**RÉPONSE DE GAZ MÉTRO
À LA DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS NO 1
DE LA FÉDÉRATION CANADIENNE DE L'ENTREPRISE INDÉPENDANTE
RELATIVE À LA DEMANDE D'EXAMEN DU RAPPORT ANNUEL POUR
L'EXERCICE FINANCIER TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2012**

Plan de développement

Question 1

Références :

(i) Gaz Métro-13, document 5, pp. 5 et 6

(ii) Gaz Métro-13, document 2, p. 2

(iii) Gaz Métro-13, document 5, p. 15

(iv) R-3752-2011, B-0178, Gaz Métro-3, Document 4.1, Annexe

Préambule :

À la référence (i), Gaz Métro indique:

> « Le marché résidentiel est divisé en trois sous-marchés, soit la nouvelle construction, la conversion et l'ajout de charge.
>
> - Nouvelle construction résidentielle (NCR) : un taux de pénétration sur les prévisions de mises en chantier établies par la SCHL est déterminé.
> - Conversion résidentielle : un modèle de prévision basé sur la position concurrentielle du gaz naturel par rapport au mazout est utilisé.
> - Ajout de charge : utilisation d'une proportion moyenne sur les nouvelles ventes en conversion, évaluée à partir d'un historique de deux ans.
>
> […]

> Les modèles utilisés pour la Cause tarifaire 2012 ont permis d'obtenir une prévision du nombre de ventes par sous-marché. Ces prévisions ont ensuite été converties en volume de gaz naturel équivalent à l'aide du volume historique moyen par nouvelle vente, calculé pour chacun des sous-marchés. »

À la référence (ii), Gaz Métro prévoit au « réel » 2012 des ventes moyennes de 2 318 m^3 (13 858 / 5 978) par client résidentiel en nouvelle construction sur l'horizon du plan, alors qu'il prévoyait plutôt 1 788 m^3 (9 696 / 5 423) lors de la cause tarifaire 2012.

À la référence (iii), Gaz Métro indique:

> « Au niveau des condos, non seulement le nombre total de nouveaux condos utilisant le gaz naturel a-t-il augmenté, mais le nombre de grands immeubles à condos a lui aussi connu une croissance depuis 2010. Or, le montant moyen d'aide financière par vente signée est beaucoup plus élevé dans le cas de ces grands immeubles que dans le cas des petits immeubles à condos ou des résidences unifamiliales. En effet, ces grands immeubles consomment un volume beaucoup plus grand de gaz naturel et nécessitent des investissements beaucoup plus importants de la part des clients, ce qui se traduit par des aides financières plus élevées par nouvelle vente. Ainsi, le nombre plus important de grands immeubles à condos a amené une hausse de l'aide financière moyenne et de l'enveloppe totale d'aides financières engagées pour les nouveaux clients résidentiels et ce, même si le nombre réel de ventes est inférieur à la prévision. »

À la référence (iv), Gaz Métro indique:

> « 1.11 Veuillez expliquer que le volume moyen par client passe de 1 700 m^3 dans le plan 2009 à 2000 m^3 dans le plan 2012-2013.
>
> **Réponse :**
> Davantage de tours à condominiums sont signées par Gaz Métro pour le chauffage des aires communes et des garages ainsi que l'eau chaude centrale. Celles-ci ont une consommation moyenne beaucoup plus élevée par bâtiment. Le volume moyen des clients résidentiels en est directement affecté à la hausse. »

La référence (v) présente la grille d'aide financière des PRC et PRRC.

Questions :

1.1 Veuillez démontrer l'application de la méthodologie décrite à la référence (i) pour la prévision de la cause tarifaire 2012 des ventes Résidentielles – nouveaux clients (référence (ii) colonne 1).

Sur la base de la méthodologie décrite à la référence (i), nous anticipons que la réponse devrait présenter pour les années 1 à 5 du plan :

- la prévision du nombre de clients en nouvelle construction;
- la prévision du nombre de clients en conversion;
- le volume historique moyen des clients en nouvelle construction;
- le volume historique moyen des clients en conversion.

Si tel n'est pas le cas, veuillez expliquer.

Veuillez de plus réconcilier votre réponse avec les lignes 1 à 10 de la colonne 1 de la référence (ii).

Réponse :

Les paragraphes qui suivent présentent la méthodologie suivie dans le cadre de la Cause tarifaire 2012. Il est à noter que dans le cas de certains calculs, la façon de faire a été modifiée depuis.

1. Prévisions des ventes signées dans l'année

La première étape de la prévision consiste à établir le nombre et les volumes de ventes prévus être signés dans l'année pour chacun des sous-marchés (nouvelle construction, chauffage temporaire et conversion). Ces nouvelles ventes peuvent provenir de projets signés lors des années antérieures ou encore de projets prévus être signés au cours de l'année.

Nouvelle construction (NCR) :

En nouvelle construction résidentielle (NCR), le potentiel de ventes dépend principalement du nombre total de nouvelles résidences construites, mesuré par le nombre de mises en chantier. Gaz Métro a pour objectif de signer au gaz naturel un certain pourcentage de ces nouvelles constructions, ce qu'on appelle le taux de pénétration.

Il est à noter que les mises en chantier se dénombrent en unités, alors que Gaz Métro mesure ses nouvelles ventes en contrats. Une unité résidentielle correspond à un lieu d'habitation.

Lorsque le lieu d'habitation est une résidence unifamiliale, le nombre d'unités est égal au nombre de contrats, chaque résidence ayant son propre compteur et se voyant émettre une facture distincte.

Lorsque le lieu d'habitation est un immeuble à condominiums, deux cas de figure peuvent se présenter.

- Supposons un immeuble de 20 condominiums. Si chacun des condominiums a son propre compteur et reçoit sa propre facture, le nombre d'unités est égal au nombre de contrats, soit 20.
- Si toutefois, l'immeuble n'a qu'un seul compteur, une seule facture est alors émise et l'immeuble ne compte que pour un seul contrat pour Gaz Métro (mais pour 20 unités en terme de mises en chantier).

Ainsi, Gaz Métro établit un taux de pénétration en unités et converti ensuite le résultat obtenu en contrats[1]. Le calcul pour la Cause tarifaire 2012 est présenté au tableau ci-dessous.

Nombre de nouvelles ventes (contrats)	Volume (m^3/an)
Prévision de mise en chantiers : 24 994 unités *(villes gazières)* Taux de pénétration prévu : 21,5 % Ratio contrats/unités : 84 % Nouvelles ventes NCR = 24 994 X 21, 5 % X 84 % = 4 517 ventes	Volume moyen établi à partir d'une tendance déterminée sur les volumes moyens historiques de 2003 à 2010 Volume moyen = 1 747 m^3/an Volume total = 4 517 X 1 747 = 7 892 459 m^3/an

Chauffage temporaire (CT)

Les ventes en chauffage temporaire correspondent à des ventes ponctuelles de gaz en période froide réalisées au moment de la construction d'un nouveau bâtiment. Ces ventes sont considérées comme « de nouveaux clients » qui seront présents une seule année. Les ventes en chauffage temporaire n'avaient pas été mentionnées dans la pièce Gaz Métro-13, Document 5 portant sur les aides financières puisqu'aucune aide financière n'est engagée pour ce type de vente. Les prévisions en chauffage temporaire pour la Cause tarifaire 2012 ont été obtenues en utilisant la moyenne historique (2007 à 2010) des ratios des ventes en chauffage temporaire sur les nouvelles ventes en NCR.

Le calcul pour la Cause tarifaire 2012 est présenté au tableau ci-dessous.

[1] Le ratio contrats/unités avait été évalué à 84 % au moment de la Cause tarifaire 2012. Ce ratio s'est finalement avéré beaucoup plus bas (39 %) en raison de la croissance nettement plus grande que prévue des immeubles à condominiums avec plusieurs unités, mais un seul compteur. Le volume moyen s'est quant à lui avéré beaucoup plus élevé, soit 2 547 m^3/an plutôt que 1 747 m^3/an, également en raison de la croissance des immeubles à condominiums avec plusieurs unités, mais un seul compteur.

Nombre de nouvelles ventes (contrats)	Volume (m^3)
Ratio ventes CT/ventes NCR : 1,0 % Nouvelles ventes CT = 4 517 X 1,0 % = 47 ventes	Volume établi à partir de la moyenne historique des volumes moyens pour les quatre dernières années (2007 à 2010). Volume moyen = 49 230 m^3 Volume total = 47 X 49 230 = 2 313 815 m^3

Conversion résidentielle :

En conversion résidentielle, le nombre de ventes avec chauffage réalisées dépend surtout de la situation concurrentielle du gaz naturel par rapport au mazout ainsi que du niveau relatif du prix du mazout par rapport à son prix passé. Le nombre de conversions vers le chauffage résidentiel au gaz naturel sera donc d'autant plus grand que la position concurrentielle du gaz naturel sera forte puisque les économies envisagées incitent les clients à choisir le gaz naturel. De même, les conversions seront aussi plus importantes si le prix du mazout est en augmentation puisque les consommateurs de mazout seront alors plus enclins à considérer une remise en question de leur source d'énergie en raison de la hausse des coûts qu'ils ont à subir.

En utilisant les éléments décrits au paragraphe précédent, un modèle de prévision de ventes en conversion résidentielle avec chauffage a été construit. Ce modèle est établi à l'aide d'une régression linéaire mettant en relation le nombre de ventes en conversion résidentielle avec chauffage réalisé historiquement, avec la position concurrentielle du gaz naturel d'une part et la variation annuelle du prix de mazout d'autre part (calculées pour un client type). Le modèle est présenté au tableau suivant, de même que les résultats obtenus à partir de celui-ci pour la Cause tarifaire 2012.

Nombre de nouvelles ventes (contrats)	Volume (m³/an)
<u>Nombre de conversions avec chauffage</u> = 393 + 0,28 x *Écart du prix mazout vs gaz ($)* + 0,24 x *Variation du prix mazout ($)* Écart mazout *vs* gaz prévu = 663 $ Variation prévu du prix du mazout = 167 $ = 393 + (0,28 x 663) + (0,24 x 167) = 617 Nouvelles ventes en conversion avec chauffage à la suite de l'ajustement du modèle[2] = 617 x 0,55 = 339 ventes <u>Nombre de conversions sans chauffage</u> Moyenne évaluée à partir d'un historique de 2 ans (2009 et 2010)= 183 ventes <u>Nombre total de conversions</u> 339+183 = 522 ventes	Volume établi à partir de la moyenne historique des volumes moyens pour les quatre dernières années (2007 à 2010) Vol. moy. conv. avec chauffage = 3 089 m³/an Vol. moy. conv. sans chauffage = 470 m³/an Volume total = (339 X 3 089) + (183 x 470) = 1 133 006 m³/an

2. Prévisions des ventes provenant des projets signés dans l'année

Une fois que les ventes prévues être signées au cours de l'année 2012 ont été établies, celles-ci sont ajustées afin d'obtenir les résultats présentés aux lignes 1 à 10 de la référence (ii). L'ajustement n'est requis que pour les ventes en NCR.

Les projets réalisés en nouvelle construction sont caractérisés par des ventes pouvant s'étaler sur plus d'une année (habituellement cinq ans). Ainsi, la pièce Gaz Métro-13, Document 2, sur le plan de développement, présente la rentabilité des projets pour lesquels la première vente est prévue être signée dans l'année et considère l'ensemble des ventes associées à ces projets, que celles-ci soient signées à l'an 1, 2, 3, 4 ou 5 des projets. Le nombre de nouvelles ventes établi à la section 1 en NCR est donc réduit des nouvelles ventes provenant de projets des années antérieures et est augmenté de nouvelles ventes futures de façon à se ramener sur une base de projets. Les étapes qui suivent présentent la méthodologie utilisée.

[2] Au moment de prévoir les nouvelles ventes pour l'année 2012, un ajustement au modèle (évalué à 0,55) a été apporté afin de tenir compte d'une baisse constatée dans les ventes en conversion. À la lumière des résultats finaux de l'année 2012, cet ajustement n'aurait toutefois pas été nécessaire.

i) Ventes en NCR qui se font à l'intérieur de projets signés avec des promoteurs/constructeurs

La proportion des ventes en NCR qui se font à l'intérieur de projets signés avec des promoteurs/constructeurs est de 96 % (moyenne 2009 et 2010). Ces projets sont souvent constitués de plus d'une vente et peuvent s'étaler sur plus d'un an.

Le 4 % restant est constitué de projets issus d'une *entente ponctuelle* avec un client ou un promoteur/constructeur, sans autre possibilité de développement. Il s'agit de projets « isolés ». Ces projets sont habituellement constitués d'un seul immeuble et ne s'étalent pas sur plus d'un an. Ils sont alors retirés des ventes en NCR au moment de déterminer la répartition sur plusieurs années. Ces ventes seront considérées à nouveau plus loin.

Nombre de ventes signées en NCR avec des promoteurs/constructeurs
= 96% x 4 517 = 4 355 ventes

Nombre de ventes signées en NCR suite à une entente ponctuelle
= 4% x 4 517 = 162 ventes

ii) Détermination des ventes à l'an 1

Les 4 355 ventes obtenues à l'étape i) sont ensuite réduites des ventes provenant de l'année 2 des projets de 2011 (1 400 ventes), de l'année 3 des projets de 2010 (555 ventes), de l'année 4 des projets de 2009 (136 ventes) et de l'année 5 des projets de 2008 (96 ventes) :

Nombre de ventes en NCR à l'an 1 = 4 355 – 1400 – 555 - 136 - 96 = 2 168 ventes

iii) Répartition moyenne historique

La répartition des ventes entre les années a été obtenue à partir de la répartition moyenne des ventes pour les projets signés au cours des deux dernières années complètes disponibles au moment d'établir la Cause tarifaire 2012 (2009 et 2010). Les résultats se trouvent au tableau suivant :

An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
45,75 %	79,13 %	95,61 %	99,58 %	100 %

iv) Répartition des ventes entre les années

À partir des ventes de l'an 1 déterminée à l'étape ii) et de la répartition obtenue à l'étape iii), la répartition suivante des ventes en NCR est obtenue[3]. Les volumes sont

[3] Par exemple, sachant que les 2 168 ventes de l'an 1 représentent 45,75 % des ventes en NCR, il y aura 3 750 à l'an 2 (2168 x 79,13 % / 45,75 %)

obtenus en multipliant le nombre de ventes par le volume moyen en NCR déterminé à la section 1 (1 747 m³) :

	NCR	
	Nombre	**10^3m^3**
An 1	2 168	3 788
An 2	3 750	6 552
An 3	4 531	7 917
An 4	4 719	8 246
An 5	4 739	8 280

v) Ajout des autres ventes

Comme il a été mentionné à l'étape i), les ventes en NCR associées à des projets réalisés lors d'*ententes ponctuelles* surviennent à l'an 1 du plan de développement et sont ensuite présentes sur l'horizon du plan. Cela est également vrai pour les projets en conversion résidentielle.

Dans le cas du chauffage temporaire par contre, toutes les ventes sont supposées survenir à l'an 1, mais ne seront plus présentes par la suite. Les ventes obtenues à l'étape iv) sont alors augmentées des ventes provenant d'« ententes ponctuelles », des ventes en conversion et des ventes en chauffage temporaire.

Les volumes sont obtenus en multipliant le nombre de ventes par les volumes moyens en NCR (pour les ventes « entente ponctuelle »), en conversion et en chauffage temporaire, déterminés à la section 1.

	NCR- Entente ponctuelle		Conversion		Chauffage temporaire	
	Nombre	**10^3m^3**	**Nombre**	**10^3m^3**	**Nombre**	**10^3m^3**
An 1	162	283	522	1 133	47	2 314
An 2	162	283	522	1 133	0	0
An 3	162	283	522	1 133	0	0
An 4	162	283	522	1 133	0	0
An 5	162	283	522	1 133	0	0

vi) Résultats plan de développement 2012 (ligne 1 à 10 de la colonne 1 de la référence (ii)

La somme des résultats des étapes iv) et v) permet d'obtenir les résultats présentés au plan de développement.

	Résidentiel – Nouveaux clients	
	Nombre	**10^3m^3**
An 1	2 899	7 518
An 2	4 434	7 968
An 3	5 215	9 333
An 4	5 403	9 662
An 5	5 423	9 696

1.2 De la même façon, veuillez démontrer l'application de la méthodologie décrite à la référence (i) à la prévision révisée « réel 2012 » des ventes Résidentielles – nouveaux clients (référence (ii) colonne 2). Si cette méthodologie n'est pas applicable, veuillez expliquer et présenter le calcul détaillé du nombre de clients et des volumes.

Réponse :

Une telle méthodologie n'est pas applicable. En effet, le nombre de clients ainsi que les volumes présentés à la référence (ii) colonne 2 ne sont pas établis en fonction d'un modèle similaire à celui décrit en réponse à la question 1.1 ci-haut. Il s'agit plutôt de ventes réellement signées au cours de l'année financière 2012.

Voici les résultats du plan de développement Réel 2012 par catégories :

	NCR		NCR- Entente ponctuelle		Conversion		Chauffage temporaire	
	Nombre	**10^3m^3**	**Nombre**	**10^3m^3**	**Nombre**	**10^3m^3**	**Nombre**	**10^3m^3**
An 1	2 206	5 769	99	167	921	2 084	82	2 979
An 2	3 785	8 630	99	167	921	2 084	0	0
An 3	4 823	10 527	99	167	921	2 084	0	0
An 4	4 958	11 419	99	167	921	2 084	0	0
An 5	4 958	11 607	99	167	921	2 084	0	0

1.3 Veuillez ventiler la colonne 2 (lignes 1 à 34) de la référence (ii) entre la portion réalisée et la portion prévisionnelle en date du 30 septembre 2012 de façon similaire à ce qui est présenté à la pièce Gaz Métro-13, Document 3.

Réponse :

Gaz Métro ne peut ventiler la colonne 2 entre la portion réalisée et la portion prévisionnelle. En effet, la colonne 2 *(Réel 2012)* de la référence (ii) fait référence au nombre de clients et aux volumes réellement signés au cours de l'exercice financier 2012. Il s'agit de données représentant les caractéristiques des projets signés en 2012 avant leur réalisation. Au moment où Gaz Métro réalisera la rentabilité *a posteriori* du plan de développement 2012, les données de la colonne 2 (réel 2012) se retrouveront dans la colonne 1 (*a priori*) des tableaux équivalant à ceux présentés à la pièce B-0093, Gaz Métro-13, Document 3. Compte tenu de l'engagement de Gaz Métro de réaliser la rentabilité *a posteriori* 3 ans après l'année du plan de développement, les données du plan de développement 2012 *a priori* n'ont pas été traitées pour départager les portions réelles de celles prévisionnelles. Elles seront présentées lors de la réalisation de la rentabilité *a posteriori* du plan de développement 2012.

1.4 Veuillez indiquer sur la base de quelle période de données est établi le volume historique moyen des clients en nouvelle construction et en conversion.

Réponse :

Voir la réponse à la question 1.1.

1.5 À la référence (iii), vous faites une distinction entre petits immeubles à condo et grands immeubles à condo. À la référence (iv), vous indiquez que « Davantage de tours à condominiums sont signées par Gaz Métro pour le chauffage des aires communes et des garages ainsi que l'eau chaude centrale. »

1.5.1 Veuillez indiquer le critère utilisé pour distinguer les petits immeubles à condo des grands immeubles à condo.

Réponse :

Petit immeuble à condos : Il s'agit d'un immeuble où il y a un seul branchement, mais un compteur pour chacun des condominiums.

Grand immeuble à condos : Il s'agit d'un immeuble où il y a un seul branchement et un compteur associé à l'eau chaude ou chauffage centralisée. L'eau chaude et/ou chauffage centralisés sont utilisés par chacun des condominiums.

1.5.2 Concernant les grands immeubles à condo, veuillez indiquer :

1.5.2.1 le nombre réel de clients raccordés pour les années 2008 à 2012;

Réponse :

Compte tenu que les pièces (iii) à (iv) réfèrent à des données prévisionnelles, Gaz Métro présente ci-dessous l'historique des ventes catégorisées « grands immeubles à condos » signées durant les années financières :

2008	2009	2010	2011	2012
5	9	17	44	81

1.5.2.2 le volume moyen par client (2012);

Réponse :

Le volume moyen par client des 81 ventes signées en 2012 est de 59 533 m³.

1.5.2.3 le coût de branchement moyen par client (2012);

Réponse :

Gaz Métro aimerait préalablement rappeler la distinction entre une vente signée et un projet. Les 81 ventes signées en 2012 appartiennent à des projets. Un projet peut contenir plus d'un immeuble à condos et la construction de ces immeubles peut s'étaler sur plus d'un an. Donc, il peut y avoir plus d'une vente associée au même projet et celles-ci peuvent s'étaler sur plus d'un an.

Des 81 ventes signées en 2012, 20 ventes appartiennent à des projets ayant débuté avant 2012. Donc, 61 ventes signées en 2012 concernent des projets également signés en 2012.

Au moment de calculer la rentabilité du projet, il n'y a pas de distinction entre les coûts de construction du réseau pour chacun des immeubles. Le revenu requis présente, par exemple, un seul coût de conduite pour l'ensemble du projet. Il n'est donc pas possible de distinguer individuellement les coûts de branchement et de conduite pour chacune des ventes signées à l'intérieur d'un projet comportant plusieurs ventes.

Sur les 61 ventes signées en 2012 appartenant à de nouveaux projets, il y a 32 ventes dont le projet contient un seul immeuble. Ces ventes « uniques » seront utilisées pour évaluer les coûts moyens demandés aux questions 1.5.2.3 et 1.5.2.4.

Le coût de branchement moyen par client des 32 ventes « uniques » signées en 2012 est de 13 648 $.

1.5.2.4 le coût de conduite moyen par client (2012);

Réponse :

Sur les 32 ventes « uniques », 6 ventes ont été réalisées en extension de réseau et qui ont donc nécessité l'installation d'une conduite. Le coût de conduite moyen par client des six ventes signées est de 45 514 $.

1.5.2.5 la proportion de ces branchements qui se font sur réseau versus en extension de réseau (2012);

Réponse :

Sur les 81 ventes signées en 2012 et présentées en réponse à la question 1.5.2.1, 36 ont nécessité une extension de réseau, soit 44 %.

1.5.2.6 .le montant moyen des aides financières accordées (2012).

Réponse :

Sur les 81 ventes signées en 2012, 74 ont reçu un PRC. Le montant moyen des aides financières accordées pour les 74 ventes signées est de 27 794 $.

1.5.3 Veuillez indiquer dans quelle proportion, à l'intérieur de ces immeubles, les condominiums sont aussi individuellement clients Gaz Métro.

Réponse :

Parmi les 81 grands immeubles à condos présentés au tableau de la question 1.5.2.1, 6 de ces immeubles ont des condominiums avec un compteur individuel qui sont également clients de Gaz Métro.

1.5.4 Veuillez indiquer quelle portion de l'écart entre les volumes prévus et réels est expliquée par la présence accrue de grands immeubles à condo.

Réponse :

Les volumes associés aux projets des 61 ventes signées pour les grands immeubles à condos en 2012 correspondent à :

Volumes (10^3m^3) an 1	3 547
Volumes (10^3m^3) an 2 (cumulatif)	4 330
Volumes (10^3m^3) an 3 (cumulatif)	4 698
Volumes (10^3m^3) an 4 (cumulatif)	4 968
Volumes (10^3m^3) an 5 (cumulatif)	5 056

Ces volumes sont inclus dans les résultats de la référence (ii) colonne 2 ligne 6 à 10.

En 2012, il y a eu une baisse du nombre de ventes signées dans le marché des unifamiliales par rapport à ce qui était prévu lors de la Cause tarifaire 2012. Cependant, malgré cette baisse, les volumes réels de 2012 en nouvelle construction ont été plus élevés que les prévisions. La hausse provient donc des volumes des grands immeubles à condos.

1.6 Veuillez indiquer si, aux fins des plans de développement, les grands immeubles à condo ont toujours été considérés comme des ventes résidentielles ou s'ils ont déjà été considérés comme des ajouts de clients affaires.

Réponse :

Oui, les grands immeubles à condos ont toujours été considérés comme des ventes résidentielles.

1.7 Veuillez présenter les critères qui permettent de distinguer une vente résidentielle d'une vente affaire pour les fins du plan de développement.

Réponse :

Dans le cas d'un immeuble à logements locatifs, la vente est considérée « affaires ».

1.8 Veuillez indiquer si ces critères ont évolué dans les cinq dernières années. Le cas échéant, veuillez décrire les modifications apportées à ces critères et les justifier.

Réponse :

Les critères n'ont pas évolué au cours des cinq dernières années.

1.9 Veuillez expliquer la croissance du volume moyen par nouveau client résidentiel sur l'horizon du plan entre la prévision du dossier tarifaire et le réel 2012. Veuillez quantifier l'impact des facteurs principaux ayant contribué à cette augmentation.

Réponse :

La croissance du volume moyen par nouveau client résidentiel s'explique par l'évolution du marché de la nouvelle construction résidentielle depuis 2010. Or, au moment d'établir les prévisions pour la Cause tarifaire 2012, la dernière année complétée était l'année 2010.

Tel que spécifié en référence iii : « *Au niveau des condos, non seulement le nombre total de nouveaux condos utilisant le gaz naturel a-t-il augmenté, mais le nombre de grands immeubles à condos a lui aussi connu une croissance depuis 2010.* »

Ainsi, la proportion des nouvelles ventes de type condo par rapport aux nouvelles ventes de type unifamiliale est passée de 55 % en 2010 à 70 % en 2012 et le nombre de nouvelles ventes de type condo est passé de 2 490 en 2010 à 2 867 en 2012.

De plus, le marché des grands immeubles à condos, tel que défini en réponse à la question 1.5.1, a intégré davantage les technologies au gaz naturel visant l'eau chaude sanitaire.

Les volumes par bâtiment ont été également influencés à la hausse tel qu'illustré en réponse à la question 1.5.4. En 2010, 17 ventes signées incluaient un système d'eau chaude central ou chauffage central comparativement à 81 ventes signées en 2012.

1.10 Veuillez expliquer la croissance des subventions par nouveau client résidentiel sur l'horizon du plan entre la prévision du dossier tarifaire et le réel 2012. Veuillez quantifier l'impact des facteurs principaux ayant contribué à cette augmentation.

Réponse :

Les changements au marché de la nouvelle construction résidentielle, tels que décrits en réponse à la question 1.9, justifient également l'augmentation de l'aide financière moyenne de 1 304 $/vente à 1 697 $/vente.

Question 2

Références :

(i) Gaz Métro-13, document 2, p.2

(ii) R-3809-2012, B-0294

(iii) Gaz Métro-13, document 3, pp. 3 et 8

Questions :

2.1 Veuillez ventiler l'analyse de la référence (i) entre le développement en extension de réseau et en densification.

Réponse :

La méthodologie employée pour les prévisions ne permet pas de distinguer les développements en extension de réseau des développements en densification. Autant pour le marché de la nouvelle construction que pour le marché de la conversion, il y a des développements en extension et en densification.

2.2 Veuillez expliquer l'écart entre les immobilisations réelles et prévues dans le marché Affaires – nouveaux clients.

Réponse :

La position concurrentielle favorable de Gaz Métro a permis de signer davantage de projets avec extension de réseau. La position concurrentielle permet aux clients de Gaz Métro d'effectuer des projets d'investissement avec une rentabilité plus grande pour ces derniers. Ces projets – qui avaient une position concurrentielle moins favorable étaient difficilement rentables – n'étaient donc pas signés par les années passées. En 2012, nous avons signé des clients qui demandaient de plus longues extensions de réseau, mais qui étaient rentabilisées avec des volumes plus importants. Les coûts des branchements associés à de gros volumes sont supérieurs au coût moyen utilisé.

Quantitativement, l'écart de 9,9 M$ peut être expliqué de la façon suivante :

1. Gaz Métro avait prévu, dans le cadre de la Cause tarifaire 2012, que 41 000 mètres de conduite principale seraient requis dans le cadre de projets d'extension dans le marché affaires nouveaux clients. Pour leur part, les résultats réels de 2012 sont de 61 000 mètres de conduite principale.

2. Le coût moyen prévisionnel utilisé est de 149 $ par mètre linéaire (MLN) alors que le coût moyen réel des projets d'extension du marché affaires nouveaux clients est de 185 $/MLN.
3. L'écart de coût, sur la base des prévisions de longueurs représente donc 1,5 M$ (185 $/MLN -149 $/MLN X 41 000 m).
4. L'écart entre les longueurs prévues et réalisées, sur la base du coût moyen réel est de 3,7 M$ (61 000 m – 41 000 m) X 185 $/MLN.
5. Le coût moyen par branchement au réel a été supérieur de 1 280 $ au coût moyen prévisionnel. De plus, près de 200 branchements supplémentaires ont été signés. Les branchements ont générés un écart de 3,6 M.
6. L'écart total des branchements et conduites est de 8,8 M$. À cet écart, il faut également ajouter 12,56 % de frais généraux, ce qui représente 1,1 M$.
7. En additionnant les frais de conduite, les frais de branchement et les frais généraux, l'écart total est de 9,9 M$.

2.3 Pour chacun des sous-marchés de la pièce Gaz Métro-13, Document 2, veuillez ventiler les immobilisations prévues et réelles entre les frais de conduites en les frais de branchement.

Réponse :

Voici la ventilation des immobilisations prévues et réelles des frais de conduite et en frais de branchement. Gaz Métro aimerait préciser qu'aux lignes 11 à 17, de la pièce B-0056, Gaz Métro-13, Document 2, sont également inclus les frais généraux capitalisés ainsi que les CASEP Immobilisations.

Description	Nouveaux clients				Nouveaux clients	
	RÉSIDENTIEL		AFFAIRES		GRAND DÉBIT	
	Cause 2012	Réel 2012	Cause 2012	Réel 2012	Cause 2012	Réel 2012
	(1)	(2)	(4)	(5)	(10)	(11)
Conduites (000 $) an 0	4 374	3 880	5 870	12 012	50	839
Conduites (000 $) an 1	-	-	-	-	-	-
Conduites (000 $) an 2	-	-	-	-	-	-
Conduites (000 $) an 3	-	-	-	-	-	-
Conduites (000 $) an 4	-	-	-	-	-	-
Conduites (000 $) an 5	-	-	-	-	-	-
	-		-		-	
Branchements (000 $) an 0	5 287	6 302	8 172	11 691	100	244
Branchements (000 $) an 1	2 487	1 444	172	219	-	-
Branchements (000 $) an 2	1 228	851	71	85	-	-
Branchements (000 $) an 3	296	103	-	54	-	-
Branchements (000 $) an 4	31	14	-	9	-	-
Branchements (000 $) an 5	-	-	-	-	-	-

Description	Ajouts RÉSIDENTIEL Cause 2012 (1)	Ajouts RÉSIDENTIEL Réel 2012 (2)	Ajouts AFFAIRES Cause 2012 (4)	Ajouts AFFAIRES Réel 2012 (5)	Ajouts GRAND DÉBIT Cause 2012 (10)	Ajouts GRAND DÉBIT Réel 2012 (11)
Conduites (000 $) an 0		-	-	-	-	-
Conduites (000 $) an 1		-	-	-	-	-
Conduites (000 $) an 2		-	-	-	-	-
Conduites (000 $) an 3		-	-	-	-	-
Conduites (000 $) an 4		-	-	-	-	-
Conduites (000 $) an 5		-	-	-	-	-
Branchements (000 $) an 0	22	13	1 145	2 140	10	-
Branchements (000 $) an 1		-	-	-	-	-
Branchements (000 $) an 2		-	-	-	-	-
Branchements (000 $) an 3		-	-	-	-	-
Branchements (000 $) an 4		-	-	-	-	-
Branchements (000 $) an 5		-	-	-	-	-

2.4 Veuillez décrire la méthode utilisée pour établir les immobilisations prévisionnelles en conduites pour chacun des sous-marchés.

Réponse :

Un coût moyen par mètre linéaire de conduite a été établi pour chacun des sous-marchés. Ce taux est ensuite appliqué à une prévision de mètres linéaires de conduite par sous-marché. Le résultat donne les immobilisations prévisionnelles en conduites.

2.5 La référence (iii) présente certaines hypothèses du calcul de rentabilité a posteriori. Veuillez expliquer comment sont alloués les investissements en conduites entre le marché résidentiel et le marché affaires pour les fins des analyses de rentabilité respectives de ces deux marchés.

Réponse :

Chaque projet d'extension de réseau a une vocation exclusive soit au marché résidentiel, soit au marché affaires. Lors de la réalisation d'un projet d'extension de réseau, Gaz Métro comptabilise ses investissements en conduite principale sur un support de coûts distincts (numéro de projet distinct). Les investissements réellement encourus pour un projet sont donc facilement attribuables au marché résidentiel, ou au marché affaires, selon le cas.

2.6 Veuillez confirmer que les immobilisations en branchement pour chacun des sous-marchés sont basées sur l'investissement historique moyen. Sinon, veuillez expliquer comment la prévision d'immobilisation en branchement est établie.

Réponse :

Gaz Métro n'utilise pas de moyenne historique. Les immobilisations en branchement pour chacun des sous-marchés sont basées sur un coût moyen annuel. Les données utilisées pour calculer les coûts moyens dans le cadre de la Cause tarifaire 2012 provenaient de la période du 1er août 2009 au 31 juillet 2010.

2.7 Dans l'affirmative, veuillez indiquer la période utilisée pour calculer la moyenne historique et présenter pour chaque sous-marché la moyenne historique utilisée pour le plan de développement de la cause tarifaire 2012.

Réponse :

Voir la réponse à la question 2.6.

2.8 Relativement à la référence (iii), veuillez élaborer sur les circonstances qui amèneraient l'utilisation d'un volume à reporter.

Réponse :

Pour une année donnée, un plan de développement inclut des projets à être réalisés, caractérisés par des ventes habituellement étalées sur cinq ans. Ainsi, les données *a priori* d'un plan de développement inclut des clients et des volumes signés avant leur réalisation, tandis que trois ans plus tard, l'analyse de rentabilité *a posteriori* de ce même plan de développement inclut à la fois les informations découlant de leur réalisation, des données réelles et une prévision pour les clients n'ayant pas douze mois de consommation ou n'ayant pas encore été raccordés au réseau.

L'analyse de rentabilité *a posteriori* du plan de développement 2009 a été calculée avec les volumes réels au 31 mars 2012. En ce qui concerne les données prévisionnelles, si le client avait plus de 12 mois de consommation au 31 mars 2012, Gaz Métro a considéré le volume réel des 12 derniers mois comme données prévisionnelles pour les années futures. Ces données prévisionnelles représentent le volume à reporter. Pour les clients n'ayant pas douze mois de consommation réelle au 31 mars 2012, Gaz Métro a considéré, comme données prévisionnelles, le volume projeté *a priori*, soit le volume signé au cours de l'exercice 2009.

<u>Question 3</u>

Références :

(i) Gaz Métro-13, document 3, p.10

Questions :

3.1 Veuillez ventiler l'analyse de la référence (i) par sous-marché.

Réponse :

Lors de l'élaboration de la Cause tarifaire 2009, le marché résidentiel de Gaz Métro était divisé en deux sous-marchés, soit le sous-marché de la nouvelle construction et le sous-marché de la conversion. L'ajout de charge, pour le marché résidentiel, a été introduit dans le plan de développement uniquement dans la Cause tarifaire 2013.

Le tableau de l'annexe 1- *Comparaison du plan de développement Résidentiel - Nouvelle Construction* 2009 permet de comparer les informations *a priori* et *a posteriori* pour le sous-marché de la nouvelle construction résidentielle.

Le tableau de l'annexe 2-*Comparaison du plan de développement Résidentiel – Conversion* 2009 permet de comparer les informations *a priori* et *a posteriori* pour le sous-marché de la conversion résidentielle.

<u>Question 4</u>

Références :

(ii) Gaz Métro-13, document 4

(iii) R-3752-2011, B-0178, Gaz Métro-3, Document 4.1, Annexe

Questions :

Relativement à la référence (i) :

4.1 Veuillez expliquer ce que signifie PRC Mensuel.

Réponse :

Le PRC mensuel est le Programme de rabais à la consommation, versé sous forme de paiements mensuels fixes répartis sur la période contractuelle.

4.2 Veuillez expliquer ce que signifie PRC Unique

Réponse :

Il s'agit aussi du Programme de rabais à la consommation. Le terme « PRC Unique » est utilisé afin d'indiquer que l'aide financière est remise en un seul versement.

4.3 Veuillez confirmer que le montant présenté dans la colonne Rabais (¢/m^3) ne constitue pas une aide en sus du versement unique de l'aide financière, mais plutôt une façon alternative de représenter ce même montant.

Réponse :

Gaz Métro le confirme.

4.4 Veuillez présenter la formule permettant de calculer la colonne Rabais (¢/m^3) et l'illustrer par un exemple chiffré.

Réponse :

Le calcul pour trouver le ¢/m^3 associé à l'aide financière est le suivant :

$$\frac{\text{(Aide financière en \$/ Ratio*) X 12 X 100}}{\text{Volume de vente à l'OMA}}$$

*Ratio : coût en capital prospectif pondéré approuvé par la Régie à chaque nouvelle décision, ramené sur 5, 6, 7, 8, 9 ou 10 ans.

Le rabais en ¢/m^3 ne doit jamais dépasser 100 % du D à l'OMA.

Exemple pour des volumes de 150 000 m^3, un PRC de 10 000 $, une OMA à 120 000 m^3 et un contrat 5 ans :

$$\frac{\text{(10 000\$ / 51,26808) X 12 mois X 100}}{\text{120 000 m}^3} = 1{,}9505\ ¢/m^3$$

Dans ce cas-ci, l'aide financière de 10 000 $ correspond à un rabais de 1,9505 ¢/m^3.

4.5 Veuillez confirmer que les volumes signés et OMA ne s'appliquent pas contractuellement aux clients du tarif D1.

Réponse :

Des volumes signés et des OMA peuvent s'appliquer aux clients du tarif D_1.

4.6 Veuillez indiquer si la grille d'aide financière présentée à la référence (ii) était toujours en vigueur pour l'année 2011-2012. Sinon, veuillez déposer la nouvelle grille.

Réponse :

Oui, les aides financières contenues dans les grilles (référence (iii)) sont toujours en vigueur. L'appareil « unité de toit » a toutefois été ajouté aux grilles 2, 3 et 4. Ces grilles sont jointes ci-après.

Grille d'aide financière – marché affaires

GazMétro la vie en bleu

GRILLE 2

GRILLE D'AIDE FINANCIÈRE POUR LE MARCHÉ AFFAIRES ET LE MULTILOCATIF (4 LOGEMENTS OU PLUS) — CHAUFFAGE — CLIENTS SUR RÉSEAU

Conversion de système au mazout (nouveau client)
Conversion de système à l'électricité (nouveau client)
Nouvelle construction
Nouvelle vocation[1]

Date d'entrée en vigueur : 1er octobre 2008
16 avril 2012 (section unité de toit)

	Rabais $[2] PRC		
Consommation (m³)	Chaudière[3]	Unité de toit[4]	Air chaud et radiant[5]
3 000 à 3 999	3 000	2 300	2 000
4 000 à 4 999	3 900	2 500	2 200
5 000 à 5 999	4 500	2 800	2 400
6 000 à 7 999	5 000	3 500	2 600
8 000 à 9 999	5 900	4 000	2 800
10 000 à 11 999	7 000	4 500	3 100
12 000 à 13 999	7 500	5 200	3 500
14 000 à 15 999	7 700	6 000	3 700
16 000 à 17 999	8 200	6 500	4 100
18 000 à 19 999	8 500	7 000	4 300
20 000 à 21 999	9 000	7 500	4 800
22 000 à 23 999	9 300	8 000	5 300
24 000 à 25 999	9 500	8 500	5 600
26 000 à 27 999	9 700	9 000	5 900
28 000 à 29 999	10 000	9 500	6 800
30 000 à 31 999	10 400	9 700	7 500
32 000 à 33 999	11 000	10 000	8 000
34 000 à 35 999	11 300	10 500	8 500
36 000 à 39 999	11 500	11 000	9 000
40 000 à 44 999	11 600	11 500	9 700
45 000 à 49 999	11 800	11 800	10 500
50 000 à 54 999	12 100	12 100	11 100
55 000 à 59 999	12 400	12 400	11 800
60 000 à 64 999	12 800	12 800	12 600
65 000 à 69 999	13 000	13 000	12 800
70 000 à 75 000	13 300	13 300	13 000

1 Utiliser les montants de la grille ci-dessus même si l'aide financière pour la nouvelle vocation fait partie du PRRC. Vous devez compléter l'annexe 10.

2 L'aide financière du PEÉ s'additionne à ce montant si les appareils installés sont à haute efficacité (voir la liste des appareils admissibles). Toutefois, le montant des rabais du PRC (programme de rabais à la consommation) et du PEÉ (programme d'efficacité énergétique) ne peuvent excéder le montant des dépenses admissibles.

3 Système de chauffage alimenté par une chaudière.

4 Système de chauffage alimenté par une unité de toit.

5 Système de chauffage alimenté par un aérotherme, une fournaise ou un sytème à infrarouge.

Grille d'aide financière – marché affaires

GazMétro la vie en bleu

GRILLE 3

GRILLE D'AIDE FINANCIÈRE POUR LE MARCHÉ AFFAIRES
ET LE MULTILOCATIF (4 LOGEMENTS OU PLUS) — CHAUFFAGE — CLIENTS SUR RÉSEAU

Ajout de charge avec conversion
Conversion de systèmes au propane (nouveau client)

Date d'entrée en vigueur : 17 avril 2012

Paliers (m³)	Chaudière	Unité de toit	Air chaud et radiant
3 000 à 3 999	1 500 $	1 250 $	1 000 $
4 000 à 4 999	1 950 $	1 350 $	1 100 $
5 000 à 5 999	2 250 $	1 450 $	1 200 $
6 000 à 7 999	2 500 $	1 550 $	1 300 $
8 000 à 9 999	2 950 $	1 650 $	1 400 $
10 000 à 11 999	3 500 $	1 800 $	1 550 $
12 000 à 13 999	3 750 $	2 000 $	1 750 $
14 000 à 15 999	3 850 $	2 350 $	1 850 $
16 000 à 17 999	4 100 $	2 550 $	2 050 $
18 000 à 19 999	4 250 $	2 650 $	2 150 $
20 000 à 21 999	4 500 $	2 900 $	2 400 $
22 000 à 23 999	4 650 $	3 150 $	2 650 $
24 000 à 25 999	4 750 $	3 300 $	2 800 $
26 000 à 27 999	4 850 $	3 450 $	2 950 $
28 000 à 29 999	5 000 $	3 900 $	3 400 $
30 000 à 31 999	5 200 $	4 250 $	3 750 $
32 000 à 33 999	5 500 $	4 500 $	4 000 $
34 000 à 35 999	5 650 $	4 750 $	4 250 $
36 000 à 39 999	5 750 $	5 000 $	4 500 $
40 000 à 44 999	5 800 $	5 350 $	4 850 $
45 000 à 49 999	5 900 $	5 750 $	5 250 $
50 000 à 54 999	6 050 $	6 050 $	5 550 $
55 000 à 59 999	6 200 $	6 400 $	5 900 $
60 000 à 64 999	6 400 $	6 800 $	6 300 $
65 000 à 69 999	6 500 $	6 900 $	6 400 $
70 000 à 74 999	6 650 $	7 000 $	6 500 $
75 000 à 79 999	6 650 $	7 000 $	6 500 $

Grille d'aide financière – marché affaires

GazMétro la vie en bleu

GRILLE 4

GRILLE D'AIDE FINANCIÈRE POUR LE MARCHÉ AFFAIRES
ET LE MULTILOCATIF (4 LOGEMENTS OU PLUS) — CHAUFFAGE — CLIENTS SUR RÉSEAU

Ajout de charge sans conversion

Date d'entrée en vigueur : 17 avril 2012

Paliers (m³)	Chaudière	Unité de toit	Air chaud et radiant
3 000 à 3 999	750$	750$	500$
4 000 à 4 999	975$	800$	550$
5 000 à 5 999	1 125$	850$	600$
6 000 à 7 999	1 250$	900$	650$
8 000 à 9 999	1 475$	950$	700$
10 000 à 11 999	1 750$	1 025$	775$
12 000 à 13 999	1 875$	1 125$	875$
14 000 à 15 999	1 925$	1 425$	925$
16 000 à 17 999	2 050$	1 525$	1 025$
18 000 à 19 999	2 125$	1 575$	1 075$
20 000 à 21 999	2 250$	1 700$	1 200$
22 000 à 23 999	2 325$	1 825$	1 325$
24 000 à 25 999	2 375$	1 900$	1 400$
26 000 à 27 999	2 425$	1 975$	1 475$
28 000 à 29 999	2 500$	2 200$	1 700$
30 000 à 31 999	2 600$	2 375$	1 875$
32 000 à 33 999	2 750$	2 500$	2 000$
34 000 à 35 999	2 825$	2 625$	2 125$
36 000 à 39 999	2 875$	2 750$	2 250$
40 000 à 44 999	2 900$	2 925$	2 425$
45 000 à 49 999	2 950$	3 125$	2 625$
50 000 à 54 999	3 025$	3 275$	2 775$
55 000 à 59 999	3 100$	3 450$	2 950$
60 000 à 64 999	3 200$	3 650$	3 150$
65 000 à 69 999	3 250$	3 700$	3 200$
70 000 à 74 999	3 325$	3 750$	3 250$
75 000 à 79 999	3 325$	3 750$	3 250$

4.7 Veuillez confirmer que l'aide financière présentée n'inclut pas les montants versés en vertu du PGEÉ ou du CASEP. Sinon, veuillez déposer une ventilation de l'aide financière entre le PRC/PRRC, le PGEÉ et le CASEP.

Réponse :

Gaz Métro le confirme.

4.8 Veuillez déposer les annexes 1 et 2, telles que présentées à la référence (i), en format Excel en y ajoutant :

- Le sous-marché auquel appartient chaque client (nouvelle construction, conversion, ajout de charge).
- Pour les clients recevant le PRC, une ventilation de l'aide financière entre les montants pour :a) chauffage de l'espace, b) chauffage de l'espace et de l'eau et c) autres conformément à la grille 7 de la référence (ii).
- Pour les clients recevant le PRRC, une ventilation de l'aide financière entre les montants pour a) chauffage de l'espace, b) chauffage de l'eau et c) autres conformément à la grille 8 de la référence (ii).
- Le numéro de projet associé à chaque client.

Réponse :

Il n'est pas possible de fournir le fichier en format Excel avec les ajouts demandés dans le temps prescrit. Du développement informatique serait requis afin de fournir le type de vente et le numéro de projet.

Il en est de même pour ce qui est de la ventilation de l'aide financière pour les clients recevant une subvention liée au PRC ou au PRRC. Les dossiers étant saisis et traités de façon globale, l'information n'est présentement pas disponible. Des modifications informatiques importantes devraient donc être apportées de manière à mettre en relief ces informations.

4.9 Plusieurs clients présentent un volume de 920 m^3 et une aide de 1 700 $. Veuillez élaborer sur le type d'habitation et les usages prévus pour ces clients et expliquer quelle est la combinaison de montant dans les grilles d'aide financière en vigueur qui permet d'obtenir ce niveau d'aide total.

Réponse :

Le type d'habitation correspondant à un volume de 920 m^3 est une unité de condo ayant un combo à air chaud ainsi que des prises pour périphériques (cuisinière, BBQ, foyer, etc.).

Dans ce cas, l'aide financière octroyée pour cette copropriété ayant le chauffage central et l'eau chaude a été de 1 500 $ par unité. De plus, une autre somme de 200 $a été octroyée selon les périphériques prévus.

Ces aides financières totalisant 1 700 $ ont été établies en fonction de la rentabilité du projet et, entre autres, des surcoûts des équipements.

4.10 Plusieurs clients présentent un volume de 250 m^3 et une aide de 500 $. Veuillez élaborer sur le type d'habitation et les usages prévus et expliquer quelle est la combinaison de montant dans les grilles d'aide financière en vigueur qui permet d'obtenir ce niveau d'aide total.

Réponse :

Le type d'habitation correspondant à un volume de 250 m^3 est une unité de condo ayant un foyer à gaz naturel.

L'aide financière est évaluée pour l'ensemble du projet de nouvelles constructions résidentielles. La rentabilité est calculée globalement, incluant les applications prévues aux aires communes, s'il y a lieu.

Dans ce cas précis, l'aide financière octroyée par unité ayant un foyer a été de 500 $. Ce montant comprend une majoration de 250 $ étant donné que 100 % des unités comportaient un foyer.

Ces aides financières de 500 $ ont été établies en fonction de la rentabilité du projet et, entre autres, des surcoûts des équipements.

Avantages sociaux et coût de retraite

Question 5

Référence :

(i) R-3809-2012, Gaz Métro-12, Document 12, pp. 2 et 3.

(ii) R-3809-2012, Gaz Métro-18, Document 1, p.27

Préambule :

À la référence (i), Gaz Métro indique :

> « La plus grande variance de 2013 est causée par les avantages sociaux, soit une hausse de 19,9 M$(i), dont 18,8 M$ (13,8 M$ net de l'effet de la capitalisation) sont consacrés à la mise à niveau du régime de retraite. Cette dernière résulte de la hausse des taux de cotisations régulières tant pour les employés syndiqués que pour le personnel cadre, et de la hausse de la cotisation d'équilibre pour ces mêmes employés. La dernière évaluation actuarielle disponible, en date du 31 décembre 2011, indique que ces différents éléments ont été sous-évalués lors de la préparation du dossier tarifaire 2012 compte tenu de l'évolution des taux d'intérêt et des hypothèses actuarielles. Il importe de préciser que le dépassement résultant de ces différents éléments n'a pas affecté les dépenses d'exploitation de l'année 2012, puisque cet excédent a été supporté par une lettre de crédit plutôt que d'être décaissé. » (Nous soulignons)

À la référence (ii), Gaz Métro indique :

> « Des lettres de crédit ont été prises par Gaz Métro en 2012 afin de supporter les cotisations (régulières et d'équilibres) aux régimes de retraite qui n'avaient pas été prévues lors de la préparation du dossier tarifaire 2012. »

Questions :

5.1 Veuillez confirmer que, n'eut été de l'utilisation d'une lettre de crédit, les dépassements du coût des avantages sociaux auraient été inclus aux dépenses d'exploitation réelles pour 2011-2012.

Réponse :

Gaz Métro répond à la ligne de question sur ce sujet sous réserve de nos réponses à la demande de renseignements n° 1 de la Régie. Plus particulièrement pour la présente

question, Gaz Métro invite d'abord la FCEI à prendre connaissance de la réponse à la question 5.4 de la demande de renseignements n° 1 la Régie (Gaz Métro-44, Document 1) sur ce sujet du traitement réglementaire approprié.

Gaz Métro confirme, sous réserve que si la totalité de ces coûts avait été déboursée en 2012, qu'une partie du dépassement de coûts des avantages sociaux soit de 2,9 M$, aurait été capitalisée. Ainsi, un montant de 8,8 M$, aurait été inclus aux dépenses d'exploitation, tel que présenté au tableau en réponse à la question 5.4 qui suit.

5.2 Veuillez confirmer que cela aurait eu un impact à la baisse sur le trop-perçu de l'exercice.

Réponse :

Gaz Métro confirme. Toutefois, tel que précisé à la réponse à la question 5.1, le trop-perçu aurait été réduit du montant de dépassement de coûts des avantages sociaux net de la portion qui aurait été capitalisée.

5.3 Veuillez indiquer le coût prévu en avantages sociaux au dossier tarifaire 2011-2012.

Réponse :

Le coût prévu des avantages sociaux pour le dossier tarifaire 2011-2012 était de 48,5 M$, avant l'effet de la capitalisation. Tel que précisé précédemment, une partie de ces coûts est imputée au capital.

5.4 Veuillez indiquer le coût réel (avant utilisation de la lettre de crédit) en avantages sociaux pour 2011-2012.

Réponse :

Le tableau suivant présente le coût réel des avantages sociaux d'un point de vue opération à la première colonne et d'un point de vue exploitation (net de l'effet de la capitalisation) à la deuxième colonne :

	Coût des avantages sociaux (000 $)	Opération	Exploitation
1			
2	Avantages sociaux réels 2012	49 056	37 013
3	Frais pour lettres de crédit réels 2012	85	64
4	Avantages sociaux excluant frais (2-3)	48 971	36 949
5	Lettres de crédit utilisées	11 662	8 799
6	Avantages sociaux avant utilisation de lettres de crédit (4+5)	60 633	45 748

5.5 Veuillez identifier la disposition du mécanisme incitatif sur la base de laquelle se justifie le report des coûts au dossier 2012-2013.

Réponse :

Gaz Métro invite d'abord la FCEI à prendre connaissance des réponses aux questions 5.4 et 5.5 de la demande de renseignements n° 1 de la Régie (Gaz Métro-44, Document 1) sur ce sujet.

Aucune disposition du mécanisme incitatif ne traite de cette question. Cependant des décisions antérieures de la Régie ont guidé Gaz Métro dans le traitement de ses cotisations à ses régimes de retraite. D'autre part, aucun coût de l'exercice 2011-2012 et des exercices précédents n'a été reporté à l'exercice 2012-2013. Le montant porté en lettres de crédit au cours de l'exercice 2011-2012 de 11,7 M$ correspond à l'obligation de l'exercice 2012 établie à partir de l'étude actuarielle du 31 décembre 2011 et n'a aucune incidence sur les coûts prévus de l'exercice 2012-2013. En effet, Gaz Métro prévoit commencer à rembourser les lettres de crédit seulement à compter de l'exercice financier 2014.

5.6 Pour chaque année depuis 1999-2000, veuillez présenter, le coût prévu des avantages sociaux, le coût réel des avantages sociaux et l'écart entre les deux.

Réponse :

Le tableau suivant présente les informations du coût prévu et du coût réel des avantages sociaux sur la base des dépenses d'opération soit avant l'effet de la capitalisation.

Av. sociaux	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008 (1)	2009	2010	2011	2012
(M $)													
Coûts prévus	n/d	n/d	16,7	21,2	24,2	27,4	29,8	29,9	28,2	33,1	38,9	42,2	48,5
Coûts réels	n/d	n/d	19,9	24,1	26,2	27,6	29,3	30,1	27,7	33,1	38,8	43,0	49,1
(Économies) Dépassement	n/d	n/d	3,2	2,9	2,0	0,2	(0,5)	0,2	(0,5)	0,0	(0,1)	0,8	0,6

(1) Exclut la cotisation rétroactive pour le régime de retraite des cadres de 2,9 M$ virée dans un compte de frais reportés à la suite de la décision de la Régie dans le cadre du Rapport annuel 2008 (D-2009-078, R-3680-2008, p. 5 à 9)

5.7 Pour chacune de ces années, veuillez indiquer si l'écart a fait l'objet d'un traitement particulier en vertu du mécanisme incitatif permettant de déplacer ces écarts d'une année à l'autre.

Réponse :

Gaz Métro invite d'abord la FCEI à prendre connaissance des réponses aux questions 5.4 et 5.5 de la demande de renseignements n° 1 de la Régie (Gaz Métro-44, Document 1) sur ce sujet.

Aucun traitement particulier à cet égard n'est prévu au mécanisme incitatif. Ainsi les écarts entre les coûts prévus et les coûts réels n'ont pas fait l'objet d'un traitement particulier en vertu du mécanisme incitatif qui aurait eu pour effet de reporter ces coûts d'une année à l'autre. Par ailleurs, des lettres de crédit ont été utilisées, depuis 2010, pour le traitement de ces écarts de manière à répondre aux préoccupations émises par la Régie dans ses décisions antérieures (voir décisions à la réponse à la question 5.4 de la demande de renseignements n° 1 de la Régie).

5.8 Pour chaque année depuis 1999-2000, veuillez présenter le coût prévu du régime de retraite, le coût réel du régime de retraite et l'écart entre les deux.

Réponse :

Le tableau suivant présente les informations du coût prévu et du coût réel pour l'ensemble des régimes de retraite (syndiqués, cadres et cadres exécutifs) sur la base des dépenses d'opération soit avant l'effet de la capitalisation.

Régime de retraite	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008 (1)	2009	2010	2011	2012
(M $)													
Coûts prévus	n/d	n/d	0,4	3,7	6,5	7,6	8,1	7,5	5,1	9,2	14,1	16,7	21,3
Coûts réels	n/d	n/d	2,7	6,2	7,1	8,0	7,8	6,5	4,9	9,1	13,6	16,2	20,6
(Économies) Dépassement	n/d	n/d	2,4	2,5	0,6	0,5	(0,3)	(1,0)	(0,2)	(0,1)	(0,5)	(0,5)	(0,7)

(1) Exclut la cotisation rétroactive pour le régime de retraite des cadres de 2,9 M$ virée dans un compte de frais reportés à la suite de la décision de la Régie dans le cadre du Rapport annuel 2008 (D-2009-078, R-3680-2008, p. 5 à 9)

5.9 Pour chacune de ces années, veuillez indiquer si l'écart a fait l'objet d'un traitement particulier en vertu du mécanisme incitatif.

Réponse :

Voir la réponse à la question 5.7.

Annexe 1
COMPARAISON DU PLAN DE DÉVELOPPEMENT RÉSIDENTIEL - NOUVELLE CONSTRUCTION
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**	1 425	1 557	132	9%	1 553	99%	4	1%
2	Nombre de clients an 2 (cumulatif)	2 311	2 116	(195)	-8%	2 112	99%	4	1%
3	Nombre de clients an 3 (cumulatif)	2 871	2 459	(412)	-14%	2 388	97%	71	3%
4	Nombre de clients an 4 (cumulatif)	3 007	2 944	(63)	-2%	2 420	82%	524	18%
5	Nombre de clients an 5 (cumulatif)	3 007	2 971	(36)	-1%	2 420	81%	551	19%
6	**Volumes (10^3m^3) an 1**	3 858	3 591	(267)	-7%	3 396	95%	195	5%
7	Volumes (10^3m^3) an 2 (cumulatif)	3 824	3 388	(436)	-11%	3 328	98%	60	2%
8	Volumes (10^3m^3) an 3 (cumulatif)	5 062	3 822	(1 240)	-24%	3 641	95%	181	5%
9	Volumes (10^3m^3) an 4 (cumulatif)	5 599	4 742	(857)	-15%	3 697	78%	1 045	22%
10	Volumes (10^3m^3) an 5 (cumulatif)	5 715	4 815	(900)	-16%	3 697	77%	1 118	23%
11	**Immobilisations (000 $) an 0**	5 405	2 765	(2 640)	-49%	2 743	99%	22	1%
12	Immobilisations (000 $) an 1	1 504	2 703	1 199	80%	2 703	100%	0	0%
13	Immobilisations (000 $) an 2	813	1 015	202	25%	1 010	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%
	(incluant les frais généraux)								
17	**Subvention PRC (000 $) an 1**	1 940	1 118	(822)	-42%	1 117	99%	1	1%
18	Subvention PRC (000 $) an 2	1 313	1 239	(74)	-6%	1 234	99%	5	1%
19	Subvention PRC (000 $) an 3	781	713	(68)	-9%	613	86%	100	14%
20	Subvention PRC (000 $) an 4	207	744	537	260%	65	9%	679	91%
21	Subvention PRC (000 $) an 5	0	41	41	0%	0	0%	41	100%
22	**contributions clients[3] (000 $) an 0**	(56)	(15)	41	-73%	(15)	100%	0	0%
23	contributions clients (000 $) an 1	(493)	(406)	87	-18%	(396)	98%	(10)	2%
24	contributions clients (000 $) an 2	(366)	(319)	47	-13%	(319)	100%	0	0%
25	contributions clients (000 $) an 3	(197)	(173)	24	-12%	(153)	88%	(20)	12%
26	contributions clients (000 $) an 4	(40)	(168)	(128)	320%	(32)	19%	(136)	81%
27	contributions clients (000 $) an 5	0	(8)	(8)	0%	0	0%	(8)	100%
28	**Total des investissements (000 $) an 0**	5 349	2 750	(2 599)	-49%	2 728	99%	22	1%
29	Total des investissements (000 $) an 1	2 951	3 415	464	16%	3 424	100%	(9)	0%
30	Total des investissements (000 $) an 2	1 760	1 935	175	10%	1 927	99%	8	1%
31	Total des investissements (000 $) an 3	766	1 018	252	33%	843	83%	175	17%
32	Total des investissements (000 $) an 4	166	1 228	1 062	640%	80	6%	1 148	94%
33	Total des investissements (000 $) an 5	0	68	68	0%	0	0%	68	100%
	GRILLE TARIFAIRE D'ORIGINE [4] (2009)								
34	**Impact sur les tarifs**								
35	Pour la première année (000 $)	269	(103)	(372)					
36	Pour les cinq premières années (000 $)	716	196	(520)					
37	**Taux de rendement interne**	10,26%	10,14%	-0,12%					
38	**Point mort tarifaire (années)**	10,01	8,82	(1,19)					
	TARIFS RÉELS								
39	**Impact sur les tarifs**								
40	Pour la première année (000 $)	269	(123)	(392)					
41	Pour les cinq premières années (000 $)	716	389	(327)					
42	**Taux de rendement interne**	10,26%	9,34%	-0,92%					
43	**Point mort tarifaire (années)**	10,01	12,14	2,13					

[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).

[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 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.

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

[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 Régie dans la pièce "*Comparaison des revenus et des taux actuels et proposés*" (R-3752-2011, Gaz Métro-15, Document 10).

Annexe 2
COMPARAISON DU PLAN DE DÉVELOPPEMENT RÉSIDENTIEL - CONVERSION
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**	629	622	(7)	-1%	612	98%	10	2%
2	Nombre de clients an 2 (cumulatif)	629	622	(7)	-1%	612	98%	10	2%
3	Nombre de clients an 3 (cumulatif)	629	622	(7)	-1%	612	98%	10	2%
4	Nombre de clients an 4 (cumulatif)	629	622	(7)	-1%	612	98%	10	2%
5	Nombre de clients an 5 (cumulatif)	629	622	(7)	-1%	612	98%	10	2%
6	**Volumes (10^3m^3) an 1**	1 487	1 380	(107)	-7%	1 355	98%	25	2%
7	Volumes (10^3m^3) an 2 (cumulatif)	1 487	1 324	(163)	-11%	1 299	98%	25	2%
8	Volumes (10^3m^3) an 3 (cumulatif)	1 487	1 330	(157)	-11%	1 305	98%	25	2%
9	Volumes (10^3m^3) an 4 (cumulatif)	1 487	1 334	(153)	-10%	1 309	98%	25	2%
10	Volumes (10^3m^3) an 5 (cumulatif)	1 487	1 334	(153)	-10%	1 309	98%	25	2%
11	**Immobilisations (000 $) an 0**	2 310	1 972	(338)	-15%	1 933	98%	39	2%
12	Immobilisations (000 $) an 1	0	534	534	0%	534	100%	0	0%
13	Immobilisations (000 $) an 2	0	5	5	0%	5	100%	0	0%
14	Immobilisations (000 $) an 3	0	0	0	0%	0	0%	0	0%
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%
	(incluant les frais généraux)								
17	**Subvention PRC (000 $) an 1**	1 087	828	(259)	-24%	817	99%	11	1%
18	Subvention PRC (000 $) an 2	0	232	232	0%	232	100%	0	0%
19	Subvention PRC (000 $) an 3	0	3	3	0%	3	100%	0	0%
20	Subvention PRC (000 $) an 4	0	0	0	0%	0	0%	0	0%
21	Subvention PRC (000 $) an 5	0	0	0	0%	0	0%	0	0%
22	**contributions clients[3] (000 $) an 0**	(39)	(116)	(77)	197%	(116)	100%	0	0%
23	contributions clients (000 $) an 1	(240)	(157)	83	-35%	(155)	99%	(2)	1%
24	contributions clients (000 $) an 2	0	0	0	0%	0	0%	0	0%
25	contributions clients (000 $) an 3	0	0	0	0%	0	0%	0	0%
26	contributions clients (000 $) an 4	0	0	0	0%	0	0%	0	0%
27	contributions clients (000 $) an 5	0	0	0	0%	0	0%	0	0%
28	**Total des investissements (000 $) an 0**	2 271	1 856	(415)	-18%	1 817	98%	39	2%
29	Total des investissements (000 $) an 1	847	1 205	358	42%	1 196	99%	9	1%
30	Total des investissements (000 $) an 2	0	237	237	0%	237	100%	0	0%
31	Total des investissements (000 $) an 3	0	3	3	0%	3	100%	0	0%
32	Total des investissements (000 $) an 4	0	0	0	0%	0	0%	0	0%
33	Total des investissements (000 $) an 5	0	0	0	0%	0	0%	0	0%
	GRILLE TARIFAIRE D'ORIGINE [4] (2009)								
34	**Impact sur les tarifs**								
35	Pour la première année (000 $)	37	(42)	(79)					
36	Pour les cinq premières années (000 $)	(101)	1	102					
37	**Taux de rendement interne**	11,53%	10,20%	-1,33%					
38	**Point mort tarifaire (années)**	2,42	5,09	2,67					
	TARIFS RÉELS								
39	**Impact sur les tarifs**								
40	Pour la première année (000 $)	37	(57)	(94)					
41	Pour les cinq premières années (000 $)	(101)	(32)	69					
42	**Taux de rendement interne**	11,53%	10,37%	-1,16%					
43	**Point mort tarifaire (années)**	2,42	1,00	(1,42)					

[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).

[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 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.

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

[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 Régie dans la pièce "*Comparaison des revenus et des taux actuels et proposés*" (R-3752-2011, Gaz Métro-15, Document 10).