affaires – Ajouts de charge
Méthodologie d'établissement des données réelles par composante de revenu requis

Composantes	Année 0	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Nb. clients		Mesuré : Nombre de clients avec un ajout de charge signé dans le plan de développement 2009 et pour lequel Gaz Métro prend la mesure *a posteriori.* [1] Non mesuré : Idem au dossier mesuré mais une ou plusieurs ventes d'ajouts de charge ont été signées ultérieurement à l'année 2009.	idem	idem	idem	idem
Volume (m³)		Mesuré : La différence entre le volume réel des 12 mois suivant le début de la mesure [2] et le volume réel des 12 mois précédant la signature de la vente. Non mesuré : Gaz Métro applique le taux de réalisation du volume réel sur le volume prévu *a priori* pour les dossiers mesurés pour l'année en titre.	idem	idem	idem	idem
Revenus D ($)		Mesuré : Les revenus réels associés aux volumes réels d'ajouts de charge pour l'année en titre. Les revenus réels sont calculés à partir du taux de distribution réel marginal par client. [3] Non mesuré : Gaz Métro applique le taux de réalisation des revenus réels sur les revenus prévus *a priori* pour l'année en titre.	idem	idem	idem	idem
• Fr. branch. • Subventions • Contr. clients	Coûts réels avant le début de l'année 1	Coûts réels de l'année en titre	idem	idem	idem	idem

1. Les dossiers mesurés *a posteriori* sont ceux pour lesquels aucune autre vente en ajout de charge n'a été signée après l'année du plan de développement.

2. La mesure du volume réel de consommation débute 6 mois après la signature de la vente en ajout de charge.

3. Les différentes annexes présentent également la rentabilité *a posteriori* selon la grille tarifaire 2009. Dans ce cas, les revenus réels sont ajustés en fonction de la variation entre la grille tarifaire facturée et la grille tarifaire d'origine utilisée dans la rentabilité *a priori*, selon le tarif des clients. Le pourcentage de variation est celui accepté par la Régie dans le cadre des dossiers tarifaires dans la pièce « Comparaison des revenus et des taux actuels et proposés ». À titre d'exemple, dans la Cause tarifaire 2012 (R-3752-2011), la pièce porte le numéro Gaz Métro - 15, Document 10.

Annexe 3
COMPARAISON DU PLAN DE DÉVELOPPEMENT RÉSIDENTIEL
2009 *A PRIORI* VS 2009 *A POSTERIORI*

Ligne	Description	*A priori* [1]	*A posteriori* [2]	Écart *a priori* vs *a posteriori*	Écart % *a priori* vs *a posteriori*	Données utilisées *a posteriori*			
						Réelles	% Réel	Prévision	% Prévision
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1	**Nombre de clients an 1**	2 054	2 179	125	6%	2 165	99%	14	1%
2	Nombre de clients an 2 (cumulatif)	2 940	2 738	(202)	-7%	2 724	99%	14	1%
3	Nombre de clients an 3 (cumulatif)	3 500	3 081	(419)	-12%	3 000	97%	81	3%
4	Nombre de clients an 4 (cumulatif)	3 636	3 566	(70)	-2%	3 032	85%	534	15%
5	Nombre de clients an 5 (cumulatif)	3 636	3 593	(43)	-1%	3 032	84%	561	16%
6	**Volumes (10^3m^3) an 1**	5 345	4 971	(374)	-7%	4 751	96%	220	4%
7	Volumes (10^3m^3) an 2 (cumulatif)	5 311	4 712	(599)	-11%	4 627	98%	85	2%
8	Volumes (10^3m^3) an 3 (cumulatif)	6 549	5 152	(1 397)	-21%	4 946	96%	206	4%
9	Volumes (10^3m^3) an 4 (cumulatif)	7 086	6 076	(1 010)	-14%	5 006	82%	1 070	18%
10	Volumes (10^3m^3) an 5 (cumulatif)	7 202	6 149	(1 053)	-15%	5 006	81%	1 143	19%
11	**Immobilisations (000 $) an 0**	7 715	4 737	(2 978)	-39%	4 676	99%	61	1%
12	Immobilisations (000 $) an 1	1 504	3 237	1 733	115%	3 237	100%	0	0%
13	Immobilisations (000 $) an 2	813	1 020	207	25%	1 015	99%	5	1%
14	Immobilisations (000 $) an 3	181	478	297	164%	383	80%	95	20%
15	Immobilisations (000 $) an 4	0	652	652	0%	47	7%	605	93%
16	Immobilisations (000 $) an 5	0	36	36	0%	0	0%	36	100%
17	**(incluant les frais généraux)**								
18	**Subvention PRC (000 $) an 1**	3 027	1 946	(1 081)	-36%	1 934	99%	12	1%
19	Subvention PRC (000 $) an 2	1 313	1 471	158	12%	1 466	99%	5	1%
20	Subvention PRC (000 $) an 3	781	716	(65)	-8%	616	86%	100	14%
21	Subvention PRC (000 $) an 4	207	744	537	260%	65	9%	679	91%
22	Subvention PRC (000 $) an 5	0	41	41	0%	0	0%	41	100%
23	**contributions clients [3] (000 $) an 0**	(95)	(131)	(36)	38%	(131)	100%	0	0%
24	contributions clients (000 $) an 1	(733)	(563)	170	-23%	(551)	98%	(12)	2%
25	contributions clients (000 $) an 2	(366)	(319)	47	-13%	(319)	100%	0	0%
26	contributions clients (000 $) an 3	(197)	(173)	24	-12%	(153)	88%	(20)	12%
27	contributions clients (000 $) an 4	(40)	(168)	(128)	320%	(32)	19%	(136)	81%
28	contributions clients (000 $) an 5	0	(8)	(8)	0%	0	0%	(8)	100%
29	**Total des investissements (000 $) an 0**	7 620	4 606	(3 014)	-40%	4 545	99%	61	1%
30	Total des investissements (000 $) an 1	3 798	4 620	822	22%	4 620	100%	0	0%
31	Total des investissements (000 $) an 2	1 760	2 172	412	23%	2 164	99%	8	1%
32	Total des investissements (000 $) an 3	766	1 021	255	33%	846	83%	175	17%
33	Total des investissements (000 $) an 4	166	1 228	1 062	640%	80	6%	1 148	94%
34	Total des investissements (000 $) an 5	0	68	68	0%	0	0%	68	100%
35	**GRILLE TARIFAIRE D'ORIGINE [4] (2009)**								
36	**Impact sur les tarifs**								
37	Pour la première année (000 $)	306	(145)	(451)					
38	Pour les cinq premières années (000 $)	615	197	(418)					
39	**Taux de rendement interne**	10,53%	10,15%	-0,38%					
40	**Point mort tarifaire (années)**	8,38	8,09	(0,29)					
41	**TARIFS RÉELS**								
42	**Impact sur les tarifs**								
43	Pour la première année (000 $)	306	(180)	(486)					
44	Pour les cinq premières années (000 $)	615	357	(258)					
45	**Taux de rendement interne**	10,53%	9,59%	-0,94%					
46	**Point mort tarifaire (années)**	8,38	10,88	2,50					

47 [1] Le terme *a priori* refère aux résultats du plan de développement 2009 présenté dans le Rapport annuel 2009 (R-3717-2009, Gaz Métro-13, Document 3).

48 [2] Le terme *a posteriori* présente les résultats de l'analyse réalisée sur la base des volumes, revenus, investissements, subventions et contributions réels disponibles à ce jour, en plus d'une projection pour les années
49 suivantes. Cette projection est basée sur les données réelles entre le 1er avril 2011 et le 31 mars 2012, ou encore, sur les données *a priori* , selon le cas. Le modèle de revenu requis utilisé est le même que celui utilisé *a*
50 *priori* , avec les paramètres d'origine.

51 [3] Les contributions clients regroupent la contribution de raccordement de 300$ et les autres types de contributions (forfaitaires, emplacement et délai de raccordement).

52 [4] Les résultats établis selon les taux de la grille tarifaire d'origine de 2009 représentent les revenus réels ajustés en fonction de la variation entre la grille tarifaire facturée et la grille tarifaire d'origine utilisée dans la rentabilité *a*
53 *priori.* Le pourcentage de variation utilisé est celui accepté par la Régie dans la pièce *"Comparaison des revenus et des taux actuels et proposés"* (R-3752-2011, Gaz Métro 15 - Document 10).

Annexe 4
COMPARAISON DU PLAN DE DÉVELOPPEMENT AFFAIRES - NOUVEAUX CLIENTS ET AJOUTS DE CHARGE
2009 *A PRIORI* VS 2009 *A POSTERIORI*

Ligne	Description	*A priori* [1]			*A posteriori* [2]			Écart *a priori* vs *a posteriori*			Données utilisées *a posteriori*			
		Nouveaux	Ajouts	Total	Nouveaux	Ajouts	Total	Nouveaux	Ajouts	Total	Réelles	% Réel	Prévision	% Prévision
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)
1	**Nombre de clients an 1**	1 408	653	2 061	1 420	648	2 068	12	(5)	7	2 031	98%	37	2%
2	Nombre de clients an 2 (cumulatif)	1 388	653	2 041	1 380	648	2 028	(8)	(5)	(13)	1 993	98%	35	2%
3	Nombre de clients an 3 (cumulatif)	1 408	653	2 061	1 408	648	2 056	0	(5)	(5)	1 993	97%	63	3%
4	Nombre de clients an 4 (cumulatif)	1 408	653	2 061	1 408	648	2 056	0	(5)	(5)	1 993	97%	63	3%
5	Nombre de clients an 5 (cumulatif)	1 408	653	2 061	1 408	648	2 056	0	(5)	(5)	1 993	97%	63	3%
6	**Volumes (10^3m^3) an 1**	26 394	14 676	41 070	27 017	11 712	38 729	623	(2 964)	(2 341)	38 024	98%	705	2%
7	Volumes (10^3m^3) an 2 (cumulatif)	25 185	14 676	39 861	25 046	11 673	36 719	(139)	(3 003)	(3 142)	36 001	98%	718	2%
8	Volumes (10^3m^3) an 3 (cumulatif)	25 660	14 676	40 336	25 905	11 673	37 578	245	(3 003)	(2 758)	36 195	96%	1 383	4%
9	Volumes (10^3m^3) an 4 (cumulatif)	25 660	14 676	40 336	25 746	11 673	37 419	86	(3 003)	(2 917)	36 036	96%	1 383	4%
10	Volumes (10^3m^3) an 5 (cumulatif)	25 660	14 676	40 336	25 746	11 673	37 419	86	(3 003)	(2 917)	36 036	96%	1 383	4%
11	**Immobilisations (000 $) an 0**	13 148	2 690	15 838	11 087	1 546	12 633	(2 061)	(1 144)	(3 205)	12 417	98%	216	2%
12	Immobilisations (000 $) an 1	150	0	150	2 319	116	2 435	2 169	116	2 285	2 430	99%	5	1%
13	Immobilisations (000 $) an 2	196	0	196	458	16	474	262	16	278	474	100%	0	0%
14	Immobilisations (000 $) an 3	0	0	0	294	8	302	294	8	302	28	9%	274	91%
15	Immobilisations (000 $) an 4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0%	0	0%
16	Immobilisations (000 $) an 5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0%	0	0%
17	**(incluant les frais généraux)**													
18	**Subvention PRC (000 $) an 1**	4 115	1 036	5 151	3 484	810	4 294	(631)	(226)	(857)	4 213	98%	81	2%
19	Subvention PRC (000 $) an 2	84	0	84	255	125	380	171	125	296	378	99%	2	1%
20	Subvention PRC (000 $) an 3	35	0	35	133	2	135	98	2	100	23	17%	112	83%
21	Subvention PRC (000 $) an 4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0%	0	0%
22	Subvention PRC (000 $) an 5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0%	0	0%
23	**contributions clients [3] (000 $) an 0**	(1 809)	(2)	(1 811)	(1 623)	(7)	(1 630)	186	(5)	181	(1 630)	100%	0	0%
24	contributions clients (000 $) an 1	(180)	0	(180)	57	(0)	57	237	0	237	62	109%	(5)	-9%
25	contributions clients (000 $) an 2	(9)	0	(9)	(5)	0	(5)	4	0	4	(5)	100%	0	0%
26	contributions clients (000 $) an 3	(5)	0	(5)	(9)	0	(9)	(4)	0	(4)	(2)	22%	(7)	78%
27	contributions clients (000 $) an 4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0%	0	0%
28	contributions clients (000 $) an 5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0%	0	0%
29	**Total des investissements (000 $) an 0**	11 339	2 688	14 027	9 464	1 539	11 003	(1 875)	(1 149)	(3 024)	10 788	98%	215	2%
30	Total des investissements (000 $) an 1	4 085	1 036	5 121	5 860	925	6 785	1 775	(111)	1 664	6 703	99%	82	1%
31	Total des investissements (000 $) an 2	270	0	270	708	141	849	438	141	579	847	99%	2	1%
32	Total des investissements (000 $) an 3	30	0	30	417	11	428	387	11	398	50	12%	378	88%
33	Total des investissements (000 $) an 4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0%	0	0%
34	Total des investissements (000 $) an 5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0%	0	0%
35	**GRILLE TARIFAIRE D'ORIGINE [4] (2009)**													
36	**Impact sur les tarifs**													
37	Pour la première année (000 $)	(1 899)	(1 109)	(3 008)	(2 425)	(829)	(3 254)	(526)	280	(246)				
38	Pour les cinq premières années (000 $)	(8 809)	(5 198)	(14 007)	(9 402)	(3 692)	(13 094)	(593)	1 506	913				
39	**Taux de rendement interne**	23,86%	49,78%	28,26%	23,96%	52,65%	27,48%	0,10%	2,87%	-0,78%				
40	**Point mort tarifaire (années)**	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00				
41	**TARIFS RÉELS**													
42	**Impact sur les tarifs**													
43	Pour la première année (000 $)	(1 899)	(1 109)	(3 008)	(2 512)	(1 002)	(3 514)	(613)	107	(506)				
44	Pour les cinq premières années (000 $)	(8 809)	(5 198)	(14 007)	(9 506)	(4 059)	(13 565)	(697)	1 139	442				
45	**Taux de rendement interne**	23,86%	49,78%	28,26%	24,08%	59,72%	28,19%	0,22%	9,94%	-0,07%				
46	**Point mort tarifaire (années)**	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00				

47 [1] Le terme *a priori* refère aux résultats du plan de développement 2009 présenté dans le Rapport annuel 2009 (R-3717-2009, Gaz Métro-13, Document 3).

48 [2] Le terme *a posteriori* présente les résultats de l'analyse réalisée sur la base des volumes, revenus, investissements, subventions et contributions réels disponibles à ce jour, en plus d'une projection pour les années suivantes. Cette projection est basée sur les données réelles entre le 1er avril
49 2011 et le 31 mars 2012, ou encore, sur les données *a priori*, selon le cas. Le modèle de revenu requis utilisé est le même que celui utilisé *a priori*, avec les paramètres d'origine.

50 [3] Les contributions clients regroupent la contribution de raccordement de 300$ et les autres types de contributions (forfaitaires, emplacement et délai de raccordement).

51 [4] Les résultats établis selon les taux de la grille tarifaire d'origine de 2009 représentent les revenus réels ajustés en fonction de la variation entre la grille tarifaire facturée et la grille tarifaire d'origine utilisée dans la rentabilité *a priori*. Le pourcentage de variation utilisé est celui accepté par la
52 Régie dans la pièce "*Comparaison des revenus et des taux actuels et proposés*" (R-3752-2011, Gaz Métro 15 - Document 10).

Annexe 5
COMPARARAISON DU PLAN DE DÉVELOPPEMENT AFFAIRES - AJOUTS DE CHARGE
2009 *A PRIORI* vs 2009 *A POSTERIORI*

		Clients mesurés *a posteriori* [1]				Clients non mesurés *a posteriori* [2]					Tous les clients [3]			
	Description	***A priori***	***A posteriori*** [4]	**Écart *a priori* vs a *posteriori***	**Écart *a priori* vs a *posteriori***	***A priori***	***A posteriori***	**Écart *a priori* vs a *posteriori***	**Écart % *a priori* vs a *posteriori***	**Proportion**	***A priori 2009***	***A posteriori***	**Écart *a priori* vs a posteriori**	**Écart % *a priori* vs a *posteriori***
Ligne		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)
1	**Nombre de clients an 1**	575	571	(4)	-1%	78	78	0	0%	12%	653	648	(5)	-1%
2	Nombre de clients an 2 (cumulatif)	575	571	(4)	-1%	78	78	0	0%	12%	653	648	(5)	-1%
3	Nombre de clients an 3 (cumulatif)	575	571	(4)	-1%	78	78	0	0%	12%	653	648	(5)	-1%
4	Nombre de clients an 4 (cumulatif)	575	571	(4)	-1%	78	78	0	0%	12%	653	648	(5)	-1%
5	Nombre de clients an 5 (cumulatif)	575	571	(4)	-1%	78	78	0	0%	12%	653	648	(5)	-1%
6	**Volumes (10^3m^3) an 1**	12 148	9 695	(2 453)	-20%	2 528	2 017	(511)	-20%	17%	14 676	11 712	(2 964)	-20%
7	Volumes (10^3m^3) an 2 (cumulatif)	12 148	9 663	(2 485)	-20%	2 528	2 010	(518)	-20%	17%	14 676	11 673	(3 003)	-20%
8	Volumes (10^3m^3) an 3 (cumulatif)	12 148	9 663	(2 485)	-20%	2 528	2 010	(518)	-20%	17%	14 676	11 673	(3 003)	-20%
9	Volumes (10^3m^3) an 4 (cumulatif)	12 148	9 663	(2 485)	-20%	2 528	2 010	(518)	-20%	17%	14 676	11 673	(3 003)	-20%
10	Volumes (10^3m^3) an 5 (cumulatif)	12 148	9 663	(2 485)	-20%	2 528	2 010	(518)	-20%	17%	14 676	11 673	(3 003)	-20%
11	Immobilisations (000 $) an 0	2 333	1 349	(984)	-42%	357	197	(160)	-45%	13%	2 690	1 546	(1 144)	-43%
12	Immobilisations (000 $) an 1	0	85	85	100%	0	31	31	100%	27%	0	116	116	100%
13	Immobilisations (000 $) an 2	0	14	14	100%	0	2	2	100%	13%	0	16	16	100%
14	Immobilisations (000 $) an 3	0	8	8	100%	0	0	0	0%	0%	0	8	8	100%
15	Immobilisations (000 $) an 4	0	0	0	0%	0	0	0	0%	0%	0	0	0	0%
16	Immobilisations (000 $) an 5	0	0	0	0%	0	0	0	0%	0%	0	0	0	0%
17	**(incluant les frais généraux)**													
18	**Subvention PRC (000 $) an 1**	851	685	(166)	-20%	185	125	(60)	-32%	15%	1 036	810	(226)	-22%
19	Subvention PRC (000 $) an 2	0	99	99	100%	0	26	26	100%	21%	0	125	125	100%
20	Subvention PRC (000 $) an 3	0	2	2	100%	0	0	0	0%	0%	0	2	2	100%
21	Subvention PRC (000 $) an 4	0	0	0	0%	0	0	0	0%	0%	0	0	0	0%
22	Subvention PRC (000 $) an 5	0	0	0	0%	0	0	0	0%	0%	0	0	0	0%
23	**contributions clients (000 $) an 0**	(2)	(7)	(5)	250%	0	0	0	0%	0%	(2)	(7)	(5)	250%
24	contributions clients (000 $) an 1	0	(0)	(0)	0%	0	0	0	0%	0%	0	(0)	(0)	0%
25	contributions clients (000 $) an 2	0	0	0	0%	0	0	0	0%	0%	0	0	0	0%
26	contributions clients (000 $) an 3	0	0	0	0%	0	0	0	0%	0%	0	0	0	0%
27	contributions clients (000 $) an 4	0	0	0	0%	0	0	0	0%	0%	0	0	0	0%
28	contributions clients (000 $) an 5	0	0	0	0%	0	0	0	0%	0%				
29	**Total des investissements (000 $) an 0**	2 331	1 342	(989)	-42%	357	197	(160)	-45%	13%	2 688	1 539	(1 149)	-43%
30	Total des investissements (000 $) an 1	851	768	(83)	-10%	185	157	(28)	-15%	17%	1 036	925	(111)	-11%
31	Total des investissements (000 $) an 2	0	113	113	100%	0	28	28	100%	20%	0	141	141	100%
32	Total des investissements (000 $) an 3	0	11	11	100%	0	0	0	0%	0%	0	11	11	100%
33	Total des investissements (000 $) an 4	0	0	0	0%	0	0	0	0%	0%	0	0	0	0%
34	Total des investissements (000 $) an 5	0	0	0	0%	0	0	0	0%	0%	0	0	0	0%
35	**GRILLE TARIFAIRE D'ORIGINE [4] (2009)**													
36	**Impact sur les tarifs**													
37	Pour la première année (000 $)	(948)	(704)	244	-26%	(161)	(125)	36	-22%	15%	(1 109)	(829)	280	-25%
38	Pour les cinq premières années (000 $)	(4 454)	(3 157)	1 297	-29%	(744)	(535)	209	-28%	14%	(5 198)	(3 692)	1 506	-29%
39	**Taux de rendement interne**	49,76%	52,40%	2,64%		49,95%	54,23%	4,28%			49,78%	52,65%	2,87%	
40	**Point mort tarifaire (années)**		1,00	0,00		1,00	1,00	0,00			1,00	1,00	0,00	
41	**TARIFS RÉELS**													
42	**Impact sur les tarifs**													
43	Pour la première année (000 $)	(948)	(852)	96	-10%	(161)	(150)	11	-7%	15%	(1 109)	(1 002)	107	-10%
44	Pour les cinq premières années (000 $)	(4 454)	(3 471)	983	-22%	(744)	(588)	156	-21%	14%	(5 198)	(4 059)	1 139	-22%
45	**Taux de rendement interne**	49,76%	59,39%	9,63%		49,95%	61,80%	11,85%			49,78%	59,72%	9,94%	
46	**Point mort tarifaire (années)**	1,00	1,00	0,00		1,00	1,00	0,00			1,00	1,00	0,00	

47 [1] Les *dossiers mesurés* a posteriori sont ceux pour lesquels aucune vente en ajout de charge n'a été signée après 2009.

48 [2] Les *dossiers non mesurés* a posteriori sont ceux pour lesquels il y eu d'autres ventes en ajouts de charge après 2009.

49 [3] *Tous les dossiers* réfèrent aux informations *a priori* de l'ensemble des ventes signées en ajouts de charge du plan de développement 2009 pour le marché affaires.

50 [4] Le terme a posteriori présente les résultats de l'analyse réalisée sur la base des volumes, revenus, investissements, subventions et contributions réels disponibles à ce jour, en plus d'une projection pour les années suivantes. Cette projection est basée sur les données réelles entre le 1er avril 2011 et le 31 mars
51 2012, ou encore, sur les données a priori, selon le cas. Le modèle de revenu requis utilisé est le même que celui utilisé a priori, avec les paramètres d'origine.

52 [5] Les résultats établient selon les taux de la grille tarifaire d'origine de 2009 représentent les revenus réels ajustés en fonction de la variation entre la grille tarifaire facturée et la grille tarifaire d'origine utilisée dans la rentabilité *a priori*. Le pourcentage de variation utilisé est celui accepté par la Régie dans la pièce
53 "*Comparaison des revenus et des taux actuels et proposés*" (R-3752-2011, Gaz Métro 15 - Document 10).

Annexe 6
COMPARAISON DU PLAN DE DÉVELOPPEMENT AFFAIRES - NOUVEAUX CLIENTS
2009 *A PRIORI* VS 2009 *A POSTERIORI*

Ligne	Description	*A priori* [1]	*A posteriori* [2]	Écart *a priori* vs *a posteriori*	Écart *a priori* vs *a posteriori*	Données utilisées *a posteriori*			
						Réelles	% Réel	Prévision	% Prévision
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1	**Nombre de clients an 1**	1 408	1 420	12	1%	1 383	97%	37	3%
2	Nombre de clients an 2 (cumulatif)	1 388	1 380	(8)	-1%	1 345	97%	35	3%
3	Nombre de clients an 3 (cumulatif)	1 408	1 408	-	0%	1 345	96%	63	4%
4	Nombre de clients an 4 (cumulatif)	1 408	1 408	-	0%	1 345	96%	63	4%
5	Nombre de clients an 5 (cumulatif)	1 408	1 408	-	0%	1 345	96%	63	4%
6	**Volumes (10^3m^3) an 1**	26 394	27 017	623	2%	26 312	97%	705	3%
7	Volumes (10^3m^3) an 2 (cumulatif)	25 185	25 046	(139)	-1%	24 328	97%	718	3%
8	Volumes (10^3m^3) an 3 (cumulatif)	25 660	25 905	245	1%	24 522	95%	1 383	5%
9	Volumes (10^3m^3) an 4 (cumulatif)	25 660	25 746	86	0%	24 363	95%	1 383	5%
10	Volumes (10^3m^3) an 5 (cumulatif)	25 660	25 746	86	0%	24 363	95%	1 383	5%
11	**Immobilisations (000 $) an 0**	13 148	11 087	(2 061)	-16%	10 871	98%	216	2%
12	Immobilisations (000 $) an 1	150	2 319	2 169	1450%	2 314	99%	5	1%
13	Immobilisations (000 $) an 2	196	458	262	134%	458	100%	0	0%
14	Immobilisations (000 $) an 3	0	294	294	0%	20	7%	274	93%
15	Immobilisations (000 $) an 4	0	0	0	0%	0	0%	0	0%
16	Immobilisations (000 $) an 5	0	0	0	0%	0	0%	0	0%
17	**(incluant les frais généraux)**								
18	**Subvention PRC (000 $) an 1**	4 115	3 484	(631)	-15%	3 403	98%	81	2%
19	Subvention PRC (000 $) an 2	84	255	171	204%	253	99%	2	1%
20	Subvention PRC (000 $) an 3	35	133	98	279%	21	16%	112	84%
21	Subvention PRC (000 $) an 4	0	0	0	0%	0	0%	0	0%
22	Subvention PRC (000 $) an 5	0	0	0	0%	0	0%	0	0%
23	**contributions clients[3] (000 $) an 0**	(1 809)	(1 623)	186	-10%	(1 623)	100%	0	0%
24	contributions clients (000 $) an 1	(180)	57	237	-132%	62	108%	(5)	-9%
25	contributions clients (000 $) an 2	(9)	(5)	4	-46%	(5)	100%	0	0%
26	contributions clients (000 $) an 3	(5)	(9)	(4)	80%	(2)	22%	(7)	78%
27	contributions clients (000 $) an 4	0	0	0	0%	0	0%	0	0%
28	contributions clients (000 $) an 5	0	0	0	0%	0	0%	0	0%
29	**Total des investissements (000 $) an 0**	11 339	9 464	(1 875)	-17%	9 249	98%	215	2%
30	Total des investissements (000 $) an 1	4 085	5 860	1 775	43%	5 778	99%	82	1%
31	Total des investissements (000 $) an 2	270	708	438	162%	706	99%	2	1%
32	Total des investissements (000 $) an 3	30	417	387	1290%	39	9%	378	91%
33	Total des investissements (000 $) an 4	0	0	0	0%	0	0%	0	0%
34	Total des investissements (000 $) an 5	0	0	0	0%	0	0%	0	0%
35	**GRILLE TARIFAIRE D'ORIGINE [4] (2009)**								
36	**Impact sur les tarifs**								
37	Pour la première année (000 $)	(1 899)	(2 425)	(526)	28%				
38	Pour les cinq premières années (000 $)	(8 809)	(9 402)	(593)	7%				
39	**Taux de rendement interne**	23,86%	23,96%	0,10%					
40	**Point mort tarifaire (années)**	1,00	1,00	0,00					
41	**TARIFS RÉELS**								
42	**Impact sur les tarifs**								
43	Pour la première année (000 $)	(1 899)	(2 512)	(613)	32%				
44	Pour les cinq premières années (000 $)	(8 809)	(9 506)	(697)	8%				
45	**Taux de rendement interne**	23,86%	24,08%	0,22%					
46	**Point mort tarifaire (années)**	1,00	1,00	0,00					

47 [1]Le terme *a priori* refère aux résultats du plan de développement 2009 présenté dans le Rapport annuel 2009 (R-3717-2009, Gaz Métro-13, Document 3).

48 [2]Le terme *a posteriori* présente les résultats de l'analyse réalisée sur la base des volumes, revenus, investissements, subventions et contributions réels disponibles à ce jour, en plus d'une projection pour les années
49 suivantes. Cette projection est basée sur les données réelles entre le 1er avril 2011 et le 31 mars 2012, ou encore, sur les données *a priori*, selon le cas. Le modèle de revenu requis utilisé est le même que celui
50 utilisé *a priori*, avec les paramètres d'origine.

51 [3]Les contributions clients regroupent la contribution de raccordement de 300$ et les autres types de contributions (forfaitaires, emplacement et délai de raccordement).

52 [4] Les résultats établient selon les taux de la grille tarifaire d'origine de 2009 représentent les revenus réels ajustés en fonction de la variation entre la grille tarifaire facturée et la grille tarifaire d'origine utilisée dans la
53 rentabilité *a priori*. Le pourcentage de variation utilisé est celui accepté par la Régie dans la pièce "*Comparaison des revenus et des taux actuels et proposés*" (R-3752-2011, Gaz Métro 15 - Document 10).