

**RÉPONSE DE SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GAZ MÉTRO  
À LA DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS NO 4  
DE LA FÉDÉRATION CANADIENNE DE L'ENTREPRISE INDÉPENDANTE  
RELATIVE À LA DEMANDE D'APPROBATION  
DU PLAN D'APPROVISIONNEMENT ET DE MODIFICATION  
DES CONDITIONS DE SERVICE ET TARIF DE  
SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GAZ MÉTRO À COMPTER DU 1<sup>ER</sup> OCTOBRE 2013**

**R-3837-2012 Phase 3**

---

**Gestion du GNL à l'usine LSR et interruptions de clients**

**Question 1**

**Références :**

- (i) Gaz Métro-9, Document 3, p. 3
- (ii) Gaz Métro-15, Document 4, p. 1
- (iii) Gaz Métro-2, Document 7, p. 99
- (iv) R-3800-2012, Gaz Métro-1, Document 1 (B-0005), p.7

**Préambule :**

La référence (i) présente l'évolution de la base de la valeur des inventaires de GNL inclus à la base de tarification pour les mois d'octobre 2013 à septembre 2014. On peut y constater que la valeur maximale des inventaires croît entre octobre 2013 et mars 2014, mois où elle atteint sa valeur maximale.

La référence (ii) présente le calcul des prix d'équilibrage.

La référence (iii) présente des retraits d'inventaires de  $2 \cdot 10^6 \text{m}^3$  stables pour les mois de décembre 2013 à août 2014.

La référence (iv) indique que l'évaporation en journée régulière (i.e. sans liquéfaction) est de  $27 \cdot 10^3 \text{m}^3/\text{jour}$ .

La FCEI souhaite que Gaz Métro évalue la rentabilité de la stratégie de gestion suivante de l'usine LSR :

- L'inventaire de l'usine LSR serait scindé en deux portions :
  1. La quantité de GNL nécessaire à sécuriser prospectivement la desserte de la clientèle pour le reste de l'hiver (« GNL de sûreté »);
  2. Le GNL en excès de la quantité évaluée en 1 (« GNL excédentaire »).
- Le niveau requis de GNL de sûreté pourrait être évalué à différents moments de l'hiver (ex. à chaque semaine).
- Dans l'ordonnancement des outils, le GNL excédentaire serait utilisé pour desservir la clientèle interruptible avant que celle-ci ne soit interrompue. Cela pourrait permettre de réduire le nombre d'interruptions et d'accroître les revenus de distribution. Cela pourrait également permettre d'optimiser la gestion du transport.

**Questions :**

1.1 Veuillez présenter le volume de GNL en inventaire sur une base mensuelle et en expliquer l'évolution.

**Réponse :**

Le tableau suivant présente l'évolution des inventaires de GNL à l'usine LSR en détaillant les inventaires de début de mois, les injections et les différents types de retraits (regazéification, retrait du client GNL et évaporation).

Évolution des inventaires de l'usine LSR (10<sup>3</sup>m<sup>3</sup>)

	01-oct-13	oct-13	nov-13	déc-13	janv-14	févr-14	mars-14	avr-14	mai-14	juin-14	juil-14	août-14	sept-14
Inventaire début mois		40 903	48 804	56 406	54 553	52 600	50 751	48 758	46 711	44 555	42 344	40 175	37 951
Liquéfaction		10 548	10 208	0	0	0	0	0	0	0	0	0	7 737
Regazéification		0	0	0	-72	0	0	0	0	0	0	0	0
Retrait client GNL		-1 011	-1 023	-1 034	-1 063	-1 110	-1 174	-1 256	-1 338	-1 419	-1 351	-1 406	-1 438
Évaporation		-1 636	-1 584	-818	-818	-739	-818	-792	-818	-792	-818	-818	-1 399
Inventaire fin de mois	40 903	48 804	56 406	54 553	52 600	50 751	48 758	46 711	44 555	42 344	40 175	37 951	42 851

1.2 Veuillez présenter la valeur unitaire des m<sup>3</sup> en inventaire et en expliquer l'évolution.

**Réponse :**

Le tableau suivant présente l'évolution du coût unitaire du gaz naturel liquide en inventaire.

**Fonds de roulement - usine LSR**

	01-oct-13	oct-13	nov-13	déc-13	janv-14	févr-14	mars-14	avr-14	mai-14	juin-14	juil-14	août-14	sept-14
Inventaire fin de mois (10 <sup>3</sup> m <sup>3</sup> )	40 903	48 804	56 406	54 553	52 600	50 751	48 758	46 711	44 555	42 344	40 175	37 951	42 851
Gaz naturel liquide en inventaire (000 \$) (réf: B-0103, GM-9, Document 3, page 3, ligne 5)	5 098	5 662	6 573	6 530	6 126	7 265	8 864	7 520	6 168	5 363	5 018	4 867	5 327
Coût unitaire des inventaires (¢/m <sup>3</sup> )	12,464	11,602	11,654	11,970	11,647	14,316	18,179	16,099	13,844	12,665	12,491	12,824	12,431

Les inventaires sont constitués de la fourniture, de la compression, du transport ainsi que des frais d'injection relatifs à chaque site d'entrepôt. La plus grande proportion de la valeur des inventaires étant liée à la fourniture, l'évolution du coût unitaire des inventaires s'explique essentiellement par la variation du coût moyen de la fourniture.

Les inventaires de fourniture de Gaz Métro sont évalués mensuellement en fonction du prix et du volume respectif pour chacun des quatre types suivants :

- gaz de réseau (valorisé au prix de fourniture du distributeur);
- gaz à prix fixe (valorisé au prix d'achat moyen);
- gaz en achat direct sans transfert de propriété (valeur à zéro); et
- gaz en achat direct avec transfert de propriété (valorisé au prix de fourniture du distributeur).

Le coût unitaire moyen présenté dans le tableau ci-haut représente un coût moyen pondéré des volumes totaux de gaz en inventaire à la fin de chaque mois. L'évolution du coût unitaire découle donc du poids relatif des volumes de gaz en inventaire propres à chaque type d'inventaire qui fluctue d'un mois à l'autre.

Pour les mois de février à avril 2014, la baisse de la pondération des volumes en inventaire provenant des clients en achat direct sans transfert de propriété (valeur à zéro) a pour effet d'augmenter le coût unitaire moyen de ces mois.

1.3 Veuillez indiquer le niveau d'inventaire au 31 janvier 2014 à partir duquel Gaz Métro prévoit pouvoir autoriser GM-GNL à prélever du GNL dans l'inventaire de l'activité réglementée

**Réponse :**

Comme mentionné à la pièce B-0057, Gaz Métro-2, Document 2, le client GNL a réservé, pour l'année 2014, une capacité d'entreposage équivalente aux ventes de GNL prévues pour la période du 1<sup>er</sup> décembre 2013 au 31 mars 2014. Aucune liquéfaction n'est projetée pour l'hiver 2013-2014. Ainsi, le client GNL n'utilisera pas le gaz naturel en inventaire de l'activité réglementée avant le 1<sup>er</sup> avril 2014.

1.4 Veuillez indiquer le niveau d'inventaire prévu au 31 janvier 2014.

**Réponse :**

Le niveau d'inventaire projeté au 31 janvier 2014 est de 52 600 10<sup>3</sup>m<sup>3</sup>.

1.5 Veuillez quantifier l'impact de la proposition de la FCEI sur :

- 1.5.1 Le nombre de journées d'interruption selon un scénario de température normale
- 1.5.2 Les volumes de ventes à la clientèle interruptible
- 1.5.3 Les revenus de distribution
- 1.5.4 Les tarifs de distribution
- 1.5.5 Les revenus de transport
- 1.5.6 Le nombre maximum de journées d'interruption
- 1.5.7 Le nombre maximum de journées d'interruption

**Réponse :**

Le scénario énoncé en préambule pourrait être mis en application seulement au réel. Un tel scénario ne peut être projeté et évalué à la cause tarifaire, car la structure d'approvisionnement définie requiert la pleine utilisation de la capacité d'entreposage réservée à la clientèle réglementée afin d'assurer la sécurité d'approvisionnement.

Ainsi, les tarifs des différents services établis en fonction des coûts projetés à la cause tarifaire ne seraient pas modifiés. Il en est de même pour le nombre maximum de jours d'interruption qui est également fixé dans le cadre de la cause tarifaire.

Afin de simuler le scénario énoncé, Gaz Métro a supposé que la demande réelle de 2014 se comporterait exactement comme la prévision et qu'aucune modification à la structure d'approvisionnement ne serait considérée.

Selon la décision D-2012-171, la Régie fixait l'établissement de niveaux minimums d'inventaire comme suit :

Au 31 janvier :

Volumes de regazéification maximums pour les mois de février et mars considérant les conditions climatiques des 20 dernières années appliquées au plan d'approvisionnement approuvé par la Régie plus  $5,6 \cdot 10^6 \text{m}^3$  (215 000 GJ), soit  $34,483 \cdot 10^6 \text{m}^3$  pour l'année 2014.

Au 28/29 février :

Volumes de regazéification maximums pour le mois de mars considérant les conditions climatiques des 20 dernières années appliquées au plan d'approvisionnement approuvé par la Régie plus  $5,6 \cdot 10^6 \text{m}^3$  (215 000 GJ), soit  $12,534 \cdot 10^6 \text{m}^3$  pour l'année 2014.

Ces niveaux sécuritaires ont donc été utilisés dans la simulation. Il est à noter que l'information historique n'est disponible que pour les 15 dernières années.

Le tableau suivant présente une comparaison du plan d'approvisionnement projeté à la Cause tarifaire 2014 et un plan simulant les résultats réels qui découleraient du scénario de gestion de l'usine LSR énoncé en préambule.

**Société en commandite Gaz Métro**  
**Cause tarifaire 2014, R-3837-2013**

SCÉNARIO DE GESTION À L'USINE LSR									
	Cause tarifaire 2014			Année réelle - Scénario FCEI			Variation		
	Hiver (10 <sup>6</sup> m <sup>3</sup> ) (1)	Été (10 <sup>6</sup> m <sup>3</sup> ) (2)	Total (10 <sup>6</sup> m <sup>3</sup> ) (3)	Hiver (10 <sup>6</sup> m <sup>3</sup> ) (4)	Été (10 <sup>6</sup> m <sup>3</sup> ) (5)	Total (10 <sup>6</sup> m <sup>3</sup> ) (6)	Hiver (10 <sup>6</sup> m <sup>3</sup> ) (7)	Été (10 <sup>6</sup> m <sup>3</sup> ) (8)	Total (10 <sup>6</sup> m <sup>3</sup> ) (9)
<b>DEMANDE</b>									
1	Continue	2 811	2 093	4 904	2 811	2 093	4 904		
2	Interruption avant interruption	378	298	676	378	298	676		
3	Client biogaz en réseau dédié	13	15	28	13	15	28		
4	Gaz d'appoint concurrence	17	25	42	17	25	42		
5	<i>Sous-Total Demande</i>	3 220	2 432	5 651	3 220	2 432	5 651		
6	Gaz perdu, usage de la cie et autres	47	27	74	47	27	74	0,3	0,2
7	Ventes GNL	5	9	15	5	9	15		
8	<b>SOUS-TOTAL AVANT INJECTION</b>	<b>3 272</b>	<b>2 468</b>	<b>5 740</b>	<b>3 272</b>	<b>2 468</b>	<b>5 740</b>	<b>0,3</b>	<b>0,2</b>
<b>INVENTAIRES INJECTIONS</b>									
9	Union Gas	43	301	344	42	301	343	-1,5	-1,7
10	LSR	10	18	28	10	37	47		18,8
11	Pointe-du-Lac	16	3	19	21	3	24	5,3	5,3
12	Saint-Flavien	10	110	119	10	110	119		
13	Échanges de gaz	0	0	0	0	0	0		
14	<b>SOUS-TOTAL INJECTIONS &amp; ÉCHANGES</b>	<b>79</b>	<b>432</b>	<b>511</b>	<b>82</b>	<b>451</b>	<b>533</b>	<b>3,8</b>	<b>18,5</b>
15	<b>TOTAL DE LA DEMANDE</b>	<b>3 350</b>	<b>2 900</b>	<b>6 251</b>	<b>3 354</b>	<b>2 919</b>	<b>6 273</b>	<b>4,1</b>	<b>18,5</b>
<b>APPROVISIONNEMENT</b>									
16	FTLH Empress - GMIT	1 257	1 781	3 038	1 257	1 781	3 038		
17	Cessions d'optimisation	60	93	153	60	93	153		
18	Transport par échange (EMP - GMIT)	156	247	403	156	247	403		
19	Transport fourni par les clients	149	239	387	149	239	387		
20	Gaz d'appoint	17	25	42	17	25	42		
21	<i>Sous-Total Transports</i>	1 638	2 385	4 023	1 638	2 385	4 023		
22	FT non utilisé	0	-29	-29	0	-29	-29		
23	Cessions / ventes de transport	0	0	0	0	0	0		
24	Achats dans le territoire	2	2	4	2	2	4		
25	Achats à Dawn (GR)	1 214	459	1 673	1 214	477	1 690		17,6
26	Biogaz	13	15	28	13	15	28		
27	Autres réceptions	0	0	0	0	0	0		
28	<b>SOUS-TOTAL TRANSPORT</b>	<b>2 866</b>	<b>2 833</b>	<b>5 699</b>	<b>2 866</b>	<b>2 850</b>	<b>5 716</b>		<b>17,6</b>
<b>INVENTAIRES RETRAITS</b>									
29	Union gas	294	50	344	293	49	343	-1,2	-0,5
30	LSR	10	16	27	28	18	45	17,3	1,5
31	Pointe-du-Lac	17	2	19	22	2	24	5,3	5,3
32	Saint-Flavien	120	0	120	120	0	120		
33	Échanges de gaz	0	0	0	0	0	0		
34	<b>SOUS-TOTAL RETRAITS &amp; ÉCHANGES</b>	<b>441</b>	<b>68</b>	<b>509</b>	<b>463</b>	<b>69</b>	<b>532</b>	<b>21,4</b>	<b>0,9</b>
35	<b>TOTAL APPROVISIONNEMENT</b>	<b>3 308</b>	<b>2 900</b>	<b>6 208</b>	<b>3 329</b>	<b>2 919</b>	<b>6 248</b>	<b>21,4</b>	<b>18,5</b>
36	<b>INTERRUPTIONS BRUTES</b>	<b>-43</b>	<b>0</b>	<b>-43</b>	<b>-25</b>	<b>0</b>	<b>-25</b>	<b>17,3</b>	<b>17,3</b>

La comparaison des coûts est présentée au tableau suivant.

<b>SCÉNARIO DE GESTION À L'USINE LSR</b>				
<b>ESTIMATION DES COÛTS (000 \$)</b>				
		<b>Cause tarifaire 2014</b>	<b>Année réelle Scénario FCEI</b>	<b>Variation</b>
Coûts des outils de transport				
1	Transport clients	n/a	n/a	n/a
2	FTLH (primaire, secondaire & échange)	225 089	225 089	0
3	STS	43 432	43 441	9
4	FTSH (Dawn, Parkway & échange)	47 123	47 123	0
5	Vente de transport FTLH non utilisé	-2 189	-2 189	0
6	Achats de gaz - transport & équilibrage	40 374	40 797	422
7	<b>Total - coûts des outils de transport</b>	353 829	354 260	431
8	Coûts des outils d'entreposage	37 008	37 033	25
9	Coût additionnel usine LSR		546	546
10	<b>Sous-total coûts des outils de transport et équilibrage</b>	390 837	391 839	1 002
11	Fourniture	703 183	705 337	2 154
12	Gaz de compression	17 478	17 501	23
13	Maintien des inventaires	4 247	4 132	-114
14	<b>TOTAL DES COÛTS</b>	<b>1 115 745</b>	<b>1 118 810</b>	<b>3 064</b>
15	Coûts service de transport	293 196	293 547	351
16	Coûts service d'équilibrage	99 221	99 830	608

Les coûts additionnels estimés de l'usine LSR résultant du scénario évalué sont présentés à la ligne 9.

### 1.5.1

Le tableau suivant présente les nombres de jours d'interruption prévus à la Cause tarifaire 2014 et les nombres de jours observés dans le scénario défini.

<b>TARIF</b>	<b># jours prévus Cause tarifaire 2014</b>	<b># jours observés Année réelle Scénario FCEI</b>
<b>Volet A</b>		
<b>505</b>	8	5
<b>506</b>	10	6
<b>507</b>	13	8
<b>508</b>	15	8
<b>509</b>	28	15
<b>Volet B</b>		
<b>535</b>	4	4
<b>536</b>	4	4
<b>537</b>	9	6
<b>538</b>	9	6
<b>539</b>	9	6

### 1.5.2

L'augmentation des ventes interruptibles résultant de la réduction des interruptions serait de 17,3 10<sup>6</sup>m<sup>3</sup>.

### 1.5.3

Les revenus additionnels de transport, équilibrage et distribution peuvent être estimés en appliquant les taux unitaires moyens de la clientèle interruptible proposés à la pièce B-0178, Gaz Métro-15, Document 8. Il est à noter que les taux moyens de transport ont été établis sans tenir compte des revenus du cavalier tarifaire. Le tableau suivant présente les informations.



Sous-tarif	Réduction d'interruption 10 <sup>9</sup> m <sup>3</sup>	Transport <sup>(1)</sup>		Équilibrage <sup>(2)</sup>		Distribution <sup>(3)</sup>		Total 000 \$
		¢/m <sup>3</sup>	000 \$	¢/m <sup>3</sup>	000 \$	¢/m <sup>3</sup>	000 \$	
Volet A								
5.5	1 595	5,582	89	0,701	11	4,440	71	171
5.6	1 623	5,582	91	0,235	4	3,136	51	145
5.7	2 951	5,726	169	0,490	14	2,402	71	254
5.8	1 941	5,582	108	0,175	3	1,912	37	149
5.9	8 472	5,582	473	-0,833	-71	1,680	142	545
Volet B								
5.5	0	5,582	0	2,644	0	4,292	0	0
5.6	0	5,582	0	2,037	0	3,344	0	0
5.7	685	5,582	38	0,548	4	2,771	19	61
5.8	36	5,582	2	7,638	3	1,901	1	5
5.9	0		0		0		0	0
Sous-total	17 301	5,607	970	-0,181	-31	2,264	392	1 330
Pertes GAI	-13 495					2,264	-306	-306
Total			970		-31		86	1 025

<sup>(1)</sup> Taux moyens de transport établis sans tenir compte des revenus du cavalier tarifaire

<sup>(2)</sup> Gaz Métro - 15, Document 8, page 8, colonne 14, lignes 30 à 38

<sup>(3)</sup> Gaz Métro - 15, Document 8, page 6, colonne 21, lignes 30 à 48 (taux de distribution excluant le Fonds vert)

Le scénario demandé par la FCEI a pour effet d'éliminer les interruptions prévues à température normale pour les mois de février et mars. Il est important de rappeler que les clients interruptibles peuvent se prévaloir du service de gaz d'appoint pour éviter une journée d'interruption (GAI). Dans ces cas, des revenus de distribution sont alors générés. L'élimination des interruptions en février et mars entraînerait donc une baisse des revenus de distribution reliés au GAI. Selon les statistiques de l'année 2013, 78 % des volumes prévus en interruption sont consommés sous des contrats de GAI, ce qui représenterait 13,5 10<sup>6</sup>m<sup>3</sup> de volumes GAI non concrétisés et des pertes moyennes de revenus de distribution de 306 000 \$. Les revenus nets de distribution sous le scénario énoncé s'élèveraient alors à 86 000 \$ et les revenus nets totaux à 1 025 000 \$.

#### 1.5.4

Les tarifs de distribution ne sont pas sujets à modification, étant établis à la cause tarifaire.

#### 1.5.5

Veillez vous référer au tableau de la réponse à la question 1.5.3.

1.5.6 et 1.5.7

Le nombre maximum de jours n'est pas sujet à modification, étant établi à la cause tarifaire.

1.6 Veuillez réévaluer les prix d'équilibrage (référence ii) en fonction des réponses à la question 1.5.

**Réponse :**

Les prix d'équilibrage ne sont pas sujets à modification, étant établis à la cause tarifaire.

1.7 Veuillez évaluer les coûts additionnels de regazéification et de liquéfaction découlant de ce mode de gestion.

**Réponse :**

Les coûts additionnels à l'usine LSR découlant du scénario énoncé ont été estimés comme suit :

Regazéification :	43 000 \$
Liquéfaction :	477 000 \$
Entreposage :	26 000 \$

Il est toutefois important de préciser que ces coûts ne tiennent pas compte d'imprévus qui peuvent survenir avec une utilisation accrue des actifs de l'usine LSR notamment les matériaux et pièces. De plus, les coûts pourraient varier significativement puisque selon le scénario présenté, les coûts d'électricité ont été optimisés, ce qui n'est pas toujours possible.

1.8 Veuillez indiquer tout autre coût ou bénéfice découlant de cette proposition.

**Réponse :**

Le tableau des coûts fourni à la réponse à la question 1.5 présente une estimation de la variation des coûts de fourniture, compression, transport et équilibrage, en fonction des hypothèses de prix utilisés à la Cause tarifaire 2014.

En complément d'information, voir la réponse à la question 1.9.

1.9 Veuillez commenter la proposition de la FCEI.

**Réponse :**

En fonction des hypothèses présentées aux réponses précédentes, Gaz Métro constate que le scénario de gestion soumis par la FCEI ne comporte aucun avantage financier significatif pour la clientèle.

En effet, le tableau qui suit résume les revenus et les coûts additionnels résultant de l'utilisation de l'usine LSR pour réduire les interruptions, estimées et présentées dans le tableau suivant.

	<b>Variation des revenus nets</b>	<b>Variation des coûts</b>	<b>Impact net</b>
	(000 \$)	(000 \$)	(000 \$)
Transport	970	351	619
Équilibrage	-31	608	-639
Distribution	86	0	86
Total	1025	959	66

Cependant, la proposition de la FCEI pourrait avoir des impacts négatifs importants sur les opérations de Gaz Métro.

La proposition de la FCEI entraînerait une modification radicale du rôle que joue l'usine LSR dans les opérations de Gaz Métro et la sécurité d'approvisionnement de sa clientèle réglementée. Gaz Métro est d'avis que cette proposition ne devrait pas être retenue.

1.10 Quels sont selon Gaz Métro les avantages et inconvénients de la proposition de la FCEI pour la clientèle réglementée comparativement à l'option qui consiste à rendre ces volumes disponibles au client GM-GNL ?

**Réponse :**

Gaz Métro tient à mentionner que ces deux options ne sont pas nécessairement mutuellement exclusives. Le service offert à GM-GNL n'est pas lié à la capacité de regazéification de l'usine. Veuillez vous référer à la réponse 1.9.

1.11 Considérant le mode de gestion actuel de l'usine LSR et la capacité de transport détenue pour l'hiver 2013-2014, quelle est l'utilité pour la clientèle réglementée de remplir l'inventaire de l'usine LSR avant le début de l'hiver plutôt que de n'y laisser que les volumes requis pour sécuriser les approvisionnements?

**Réponse :**

La structure d'approvisionnement définie requiert la pleine utilisation de la capacité d'entreposage réservée à la clientèle réglementée afin d'assurer la sécurité d'approvisionnement et considère la possibilité pour l'activité réglementée de liquéfier en hiver extrême, lorsque des excédents d'approvisionnement existent. Si Gaz Métro devait mettre en place une pratique où l'inventaire à l'usine LSR n'est pas à 100 % avant le début de l'hiver, les outils d'approvisionnement ne seraient pas suffisants pour assurer la sécurité d'approvisionnement.

Ne pas avoir accès à la pleine capacité d'entreposage de l'usine LSR avant le début de l'hiver pourrait donc mettre à risque la sécurité d'approvisionnement de la clientèle ou entraîner une augmentation substantielle des coûts d'utilisation de l'usine LSR, si une liquéfaction en hiver devait être déclenchée sans être en hiver très froid ou extrême.

1.12 Sur la base d'une évaporation régulière de  $27 \cdot 10^3 \text{m}^3/\text{jour}$ , la FCEI calcule une évaporation de  $837 \cdot 10^3 \text{m}^3$  pour un mois de 31 jours. Veuillez expliquer les retraits d'inventaire de  $2 \cdot 10^6 \text{m}^3$  pour les mois d'avril à août 2014 présentés à la référence (iv).

**Réponse :**

Les retraits d'inventaire de  $2 \cdot 10^6 \text{m}^3$  pour les mois d'avril à août 2014 correspondent à la somme des volumes d'évaporation et les ventes de GNL. Le tableau présenté à la réponse à la question 1.1 présente distinctement l'information mensuelle de chaque composante.

**Fonctionnalisation du transport SH entre le transport et l'équilibrage Question 2**

**Références :**

- (i) Gaz Métro-11, Document 10
- (ii) R-3809-2012, Gaz Métro-12, Document 10
- (iii) Gaz Métro-2, Document 1, Annexe 3, p. 2

**Préambule :**

Lors de la Cause tarifaire R-3809-2012, du transport Dawn/Parkway/Franchise était fonctionnalisé à l'équilibrage alors qu'aucun transport Dawn/Franchise ne l'était (référence ii).

Dans la présente cause, du transport Dawn /Franchise était fonctionnalisé à l'équilibrage alors qu'aucun transport Dawn/Parkway/Franchise ne l'est (référence i).

La référence (iii) présente le coût du transport FTSH (Dawn-GMI-EDA), FTSH (Parkway-GMI-EDA) et M12 (Dawn-Parkway). Sur la base de cette référence, la FCEI calcul que :

- la prime fixe pour la combinaison FTSH (Parkway/GMI EDA)- M12 est de 630,81  $\$/10^3\text{m}^3/\text{mois}$ ;
- la prime fixe du transport FTSH (Dawn/GMI EDA) est de 716,58  $\$/10^3\text{m}^3/\text{mois}$ ;
- la prime variable pour le transport FTSH (Dawn/GMI EDA) est supérieure à celle de la combinaison FTSH (Parkway/GMI EDA)-M12.

**Questions :**

2.1 Veuillez indiquer s'il existe des raisons opérationnelles ou autres qui empêcheraient d'utiliser le transport Dawn/Parkway/Franchise pour les fins de l'équilibrage en 2014. Si oui, veuillez expliquer.

**Réponse :**

Les coûts reliés au tronçon « Dawn/Parkway/Franchise » sont attribués au transport, car ce tronçon sera utilisé pour répondre à la demande annuelle moyenne après interruption projetée pour 2014 et ce, conformément à la méthode de fonctionnalisation des coûts des outils qui reflète l'ordonnancement de leur utilisation.

Pour un complément d'information, veuillez vous référer à la réponse fournie à la question 2.3.

2.2 Veuillez comparer les propriétés opérationnelles des chemins Dawn/Franchise et Dawn/Parkway/Franchise.

**Réponse :**

Les propriétés opérationnelles des chemins « Dawn/Parkway/Franchise » et « Dawn/Franchise » sont les mêmes. Les fenêtres de nomination pour les capacités de transport SH-Parkway/GMIT EDA et SH-Dawn/GMIT EDA sont les mêmes, offrant donc le même service. La différence se situe au niveau du transport entre Dawn et Parkway. Ce tronçon est contracté par Gaz Métro auprès de Union Gas pour le chemin « Dawn/Parkway/Franchise » alors que c'est TCPL qui le contracte auprès de Union pour le chemin « Dawn/Franchise ».

2.3 Veuillez justifier l'inversion de l'ordre de fonctionnalisation du transport « short haul » entre les dossiers tarifaires 2013 et 2014.

**Réponse :**

L'ordonnancement des outils a été modifié en 2014 afin de refléter l'utilisation opérationnelle de ces capacités.

En effet, la transaction d'échange Dawn – GMIT EDA/Parkway, en vigueur depuis le 1<sup>er</sup> novembre 2013, comporte les modalités suivantes :

- pour la période du 1<sup>er</sup> novembre au 31 mars, Gaz Métro reçoit 2 164 10<sup>3</sup>m<sup>3</sup>/jour de gaz naturel à GMIT EDA; et
- pour la période du 1<sup>er</sup> avril au 31 octobre, Gaz Métro reçoit 1 108 10<sup>3</sup>m<sup>3</sup>/jour de gaz naturel à GMIT EDA et 1 056 10<sup>3</sup>m<sup>3</sup>/jour à Parkway.

Ainsi, d'un point de vue opérationnel, Gaz Métro utilisera le transport SH-Parkway avec le gaz naturel provenant de la transaction d'échange et complétera les besoins de la demande avec du gaz naturel provenant de Dawn par les capacités « M12 + SH-Parkway » et par la suite « SH-Dawn ». L'ordre d'utilisation des outils d'approvisionnement peut être illustré comme suit :

Ordre d'utilisation des approvisionnements	Nov. à mars (10 <sup>3</sup> m <sup>3</sup> /jour)	Avril à oct. (10 <sup>3</sup> m <sup>3</sup> /jour)
Transport fourni par les clients	1 065	1 065
Transport par échange (EMP-GMIT)	1 427	1 427
Achat dans le territoire	11	11
Transaction d'échange Dawn-GMIT EDA	2 164	1 108
FTLH primaire (GMIT EDA et GMIT NDA)	8 322	8 322
FTSH (Parkway-GMIT EDA) + Transaction d'échange Dawn-Parkway		1 056
FTSH (Parkway-GMIT EDA) + M12	1 715	659
FTSH (Dawn-GMIT EDA)	2 903	2 903
STS (Parkway-GMIT EDA & NDA) + M12	5 705	
Saint-Flavien	1 294	
Pointe-du-Lac	1 196	
Usine LSR	5 729	
<b>Total approvisionnements</b>	<b>31 531</b>	<b>17 607</b>

2.4 Veuillez refaire la référence (i) en fonctionnalisant d'abord le transport Dawn/Parkway/Franchise à l'équilibrage.

**Réponse :**

La méthode de fonctionnalisation approuvée par la Régie a pour effet d'attribuer les coûts des outils en fonction de l'utilisation sous chacun des services. Cette attribution par service est effectuée en fonction de l'ordre d'utilisation des outils. L'ordre d'utilisation a pour effet de fonctionnaliser les capacités initialement au service de transport, en sommant les capacités jusqu'à la moyenne annuelle de la demande projetée après interruption de l'ensemble de la clientèle, le solde des capacités de transport étant fonctionnalisé à l'équilibrage. Pour une description plus détaillée, veuillez vous référer à la pièce B-0061, Gaz Métro-2, Document 4, section 4.

L'option de fonctionnalisation énoncée par la FCEI ne reflète ni l'ordre d'utilisation projetée pour l'année 2014 ni les principes approuvés par la Régie. Elle n'est donc pas applicable.

Ainsi, l'évaluation du coût annuel de transport et d'équilibrage pour l'année 2014 selon l'option de la FCEI n'apporte pas de plus-value au présent dossier.

2.5 Veuillez refaire la référence (i) en fonctionnalisation au prorata les contrats de transports FTSH (Dawn/Franchise) et FTSH (Dawn/Parkway/Franchise) entre les fonctions transport et équilibrage.

**Réponse :**

Veuillez vous référer à la réponse fournie à la question 2.4.



## **Programme de dérivé financier**

### **Question 3**

#### **Référence :**

- (i) Gaz Métro-6, Document 2

#### **Questions :**

3.1 Veuillez confirmer que le programme de dérivés financiers proposé offre une protection contre la volatilité des prix sur au plus 20% des achats prévus de gaz de réseau au-delà de l'horizon de mois.

#### **Réponse :**

Comme la question ne précise pas d'horizon, Gaz Métro présume que l'horizon désiré par la FCEI est de 12 mois.

Gaz Métro confirme que l'objectif du volet systématique est de protéger exactement 20 % des achats prévus en service de fourniture 12 mois d'avance en contractant mensuellement des dérivés sur les 13<sup>e</sup> à 24<sup>e</sup> mois suivant le mois en cours.

3.2 Veuillez confirmer que les sondages réalisés auprès de la clientèle portaient sur des variations annuelles de la facture de gaz naturel.

#### **Réponse :**

Tel que décrit dans le guide du sondage (annexe D de la pièce B-0092, Gaz Métro-6, Document 2), les sondages réalisés auprès de la clientèle portaient sur différents horizons de temps. Ainsi, certaines questions faisaient référence à une variation mensuelle, alors que d'autres avaient un horizon annuel ou pluriannuel. L'horizon de temps a été spécifié dans l'énoncé de la question, lorsque applicable.

La question sur la préférence de la clientèle quant au niveau de protection désirée face aux fluctuations des prix du gaz naturel portait sur des factures annuelles de gaz naturel.

3.3 Veuillez indiquer si l'objectif du programme proposé est d'abord de stabiliser le coût du service de fourniture de Gaz Métro à l'intérieur d'une période de 12 mois mobile ou plutôt de le stabiliser sur une période pluri-annuelle.

**Réponse :**

La stabilisation du coût de fourniture n'est pas un objectif du programme proposé. L'objectif du programme est de limiter le risque de hausses de prix et le risque de pertes d'opportunité.

Toutefois, en mettant en place de la protection pour limiter le risque de hausses de prix, le programme aurait aussi un effet stabilisateur sur le prix payé par les clients. Comme les achats de protection débuteraient 24 mois d'avance dans le volet systématique, la stabilisation serait en partie pluriannuelle.

3.4 Veuillez indiquer si Gaz Métro dispose d'information sur le besoin des clients pour de la stabilisation intra-annuelle du coût de fourniture.

**Réponse :**

Gaz Métro ne dispose pas d'information sur les besoins des clients au niveau de la stabilisation intra-annuelle.

Cependant, pour les clients qui seraient préoccupés par la stabilité intra-annuelle, le mode de paiements égaux (« MPE ») permet une stabilité totale de la facture de gaz naturel sur une période de 12 mois<sup>1</sup>. Le MPE est offert à tous les clients qui ont un historique de consommation d'au moins 12 mois.

3.5 Veuillez indiquer le coût annuel moyen anticipé d'acquisition des contrats à prix fixe pour le volet statique en supposant que seul cet outil est utilisé.

**Réponse :**

L'acquisition de contrats d'échange à prix fixe n'entraîne pas de déboursés lors de la signature du contrat. Le prix d'exercice du contrat d'échange à prix fixe est établi au moment où le contrat est signé et est basé sur le prix à terme à ce moment. Au moment de sa signature, le contrat a une valeur nulle. On ne peut donc pas déterminer à l'avance quels seront les prix d'exercice des contrats d'échange à prix fixe qui seraient contractés dans le futur.

3.6 Veuillez indiquer le coût annuel moyen anticipé d'acquisition contrats à prix fixe pour le volet dynamique en supposant que seul cet outil est utilisé et que le programme de protection est utilisé jusqu'à la limite autorisée de 70%.

---

<sup>1</sup> À condition qu'il n'y ait pas de révision du MPE en cours d'année.

**Réponse :**

L'explication fournie à la réponse à la question 3.5 pour les contrats d'échange à prix fixe dans le cadre du volet systématique s'applique aussi aux contrats d'échange à prix fixe dans le cadre du volet dynamique.

3.7 Gaz Métro a-t-elle analysé la possibilité d'atteindre les mêmes résultats que ceux qu'apporterait le programme de dérivés financiers, mais en utilisant des mécanismes internes de stabilisation du coût du gaz de réseau?

**Réponse :**

À la demande de la Régie, Gaz Métro a analysé les alternatives possibles à un programme de dérivés financiers, dont des mécanismes internes comme le MPE ou la méthode d'établissement du coût du gaz de réseau. Les résultats de cette analyse sont présentés à la section 7 de la pièce B-0092, Gaz Métro-6, Document 2. Aucune des alternatives énoncées ne remplace le programme de dérivés financiers proposé par Gaz Métro.

3.8 Si oui, veuillez comparer les résultats.

**Réponse :**

Étant donné qu'aucune des alternatives identifiées n'a été considérée comme pouvant remplacer un programme de dérivés financiers par Gaz Métro, il n'y a pas eu d'analyses numériques pour comparer les différentes alternatives présentées à la section 7 de la pièce B-0092, Gaz Métro-6, Document 2.

**Modalités d'entrée et de sortie du service de fourniture de Gaz Métro Question 4**

**Références :**

- (i) Gaz Métro-6, Document 3, p. 13, lignes 9 à 17

**Questions :**

- 4.1 Relativement à la référence (i), veuillez expliquer ce que vous entendez par « horizon décisionnel des clients ».

**Réponse :**

Dans ce contexte, l'horizon décisionnel est une période pour laquelle un client est en mesure de prendre une décision qu'il juge raisonnable en matière d'engagement contractuel pour l'achat de gaz naturel.

Veuillez également vous référer à la réponse fournie à la question 4.2.

- 4.2 Veuillez expliquer sur quelles bases se fonde l'affirmation selon laquelle un délai de six mois serait hors de l'horizon décisionnel des clients.

**Réponse :**

L'affirmation de Gaz Métro est basée sur la connaissance interne de sa clientèle indiquant que les clients lui disent ne pas être en mesure de prévoir le prix de la fourniture sur le marché sur un horizon de plus de six mois.

Par ailleurs, Gaz Métro rappelle que l'exercice de balisage des conditions de service des autres distributeurs a démontré qu'elle impose déjà des conditions plus exigeantes que ses pairs.

- 4.3 Veuillez confirmer expliquer sur quelles bases se fonde l'affirmation selon laquelle un délai de six mois serait hors de l'horizon décisionnel des clients.

**Réponse :**

Veuillez vous référer à la réponse fournie à la question 4.2.

4.4 Veuillez confirmer que le marché du gaz naturel (notamment à Dawn et Empress) est un marché liquide, libre et concurrentiel.

**Réponse :**

Gaz Métro confirme qu'elle estime que les marchés Dawn et Empress sont liquides, libres et concurrentiels pour l'achat de gaz naturel.

4.5 Veuillez expliquer en quoi « un préavis de plus de six mois pourrait donner un avantage indu au courtier » et rendraient les clients « captifs ».

**Réponse :**

Dans une situation où un client souhaiterait réintégrer le service de fourniture du distributeur, Gaz Métro est d'avis qu'un préavis de plus de six mois donnerait un avantage indu au courtier, car la durée du préavis combinée à l'incertitude des prix de marché augmentent le risque associé à la migration au service de fourniture du distributeur.

De l'avis de Gaz Métro, plus ce risque est élevé, plus il constituera une barrière à l'entrée au service de fourniture du distributeur et rendra ainsi « captifs » au service de fourniture des courtiers les clients qui jugeront le niveau de risque trop élevé. Cette captivité pourrait donner un avantage de négociation indu au courtier puisque le client devra continuer d'acheter sa fourniture auprès de courtiers jusqu'à l'échéance du préavis. Ainsi, un préavis supérieur à six mois conférerait moins de flexibilité de négociation au client et, dans l'éventualité où les frais de migration seraient considérés trop élevés par le client, ce dernier serait captif des services des courtiers.

Par ailleurs, pour un client souhaitant quitter le service de fourniture du distributeur, un préavis écrit de six mois est déjà exigé. L'exercice de balisage illustre que les conditions de Gaz Métro imposent des barrières à la sortie supérieures à celles d'autres distributeurs, limitant déjà les choix commerciaux du client sur le marché. Ainsi, dans l'éventualité où les frais de migration seraient considérés trop élevés par le client ou qu'un délai de plus de six mois était imposé, ce dernier pourrait se considérer captif du service du distributeur.

## **Rentabilité du développement**

### **Question 5**

#### **Références :**

- (i) Gaz Métro-7, Document 2, p. 1
- (ii) Gaz Métro-9, Document 5
- (iii) R-3831-2012, Gaz Métro-13, Document 2

#### **Questions :**

5.1 Veuillez déposer en format Excel© l'analyse de rentabilité détaillée (« revenu requis ») pour chacune des colonnes du tableau de la référence (i).

#### **Réponse :**

Veillez vous référer à l'annexe 1 ci-jointe.

5.2 Veuillez refaire le tableau de la référence (i) en utilisant un coût d'exploitation par client de 157 \$.

#### **Réponse :**

Le coût marginal d'opération de 157 \$ par client est déjà inclus dans le tableau de la référence (i).

5.3 Doit-on ne comprendre de la référence (ii) qu'aucun n'investissement n'est prévu en 2014 en lien avec le plan de développement 2012?

#### **Réponse :**

Gaz Métro confirme, qu'à la référence (ii) du préambule, aucun investissement n'est prévu en 2014 en lien avec le plan de développement 2012, considérant la très faible importance relative des montants en cause. Veuillez vous référer aux explications additionnelles à la réponse fournie à la question 5.4.

5.4 Si tel est le cas, veuillez expliquer ce qui explique l'évolution de la prévision des immobilisations depuis le dossier R-3831-2012 (référence iii).

**Réponse :**

Gaz Métro désire d'abord mettre en perspective la note 3 de la référence (ii) du préambule (Gaz Métro-9, Document 5). Dans cette note, Gaz Métro explique que « *le classement, en année, des investissements en immobilisation du plan de développement 2013-2014 ne représente pas une hiérarchie en termes d'années financières. Il s'agit plutôt d'un classement établi en termes d'années relativement à des projets et ce, sans égard à l'année financière dans laquelle ceux-ci seront effectués. L'an 0 représente ainsi la période d'investissement en infrastructure nécessaire avant que le projet soit mis en service. L'an 1 débute dès la date d'ouverture de compteur. Les coûts présentés lors des années 1 à 5 représentent les investissements additionnels tels que les coûts de branchements encourus pour les clients qui vont se joindre au projet ultérieurement* ». Ceci implique donc que des investissements prévus dans un plan de développement à l'an 0 pourraient être répartis sur deux exercices financiers.

Étant donné la complexité à transposer les investissements d'un plan de développement sur plusieurs exercices financiers, et puisqu'un très faible pourcentage des investissements (soit environ 3 %) prévus dans le plan de développement 2012 sera réalisé après deux exercices financiers (soit 2014 et suivantes), Gaz Métro élabore sa prévision des additions en investissements à la base de tarification en ne tenant compte que de deux plans de développement. Ainsi, pour l'exercice financier 2014, tel que présenté à la pièce B-0105, Gaz Métro-9, Document 5, uniquement les plans de développement 2013 et 2014 ont été considérés.

Dans les résultats réels cependant, Gaz Métro s'assure que les additions à la base de tarification de 2014 représentent tous les investissements qui sont effectués au cours de ce même exercice, peu importe le plan de développement auxquels ces investissements sont reliés.

## Rentabilité du développement - pertes de clients

### Question 6

#### Références :

- (i) Gaz Métro-7, Document 3, pp 4 et 5.
- (ii) R-3809-2013, A-0139, 29 avril 2013, pp. 32 à 35.

#### Préambule :

La référence (ii) rapporte un échange entre le procureur de la FCEI :

« Q. [23] O.K. Dans la... Merci. Dans la réponse écrite, en conclusion vous disiez que les systèmes de Gaz Métro ne permettent pas d'obtenir une telle segmentation de l'information. Qu'est-ce que vous voulez dire par : que vos systèmes ne permettent pas une telle segmentation?

En fait, l'information historique n'était pas disponible. Nous n'avions pas les bases de données nécessaires pour évaluer les pertes précises historiquement. Je vous dirais qu'on a travaillé fort dans la dernière année pour développer quelque chose. Ça va être disponible à l'avenir, mais pour l'historique demandé, l'information n'était pas disponible. »

(Nous soulignons)

« Q. [29] Bon, il y a quand même une base, on ne peut pas dire que c'était la nuit, c'était le Moyen Âge des données. Ça existait, là. Et là, vous avez juste un nouveau système plus raffiné. Mais donc, vous êtes capables quand même aujourd'hui, peut-être même avec votre nouveau système, de regarder vers le passé dans vos données historiques de clients, c'est exact?

R. On est capables de regarder dans le passé. Je vais vous expliquer un peu. C'est sûr qu'on a des consommations associées à nos clients, à nos adresses de service. On a plusieurs bases de données, toutes sortes de choses. On a beaucoup de choses disponibles. Le fait est que les numéros de clients, les numéros de compte changent. C'est difficile historiquement de suivre précisément les clients et de savoir, est-ce que c'est vraiment une perte, est-ce que c'est un déménagement, est-ce que c'est... Qualifier la perte, historiquement, c'est difficile. Là, heureusement, on a travaillé pour se développer des bases de données qui vont nous permettre de le faire. »

(Nous soulignons)



La FCEI note que les réponses écrites auxquelles il est fait référence dans le premier passage ont été produites le 1<sup>er</sup> mars 2013.

**Questions :**

6.1 Veuillez confirmer que les clients perdus en 2013 étaient tous ou pour la plupart des clients actifs lors de la migration de système.

**Réponse :**

Gaz Métro confirme que, pour la plupart, il s'agissait effectivement de clients actifs lors de la migration de système.

6.2 Veuillez confirmer que les comptes de contrats actifs lors de la migration ce sont vu assigné un numéro d'installation.

**Réponse :**

Gaz Métro le confirme.

6.3 Veuillez indiquer pourquoi Gaz Métro ne peut répondre aux questions relatives à la nature des clients et le moment de l'installation.

**Réponse :**

En lien avec la réponse présentée en référence (ii) : « [...] Là, heureusement, on a travaillé pour se développer des bases de données qui vont nous permettre de le faire. » Gaz Métro aimerait mentionner qu'un travail a été effectué sur le développement d'une base de données sur les pertes de clients 2013, mais qu'un tel travail n'a pas pu être effectué sur un historique de pertes de clients.

Gaz Métro ne possède pas de base de données de tous les équipements installés chez ses clients ainsi que la consommation par équipement. Il n'est donc pas possible de qualifier davantage la nature des pertes de s outre que par le marché, tel que présenté au tableau 1 de la pièce B-0096, Gaz Métro 7, Document 3, page 5.

Pour ce qui est de déterminer depuis combien de temps une installation existe, le développement d'une méthodologie est présentement en cours.

6.4

6.5 Veuillez décrire l'information dont dispose Gaz Métro dans l'une ou l'autre de ses bases de données sur les clients actifs au moment de la migration à SAP. Notamment, veuillez décrire l'information relative aux caractéristiques du client, aux caractéristiques de l'installation, au moment de l'installation, à l'usage, à la consommation, à la facturation. Veuillez également décrire toute autre information disponible.

**Réponse :**

Étant donné de la quantité importante d'informations disponibles dans les bases de données, la description de toute autre information disponible aurait représenté une tâche importante. Gaz Métro se permet d'énumérer celles qui lui semblaient les plus pertinentes, entre autres :

- les caractéristiques du client, dont notamment : les informations personnelles du client, le type de bâtiment, une liste partielle des équipements et le code CTI;
- les informations techniques de l'installation, dont notamment : le type de compteur, le numéro du branchement, le numéro de l'emplacement de l'appareil; et
- les informations de facturation, dont notamment : la date de facturation, les volumes retirés et les montants facturés pour les divers services.

6.6 Veuillez décrire l'information dont dispose Gaz Métro dans l'une ou l'autre de ses bases de données sur les clients inactifs au moment de la migration à SAP. Notamment, veuillez décrire l'information relative aux caractéristiques du client, aux caractéristiques de l'installation, au moment de l'installation, à l'usage, à la consommation, à la facturation. Veuillez également décrire toute autre information disponible.

**Réponse :**

Les données archivées au moment de la migration sont sensiblement les mêmes que celles du système actuel de Gaz Métro; les plus pertinentes sont énoncées en réponse fournie à la question 6.5.

6.7 Veuillez indiquer si, parmi les clients actifs au moment de la migration de système, il serait possible d'identifier des périodes historiques où la consommation a été interrompue.

**Réponse :**

En premier lieu, Gaz Métro aimerait mentionner que seul le statut actuel d'un client est connu. Bien qu'exceptionnellement une liste des clients actifs au moment de la migration des systèmes existe, il n'est pas possible d'identifier l'évolution de ce statut au fil des ans entre la date de migration et le moment présent. Le premier bémol à apporter à l'étude demandée serait qu'un client actif au moment de la migration de systèmes aurait pu devenir inactif à une ou plusieurs reprises pendant la période analysée.

D'autre part, avant la migration de 2012, plusieurs numéros de compte pouvaient être créés pour une même adresse, notamment lors des déménagements. Les anciens numéros de compte deviennent alors inactifs. Un second bémol mérite donc d'être souligné, c'est-à-dire que, pour une même adresse de service, il peut y avoir plusieurs clients inactifs pendant la période analysée, simplement parce qu'il y a eu changement de responsabilité.

Finalement, l'analyse des consommations interrompues permettrait d'identifier tous les clients qui, pour diverses raisons, n'ont pas consommé pour une période donnée (il n'est toutefois pas possible de faire ses analyses pour les périodes antérieures à avril 2003). On y retrouverait notamment des clients qui se sont vu interrompre pour non-paiement, des clients qui ont cessé leur consommation, des clients chauffage qui ne consomment pas pendant l'été.

6.8 Lors de l'audience du 29 avril 2013, le témoin de Gaz Métro indiquait à propos de l'information nécessaire pour identifier l'âge des installations: « Là, heureusement, on a travaillé pour se développer des bases de données qui vont nous permettre de le faire. » La migration de système a eu lieu de 9 avril 2013. Veuillez expliquer que, au moment de la migration, soit moins de trois semaines avant l'audience dans le dossier R- 3809-2013, Gaz Métro n'ait pas préservé l'information requise pour évaluer l'âge des installations de clients inactifs lors de la migration du système.

**Réponse :**

La migration des systèmes a eu lieu le 9 avril 2012 et non le 9 avril 2013.

## **Rentabilité du développement – résidentiel unifamilial**

### **Question 7**

#### **Références :**

- (i) Gaz Métro-7, Document 3, pp 7 à 10.
- (ii) R-3809-2012, Gaz Métro-18, Document 27 (B-0410)
- (iii) Gaz Métro-7, Document 2.
- (iv) R-3809-2012, Gaz Métro-8, Document 2 (B-0130)

#### **Préambule :**

Sur la base des références (ii) et (iv), la FCEI calcule des volumes moyens par nouveau client résidentiel à l'an 5 du plan de 2 036 m<sup>3</sup> en 2013 et de 2 412 m<sup>3</sup> en 2014.

#### **Questions :**

7.1 Veuillez déposer en format Excel© l'analyse de rentabilité détaillée (« revenu requis ») pour chacun des scénarios du tableau 3 de la référence (i).

#### **Réponse :**

Veuillez vous référer à l'annexe 2 ci-jointe.

7.2 Veuillez reproduire la réponse de la référence (ii) sur la base du plan de développement 2014 et commenter l'évolution depuis 2013. Si des modifications méthodologiques ont eu lieu depuis le plan de développement 2013, veuillez les expliquer.

#### **Réponse :**

Les principales modifications méthodologiques sont expliquées au fur et à mesure, le cas échéant.

### **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 résidentielle (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 termes de mises en chantier).

Ainsi, Gaz Métro établit un taux de pénétration en unités et convertit ensuite le résultat obtenu en contrats. Le calcul pour la Cause tarifaire 2014 est présenté au tableau ci-dessous.

Nombre de nouvelles ventes (contrats)	Volume (m <sup>3</sup> /an)
Prévision de mise en chantiers : Unifamiliale : 12 753 Condo : 15 587	Unifamiliale : Volume moyen tendanciel <sup>(1)</sup> de 2009 à 2012 des ventes réelles Condo : Volume moyen réel 2012
Taux de pénétration prévu Unifamiliale : 8 % Condo : 63 %	Volume moyen Unifamiliale : 1 858 m <sup>3</sup> /an Volume moyen Condo : 2 829 m <sup>3</sup> /an Vol. total Unif. : 1 858 x 1 020 = 1 895 249 m <sup>3</sup> /an Vol. total Condo: 2 829 x 2 988 = 8 451 470 m <sup>3</sup> /an
Ratio contrats / unités (condo seulement) : 30,4 %	
Nouvelles ventes NCR Condo : 15 587 x 63 % x 30,4 % = 2 988 Unifamiliale : 12 753 x 8 % = 1 020 Total : 4 008	

<sup>(1)</sup> Le volume moyen depuis 2009 est en diminution. Gaz Métro croit qu'il est préférable d'utiliser un volume moyen tendanciel plutôt que le volume moyen de 2012 (1 907 m<sup>3</sup>).

### Chauffage temporaire (CT)

Gaz Métro a calculé le pourcentage de chauffage temporaire qu'il y a eu pour les ventes en condo en NCR pour l'année 2012 (la dernière année complète au moment des calculs). Ce pourcentage a été appliqué aux volumes prévus en NCR pour les condos afin de déterminer les volumes totaux prévus en chauffage temporaire.

Pour obtenir le nombre de clients, les volumes prévus sont divisés par le volume moyen de l'année 2012.

Le calcul pour la Cause tarifaire 2014 est présenté au tableau ci-dessous.

Nombre de nouvelles ventes (contrats)	Volume (m <sup>3</sup> )
Volumes CT = 2 366 412 m <sup>3</sup> Volume moyen CT 2012 = 36 329 m <sup>3</sup> Nouvelles ventes CT = 2 366 412 m <sup>3</sup> / 36 329 m <sup>3</sup> = 65 ventes	Ratio CT/ventes NCR Condo = 28 % Nouvelles ventes NCR Condo = 8 541 470 m <sup>3</sup> Volume total = 28 % X 8 541 470 m <sup>3</sup> = 2 366 412 m <sup>3</sup>

### 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. 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 (modèle polynomial) mettant en relation le nombre de ventes en conversion résidentielle avec chauffage réalisé historiquement, avec la position concurrentielle du gaz naturel. Le modèle est présenté au tableau suivant, de même que les résultats obtenus à partir de celui-ci pour la Cause tarifaire 2014.

Nombre de nouvelles ventes (contrats)	Volume (m <sup>3</sup> /an)
<p><u>Nombre de conversions avec chauffage</u></p> <p>= -143 + (468 x (Écart du prix mazout vs gaz (\$) )                      + (-44 x (Écart du prix mazout vs gaz (\$) <sup>2</sup>) + 75</p> <p>= -143 + (468x1,83) + (-44 x (1,83)<sup>2</sup>) + 75</p> <p>= 640 ventes</p> <p>Écart mazout vs gaz prévu = 1 247 \$ ou 183</p>	<p>Volume établi à partir des volumes moyens de 2012 <sup>(1)</sup></p> <p>Vol. moy. conv. avec chauffage = 2 967 m<sup>3</sup>/an</p> <p>Vol. moy. conv. sans chauffage = 397 m<sup>3</sup>/an</p> <p>Volume total = (640 x 2 967) + (321 x 397)</p> <p>= 2 026 390 m<sup>3</sup>/an</p>
<p><u>Nombre de conversions sans chauffage</u></p> <p>Moyenne évaluée à partir d'un historique de                      3 ans (2010 à 2012) + 90 = 321 ventes</p>	
<p><u>Nombre total de conversions</u></p> <p>640 + 321 = 961 ventes</p>	

<sup>(1)</sup> Les volumes moyens étant à la baisse, il est préférable d'utiliser le volume moyen de 2012 au lieu d'un volume moyen des cinq dernières années. Le volume moyen de 2012 est inférieur au volume moyen des cinq dernières années.

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

Une fois que les ventes prévues être signées au cours de l'année 2014 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 B-0095, Gaz Métro-7, 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.

**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 98 % (moyenne 2010, 2011 et 2012). Ces projets sont souvent constitués de plus d'une vente et peuvent s'étaler sur plus d'un an.

Le 2 % 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  
= 98 % x 4 008 = 3 915 ventes

Nombre de ventes signées en NCR à la suite d'une entente ponctuelle  
= 4 008 - 3 915 = 93 ventes

**ii) Détermination des ventes à l'an 1**

Les 3 915 ventes obtenues à l'étape i) sont ensuite réduites des ventes provenant de l'année 2 des projets de 2013 (1 109 ventes), de l'année 3 des projets de 2012 (1 038 ventes), de l'année 4 des projets de 2011 (82 ventes) et de l'année 5 des projets de 2010 (35 ventes) :

Nombre de ventes en NCR à l'an 1  
= 3 915 – 1 109 – 1 038 – 82 – 35 = 1 651 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 2014 (2011 et 2012). Les résultats se trouvent au tableau suivant :

An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
51,7 %	67,4 %	83,4	97,6 %	100,0 %

**iv) Répartition des ventes entre les années**

À partir des ventes de l'an 1 déterminées à l'étape ii) et de la répartition obtenue à l'étape iii), les répartitions des ventes en Condo et en Unifamiliale totales sont obtenues, ce qui constitue une nouvelle étape.



Voici la répartition des ventes Condo par rapport aux ventes totales :

An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
75,0%	60,0 %	50,0 %	50,0 %	N/A

Le nombre de ventes pour l'unifamiliale est obtenu par différence entre le total et le nombre de ventes pour le condo.

Les volumes sont obtenus en multipliant le nombre de ventes par le volume moyen déterminé à la section 1 (Unifamiliale : 1 858 m<sup>3</sup> et Condo : 2 829m<sup>3</sup>) :

	Unifamiliale		Condo		NCR	
	Nombre	10 <sup>3</sup> m <sup>3</sup>	Nombre	10 <sup>3</sup> m <sup>3</sup>	Nombre	10 <sup>3</sup> m <sup>3</sup>
An 1	413	767	1 238	3 503	1 651	4 270
An 2	859	1 595	1 907	5 395	2 766	6 991
An 3	1 143	2 124	2 192	6 200	3 335	8 324
An 4	1 185	2 202	2 234	6 319	3 419	8 520
An 5	1 185	2 202	2 234	6 319	3 419	8 520

#### 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 <sup>3</sup> m <sup>3</sup>	Nombre	10 <sup>3</sup> m <sup>3</sup>	Nombre	10 <sup>3</sup> m <sup>3</sup>
An 1	93	240	961	2 026	65	2 366
An 2	93	240	961	2 026	0	0
An 3	93	240	961	2 026	0	0
An 4	93	240	961	2 026	0	0
An 5	93	240	961	2 026	0	0

**vi) Résultats plan de développement 2014 (R-3837-2013, Gaz Métro-7, Document 2) (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 <sup>3</sup> m <sup>3</sup>
An 1	2 270	8 903
An 2	3 820	9 257
An 3	4 389	10 590
An 4	4 473	10 787
An 5	4 473	10 787

7.3 Veuillez présenter les volumes moyens normalisés « unifamilial » et « condo » en 2012 pour les clients en nouvelle construction dont le premier mois de consommation se situe en 2011.

**Réponse :**

Tel qu'expliqué à la pièce Gaz Métro-13, Document 3, page 2, lignes 10 et suivantes du Rapport annuel 2010 (R-3745-2010), Gaz Métro recommande d'attendre trois années avant de comparer des données réelles au plan de développement des ventes *a priori*. La décision D-2011-073 de la Régie autorise Gaz Métro à présenter le suivi *a posteriori* de tous les plans de ventes à la 3<sup>e</sup> et 6<sup>e</sup> année suivant la présentation *a priori* de chacun des plans.

Ce suivi contient, entre autres, l'évolution des volumes signés.

Les clients en nouvelle construction dont le premier mois de consommation se situe en 2011 correspondent à de nouvelles ventes provenant des années financières 2010 et 2011. Une partie de l'information demandée est actuellement disponible dans le suivi *a posteriori* (R-3871-2013, B-0067, Gaz Métro-13, Document 3) des nouvelles ventes 2010.

7.4 Veuillez dresser un portrait des ventes « condos » réelles pour l'année 2013 en termes de type de bâtiment dans lequel le condo est localisé, d'utilisation commune ou individuelle et d'usage.

**Réponse :**

Les tableaux suivants dressent le portrait des ventes de condos en 2013 selon le type d'utilisation, l'usage et le nombre de condos par immeuble. Il faut considérer le fait que l'analyse est effectuée par contrat et non par immeuble. Il est donc possible qu'un même immeuble ait plusieurs contrats pour les divers usages (chauffage, eau chaude, garage, aires communes et périphérique) et types d'utilisation (commune et individuelle).

Prenons l'exemple d'un immeuble de 10 condos qui est alimenté au gaz naturel pour les garages, l'eau chaude sanitaire centralisée et les foyers pour chaque condo. Ainsi, pour cet immeuble, 10 contrats seront comptabilisés sous l'utilisation individuelle pour l'usage « périphérique » en référence aux foyers dans chacun des logements. Aussi, un contrat distinct sera répertorié pour les garages et l'eau chaude centrale pour l'utilisation commune sous la rubrique « aires communes et garage ». Aux fins de cette analyse, le chauffage temporaire a été exclu.

**Portrait des ventes Condo pour l'année 2013 dont l'utilisation est commune**

Usage	Immeubles de 49 condos et moins (contrats)		Immeubles de 50 condos et plus (contrats)	
	Volume moyen m <sup>3</sup>	Nombre contrats	Volume moyen m <sup>3</sup>	Nombre contrats
AIRES COMMUNES	1 078	4	-	0
AIRES COMMUNES ET EAU CHAUDE	6 845	15	181 080	2
AIRES COMMUNES ET GARAGE	9 759	39	35 803	15
AIRES COMMUNES, GARAGE ET EAU CHAUDE	25 366	13	81 912	21
AIRES COMMUNES, GARAGE, EAU CHAUDE ET CHAUFFAGE CENTRAL	-	0	229 550	1
GARAGE	4 115	9	-	0
GARAGE ET EAU CHAUDE	18 566	1	-	0
<b>SOUS-TOTAL</b>	<b>10 777</b>	<b>81</b>	<b>73 049</b>	<b>39</b>

**Portrait des ventes Condo pour l'année 2013 dont l'utilisation est individuelle**

Usage	Immeubles de 49 condos et moins (contrats)		Immeubles de 50 condos et plus (contrats)	
	Volume moyen m <sup>3</sup>	Nombre contrats	Volume moyen m <sup>3</sup>	Nombre contrats
CHAUFFAGE	862	17	-	0
CHAUFFAGE ET EAU CHAUDE	942	666	-	0
EAU CHAUDE	786	7	-	0
EAU CHAUDE ET PÉRIPHÉRIQUE	732	247	-	0
PÉRIPHÉRIQUE	235	703	-	0
<b>SOUS-TOTAL</b>	<b>606</b>	<b>1 640</b>	<b>-</b>	<b>0</b>

Source : Nouvelles ventes 2012-2013

7.5 Veuillez indiquer où se retrouvent les plex dans l'analyse de rentabilité résidentielle.

**Réponse :**

Les ventes relatives aux duplex et triplex appartiennent au marché résidentiel, tandis que les logements à vocation locative de 4 logements et plus appartiennent au marché affaires.

7.6 Veuillez expliquer la croissance des volumes par client résidentiel entre le plan 2013 et le plan 2014.

**Réponse :**

La croissance des volumes totaux s'explique principalement par le marché de la nouvelle construction. Le nombre de ventes dans le marché du condo a diminué alors que les volumes moyens sont plus élevés. L'augmentation du volume moyen a été suffisante pour entraîner à la hausse les volumes totaux. Cette hausse a été amoindrie par une diminution du nombre de ventes en unifamiliale avec un volume moyen légèrement inférieur à celui de 2013.

7.7 Veuillez présenter le nombre de ventes unifamiliales pour les années 2011 et 2012 ainsi que les volumes moyens associés à ces ventes.

**Réponse :**

Année 2011 : 1 573 ventes avec un volume moyen de 1 961 m<sup>3</sup>.

Année 2012 : 1 260 ventes avec un volume moyen de 1 907 m<sup>3</sup>.

## PRC - PRRC

### Question 8

#### Références :

- (i) Gaz Métro-7, Document 4, p. 29
- (ii) Gaz Métro-7, Document 4, p. 33, section 5.4.2
- (iii) Gaz Métro-7, Document 4, p. 35, section 5.4.3
- (iv) Gaz Métro-7, Document 4, pp. 58 à 60

#### Préambule : Questions :

8.1 Relativement à la référence (i), veuillez indiquer comment est calculée la position concurrentielle lorsqu'il y a plus d'une source d'énergie concurrente.

#### Réponse :

Au niveau du facteur de la position concurrentielle, Gaz Métro compare le prix du gaz naturel avec le prix de la source d'énergie qui se retrouve présentement dans le bâtiment du client.

Advenant que le client ait plus d'une source d'énergie dans son bâtiment pour déterminer la position concurrentielle Gaz Métro favorisera le comparatif avec l'énergie qui se retrouve le plus souvent dans le marché.

8.2 Relativement aux références (ii) et (iii), veuillez justifier l'utilisation de facteurs perceptuels relatifs à des perceptions erronées des coûts, lesquelles peuvent être rectifiée par le PCGM?

#### Réponse :

Malgré le fait que plusieurs PCGM possèdent l'information concernant la position concurrentielle et parfois le surcoût, il est important de maintenir les facteurs perceptuels sur le prix du gaz naturel et sur le coût d'acquisition et d'installation, entre autres, parce que le PCGM n'est pas toujours impliqué dans le processus du client.

En effet, les perceptions négatives de certains clients sur le gaz naturel peuvent avoir pour effet d'exclure le choix de cette source d'énergie *de facto*. Dans ce contexte, aucun PCGM ne serait rencontré par le client pour corriger ses perceptions et éventuellement le

convaincre de choisir le gaz naturel, d'où l'importance de promouvoir les offres commerciales.

Une autre situation qui peut se produire est qu'un client potentiel contacte un plombier non certifié par Gaz Métro et que ce dernier n'ait pas en main toutes les données pour convaincre le client. Dans cette situation, le client alors pourrait ne pas se rendre à l'étape de rencontre avec le représentant.

Il est important de mentionner que les PCGM ne sont pas toujours en mesure de réussir à corriger les perceptions envers la position concurrentielle. En effet, la perception erronée sur le prix du gaz naturel semble très forte puisqu'un pourcentage significatif de clients actuels ont une perception erronée tel que présenté aux graphiques 3 et 4 des références (ii) et (iii). En effet, 38 % des clients actuels du marché affaires croient que le gaz naturel est plus cher ou à prix équivalent que d'autres sources d'énergies, perception erronée puisque la position concurrentielle du gaz naturel est avantageuse depuis plus de 10 ans dans ce marché. Il n'est donc pas possible de prendre pour acquis que nos PCGM pourront rectifier les perceptions.

Ainsi, ces facteurs de perception demeurent des freins importants pour le gaz naturel et justifient la pertinence de les inclure dans le modèle de calcul de l'aide financière.

8.3 Relativement à la référence (iv), veuillez confirmer que, présentement, les clients résidentiels sans chauffage de l'espace ni chauffage de l'eau sont exemptés de payer l'OMA-programme commercial. Cet état de fait vous apparaît-il justifié?

**Réponse :**

Gaz Métro confirme que tous les clients résidentiels sont exemptés de payer l'OMA programme commercial. Cette exemption a été approuvée par la décision D-2000-34. Gaz Métro croit que les éléments justificatifs de cette décision sont toujours valables.

8.4 Veuillez ventiler le tableau 24 de la référence (iv) entre clients résidentiels et commerciaux.

**Réponse :**

Les données contenues au tableau 24 sont exclusivement celles des clients commerciaux étant donné que les clients résidentiels sont exemptés de l'OMA programme commercial.

8.5 Dans chaque groupe, veuillez indiquer combien n'utilisent le gaz naturel ni pour le chauffage de l'espace, ni pour le chauffage de l'eau ainsi que le volume moyen consommé et le temps moyen depuis l'octroi de la subvention.

**Réponse :**

Gaz Métro n'est pas en mesure de présenter autre chose que des informations partielles. En effet, les informations nécessaires pour déterminer le nombre de clients en défaut d'OMA qui n'utilisent le gaz naturel ni pour le chauffage de l'espace ni pour le chauffage de l'eau ne sont disponibles que pour les nouvelles ventes saisies à partir du 8 octobre 2009. Les données indiquées dans le tableau 24 proviennent majoritairement des années antérieures à la date mentionnée ci-haut. Par exemple, tous les 437 clients en défaut durant l'année 2010 proviennent des nouvelles ventes saisies avant le 8 octobre 2009. En 2011, les données ne sont disponibles que pour 48 clients des 402 et pour 184 des 592 en 2012. Il n'est donc pas possible de fournir les informations demandées pour chaque groupe.

Années	Au global - Total			Au global - avec chauffage et eau			Au global - sans chauffage et eau		
	Nombre	Volume moyen	Temps moyen subvention (années)	Nombre	Volume moyen	Temps moyen subvention (années)	Nombre	Volume moyen	Temps moyen subvention (années)
2010									
2011	48	13 477	1,52	48	13 477	1,52	aucun	aucun	aucun
2012	184	13 600	1,97	175	13 542	1,99	9	14 731	1,61

8.6 Veuillez indiquer si le tableau 24 inclut les clients perdus.

**Réponse :**

Sur les 2 654 clients perdus (tableau 1 de la pièce B-0096, Gaz Métro-7, Document 3, page 5), deux clients se retrouvent dans le tableau 24.

8.7 Veuillez indiquer le nombre de clients « condo » sans chauffage (ni espace, ni eau) pour lesquels une aide financière a été versée en 2012 (approches au cas par cas et approche de masse).

**Réponse :**

En 2012, il y a eu 2205 PRC de versé durant l'année pour des clients Condo et de ce nombre, un seul dossier (aide financière de 100 \$) était pour un client sans chauffage.



8.8 Veuillez indiquer le nombre de clients « unifamilial » sans chauffage (ni espace, ni eau) pour lesquels une aide financière a été versée en 2012 (approches au cas par cas et approche de masse).

**Réponse :**

En 2012, une seule aide financière a été versée pour un client Unifamilial sans chauffage.

## **Répartition des ventes par palier tarifaire**

### **Question 9**

#### **Référence :**

(i) Gaz Métro-7, Document 5, p. 14, tableau 6

#### **Préambule :**

Selon la référence (i), 95,7% des volumes des clients ayant une consommation annuelle de moins de 1 095 m<sup>3</sup> sont facturés au premier palier.

Selon la référence (i), 97,6% des volumes des clients ayant une consommation annuelle entre 1 095 m<sup>3</sup> et 3 650 m<sup>3</sup> sont facturés au premier palier.

#### **Question :**

9.1 Veuillez expliquer que la proportion des volumes facturés au premier palier pour les clients consommant entre 1 095 m<sup>3</sup> et 3 650 m<sup>3</sup> par année soit plus grande que celle des clients consommant moins de 1 095 m<sup>3</sup> par année.

#### **Réponse :**

Tel qu'expliqué à la pièce B-0098, Gaz Métro-7, Document 5, page 13, il n'y a malheureusement pas d'adéquation directe possible entre les m<sup>3</sup>/jour facturés et les volumes annuels consommés. Le constat fait en préambule s'explique par le fait que des volumes sont enregistrés dans des bornes de consommation qui ne correspondent pas exactement aux volumes annuels facturés aux clients, entre autres, dans les situations suivantes :

- nouveaux clients dont la consommation réelle varie par rapport à leur volume prévu;
- changement d'usage entre la consommation ayant servi à établir la prévision et la consommation réellement facturée qui a pour effet de faire varier la consommation d'un palier annuel à un autre; et
- appareils saisonniers concentrant la consommation annuelle sur une courte période de temps.

Bien que ces cas représentent une minorité de la clientèle totale, ils affectent proportionnellement plus les paliers annuels à faible consommation, expliquant ainsi le ratio de 95,7 % pour les clients consommant entre 0-1 095 m<sup>3</sup> par rapport à 97,6 % pour les clients consommant entre 1 095-3 650 m<sup>3</sup>.

## **Coût des outils d'approvisionnement**

### **Question 10**

#### **Références :**

- (i) Gaz Métro-11, Document 9, p.1
- (ii) Gaz Métro-11, Document 9, p.2
- (iii) Gaz Métro-11, Document 25, p.10
- (iv) Gaz Métro-11, Document 9, p.7

#### **Préambule :**

La référence (ii) indique un coût de 5,8 M\$ pour l'utilisation de l'usine LSR. La référence (iii) indique un coût de 7,2 M\$ pour l'utilisation de l'usine LSR.

#### **Question :**

10.1 Veuillez expliquer à quoi correspond la prévision de pénalités sur le service ferme de 100 000\$.

#### **Réponse :**

Il s'agit des coûts projetés du « Load Balancing Agreement » (LBA) avec TCPL. Ces coûts représentent les pénalités chargés par TCPL lorsqu'il y a des variations de volumes de plus de 2 % entre les volumes « mesurés » par TCPL et ceux « nominés » par Gaz Métro.

10.2 Veuillez réconcilier le coût d'utilisation de l'usine LSR entre les références (ii) et (iii).

#### **Réponse :**

La conciliation des coûts présentés à la pièce B-0150, Gaz Métro-11, Document 25, page 10, avec d'autres pièces du dossier tarifaire, est présentée dans le tableau qui suit.

<b>CONCILIATION DU COÛT D'UTILISATION POUR L'USINE LSR</b>				
('000 \$)				
	Références à <u>GM-11, doc. 25</u>	Références à <u>GM-11, doc. 9</u>	<u>Écart</u>	
	(1)	(2)	(3)	
1	Coûts d'opération de l'usine LSR	5 594 \$ (ligne 36, col. 2)	5 770 \$ (ligne 4, col.5)	176 \$
2	Dépenses d'amortissement	1 466 \$ (ligne 37, col. 2)	N/A	
3	Rendement sur la BT	1 204 \$ (ligne 38, col. 2)	N/A	
4	Impôts	240 \$ (ligne 39, col. 2)	N/A	
<hr/>				
5	Coût total pour l'utilisation de l'usine LSR	8 503 \$ (ligne 40, col. 2)	N/A	
6	Recharge au client GNL pour l'utilisation de l'usine LSR	(1 328) \$ (ligne 44, col. 2)	N/A	
<hr/>				
7	Coût d'utilisation de l'usine LSR pour l'activité réglementée	7 175 \$ (ligne 46, col. 2)	N/A	

Tel que démontré dans le tableau ci-haut, le coût total de l'utilisation de l'usine LSR pour l'activité réglementée (correspondant à la pièce B-0150, Gaz Métro-11, Document 25) inclut les coûts d'opération, la dépense d'amortissement ainsi que le rendement et les impôts, alors que le coût de l'usine présenté à la pièce B-0131, Gaz Métro-11, Document 9 ne comprend que les coûts d'opération de l'usine. L'écart de 176 k\$ entre le 5 770 k\$ (référence (ii)) et le 5 594 k\$ provient du traitement des frais d'injection, via un compte de frais reportés. En effet, certains coûts (principalement l'électricité) engendrés pour remplir les réservoirs de l'usine LSR sont comptabilisés dans un compte de frais reportés lorsqu'ils sont encourus, plutôt que d'être imputés directement à la dépense. Ce n'est qu'au moment où le gaz est retiré de l'usine pour être vaporisé en franchise que ces coûts sont imputés en charges à titre de « frais d'injection sur retraits ». Ainsi, les coûts de l'usine présentés à la pièce B-0131, Gaz Métro-11, Document 9, page 2, ligne 4,

représente les coûts intégrant la variation du compte de frais reportés reflétant les coûts d'utilisation de l'usine pour les besoins de la franchise.

Pour les fins de l'évaluation de la recharge au client GNL au dossier tarifaire, Gaz Métro se base sur la projection des frais à encourir au cours d'un exercice. En effet, afin d'établir cette recharge, seuls les coûts occasionnés par les activités déployées au cours d'un exercice financier doivent être considérés, sans égard au traitement différé des frais d'injection via le compte de frais reportés.

10.3 Veuillez expliquer ce à quoi correspondent les frais d'injection sur retraits.

**Réponse :**

Les frais d'injection sur retraits sont constitués des coûts variables d'entreposage et du coût du fuel, encourus au moment de l'injection des volumes au site d'entreposage à Union. Ces frais sont comptabilisés aux résultats au moment de leur retrait pour les besoins de la franchise.

Les frais d'injection sur retraits relatifs à l'usine LSR sont expliqués dans la réponse fournie à la question 10.2.

**Budget Énergies Nouvelles**

**Question 11**

**Références :**

(i) Gaz Métro-11, Document 12, pp. 6 à 8

**Question :**

11.1 Veuillez indiquer s'il y a des projets d'injection en cours d'analyse présentement? Si oui, veuillez indiquer lesquels ainsi que leur état d'avancement respectif.

**Réponse :**

Étant donné la décision D-2013-041 de la Régie, certains projets avec des municipalités ont été retardés considérablement. Ainsi, ces projets ne sont pas en cours d'analyse, mais sont plutôt au stade de discussions et d'échanges d'information. Ces échanges ont lieu entre Gaz Métro et la plupart des Villes ayant annoncé des projets de biométhanisation à proximité de son réseau et ont comme principal objectif d'établir les modalités d'approvisionnement en vue de l'injection éventuelle de biométhane rendu interchangeable au réseau de conduites souterraines de Gaz Métro. Aucune entente n'a été signée à l'heure actuelle.

11.2 Considérant les caractéristiques du tarif de réception, veuillez indiquer l'impact tarifaire approximatif des projets présentement à l'étude.

**Réponse :**

Étant donné le stade d'avancement des projets tel qu'expliqué à la réponse fournie à la question 11.1, l'impact tarifaire des projets ne peut être calculé.

11.3 Veuillez indiquer les coûts réels totaux et les coûts réels alloués la daQ pour le centre de coût 14087 en 2010, 2011 et 2012.

**Réponse :**

Veuillez vous référer à la réponse fournie à la question 24.1 de la demande de renseignements n° 11 de la Régie, à la pièce Gaz Métro-19, Document 2.

## **Dépenses d'opération**

### **Question 12**

#### **Référence :**

(i)Gaz Métro-11, Document 12, p. 2

#### **Préambule :**

À la référence (i), Gaz Métro indique que la hausse de salaire de 6,7 M\$ entre la projection 2013 et le budget 2014 inclut une réduction corporative de 2,2 M\$ liée au délai de comblement des postes vacants en cours d'exercice.

#### **Questions :**

12.1 Veuillez confirmer que, n'eût été la réduction corporative de 2,2 M\$, la hausse des salaires aurait été de 8,9 M\$ plutôt que 6,7 M\$. Sinon, veuillez expliquer.

#### **Réponse :**

Gaz Métro confirme que la hausse aurait été de 8,9 M\$.

12.2 Veuillez expliquer pourquoi Gaz Métro ne fournit pas des explications pour une hausse de 6,7 M\$ plutôt que 8,9 M\$.

#### **Réponse :**

Gaz Métro prévoit dans son budget annuel tout le personnel dont elle a besoin pour la prestation de services. Toutefois, il arrive des délais dans le comblement des postes vacants ou des mouvements de personnel qui est difficile à prévoir dans un budget par secteurs d'activités. Compte tenu des éléments que la Régie a considérés dans sa décision D-2013-106 pour justifier une coupure des dépenses d'exploitation de 5 M\$, notamment les postes vacants qui ne sont pas comblés, Gaz Métro a retranché 2,2 M\$ en salaires dans son budget 2014 pour considérer les impacts du délai de comblement des postes vacants.

12.3 Veuillez expliquer les causes de la hausse additionnelle de 2,2 M\$.

**Réponse :**

Il n'y a pas de hausse additionnelle de salaires. Veuillez vous référer à la réponse fournie à la question 12.2.

**Question 13**

**Référence :**

(i)Gaz Métro-11, Document 14 (ii)Gaz

Métro-11, Document 28, p. 12

(iii)Gaz Métro-11, Document 14, Annexe A, p. 1

(iv)R-3831-2012, Gaz Métro-21, Document 1

**Questions :**

13.1 Veuillez expliquer la croissance des PMO par secteur corporatif entre l'année réelle 2012 et le budget 2014.

**Réponse :**

La question 13.1 comprend deux volets.

- 1- Présentation de la variation des PMO par secteur corporatif entre le réel 2012 et le budget 2014.
- 2- Explication de la croissance entre le réel 2012 et le budget 2014.

Pour le premier volet, veuillez vous référer à l'annexe 3 du présent document.

Quant au deuxième volet, l'exercice qui consiste à expliquer les écarts par secteurs entre les données réelles et budgétées sur une période de deux ans s'avère complexe étant donné que certains centres de coûts ont changé de secteur depuis 2012. Toutefois, les pièces suivantes peuvent fournir certains éléments de réponses.

- Comparaison du réel 2012 avec le budget 2013 inclus à la demande de renseignements n° 6 de la Régie liée au dossier tarifaire 2013 (R-3809-2012, pièce B-0368, Gaz Métro-18, Document 1, annexe 4; reproduite à l'annexe 4 du présent document);
- Comparaison du budget 2013 avec le budget 2014 inclus à la pièce B-0137, Gaz Métro-11, Document 14 du présent dossier, pages 2 à 9.



Pour les raisons précédemment évoquées, Gaz Métro n'est pas en mesure de fournir davantage d'explications pour les écarts entre le réel 2012 et le budget 2014.

13.2 Veuillez déposer le balisage sur les meilleures pratiques en matière de détection des fuites ainsi que celui indiqué à la référence (ii).

**Réponse :**

Gaz Métro dépose, en annexes 5 et 6 (sous pli confidentiel) et en annexe 7, les résultats du balisage mené à l'American Gas Association (AGA) dont il est fait référence à la page 12 de la pièce B-0152, Gaz Métro-11, Document 28.

13.3 Veuillez indiquer le nombre d'ETP dédié à la détection des fuites pour l'année réelle 2012.

**Réponse :**

Gaz Métro a eu besoin de l'équivalent de 4,2 ETP afin de réaliser ses activités liées à la détection de fuites en 2012. Toutefois, elle prévoit dédier un plus grand nombre de ressources à ce type d'activité afin de répondre aux nouvelles politiques visant à assurer la sécurité des employés, tel que présenté dans la pièce B-0137, Gaz Métro-11, Document 14, page 6.

13.4 Veuillez indiquer si le nombre de demandes de petit projet présenté au tableau 1 de la référence (ii) représente une quantité cumulative ou un flux annuel.

**Réponse :**

Il s'agit d'un flux annuel. À noter qu'un projet peut chevaucher deux années financières.

13.5 Veuillez indiquer le nombre de demandes de petits projets soumises à chacune des années 2009 à 2013.

**Réponse :**

Tel que mentionné au dossier R-3809-2012 à la B-0315, Gaz Métro-18, Document 11, page 21, un portefeuille d'environ 15 projets est réalisé annuellement. Le nombre exact de projet pour chacune des années est présenté ci-après.

2009 = 12

2010 = 20

2011 = 16

2012 = 16

2013 = 19

13.6 Veuillez confirmer que le projet héritage fait référence au projet SAP 2B (référence iii).

**Réponse :**

Gaz Métro confirme que le projet Héritage fait référence au projet SAP2B.

13.7 Veuillez ventiler pour les années 2010 à 2013 les coûts totaux estimés en ressources humaines entre services professionnels, services externes, et masse salariale.

**Réponse :**

Voici la ventilation des coûts totaux estimés de main-d'œuvre du projet Héritage présentés à la pièce B-0067, Gaz Métro-21, Document 1 du dossier R-3831-2012, répartis entre les services professionnels, services externes et masse salariale de Gaz Métro (salaires et avantages sociaux) pour les années 2010 à 2013.

<b>Description</b>	<b>Réel 2010</b>	<b>Réel 2011</b>	<b>Réel 2012</b>	<b>Budget 2013</b>
Services professionnels	667 412	6 208 781	10 696 065	447 250
Services externes	-	-	-	-
Masse salariale	30 426	2 798 170	2 269 732	-
<b>Total</b>	<b>697 838</b>	<b>9 006 951</b>	<b>12 965 797</b>	<b>447 250</b>

**Question 14**

**Référence :**

(i)Gaz Métro-11, Document 15

**Questions :**

14.1 Veuillez inclure le coût réel 2012 pour l'ensemble des tableaux de la pièce Gaz Métro-11, document 15 selon le même niveau de ventilation et expliquer les écarts entre le réel 2012 et le budget 2014.

**Réponse :**

La question 14.1 comprend deux volets :

- 1- La ventilation du coût réel 2012 pour l'ensemble des tableaux de la pièce B-0139, Gaz Métro-11, Document 15;
- 2- L'explication des écarts entre le réel 2012 et le budget 2014.

Pour le premier volet, veuillez vous référer à l'annexe 8 du présent document.

Quant au deuxième volet, l'exercice qui consiste à expliquer les écarts par secteurs entre les données réelles et budgétées sur une période de deux ans s'avère complexe étant donné que certains centres de coûts ont changé de secteurs depuis 2012. Toutefois, les pièces suivantes peuvent fournir certains éléments de réponses.

- Comparaison du réel 2012 avec le budget 2013 telle qu'expliquée aux pièces suivantes et qui ont été reproduites à l'annexe 9 du présent document :
  - o Demande de renseignements n° 6 de la Régie liée au dossier tarifaire 2013 (R-3809-2012, pièce B-0368, Gaz Métro-18, Document 1, question 11, pages 28 à 33 et question 12, pages 34 à 41);
  - o Demande de renseignements n° 2 de la FCEI liée au dossier tarifaire 2013 (R-3809-2012, pièce B-0254, Gaz Métro-18, Document 2, question 3, pages 11 à 26);
  - o Présentation du coût de service lors des audiences du dossier tarifaire 2013 (R-3809-2012, pièce B-0370, Gaz Métro-12, Document 25, pages 6 à 10);
- Comparaison du budget 2013 avec le budget 2014 inclus à la pièce B-0139, Gaz Métro-11, Document 15, pages 11 à 24.

Pour les raisons précédemment évoquées, Gaz Métro n'est pas en mesure de fournir davantage d'explications pour les écarts entre le réel 2012 et le budget 2014.

14.2 Veuillez expliquer sur quoi porte la recharge aux ANR pour le secteur Stratégie, communication et développement durable.

**Réponse :**

La recharge porte essentiellement sur une allocation du salaire des employés offrant des services aux ANR : la facturation, le recouvrement, la communication marketing, la gestion de la marque, la gestion des sites web, la recherche et analyse marketing, le développement de marchés et les affaires publiques et gouvernementales. Cette allocation varie de 1 % à 40 % selon les employés tel que présenté à la pièce B-0141, Gaz Métro 11, Document 17.

Les ANR assument les coûts d'activités lorsque celles-ci sont directement liées à leur domaine d'affaires, tel que mentionné à la réponse fournie à la question 26.1 de la demande de renseignements n° 11 Régie à la pièce Gaz Métro-19, Document 2.

14.3 Veuillez indiquer qu'elle proportion du budget de 3,5 M\$ pour les offensives de placement média est rechargé aux ANRs.

**Réponse :**

Le budget de 3,5 M\$ n'est pas un budget de placement média, mais bien le budget de la totalité des activités de communication marketing incluant les offensives de positionnement (de 2,9 M\$) ainsi que celles promotionnelles.

Veuillez vous référer à la réponse fournie à la question 26.1 de la demande de renseignements n° 11 Régie à la pièce Gaz Métro-19, Document 2.

.

14.4 Veuillez déposer l'ensemble du matériel promotionnel produit dans le cadre de la campagne « l'effet bleu ».

**Réponse :**

L'ensemble du matériel a été déposé à l'annexe 10 du présent document

De plus, six vidéos de publicité télévisée sont déposées sous l'annexe 11. Étant donné que ces vidéos sont en format électronique seulement, elles peuvent être consultées au Centre de documentation de la Régie de l'énergie.

14.5 Veuillez ventiler le budget selon des différents volets de l'offensive de placement média.

**Réponse :**

En 2014, le budget requis pour les activités de positionnement est estimé à 2 940 000 \$ et est ventilé selon la nature des dépenses suivantes :

Placement média	2 000 000 \$
Création et production	750 000 \$
Honoraires – agences et fournisseurs	190 000 \$
Total	2 940 000 \$

Une allocation de 325 000 \$ de ce budget sera attribuée au Plan global en efficacité énergétique. Il s'agit des activités visant spécifiquement des mesures d'efficacité énergétique.

Gaz Métro est à l'heure actuelle à peaufiner les activités des offensives de positionnement 2014 et envisage la répartition suivante pour le volet placement média. Cette répartition pourrait être modifiée en cours de planification.

Télévision	1 200 000 \$
Web	200 000 \$
Magazine	150 000 \$
Quotidiens et hebdos	450 000 \$
Total	2 000 000 \$

14.6 Veuillez indiquer les objectifs de la campagne promotionnelle et démontrer leur pertinence pour l'activité réglementée.

**Réponse :**

Veuillez vous référer à la réponse fournie à la question 26.1 de la demande de renseignements n° 11 Régie, à la pièce Gaz Métro-19, Document 2.

14.7 Veuillez indiquer quelles sont les mesures qui seront utilisées pour évaluer le succès de la campagne promotionnelle.

**Réponse :**

Pour la campagne l'Effet bleu, Gaz Métro a sollicité les services de Ad hoc Recherche pour mesurer, à dates précises, l'effet de cette campagne sur son image et sur les perceptions du grand public à son endroit. Cette recherche a eu pour objectifs principaux de mesurer l'efficacité de la campagne, spécialement en termes de notoriété, d'appréciation et de compréhension, ainsi que l'effet de la campagne publicitaire sur des indicateurs d'image. Ces mesures ont été effectuées en trois temps : précampagne avant exposition à la campagne, postcampagne suivant tout de suite la fin de la période de campagne au printemps 2013 et postcampagne suivant tout de suite la fin de la période de campagne à l'automne 2013. L'échantillon fut d'environ 800 répondants pour chacune des trois vagues. La collecte de données a été réalisée par le biais d'un sondage Web avec un échantillon provenant d'un panel de Research Now, partenaire régulier de Ad hoc Recherche. Gaz Métro compte utiliser des mesures similaires pour la présente campagne de positionnement.

Pour les envois postaux et de courriels, Gaz Métro utilise trois mesures de suivis spécifiques : nombre d'appels reçus au numéro de téléphone de la campagne, nombre de prospects générés durant la période de la campagne et le nombre de nouvelles ventes générés durant la campagne.

14.8 Veuillez démontrer l'utilité de la campagne promotionnelle pour l'activité réglementée.

**Réponse :**

Les atouts du gaz naturel sont encore trop méconnus. Par conséquent, Gaz Métro se doit de continuer d'améliorer (et même rectifier) les perceptions par rapport au gaz naturel et à sa marque si elle désire poursuivre son développement et ne pas perdre de parts de marché. Ces efforts de communication sont de plus en plus nécessaires pour répondre aux préoccupations grandissantes envers les changements climatiques et les objectifs du Québec quant à la réduction des gaz à effet de serre.

Veuillez vous référer à la réponse fournie à la question 26.1 de la Régie pour un complément d'information.

14.9 Veuillez déposer les documents et/ou informations sur la base desquels la haute direction a approuvé la nécessité de la campagne de positionnement débutée en 2013.

**Réponse :**

Tel qu'indiqué à la réponse fournie à la question 6.7.1 de la demande de renseignements n° 1 de l'UMQ, cette campagne a été jugée prioritaire et pressante à la suite de la présentation par l'agence de recherche marketing CROP au Conseil de gestion de Gaz Métro le 27 septembre 2012, de leur rapport intitulé *Le changement socioculturel et la marque de Gaz Métro*.

Veillez trouver ce rapport, déposé sous pli confidentiel, à l'annexe 12 du présent document.

- 14.10 Veuillez ventiler le budget de 1 M\$ en services externes pour le dossier du taux de rendement selon le type de ressource. Veuillez justifier le budget de chaque catégorie.

**Réponse :**

Dans le cadre de la Cause tarifaire 2014, un budget de 1 M\$ a été prévu pour le taux de rendement, à l'exception des frais juridiques. Ce budget couvre essentiellement les frais associés au rapport et au témoignage des experts, bien que des sommes significativement moins importantes associées à des services externes, comme de la traduction, sont aussi couvertes par ce budget.

- 14.11 Veuillez indiquer les circonstances qui feraient en sorte que Gaz Métro ne présenterait pas de dossier de taux de rendement à la Régie comme ce fut le cas en 2013.

**Réponse :**

Veillez vous référer à la réponse fournie à la question 12.2 de la demande de renseignements n° 1 de l'ACIG, à la pièce Gaz Métro-19, Document 3.

- 14.12 Veuillez indiquer sur quoi portera le temps consacré aux ANR au niveau des ventes.

**Réponse :**

La proportion équivalente à 1,3 ETP consacrée par l'équipe de direction des ventes aux ANR comprend :

- 100 % du salaire d'un conseiller DATECH (B-0141, Gaz Métro-11, Document 17, page 3, ligne 33) relativement à l'assistance technique fournie à Gaz Métro

Solutions Transport en lien avec les activités suivantes :

- Ingénierie de construction et mise en fonction de stations de GNL et/ou GNC pour la Route Bleue ou chez des clients de GMST, et
- Développement gazier de la filière ferroviaire : projet du Consortium avec Westport - approvisionnement en GNL d'une locomotive HPDI.
- 30 % du salaire de l'adjoint à la direction des ventes. Ce pourcentage est établi en fonction de l'allocation du salaire de la vice-présidence de ce même secteur (B-0141, Gaz Métro-11, Document 17, page 2, ligne 36). L'adjoint à la direction des ventes supporte partiellement les activités liées aux ANR menées par le directeur et le vice-président des ventes.

14.13 Veuillez indiquer quel est le coût réel 2012, la projection 2013, de même que le budget 2014 pour les coûts liés à TCPL. Veuillez ventiler ces coûts par type de service retenu et justifier leur évolution entre le réel 2012, la projection 2013 et le budget 2014.

**Réponse :**

Tel que mentionné dans le cadre de la Cause tarifaire 2013<sup>2</sup>, les coûts réels de 2012 et de 2013 pour le dossier TCPL ont été de 3,3 M\$. Les coûts réels pour 2012 ont été de 2,3 M\$ et les coûts réels pour 2013 ont été de 1,0 M\$.

Étant donné que les coûts réels de 2012 du dossier TCPL avaient été portés à un compte de frais reportés, Gaz Métro avait budgété, dans le cadre de la Cause tarifaire 2013, un montant de 3,0 M\$ soit 2,3 M\$ pour récupérer les dépenses réels de 2012 et un budget de 0,7 M\$ pour 2013. Toujours dans le cadre de la Cause tarifaire 2013, Gaz Métro mentionnait que le dossier étant maintenant en délibéré depuis quelques mois, et qu'elle pouvait confirmer que les coûts totaux encourus pour la cause TCPL étaient de 3,3 M\$. Ainsi, les coûts réels de 2013 étaient de 1,0 M\$ au lieu de 0,7 M\$ prévus au budget. Ces coûts incluent les frais d'experts du MAS et procureurs externes, les versements à l'ACIG et les sommes associées aux déplacements des experts et des témoins pour la préparation et le témoignage devant l'ONÉ. Le tableau suivant présente le détail des coûts :

---

<sup>2</sup>R-3809-2012, B-0254, Gaz Métro-18, Document 1, pages 20 et 21



	M\$
ACIG	0,5
Part de Gaz Métro (1/3) des frais d'experts du MAS (market area shippers)	0,6
Juridique	2,1
Frais de déplacement et consultants externes	0,1
<b>Total</b>	<b>3,3</b>

Dans le cadre du dossier tarifaire 2014, Gaz Métro a prévu un budget de 0,9 M\$, semblable aux dépenses réelles de l'année financière 2013 de 1,0 M\$. Ce budget se compose d'un montant de 0,3 M\$ pour des services d'expert<sup>3</sup> et d'un montant de 0,6 M\$ pour des services juridiques<sup>4</sup>.

Tel qu'expliqué dans le dossier tarifaire 2013<sup>5</sup>, les dépenses réelles importantes de 2012 s'expliquent par la complexité du dossier et par sa durée exceptionnellement longue. Gaz Métro prévoit encore une année importante en 2014 à l'ONÉ afin, entre autres, de faire approuver l'Entente entre TCPL et les distributeurs de l'Est et d'intervenir sur le projet Energy East. Cependant, les coûts prévus en 2014 seront d'une ampleur moindre qu'en 2012.

### **Question 15**

#### **Référence :**

(i)Gaz Métro-11, Document 17

#### **Questions :**

15.1 Veuillez expliquer comment sont calculés les frais d'utilisation de service (lignes 74 à 79).

#### **Réponse :**

La méthodologie suivie est la même que celle appliquée à la Cause tarifaire 2013

---

<sup>3</sup> B-0139, Gaz Métro 11, Document 15, page 14

<sup>4</sup> B-0139, Gaz Métro 11, Document 15, page 16

<sup>5</sup> R-3809-2012, B-0254, Gaz Métro-18, Document 1, pages 20 et 21

(R-3809-2012) que l'on retrouve à la pièce B-0315, Gaz Métro-18, Document 11, page 17 de la demande de renseignements n° 7 de la Régie, déposée en annexe 13. Ainsi, pour chacune des années, Gaz Métro a pris l'ensemble des dépenses d'exploitation relative aux services informatiques, à l'utilisation de la bâtisse et aux coûts des services du secteur Employés et culture et l'a divisé par l'ensemble de tous les équivalents temps plein (ETP) payés par Gaz Métro. À ce quotient a été ajouté le coût des équipements pour un poste de travail. Cette formule permet de calculer une allocation forfaitaire par ETP.

Conformément à la décision rendue par la Régie dans le cadre du dossier tarifaire 2013, D-2013-106, aux paragraphes 218 et 219, une étude d'allocation des coûts et des bénéfices entre activités réglementées et non réglementées sera déposée dans le cadre du dossier tarifaire 2015 et, pour le dossier tarifaire 2014, une révision des coûts des services cités plus haut a été faite et, le même calcul qu'autorisé par la Régie a été appliqué à ces données.

15.2 Veuillez indiquer comment sont établis les pourcentages présentés aux pages 2 et 3 de la référence (i).

**Réponse :**

Vous trouverez à la pièce B-0176, Gaz Métro-12, Document 17 du dossier tarifaire 2013 (R-3809-2012), la procédure de réallocation des dépenses aux activités non réglementées et plus spécifiquement, aux lignes 9 à 14 pour la détermination des pourcentages d'allocation.

**Question 16**

**Référence :**

(i)Gaz Métro-11, Document 19, p. 1

(ii)Gaz Métro-11, Document 28, pp. 8 et 9 (iii)

Gaz Métro-11, Document 19, Annexe A, p. 4

**Questions :**

16.1 Veuillez déposer le balisage de l'offre au Québec à laquelle il est fait allusion à la référence (i).

**Réponse :**

Gaz Métro dépose, en annexe 15 et sous pli confidentiel, le balisage de l'offre de Québec dont il est fait référence à la page 1 de la pièce B-0143, Gaz Métro-11, Document 19.

16.2 Veuillez déposer les quatre balisages mentionnés à la référence (ii) et portant sur la gestion des avantages sociaux.

**Réponse :**

Gaz Métro dépose, en annexes 15 (sous pli confidentiel), 16, 17 et 18, les balisages dont il est fait référence aux pages 8 et 9 de la pièce B-0152, Gaz Métro-11, Document 28.

16.3 Relativement à la référence (iii), veuillez confirmer notre compréhension à l'effet que pour chaque dollar de cotisation d'exercice de l'employé, l'employeur cotise environ 5\$. Sinon, veuillez indiquer quelle est la proportion des cotisations d'exercices qui est assumée par l'employé.

**Réponse :**

La cotisation de l'employeur, pour le service courant (excluant la cotisation équilibre), pour l'ensemble du personnel de Gaz Métro (cadres et personnel régi par une convention collective) au 31 décembre 2012 était d'environ 4,50 \$ pour chaque dollar de cotisation de l'employé.

En effet, tel que présenté à la pièce B-0143, Gaz Métro-11, Document 19, annexe A, page 4, le ratio pour le personnel cadre était, au 31 décembre 2012, de 4,83 \$ pour chaque dollar cotisé par l'employé (soit, 6 907 000 \$ / 1 430 000 \$). Pour le personnel régi par une convention collective, ce ratio était de 4,03 \$ (soit, 7 716 000 \$ / 1 911 000 \$) tel que présenté à la pièce B-0143, Gaz Métro-11, Document 19, annexe B, page 4.

Gaz Métro tient aussi à rappeler les propos de M. Caroll Carle tiré des notes sténographiques de son témoignage du 25 avril 2013 dans le dossier R-3908-2012, (A-0136).

*[4] D'accord. Le second engagement, c'était de « fournir le pourcentage de cotisation de l'employeur et des employés pour chacun des régimes ».*

*R. Actuellement, le pourcentage de contribution des employés, que ce soit syndiqué ou cadre, est en moyenne trois virgule quatre pour cent (3,4 %) de leur salaire. La contribution de l'employeur, bien, c'est un régime à prestation déterminée, donc c'est ce que ça prend pour combler le reste. En termes de proportions, ce qu'on tend à poursuivre comme objectif c'est de se situer aux alentours de vingt-cinq pour cent (25 %) des coûts chargés aux employés et soixante-quinze pour cent (75 %) à l'employeur.*

*Q. [5] Et pourquoi vous mentionnez « ce qu'on tend à atteindre »?*

*R. Bien, les coûts varient d'année en année, selon la démographie, selon toutes sortes de paramètres, là, les taux d'intérêt puis tout ça. Et, si ces coûts-là varient, les employés ayant une cotisation fixe, le taux de l'employeur peut varier à la baisse ou à la hausse.*

### **Question 17**

#### **Référence :**

(i)Gaz Métro-12, Document 2, p. 5

#### **Questions :**

17.1 Veuillez refaire le calcul des TCTR en supposant un prix de 10\$ la tonne de CO2 relativement au SPEDE.

#### **Réponse :**

Gaz Métro soumet que le calcul requis nécessiterait beaucoup de temps de travail et ses résultats seraient peu, voire pas utiles. En effet, Gaz Métro a récemment mandaté un expert externe pour effectuer la mise à jour de l'étude des coûts évités en considérant l'impact du SPEDE sur les coûts évités, une fois la phase de transition avec le Fonds vert complétée. Comme le demande la Régie, la mise à jour des coûts évités sera déposée dans le cadre de la Cause tarifaire 2015<sup>6</sup> et le TCTR sera calculé en fonction de cette mise à jour.

Cette mise à jour des coûts évités permettra d'évaluer de façon plus précise l'impact du SPEDE sur les TCTR, et utilisera une prévision des prix du marché du carbone, plutôt que d'utiliser une supposition du prix. De plus, si Gaz Métro intégrait un coût par tonne en plus des coûts évités actuels, il pourrait en résulter une surévaluation des bénéfices et des résultats du TCTR.

17.2 Veuillez refaire le calcul des TCTR en supposant un prix de 20\$ la tonne de CO2 relativement au SPEDE.

---

<sup>6</sup> D-2013-106, paragraphe 483

**Réponse :**

Veillez vous référer à la réponse fournie à la question 17.1.

**Question 18**

**Référence :**

(i)Gaz Métro-2, Document 16

**Questions :**

18.1 Veuillez indiquer quel est le niveau minimum de retrait qui est requis à Dawn pour assurer la flexibilité opérationnelle.

**Réponse :**

Pour simuler un plan d'approvisionnement où les retraits prévus aux mois d'octobre et novembre seraient remplacés par des achats de gaz naturel à Dawn et déplacés sur les mois de décembre à février, Gaz Métro a supposé que les premiers 1 056 10<sup>3</sup>m<sup>3</sup>/jour (40 000 GJ/jour) de gaz naturel requis à Dawn seraient retirés du site d'entreposage de Union Gas et l'excédent serait acheté à Dawn en achat « spot ». Les retraits n'ont pas été forcés les jours où aucun besoin n'était identifié.

Ce niveau de 1 056 10<sup>3</sup>m<sup>3</sup>/jour est une valeur estimative aux fins d'illustration, car le niveau serait ajusté en fonction de la demande journalière observée.

Si cette stratégie était retenue, cela représenterait un changement important dans le mode de gestion des inventaires de Gaz Métro. Elle devra alors ajuster ses actions quotidiennes de façon à rencontrer, dans la mesure du possible les niveaux d'inventaire visés à la fin des mois d'octobre et novembre et ainsi respecter la stratégie de concentrer les retraits du site d'entreposage de Union Gas sur l'hiver.

**Question 19**

**Référence :**

(i)Gaz Métro-13, Document 3, p.10

**Questions :**

19.1 Veuillez indiquer :

19.1.1 le prix unitaire obtenu sur la revente du transport inutilisé dans le scénario de revente excédentaire ;

19.1.2 Le prix de la molécule à Dawn au moment de la revente;

19.1.3 Le prix de la molécule à Empress au moment de la revente.

**Réponse :**

Les hypothèses présentées au plan d’approvisionnement dans le cadre de la Cause tarifaire 2014 ont été utilisées.

Prix moyen de revente des capacités excédentaires : 6,100 ¢/m<sup>3</sup>

Prix moyen Empress 12,579 ¢/m<sup>3</sup>

Prix moyen des achats à Dawn : Empress + 2,766 ¢/m<sup>3</sup> = 15,345 ¢/m<sup>3</sup>

19.2 Veuillez indiquer si, et comment, le choix d’une option d’optimisation peut influencer le transfert de coûts de la fourniture vers l’équilibrage ou de façon plus générale favoriser certaines fonctions au détriment des autres.

**Réponse :**

Actuellement, le transfert des coûts entre les services de fourniture et équilibrage est effectué en fonction de deux applications distinctes :

1. fonctionnalisation du prix d’achat ; et
2. transfert de coûts entre la fourniture et l’équilibrage.

Une description détaillée est présentée à la pièce B-0256, Gaz Métro-2, Document 4, section 3.1.

Ces méthodes de fonctionnalisation ont comme objectif d’attribuer équitablement les coûts aux différents services. Plus spécifiquement, ne pas faire supporter des coûts à la seule clientèle en gaz de réseau lorsque ceux-ci servent à répondre à la demande de l’ensemble de la clientèle. Pour respecter l’équité, ces coûts, attribuables aux services de transport ou d’équilibrage, doivent alors être supportés par l’ensemble des clients utilisant ces services.

Pour répondre à la demande projetée pour l'ensemble de la clientèle, Gaz Métro établit une structure d'approvisionnement qu'elle juge sécuritaire, conformément aux critères approuvés par la Régie, et optimale au niveau financier. Par la suite, des principes d'équité régissent les méthodes de fonctionnalisation des coûts entre les services.

Il n'est donc nullement question ici d'établir des structures pour favoriser certaines fonctions au détriment des autres.

Si la structure d'approvisionnement avait comme critère de base de ne pas nécessiter de fonctionnalisation entre les services, il y aurait alors lieu de retourner à une structure très élémentaire, soit :

- Achats de gaz naturel du distributeur et livraisons des clients en achat direct selon un profil uniforme ;
- Capacités d'entreposage suffisantes pour injecter les excédents de gaz naturel en été et retirer du site d'entreposage en hiver.

Cette structure ressemblerait à celle qui était en place avant 2003, avant la venue des achats de gaz de réseau à Dawn, en hiver. Le contexte gazier d'aujourd'hui, incluant un marché liquide de gaz naturel à Dawn, fait en sorte qu'une telle structure ne serait pas optimale considérant les coûts de détenir de l'entreposage et les coûts de maintien des inventaires afférents, comparativement aux différentiels de prix hiver/été du gaz naturel. C'est d'ailleurs ces raisons qui ont amené Gaz Métro à réduire ses capacités d'entreposage de 59 10<sup>6</sup>m<sup>3</sup> détenues au 31 mars 2007 à 349 10<sup>6</sup>m<sup>3</sup> détenues aujourd'hui.







SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GAZ MÉTRO  
CALCUL DU REVENU REQUIS  
BUDGET

REVENU REQUIS  
Version - Excel  
SRR-VERSION 13.2

<b>2014 Total</b>	Type de projet	Cumul	Représentant	REPRÉSENTANT
<b>Cumul</b>	Région	Cumul	Conseiller	CONSEILLER
	Type de client	MIXTE	OTP	10-cumul
	Coût en capital D-2011-194	7,52%		
	Coût en capital prospectif pondéré	6,37%		

	0	1	2	3	4	5
Nombre de clients		6 134	7 062	7 642	7 728	7 728
Volume en 1000 m³		132 024,5	124 554,6	126 160,6	126 415,8	126 422,3
Frais de conduites	19 049 123	0	0	0	0	0
Frais de branchements	21 428 584	1 726 340	914 141	138 705	1 407	0
Frais généraux (12,56%)	5 084 000	216 828	114 816	17 421	177	0
PRC - 5 ans		1 920 551	23 941	7 065	1 520	169
PRC - 10 ans		12 131 460	1 762 024	878 628	131 399	676
CASEP - PRC (10 ans)		(518 384)	0	0	0	0
Actif non amortissable	0	0	0	0	0	0
Contrib. Raccord. réseau/ Délai/ Emplacement	0	(1 113 130)	(321 198)	(162 710)	(24 091)	(40)
Frais administratifs		0	0	0	0	0
Financement - PCAF (0,00 \$ mens) (8,5%)		0	0	0	0	0
CASEP - Immobilisations	(317 704)	0	0	0	0	0
Subventions extérieures	0	0	0	0	0	0
Contributions clients	(372 300)	(75 721)	0	0	0	0
Investissement total	62 643 699	44 871 704	14 287 945	2 493 725	879 109	110 411
Coût d'opération		962 967	1 108 758	1 199 767	1 213 293	1 213 333
PRC compensation d'intérêts (0 \$)		0	0	0	0	0
Amortissement comptable		2 767 141	2 971 843	3 083 193	3 096 432	3 095 831
Taxes sur les serv. publics		834 573	828 099	805 753	761 202	714 439
Redevances		139 328	131 445	133 140	133 409	133 416
Impôts		724 889	292 948	326 521	335 223	343 986
Rendement		3 367 027	3 576 311	3 502 606	3 328 587	3 132 572
Taxe sur le capital		0	0	0	0	0
Revenu requis		8 795 925	8 909 404	9 050 981	8 868 146	8 633 578
Revenus		0	0	0	0	0
Taux de Distribution (¢/m³)		12,0716	12,6378	12,8254	12,8650	12,8640
Taux Fonds vert (¢/m³)		0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Revenu de distribution (¢/m³)		12,0716	12,6378	12,8254	12,8650	12,8640
Revenu de distribution (\$)		15 937 447	15 740 969	16 180 631	16 263 428	16 263 009
Contribution tarifaire annuelle		(7 141 522)	(6 831 566)	(7 129 650)	(7 395 282)	(7 629 431)

	6	7	8	9	10
Contribution tarifaire annuelle	(8 230 975)	(8 441 159)	(8 650 500)	(8 861 288)	(9 074 263)

Contribution tarifaire (3 ans)	(18 675 635)	Contribution tarifaire (15 ans)	(80 657 573)
Contribution tarifaire (5 ans)	(30 055 000)	Contribution tarifaire (20 ans)	(99 321 172)
Contribution tarifaire (10 ans)	(56 470 815)	Contribution tarifaire (40 ans)	(140 077 486)
Point mort tarifaire (années)	1,00	Grille utilisée	---
Taux de rendement interne (TRI 40 ar)	18,94%	Signataire supérieur - Ventes	---

<b>2014 Renforcement</b>	Type de projet	Extension - Grille	Représentant	DANIEL LAVOIE
	Région	Laurentides	Conseiller	DANIEL LAVOIE
	Type de client	RÉSIDENTIEL - NCR	OTP	10-000000
	Nbr de clients potentiels	0	Longueur en mètres linéaires	
	Coût en capital D-2011-194	7,52%	Coût d'été/hiver	été
	Coût en capital prospectif pondéré	6,37%	Coût unit. conduites (\$/mln)	0

	0	1	2	3	4	5
Nombre de clients		0	0	0	0	0
Volume en m³		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Frais de conduites	1 000 000	0	0	0	0	0
Frais de branchements	0	0	0	0	0	0
Frais généraux (12,56%)	125 600	0	0	0	0	0
PRC - 5 ans		0	0	0	0	0
PRC - 10 ans		0	0	0	0	0
CASEP - PRC (10 ans)		0	0	0	0	0
Actif non amortissable	0	0	0	0	0	0
Contrib. Raccord. réseau/ Délai/ Emplacement	0	0	0	0	0	0
Frais administratifs		0	0	0	0	0
Financement - PCAF (0,00 \$ mens) (8,5%)		0	0	0	0	0
CASEP - Immobilisations	0	0	0	0	0	0
Subventions extérieures	0	0	0	0	0	0
Contributions clients	0	0	0	0	0	0
Investissement total	1 125 600	1 125 600	0	0	0	0
Coût d'opération		0	0	0	0	0
PRC compensation d'intérêts (0 \$)		0	0	0	0	0
Amortissement comptable		25 664	25 664	25 664	25 664	25 664
Taxes sur les serv. publics		16 499	16 114	15 729	15 344	14 959
Redevances		0	0	0	0	0
Impôts		13 203	905	1 984	2 976	3 886
Rendement		70 883	69 249	67 614	65 979	64 344
Taxe sur le capital		0	0	0	0	0
Revenu requis		126 249	111 931	110 990	109 963	108 853
Revenus		0	0	0	0	0
Taux de Distribution (¢/m³)		0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Taux Fonds vert (¢/m³)		0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Revenu de distribution (¢/m³)		0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Revenu de distribution (\$)		0	0	0	0	0
Contribution tarifaire annuelle		126 249	111 931	110 990	109 963	108 853

	6	7	8	9	10
Contribution tarifaire annuelle	107 667	106 410	105 084	103 694	102 245

Contribution tarifaire (3 ans)	309 836	Contribution tarifaire (15 ans)	1 017 581
Contribution tarifaire (5 ans)	475 667	Contribution tarifaire (20 ans)	1 164 690
Contribution tarifaire (10 ans)	797 799	Contribution tarifaire (40 ans)	1 384 323

Point mort tarifaire (années)	0,00	<b>Grille utilisée</b>	--- > RÉSIDENTIEL - NCR	<b>Niveau 4</b>
Taux de rendement interne (TRI 40 an)	0,00%	<b>Signataire supérieur - Ventes</b>	--- > Vice-président Commercialisation	

<b>2014 Total Ajouts</b>	Type de projet Région Type de client	Cumul Cumul MIXTE	Représentant Conseiller OTP	REPRÉSENTANT CONSEILLER 10-cumul
<b>Cumul</b>	Coût en capital D-2011-194 Coût en capital prospectif pondéré	7,52% 6,37%		

	0	1	2	3	4	5
Nombre de clients		852	852	852	852	852
Volume en 1000 m³		42 315,2	42 315,2	42 315,2	42 315,2	42 315,2
Frais de conduites	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements	2 563 531	0	0	0	0	0
Frais généraux (12,56%)	321 980	0	0	0	0	0
PRC - 5 ans		368 315	0	0	0	0
PRC - 10 ans		1 612 681	0	0	0	0
CASEP - PRC (10 ans)		0	0	0	0	0
Actif non amortissable	0	0	0	0	0	0
Contrib. Raccord. réseau/ Délai/ Emplacement	0	0	0	0	0	0
Frais administratifs	0	0	0	0	0	0
Financement - PCAF (0,00 \$ mens ) ( 8,5 % )	0	0	0	0	0	0
CASEP - Immobilisations	0	0	0	0	0	0
Subventions extérieures	0	0	0	0	0	0
Contributions clients	0	0	0	0	0	0
Investissement total	4 866 506	2 885 511	1 980 995	0	0	0
Coût d'opération		133 807	133 807	133 807	133 807	133 807
PRC compensation d'intérêts ( 0 \$ )		0	0	0	0	0
Amortissement comptable		324 930	324 930	324 930	324 930	324 930
Taxes sur les serv. publics		68 124	63 250	58 376	53 502	48 628
Redevances		44 656	44 656	44 656	44 656	44 656
Impôts		61 055	34 030	33 085	31 917	30 540
Rendement		260 820	278 949	258 251	237 553	216 855
Taxe sur le capital		0	0	0	0	0
Revenu requis		893 392	879 622	853 105	826 365	799 416
Revenus		0	0	0	0	0
Taux de Distribution ( ¢/m³)		7,2995	7,2995	7,2995	7,2995	7,2995
Taux Fonds vert ( ¢/m³)		0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Revenu de distribution ( ¢/m³)		7,2995	7,2995	7,2995	7,2995	7,2995
Revenu de distribution (\$)		3 088 801	3 088 801	3 088 801	3 088 801	3 088 801
Contribution tarifaire annuelle		(2 195 409)	(2 209 179)	(2 235 696)	(2 262 436)	(2 289 385)

	6	7	8	9	10
Contribution tarifaire annuelle	(2 386 214)	(2 406 692)	(2 427 344)	(2 448 159)	(2 469 127)

Contribution tarifaire ( 3 ans )	(5 874 057)	Contribution tarifaire ( 15 ans )	(22 719 201)
Contribution tarifaire ( 5 ans )	(9 322 527)	Contribution tarifaire ( 20 ans )	(27 158 751)
Contribution tarifaire ( 10 ans )	(16 748 864)	Contribution tarifaire ( 40 ans )	(36 193 189)

Point mort tarifaire (années)	1,00	Grille utilisée	--- >
Taux de rendement interne ( TRI 40 an	51,93%	Signataire supérieur - Ventes	--- >

<b>2014 Total NC</b>	Type de projet Région Type de client	Cumul Cumul MIXTE	Représentant Conseiller OTP	REPRÉSENTANT CONSEILLER 10-cumul
<b>Cumul</b>	Coût en capital D-2011-194 Coût en capital prospectif pondéré	7,52% 6,37%		

	0	1	2	3	4	5
Nombre de clients		5 281	6 210	6 790	6 876	6 876
Volume en 1000 m³		89 709,3	82 239,4	83 845,4	84 100,6	84 107,1
Frais de conduites	18 049 123	0	0	0	0	0
Frais de branchements	18 865 053	1 726 340	914 141	138 705	1 407	0
Frais généraux (12,56%)	4 636 421	216 828	114 816	17 421	177	0
PRC - 5 ans		1 552 237	23 941	7 065	1 520	169
PRC - 10 ans		10 518 780	1 762 024	878 628	131 399	676
CASEP - PRC (10 ans)		(518 384)	0	0	0	0
Actif non amortissable	0	0	0	0	0	0
Contrib. Raccord. réseau/ Délai/ Emplacement	0	(1 113 130)	(321 198)	(162 710)	(24 091)	(40)
Frais administratifs		0	0	0	0	0
Financement - PCAF (0,00 \$ mens) ( 8,5 %)		0	0	0	0	0
CASEP - Immobilisations	(317 704)	0	0	0	0	0
Subventions extérieures	0	0	0	0	0	0
Contributions clients	(372 300)	(75 721)	0	0	0	0
Investissement total	56 651 593	40 860 593	12 306 950	2 493 725	879 109	110 411
Coût d'opération		829 160	974 951	1 065 960	1 079 486	1 079 526
PRC compensation d'intérêts ( 0 \$)		0	0	0	0	0
Amortissement comptable		2 416 547	2 621 249	2 732 600	2 745 838	2 745 237
Taxes sur les serv. publics		749 950	748 736	731 648	692 356	650 852
Redevances		94 672	86 789	88 484	88 753	88 760
Impôts		650 631	258 013	291 453	300 331	309 559
Rendement		3 035 324	3 228 113	3 176 741	3 025 055	2 851 373
Taxe sur le capital		0	0	0	0	0
Revenu requis		7 776 284	7 917 851	8 086 886	7 931 818	7 725 308
Revenus		0	0	0	0	0
Taux de Distribution ( ¢/m³)		14,3225	15,3846	15,6142	15,6653	15,6636
Taux Fonds vert ( ¢/m³)		0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Revenu de distribution ( ¢/m³)		14,3225	15,3846	15,6142	15,6653	15,6636
Revenu de distribution (\$)		12 848 646	12 652 168	13 091 830	13 174 627	13 174 208
Contribution tarifaire annuelle		(5 072 362)	(4 734 318)	(5 004 944)	(5 242 809)	(5 448 900)

	6	7	8	9	10
Contribution tarifaire annuelle	(5 952 428)	(6 140 876)	(6 328 240)	(6 516 824)	(6 707 380)

Contribution tarifaire ( 3 ans )	(13 111 414)	Contribution tarifaire ( 15 ans )	(58 955 952)
Contribution tarifaire ( 5 ans )	(21 208 140)	Contribution tarifaire ( 20 ans )	(73 327 111)
Contribution tarifaire ( 10 ans )	(40 519 751)	Contribution tarifaire ( 40 ans )	(105 268 620)

Point mort tarifaire (années)	1,00	Grille utilisée	--- >
Taux de rendement interne ( TRI 40 an:	16,78%	Signataire supérieur - Ventes	--- >

<b>2014 VGE Total</b>	Type de projet	Cumul	Représentant	REPRÉSENTANT
<b>Cumul</b>	Région	Cumul	Conseiller	CONSEILLER
	Type de client	VGE	OTP	10-cumul
	Coût en capital D-2011-194	7,52%		
	Coût en capital prospectif pondéré	6,37%		

	0	1	2	3	4	5
Nombre de clients		11	11	11	11	11
Volume en 1000 m <sup>3</sup>		37 303,9	37 303,9	37 303,9	37 303,9	37 303,9
Frais de conduites	838 527	0	0	0	0	0
Frais de branchements	473 748	0	0	0	0	0
Frais généraux (12,56%)	164 822	0	0	0	0	0
PRC - 5 ans		0	0	0	0	0
PRC - 10 ans		0	0	0	0	0
CASEP - PRC (10 ans)		0	0	0	0	0
Actif non amortissable	0	0	0	0	0	0
Contrib. Raccord. réseau/ Délai/ Emplacement	0	0	0	0	0	0
Frais administratifs		0	0	0	0	0
Financement - PCAF (0,00 \$ mens) ( 8,5 %)		0	0	0	0	0
CASEP - Immobilisations	0	0	0	0	0	0
Subventions extérieures	0	0	0	0	0	0
Contributions clients	0	0	0	0	0	0
Investissement total	1 477 097	1 477 097	0	0	0	0
Coût d'opération		1 727	1 727	1 727	1 727	1 727
PRC compensation d'intérêts ( 0 \$)		0	0	0	0	0
Amortissement comptable		38 152	38 152	38 152	38 152	38 152
Taxes sur les serv. publics		21 584	21 012	20 440	19 867	19 295
Redevances		39 368	39 368	39 368	39 368	39 368
Impôts		18 972	2 737	4 089	5 327	6 458
Rendement		92 876	90 446	88 015	85 585	83 155
Taxe sur le capital		0	0	0	0	0
Revenu requis		212 678	193 441	191 791	190 026	188 154
Revenus		0	0	0	0	0
Taux de Distribution ( ¢/m <sup>3</sup> )		2,4454	2,4454	2,4454	2,4454	2,4454
Taux Fonds vert ( ¢/m <sup>3</sup> )		0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Revenu de distribution ( ¢/m <sup>3</sup> )		2,4454	2,4454	2,4454	2,4454	2,4454
Revenu de distribution (\$)		912 222	912 222	912 222	912 222	912 222
Contribution tarifaire annuelle		(699 543)	(718 780)	(720 431)	(722 196)	(724 067)

	6	7	8	9	10
Contribution tarifaire annuelle	(726 040)	(728 107)	(730 263)	(732 502)	(734 820)

Contribution tarifaire ( 3 ans )	(1 891 518)	Contribution tarifaire ( 15 ans )	(6 891 785)
Contribution tarifaire ( 5 ans )	(2 987 367)	Contribution tarifaire ( 20 ans )	(8 139 298)
Contribution tarifaire ( 10 ans )	(5 223 201)	Contribution tarifaire ( 40 ans )	(10 703 808)

Point mort tarifaire (années)	1,00	<b>Grille utilisée</b>	--- > VGE	<b>Niveau 5</b>
Taux de rendement interne ( TRI 40 an	43,25%	<b>Signataire supérieur - Ventes</b>	--- > Vice-président Commercialisation	

<b>2014 VGE Ajouts</b>	Type de projet	Extension - Grille	Représentant	DANIEL LAVOIE
	Région	Laurentides	Conseiller	DANIEL LAVOIE
	Type de client	VGE	OTP	10-000000
	Coût en capital D-2011-194	7,52%	Longueur en mètres linéaires	été
	Coût en capital prospectif pondéré	6,37%	Coût d'été/hiver	0
			Coût unit. conduites (\$/mln)	0

	0	1	2	3	4	5
Nombre de clients		9	9	9	9	9
Volume en 1000 m³		23 300,0	23 300,0	23 300,0	23 300,0	23 300,0
Frais de conduites	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements	230 000	0	0	0	0	0
Frais généraux (12,56%)	28 888	0	0	0	0	0
PRC - 5 ans		0	0	0	0	0
PRC - 10 ans		0	0	0	0	0
CASEP - PRC (10 ans)		0	0	0	0	0
Actif non amortissable	0	0	0	0	0	0
Contrib. Raccord. réseau/ Délai/ Emplacement	0	0	0	0	0	0
Frais administratifs		0	0	0	0	0
Financement - PCAF (0,00 \$ mens) (8,5%)		0	0	0	0	0
CASEP - Immobilisations	0	0	0	0	0	0
Subventions extérieures	0	0	0	0	0	0
Contributions clients	0	0	0	0	0	0
Investissement total	258 888	258 888	0	0	0	0
Coût d'opération		1 413	1 413	1 413	1 413	1 413
PRC compensation d'intérêts (0 \$)		0	0	0	0	0
Amortissement comptable		8 075	8 075	8 075	8 075	8 075
Taxes sur les serv. publics		3 762	3 641	3 520	3 399	3 278
Redevances		24 589	24 589	24 589	24 589	24 589
Impôts		3 836	961	1 178	1 375	1 553
Rendement		16 234	15 720	15 205	14 691	14 177
Taxe sur le capital		0	0	0	0	0
Revenu requis		57 908	54 398	53 980	53 541	53 084
Revenus		0	0	0	0	0
Taux de Distribution (¢/m³)		2,2680	2,2680	2,2680	2,2680	2,2680
Taux Fonds vert (¢/m³)		0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Revenu de distribution (¢/m³)		2,2680	2,2680	2,2680	2,2680	2,2680
Revenu de distribution (\$)		528 444	528 444	528 444	528 444	528 444
Contribution tarifaire annuelle		(470 536)	(474 046)	(474 464)	(474 903)	(475 360)

	6	7	8	9	10
Contribution tarifaire annuelle	(475 835)	(476 326)	(476 833)	(477 355)	(477 890)

Contribution tarifaire (3 ans)	(1 255 553)	Contribution tarifaire (15 ans)	(4 514 117)
Contribution tarifaire (5 ans)	(1 975 596)	Contribution tarifaire (20 ans)	(5 310 986)
Contribution tarifaire (10 ans)	(3 435 732)	Contribution tarifaire (40 ans)	(6 902 899)

Point mort tarifaire (années)	1,00	Grille utilisée	--- > VGE	Niveau 3
Taux de rendement interne (TRI 40 an)	141,51%	Signataire supérieur - Ventes	--- > Directeur adj. VGE/Cadre de direction	



REVENU REQUIS  
Version - Excel  
SRR-VERSION 13.2

<b>2014 VGE_NC</b>	Type de projet Région Type de client	Extension - Grille Laurentides VGE	Représentant Conseiller OTP Longueur en mètres linéaires Coût d'été/hiver Coût unit. conduites (\$/mln)	DANIEL LAVOIE DANIEL LAVOIE 10-000000 été 0
	Coût en capital D-2011-194 Coût en capital prospectif pondéré	7,52% 6,37%		

	0	1	2	3	4	5
Nombre de clients		2	2	2	2	2
Volume en 1000 m³		14 003,9	14 003,9	14 003,9	14 003,9	14 003,9
Frais de conduites	838 527	0	0	0	0	0
Frais de branchements	243 748	0	0	0	0	0
Frais généraux (12,56% )	135 934	0	0	0	0	0
PRC - 5 ans		0	0	0	0	0
PRC - 10 ans		0	0	0	0	0
CASEP - PRC (10 ans)		0	0	0	0	0
Actif non amortissable	0	0	0	0	0	0
Contrib. Raccord. réseau/ Délai/ Emplacement	0	0	0	0	0	0
Frais administratifs		0	0	0	0	0
Financement - PCAF (0,00 \$ mens ) ( 8,5 % )		0	0	0	0	0
CASEP - Immobilisations	0	0	0	0	0	0
Subventions extérieures	0	0	0	0	0	0
Contributions clients	0	0	0	0	0	0
Investissement total	1 218 209	1 218 209	0	0	0	0
Coût d'opération		314	314	314	314	314
PRC compensation d'intérêts ( 0 \$ )		0	0	0	0	0
Amortissement comptable		30 077	30 077	30 077	30 077	30 077
Taxes sur les serv. publics		17 822	17 371	16 920	16 469	16 017
Redevances		14 779	14 779	14 779	14 779	14 779
Impôts		15 136	1 777	2 911	3 952	4 905
Rendement		76 642	74 726	72 810	70 894	68 978
Taxe sur le capital		0	0	0	0	0
Revenu requis		154 770	139 043	137 811	136 485	135 070
Revenus		0	0	0	0	0
Taux de Distribution ( ¢/m³)		2,7405	2,7405	2,7405	2,7405	2,7405
Taux Fonds vert ( ¢/m³)		0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Revenu de distribution ( ¢/m³)		2,7405	2,7405	2,7405	2,7405	2,7405
Revenu de distribution (\$)		383 778	383 778	383 778	383 778	383 778
Contribution tarifaire annuelle		(229 008)	(244 734)	(245 967)	(247 293)	(248 708)
		6	7	8	9	10
Contribution tarifaire annuelle		(250 205)	(251 781)	(253 430)	(255 147)	(256 930)

Contribution tarifaire ( 3 ans )	(635 965)	Contribution tarifaire ( 15 ans )	(2 377 668)
Contribution tarifaire ( 5 ans )	(1 011 771)	Contribution tarifaire ( 20 ans )	(2 828 313)
Contribution tarifaire ( 10 ans )	(1 787 468)	Contribution tarifaire ( 40 ans )	(3 800 909)
Point mort tarifaire (années)	1,00	<b>Grille utilisée</b>	--- > <b>VGE</b>
Taux de rendement interne ( TRI 40 ar )	22,31%	<b>Signataire supérieur - Ventes</b>	--- > <b>Vice-président Commercialisation</b>
			<b>Niveau 5</b>

<b>2014 PMD Total</b>	Type de projet Région Type de client	Cumul Cumul MIXTE	Représentant Conseiller OTP	REPRÉSENTANT CONSEILLER 10-cumul
<b>Cumul</b>	Coût en capital D-2011-194 Coût en capital prospectif pondéré	7,52% 6,37%		

	0	1	2	3	4	5
Nombre de clients		6 123	7 051	7 631	7 717	7 717
Volume en 1000 m³		94 720,6	87 250,7	88 856,7	89 111,9	89 118,4
Frais de conduites	17 210 596	0	0	0	0	0
Frais de branchements	20 954 836	1 726 340	914 141	138 705	1 407	0
Frais généraux (12,56%)	4 793 578	216 828	114 816	17 421	177	0
PRC - 5 ans		1 920 551	23 941	7 065	1 520	169
PRC - 10 ans		12 131 460	1 762 024	878 628	131 399	676
CASEP - PRC (10 ans)		(518 384)	0	0	0	0
Actif non amortissable	0	0	0	0	0	0
Contrib. Raccord. réseau/ Délai/ Emplacement	0	(1 113 130)	(321 198)	(162 710)	(24 091)	(40)
Frais administratifs		0	0	0	0	0
Financement - PCAF (0,00 \$ mens ) ( 8,5 % )		0	0	0	0	0
CASEP - Immobilisations	(317 704)	0	0	0	0	0
Subventions extérieures	0	0	0	0	0	0
Contributions clients	(372 300)	(75 721)	0	0	0	0
Investissement total	60 041 002	42 269 007	14 287 945	2 493 725	879 109	110 411
Coût d'opération		961 240	1 107 031	1 198 040	1 211 566	1 211 606
PRC compensation d'intérêts ( 0 \$ )		0	0	0	0	0
Amortissement comptable		2 703 325	2 908 027	3 019 378	3 032 616	3 032 016
Taxes sur les serv. publics		796 490	790 973	769 585	725 990	680 185
Redevances		99 961	92 077	93 772	94 042	94 048
Impôts		692 714	289 306	320 449	326 921	333 642
Rendement		3 203 268	3 416 616	3 346 977	3 177 023	2 985 073
Taxe sur le capital		0	0	0	0	0
Revenu requis		8 456 998	8 604 031	8 748 200	8 568 158	8 336 570
Revenus		0	0	0	0	0
Taux de Distribution ( ¢/m³)		15,8627	16,9956	17,1832	17,2269	17,2252
Taux Fonds vert ( ¢/m³)		0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Revenu de distribution ( ¢/m³)		15,8627	16,9956	17,1832	17,2269	17,2252
Revenu de distribution (\$)		15 025 225	14 828 748	15 268 409	15 351 207	15 350 787
Contribution tarifaire annuelle		(6 568 228)	(6 224 716)	(6 520 209)	(6 783 049)	(7 014 217)

	6	7	8	9	10
Contribution tarifaire annuelle	(7 612 603)	(7 819 461)	(8 025 321)	(8 232 481)	(8 441 688)

Contribution tarifaire ( 3 ans )	(17 093 953)	Contribution tarifaire ( 15 ans )	(74 783 369)
Contribution tarifaire ( 5 ans )	(27 543 300)	Contribution tarifaire ( 20 ans )	(92 346 564)
Contribution tarifaire ( 10 ans )	(52 045 414)	Contribution tarifaire ( 40 ans )	(130 758 001)
Point mort tarifaire (années)	1,00	<b>Grille utilisée</b>	--- >
Taux de rendement interne ( TRI 40 an)	18,67%	<b>Signataire supérieur - Ventes</b>	--- >



<b>2014 PMD Ajouts</b>	Type de projet Région Type de client	Cumul Cumul MIXTE	Représentant Conseiller OTP	REPRÉSENTANT CONSEILLER 10-cumul
<b>Cumul</b>	Coût en capital D-2011-194 Coût en capital prospectif pondéré	7,52% 6,37%		

	0	1	2	3	4	5
Nombre de clients		843	843	843	843	843
Volume en 1000 m³		19 015,2	19 015,2	19 015,2	19 015,2	19 015,2
Frais de conduites	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements	2 333 531	0	0	0	0	0
Frais généraux (12,56%)	293 092	0	0	0	0	0
PRC - 5 ans		368 315	0	0	0	0
PRC - 10 ans		1 612 681	0	0	0	0
CASEP - PRC (10 ans)		0	0	0	0	0
Actif non amortissable	0	0	0	0	0	0
Contrib. Raccord. réseau/ Délai/ Emplacement	0	0	0	0	0	0
Frais administratifs	0	0	0	0	0	0
Financement - PCAF (0,00 \$ mens) ( 8,5 %)	0	0	0	0	0	0
CASEP - Immobilisations	0	0	0	0	0	0
Subventions extérieures	0	0	0	0	0	0
Contributions clients	0	0	0	0	0	0
Investissement total	4 607 618	2 626 623	1 980 995	0	0	0
Coût d'opération		132 394	132 394	132 394	132 394	132 394
PRC compensation d'intérêts ( 0 \$)		0	0	0	0	0
Amortissement comptable		316 855	316 855	316 855	316 855	316 855
Taxes sur les serv. publics		64 361	59 609	54 856	50 103	45 350
Redevances		20 067	20 067	20 067	20 067	20 067
Impôts		57 220	33 069	31 907	30 542	28 987
Rendement		244 586	263 230	243 046	222 862	202 679
Taxe sur le capital		0	0	0	0	0
Revenu requis		835 484	825 224	799 125	772 824	746 332
Revenus		0	0	0	0	0
Taux de Distribution ( ¢/m³)		13,4648	13,4648	13,4648	13,4648	13,4648
Taux Fonds vert ( ¢/m³)		0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Revenu de distribution ( ¢/m³)		13,4648	13,4648	13,4648	13,4648	13,4648
Revenu de distribution (\$)		2 560 357	2 560 357	2 560 357	2 560 357	2 560 357
Contribution tarifaire annuelle		(1 724 873)	(1 735 133)	(1 761 232)	(1 787 533)	(1 814 025)

	6	7	8	9	10
Contribution tarifaire annuelle	(1 910 380)	(1 930 366)	(1 950 511)	(1 970 804)	(1 991 237)

Contribution tarifaire ( 3 ans )	(4 618 503)	Contribution tarifaire ( 15 ans )	(18 205 084)
Contribution tarifaire ( 5 ans )	(7 346 931)	Contribution tarifaire ( 20 ans )	(21 847 766)
Contribution tarifaire ( 10 ans )	(13 313 132)	Contribution tarifaire ( 40 ans )	(29 290 291)

Point mort tarifaire (années)	1,00	<b>Grille utilisée</b>	--- >
Taux de rendement interne ( TRI 40 an	45,33%	<b>Signataire supérieur - Ventes</b>	--- >




REVENU REQUIS  
Version - Excel  
SRR-VERSION 13.2

<b>2014 PMD NC</b>	Type de projet Région Type de client	Cumul Cumul MIXTE	Représentant Conseiller OTP	REPRÉSENTANT CONSEILLER 10-cumul
<b>Cumul</b>	Coût en capital D-2011-194 Coût en capital prospectif pondéré	7,52% 6,37%		

	0	1	2	3	4	5
Nombre de clients		5 279	6 208	6 788	6 874	6 874
Volume en 1000 m <sup>3</sup>		75 705,4	68 235,5	69 841,5	70 096,7	70 103,2
Frais de conduites	17 210 596	0	0	0	0	0
Frais de branchements	18 621 305	1 726 340	914 141	138 705	1 407	0
Frais généraux (12,56%)	4 500 487	216 828	114 816	17 421	177	0
PRC - 5 ans		1 552 237	23 941	7 065	1 520	169
PRC - 10 ans		10 518 780	1 762 024	878 628	131 399	676
CASEP - PRC (10 ans)		(518 384)	0	0	0	0
Actif non amortissable	0	0	0	0	0	0
Contrib. Raccord. réseau/ Délai/ Emplacement	0	(1 113 130)	(321 198)	(162 710)	(24 091)	(40)
Frais administratifs		0	0	0	0	0
Financement - PCAF (0,00 \$ mens) ( 8,5 % )		0	0	0	0	0
CASEP - Immobilisations	(317 704)	0	0	0	0	0
Subventions extérieures	0	0	0	0	0	0
Contributions clients	(372 300)	(75 721)	0	0	0	0
Investissement total	55 433 384	39 642 384	12 306 950	2 493 725	879 109	110 411
Coût d'opération		828 846	974 637	1 065 646	1 079 172	1 079 212
PRC compensation d'intérêts ( 0 \$ )		0	0	0	0	0
Amortissement comptable		2 386 470	2 591 172	2 702 522	2 715 761	2 715 160
Taxes sur les serv. publics		732 128	731 365	714 729	675 887	634 835
Redevances		79 893	72 010	73 705	73 974	73 981
Impôts		635 494	256 236	288 541	296 378	304 655
Rendement		2 958 682	3 153 387	3 103 931	2 954 160	2 782 394
Taxe sur le capital		0	0	0	0	0
Revenu requis		7 621 514	7 778 807	7 949 075	7 795 334	7 590 238
Revenus		0	0	0	0	0
Taux de Distribution ( ¢/m <sup>3</sup> )		16,4650	17,9795	18,1956	18,2474	18,2451
Taux Fonds vert ( ¢/m <sup>3</sup> )		0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Revenu de distribution ( ¢/m <sup>3</sup> )		16,4650	17,9795	18,1956	18,2474	18,2451
Revenu de distribution (\$)		12 464 868	12 268 391	12 708 052	12 790 850	12 790 430
Contribution tarifaire annuelle		(4 843 354)	(4 489 583)	(4 758 977)	(4 995 516)	(5 200 192)
		6	7	8	9	10
Contribution tarifaire annuelle		(5 702 223)	(5 889 095)	(6 074 810)	(6 261 676)	(6 450 450)

Contribution tarifaire ( 3 ans )	(12 475 450)	Contribution tarifaire ( 15 ans )	(56 578 285)
Contribution tarifaire ( 5 ans )	(20 196 368)	Contribution tarifaire ( 20 ans )	(70 498 798)
Contribution tarifaire ( 10 ans )	(38 732 283)	Contribution tarifaire ( 40 ans )	#####
Point mort tarifaire (années)	1,00	Grille utilisée	--- >
Taux de rendement interne ( TRI 40 ar	16,64%	Signataire supérieur - Ventes	--- >

	SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GAZ MÉTRO CALCUL DU REVENU REQUIS BUDGET	REVENU REQUIS Version - Excel SRR-VERSION 13.2

<b>2014 CII Total</b>  <b>Cumul</b>	Type de projet	Cumul	Représentant	REPRÉSENTANT
	Région	Cumul	Conseiller	CONSEILLER
	Type de client	COMMERCIAL	OTP	10-cumul
	Coût en capital D-2011-194	7,52%		
	Coût en capital prospectif pondéré	6,37%		

	0	1	2	3	4	5
Nombre de clients		3 162	3 041	3 052	3 054	3 054
Volume en 1000 m³		85 577,1	77 753,0	78 025,8	78 084,5	78 091,1
Frais de conduites	13 686 271	0	0	0	0	0
Frais de branchements	14 980 111	199 389	58 839	12 660	1 407	0
Frais généraux (12,56%)	3 600 498	25 043	7 390	1 590	177	0
PRC - 5 ans		1 920 551	23 941	7 065	1 520	169
PRC - 10 ans		7 886 142	95 765	28 260	6 080	676
CASEP - PRC (10 ans)		(203 936)	0	0	0	0
Actif non amortissable	0	0	0	0	0	0
Contrib. Raccord. réseau/ Délai/ Emplacement	0	(365 046)	(5 630)	(1 662)	(357)	(40)
Frais administratifs		0	0	0	0	0
Financement - PCAF (0,00 \$ mens) ( 8,5 %)		0	0	0	0	0
CASEP - Immobilisations	(290 690)	0	0	0	0	0
Subventions extérieures	0	0	0	0	0	0
Contributions clients	(39 833)	(17 050)	0	0	0	0
Investissement total	41 619 300	31 936 356	180 306	47 913	8 826	805
Coût d'opération		496 466	477 449	479 130	479 491	479 531
PRC compensation d'intérêts ( 0 \$)		0	0	0	0	0
Amortissement comptable		2 020 601	2 030 122	2 036 251	2 037 556	2 037 696
Taxes sur les serv. publics		592 778	561 756	532 652	502 391	471 857
Redevances		90 311	82 054	82 342	82 404	82 411
Impôts		514 778	185 802	201 133	210 126	217 025
Rendement		2 393 471	2 447 906	2 326 156	2 198 235	2 068 702
Taxe sur le capital		0	0	0	0	0
Revenu requis		6 108 406	5 785 090	5 657 664	5 510 203	5 357 222
Revenus		0	0	0	0	0
Taux de Distribution ( ¢/m³)		15,0385	15,1916	15,1612	15,1762	15,1744
Taux Fonds vert ( ¢/m³)		0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Revenu de distribution ( ¢/m³)		15,0385	15,1916	15,1612	15,1762	15,1744
Revenu de distribution (\$)		12 869 494	11 811 947	11 829 651	11 850 285	11 849 846

	6	7	8	9	10
Contribution tarifaire annuelle	(7 011 584)	(7 137 972)	(7 262 640)	(7 387 929)	(7 514 629)

Contribution tarifaire ( 3 ans)	(16 811 058)	Contribution tarifaire ( 15 ans)	(67 817 864)
Contribution tarifaire ( 5 ans)	(26 531 342)	Contribution tarifaire ( 20 ans)	(82 355 886)
Contribution tarifaire ( 10 ans)	(48 726 466)	Contribution tarifaire ( 40 ans)	(113 693 890)
Point mort tarifaire (années)	1,00	<b>Grille utilisée</b>	-- >
Taux de rendement interne ( TRI 40 ar	21,66%	<b>Signataire supérieur - Ventes</b>	-- >



SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GAZ MÉTRO  
CALCUL DU REVENU REQUIS  
BUDGET

REVENU REQUIS  
Version - Excel  
SRR-VERSION 13.2

<b>2014 CII Ajouts</b>	Type de projet Région Type de client	Extension - Grille Laurentides COMM. - Comptes majeurs	Représentant Conseiller OTP Longueur en mètres linéaires Coût d'été/hiver Coût unit. conduites (\$/min)	DANIEL LAVOIE DANIEL LAVOIE 10-000000 été 0
	Coût en capital D-2011-194	7,52%		
	Coût en capital prospectif pondéré	6,37%		

	0	1	2	3	4	5
Nombre de clients		653	653	653	653	653
Volume en 1000 m <sup>3</sup>		18 774,7	18 774,7	18 774,7	18 774,7	18 774,7
Frais de conduites	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements	2 321 291	0	0	0	0	0
Frais généraux (12,56%)	291 554	0	0	0	0	0
PRC - 5 ans		368 315	0	0	0	0
PRC - 10 ans		1 473 258	0	0	0	0
CASEP - PRC (10 ans)		0	0	0	0	0
Actif non amortissable	0	0	0	0	0	0
Contrib. Raccord. réseau/ Délai/ Emplacement	0	0	0	0	0	0
Frais administratifs		0	0	0	0	0
Financement - PCAF (0,00 \$ mens) (8,5%)		0	0	0	0	0
CASEP - Immobilisations	0	0	0	0	0	0
Subventions extérieures	0	0	0	0	0	0
Contributions clients	0	0	0	0	0	0
Investissement total	4 454 418	2 612 845	1 841 573	0	0	0
Coût d'opération		102 564	102 564	102 564	102 564	102 564
PRC compensation d'intérêts (0 \$)		0	0	0	0	0
Amortissement comptable		302 483	302 483	302 483	302 483	302 483
Taxes sur les serv. publics		62 279	57 742	53 205	48 667	44 130
Redevances		19 813	19 813	19 813	19 813	19 813
Impôts		55 709	31 321	30 347	29 171	27 806
Rendement		238 018	254 844	235 576	216 308	197 040
Taxe sur le capital		0	0	0	0	0
Revenu requis		780 866	768 768	743 988	719 007	693 837
Revenus		0	0	0	0	0
Taux de Distribution (¢/m <sup>3</sup> )		13,2428	13,2428	13,2428	13,2428	13,2428
Taux Fonds vert (¢/m <sup>3</sup> )		0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Revenu de distribution (¢/m <sup>3</sup> )		13,2428	13,2428	13,2428	13,2428	13,2428
Revenu de distribution (\$)		2 486 296	2 486 296	2 486 296	2 486 296	2 486 296
Contribution tarifaire annuelle		(1 705 430)	(1 717 528)	(1 742 308)	(1 767 289)	(1 792 459)

	6	7	8	9	10
Contribution tarifaire annuelle	(1 887 492)	(1 906 156)	(1 924 976)	(1 943 945)	(1 963 053)

Contribution tarifaire (3 ans)	(4 568 941)	Contribution tarifaire (15 ans)	(17 950 014)
Contribution tarifaire (5 ans)	(7 265 720)	Contribution tarifaire (20 ans)	(21 521 819)
Contribution tarifaire (10 ans)	(13 154 219)	Contribution tarifaire (40 ans)	(28 823 813)

Point mort tarifaire (années)	1,00	<b>Grille utilisée</b>	-- > COMM. - Comptes majeurs	<b>Niveau 6</b>
Taux de rendement interne (TRI 40 ar)	45,76%	<b>Signataire supérieur - Ventes</b>	-- > Présidente	



SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GAZ MÉTRO  
CALCUL DU REVENU REQUIS  
BUDGET

REVENU REQUIS  
Version - Excel  
SRR-VERSION 13.2


<b>2014 CII NC</b>	Type de projet	Extension - Grille	Représentant	DANIEL LAVOIE
	Région	Laurentides	Conseiller	DANIEL LAVOIE
	Type de client	COMM. - Partenariat	OTP	10-000000
	Coût en capital D-2011-194	7,52%	Longueur en mètres linéaires	
	Coût en capital prospectif pondéré	6,37%	Coût d'été/hiver	été
			Coût unit. conduites (\$/mln)	0

	0	1	2	3	4	5
Nombre de clients		2 509	2 388	2 399	2 401	2 401
Volume en 1000 m <sup>3</sup>		66 802,4	58 978,3	59 251,1	59 309,8	59 316,3
Frais de conduites	13 686 271	0	0	0	0	0
Frais de branchements	12 658 820	199 389	58 839	12 660	1 407	0
Frais généraux (12,56%)	3 308 943	25 043	7 390	1 590	177	0
PRC - 5 ans		1 552 237	23 941	7 065	1 520	169
PRC - 10 ans		6 412 883	95 765	28 260	6 080	676
CASEP - PRC (10 ans)		(203 936)	0	0	0	0
Actif non amortissable	0	0	0	0	0	0
Contrib. Raccord. réseau/ Délai/ Emplacement	0	(365 046)	(5 630)	(1 662)	(357)	(40)
Frais administratifs		0	0	0	0	0
Financement - PCAF (0,00 \$ mens) (8,5%)		0	0	0	0	0
CASEP - Immobilisations	(290 690)	0	0	0	0	0
Subventions extérieures	0	0	0	0	0	0
Contributions clients	(39 833)	(17 050)	0	0	0	0
Investissement total	37 164 882	29 323 511	7 603 521	47 913	8 826	805
Coût d'opération		393 902	374 885	376 566	376 927	376 968
PRC compensation d'intérêts (0 \$)		0	0	0	0	0
Amortissement comptable		1 718 118	1 727 639	1 733 768	1 735 073	1 735 212
Taxes sur les serv. publics		530 499	504 015	479 447	453 724	427 727
Redevances		70 498	62 241	62 529	62 591	62 598
Impôts		459 070	154 481	170 786	180 955	189 219
Rendement		2 155 454	2 193 062	2 090 580	1 981 927	1 871 663
Taxe sur le capital		0	0	0	0	0
Revenu requis		5 327 540	5 016 323	4 913 676	4 791 196	4 663 385
Revenus		0	0	0	0	0
Taux de Distribution (¢/m <sup>3</sup> )		15,5431	15,8120	15,7691	15,7882	15,7858
Taux Fonds vert (¢/m <sup>3</sup> )		0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Revenu de distribution (¢/m <sup>3</sup> )		15,5431	15,8120	15,7691	15,7882	15,7858
Revenu de distribution (\$)		10 383 198	9 325 651	9 343 355	9 363 969	9 363 550
Contribution tarifaire annuelle		(5 055 657)	(4 309 328)	(4 429 679)	(4 572 773)	(4 700 164)

	6	7	8	9	10
Contribution tarifaire annuelle	(5 124 092)	(5 231 816)	(5 337 663)	(5 443 984)	(5 551 576)

Contribution tarifaire (3 ans)	(12 242 117)	Contribution tarifaire (15 ans)	(49 867 850)
Contribution tarifaire (5 ans)	(19 265 622)	Contribution tarifaire (20 ans)	(60 834 067)
Contribution tarifaire (10 ans)	(35 572 247)	Contribution tarifaire (40 ans)	(84 870 077)

Point mort tarifaire (années)	1,00	<b>Grille utilisée</b>	--- > <b>COMM. - Partenariat</b>	<b>Niveau 5</b>
Taux de rendement interne (TRI 40 ar)	19,07%	<b>Signataire supérieur - Ventes</b>	--- > <b>Présidente</b>	

	SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GAZ MÉTRO CALCUL DU REVENU REQUIS BUDGET	REVENU REQUIS Version - Excel SRR-VERSION 13.2

<b>2014 Résid Total</b>  <b>Cumul</b>	Type de projet Région Type de client Nbr de clients potentiels Coût en capital D-2011-194 Coût en capital prospectif pondéré	Cumul Cumul RÉSIDENTIEL 0 7,52% 6,37%	Représentant Conseiller OTP	REPRÉSENTANT CONSEILLER 10-cumul
---	---	--	-----------------------------------	--

	0	1	2	3	4	5
Nombre de clients		2 960	4 010	4 579	4 663	4 663
Volume en m³		9 143 461,8	9 497 662,5	10 830 867,1	11 027 341,0	11 027 341,0
Frais de conduites	3 524 325	0	0	0	0	0
Frais de branchements	5 974 725	1 526 951	855 302	126 046	0	0
Frais généraux (12,56%)	1 193 081	191 785	107 426	15 831	0	0
PRC - 5 ans		0	0	0	0	0
PRC - 10 ans		4 245 319	1 666 259	850 368	125 318	0
CASEP - PRC (10 ans)		(314 447)	0	0	0	0
Actif non amortissable	0	0	0	0	0	0
Contrib. Raccord. réseau/ Délai/ Emplacement	0	(748 085)	(315 567)	(161 048)	(23 734)	0
Frais administratifs		0	0	0	0	0
Financement - PCAF (0,00 \$ mens) ( 8,5 %)		0	0	0	0	0
CASEP - Immobilisations	(27 014)	0	0	0	0	0
Subventions extérieures	0	0	0	0	0	0
Contributions clients	(332 467)	(58 671)	0	0	0	0
Investissement total	18 421 703	10 332 651	4 842 852	2 313 419	831 196	101 585
Coût d'opération		464 774	629 582	718 910	732 075	732 075
PRC compensation d'intérêts ( 0 \$)		0	0	0	0	0
Amortissement comptable		682 724	877 905	983 126	995 060	994 320
Taxes sur les serv. publics		203 712	229 217	236 933	223 599	208 329
Redevances		9 649	10 023	11 430	11 637	11 637
Impôts		177 936	103 503	119 315	116 795	116 617
Rendement		809 797	968 711	1 020 821	978 788	916 371
Taxe sur le capital		0	0	0	0	0
Revenu requis		2 348 592	2 818 941	3 090 536	3 057 955	2 979 348
Revenus		0	0	0	0	0
Taux de Distribution ( ¢/m³)		23,5768	31,7636	31,7496	31,7478	31,7478
Taux Fonds vert ( ¢/m³)		0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Revenu de distribution ( ¢/m³)		23,5768	31,7636	31,7496	31,7478	31,7478
Revenu de distribution (\$)		2 155 732	3 016 801	3 438 758	3 500 942	3 500 942
Contribution tarifaire annuelle		192 860	(197 860)	(348 222)	(442 987)	(521 593)

	6	7	8	9	10
Contribution tarifaire annuelle	(601 018)	(681 489)	(762 681)	(844 552)	(927 059)

Contribution tarifaire ( 3 ans )	(282 895)	Contribution tarifaire ( 15 ans )	(6 965 505)
Contribution tarifaire ( 5 ans )	(1 011 958)	Contribution tarifaire ( 20 ans )	(9 990 677)
Contribution tarifaire ( 10 ans )	(3 318 948)	Contribution tarifaire ( 40 ans )	(17 064 111)
Point mort tarifaire (années)	1,97	Grille utilisée	--- >
Taux de rendement interne ( TRI 40 ar	11,57%	Signataire supérieur - Ventes	--- >



SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GAZ MÉTRO  
CALCUL DU REVENU REQUIS  
BUDGET

REVENU REQUIS  
Version - Excel  
SRR-VERSION 13.2

<b>2014 Résid Ajouts</b>	Type de projet	Extension - Grille	Représentant	DANIEL LAVOIE
	Région	Laurentides	Conseiller	DANIEL LAVOIE
	Type de client	RÉSIDENTIEL - NCR	OTP	10-000000
	Nbr de clients potentiels	0	Longueur en mètres linéaires	
	Coût en capital D-2011-194	7,52%	Coût d'été/hiver	été
	Coût en capital prospectif pondéré	6,37%	Coût unit. conduites (\$/min)	0

	0	1	2	3	4	5
Nombre de clients		190	190	190	190	190
Volume en m³		240 460,3	240 460,3	240 460,3	240 460,3	240 460,3
Frais de conduites	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements	12 240	0	0	0	0	0
Frais généraux (12,56% )	1 537	0	0	0	0	0
PRC - 5 ans		0	0	0	0	0
PRC - 10 ans		139 423	0	0	0	0
CASEP - PRC (10 ans)		0	0	0	0	0
Actif non amortissable	0	0	0	0	0	0
Contrib. Raccord. réseau/ Délai/ Emplacement	0	0	0	0	0	0
Frais administratifs		0	0	0	0	0
Financement - PCAF (0,00 \$ mens ) ( 8,5 % )		0	0	0	0	0
CASEP - Immobilisations	0	0	0	0	0	0
Subventions extérieures	0	0	0	0	0	0
Contributions clients	0	0	0	0	0	0
Investissement total	153 200	13 777	139 423	0	0	0
Coût d'opération		29 830	29 830	29 830	29 830	29 830
PRC compensation d'intérêts ( 0 \$ )		0	0	0	0	0
Amortissement comptable		14 372	14 372	14 372	14 372	14 372
Taxes sur les serv. publics		2 082	1 867	1 651	1 436	1 220
Redevances		254	254	254	254	254
Impôts		1 511	1 748	1 560	1 371	1 181
Rendement		6 568	8 386	7 470	6 555	5 639
Taxe sur le capital		0	0	0	0	0
Revenu requis		54 618	56 456	55 137	53 817	52 496
Revenus		0	0	0	0	0
Taux de Distribution ( ¢/m³)		30,7997	30,7997	30,7997	30,7997	30,7997
Taux Fonds vert ( ¢/m³)		0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Revenu de distribution ( ¢/m³)		30,7997	30,7997	30,7997	30,7997	30,7997
Revenu de distribution (\$)		74 061	74 061	74 061	74 061	74 061
Contribution tarifaire annuelle		(19 443)	(17 605)	(18 924)	(20 244)	(21 565)

	6	7	8	9	10
Contribution tarifaire annuelle	(22 888)	(24 211)	(25 534)	(26 859)	(28 185)

Contribution tarifaire ( 3 ans )	(49 562)	Contribution tarifaire ( 15 ans )	(255 070)
Contribution tarifaire ( 5 ans )	(81 212)	Contribution tarifaire ( 20 ans )	(325 947)
Contribution tarifaire ( 10 ans )	(158 912)	Contribution tarifaire ( 40 ans )	(466 478)

Point mort tarifaire (années)	1,00	<b>Grille utilisée</b>	-- > RÉSIDENTIEL - NCR	<b>Niveau 3</b>
Taux de rendement interne ( TRI 40 ar	28,35%	<b>Signataire supérieur - Ventes</b>	-- > Cadre de direction Ventes	

	SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GAZ MÉTRO CALCUL DU REVENU REQUIS BUDGET	REVENU REQUIS Version - Excel SRR-VERSION 13.2

<b>2014 Résid NC</b>	Type de projet	Cumul	Représentant	REPRÉSENTANT
<b>Cumul</b>	Région	Cumul	Conseiller	CONSEILLER
	Type de client	RÉSIDENTIEL	OTP	10-cumul
	Nbr de clients potentiels	0		
	Coût en capital D-2011-194	7,52%		
	Coût en capital prospectif pondéré	6,37%		

	0	1	2	3	4	5
Nombre de clients		2 770	3 820	4 389	4 473	4 473
Volume en m³		8 903 001,5	9 257 202,2	10 590 406,7	10 786 880,7	10 786 880,7
Frais de conduites	3 524 325	0	0	0	0	0
Frais de branchements	5 962 485	1 526 951	855 302	126 046	0	0
Frais généraux (12,56%)	1 191 543	191 785	107 426	15 831	0	0
PRC - 5 ans		0	0	0	0	0
PRC - 10 ans		4 105 896	1 666 259	850 368	125 318	0
CASEP - PRC (10 ans)		(314 447)	0	0	0	0
Actif non amortissable	0	0	0	0	0	0
Contrib. Raccord. réseau/ Délai/ Emplacement	0	(748 085)	(315 567)	(161 048)	(23 734)	0
Frais administratifs		0	0	0	0	0
Financement - PCAF (0,00 \$ mens) ( 8,5 %)		0	0	0	0	0
CASEP - Immobilisations	(27 014)	0	0	0	0	0
Subventions extérieures	0	0	0	0	0	0
Contributions clients	(332 467)	(58 671)	0	0	0	0
Investissement total	18 268 503	10 318 873	4 703 429	2 313 419	831 196	101 585
Coût d'opération		434 944	599 752	689 080	702 245	702 245
PRC compensation d'intérêts ( 0 \$)		0	0	0	0	0
Amortissement comptable		668 352	863 533	968 755	980 688	979 948
Taxes sur les serv. publics		201 630	227 350	235 282	222 164	207 108
Redevances		9 396	9 769	11 176	11 384	11 384
Impôts		176 425	101 755	117 755	115 424	115 436
Rendement		803 228	960 325	1 013 351	972 234	910 732
Taxe sur le capital		0	0	0	0	0
Revenu requis		2 293 974	2 762 485	3 035 399	3 004 138	2 926 853
Revenus		0	0	0	0	0
Taux de Distribution ( ¢/m³)		23,3817	31,7887	31,7712	31,7690	31,7690
Taux Fonds vert ( ¢/m³)		0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Revenu de distribution ( ¢/m³)		23,3817	31,7887	31,7712	31,7690	31,7690
Revenu de distribution (\$)		2 081 671	2 942 740	3 364 697	3 426 881	3 426 881
Contribution tarifaire annuelle		212 303	(180 255)	(329 298)	(422 743)	(500 028)

	6	7	8	9	10
Contribution tarifaire annuelle	(578 131)	(657 279)	(737 147)	(817 692)	(898 875)

Contribution tarifaire ( 3 ans )	(233 333)	Contribution tarifaire ( 15 ans )	(6 710 435)
Contribution tarifaire ( 5 ans )	(930 747)	Contribution tarifaire ( 20 ans )	(9 664 730)
Contribution tarifaire ( 10 ans )	(3 160 036)	Contribution tarifaire ( 40 ans )	(16 597 634)
Point mort tarifaire (années)	2,10	<b>Grille utilisée</b>	--- >
Taux de rendement interne ( TRI 40 ar	11,46%	<b>Signataire supérieur - Ventes</b>	--- >





SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GAZ MÉTRO  
CALCUL DU REVENU REQUIS  
BUDGET

REVENU REQUIS  
Compatible Excel 2007/2013  
SRR-VERSION 14.0

<b>Cumul Individuel HR et SR Nouveaux Paramètres</b>	Type de projet	Extension - Grille	Représentant	DANIEL LAVOIE
	Région	Laurentides	Conseiller	DANIEL LAVOIE
	Type de client	RÉSIDENTIEL	OTP	10-000000
	Nbr de clients potentiels	0	Longueur en mètres linéaires	25943 mètres
	Coût en capital D-2013-106	7,36%	Coût d'été/hiver	été
	Coût en capital prospectif pondéré	5,63%	Coût unit. conduites (\$/mln)	0

Total	0	1	2	3	4	5
Nombre de clients		1 212	2 203	2 930	3 363	3 444
Volume en m³		681 892,0	1 885 848,0	2 794 999,0	3 418 435,0	3 659 210,0
Frais de conduites	2 910 734	0	0	0	0	0
Frais de branchements	4 178 150	1 080 835	777 264	470 172	91 710	0
Frais généraux (13,43%)	952 037	627 034	145 156	104 387	63 144	12 317
PRC - 5 ans		0	0	0	0	0
PRC - 10 ans	4 607 150	1 617 750	1 293 800	1 001 900	565 900	127 800
CASEP - PRC (10 ans)		0	0	0	0	0
Actif non amortissable	0	0	0	0	0	0
Contrib. Raccord. réseau/ Délai/ Empla (1 027 800)	0	(360 300)	(296 100)	(217 500)	(129 600)	(24 300)
Frais administratifs		0	0	0	0	0
Financement - PCAF (0,00 \$ mens) (		0	0	0	0	0
CASEP - Immobilisations	0	0	0	0	0	0
Subventions extérieures	0	0	0	0	0	0
Contributions clients (36 000)	(36 000)	0	0	0	0	0
Investissement total	11 584 271	5 259 937	2 483 441	1 879 351	1 317 716	540 327
Coût d'opération		190 284	345 871	460 010	527 991	540 708
PRC compensation d'intérêts ( 0 \$)		0	0	0	0	0
Amortissement comptable		298 072	454 400	572 819	639 240	651 224
Taxes sur les serv. publics		98 694	124 271	139 490	143 127	134 892
Redevances		733	2 028	3 006	3 676	3 935
Impôts		81 333	54 078	68 765	76 156	74 791
Rendement		350 799	456 808	522 322	545 396	522 414
Taxe sur le capital		0	0	0	0	0
Revenu requis		1 019 915	1 437 456	1 766 410	1 935 585	1 927 964
Revenus		0	0	0	0	0
Taux de Distribution ( ¢/m³)		39,5311	40,0373	40,4002	40,5536	40,6657
Taux Fonds vert ( ¢/m³)		0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Revenu de distribution ( ¢/m³)		39,5311	40,0373	40,4002	40,5536	40,6657
Revenu de distribution (\$)		269 559	755 043	1 129 186	1 386 298	1 488 043
Contribution tarifaire annuelle		750 355	682 413	637 225	549 287	439 921

	6	7	8	9	10
Contribution tarifaire annuelle	374 809	326 581	277 637	228 287	178 557

Contribution tarifaire ( 3 ans )	1 862 638	Contribution tarifaire ( 15 ans )	2 941 449
Contribution tarifaire ( 5 ans )	2 638 385	Contribution tarifaire ( 20 ans )	2 122 096
Contribution tarifaire ( 10 ans )	3 552 620	Contribution tarifaire ( 40 ans )	(316 555)

Point mort tarifaire (années)	36,83	Grille utilisée	--- >
Taux de rendement interne ( TRI 40 ar	5,48%	Signataire supérieur - Ventes	--- >

SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GAZ MÉTRO CALCUL DU REVENU REQUIS BUDGET	REVENU REQUIS Version - Excel SRR-VERSION 13.2 FrGénDéb SB
--	--

<b>Cumul Individuel HR et SR Anciens paramètres</b>	Type de projet Région Type de client Nbr de clients potentiels Coût en capital D-2011-194 Coût en capital prospectif pondéré	Extension - Grille Laurentides RÉSIDENTIEL 0 7,52% 6,37%	Représentant Conseiller OTP Longueur en mètres linéaires Coût d'été/hiver Coût unit. conduites (\$/mln)	DANIEL LAVOIE DANIEL LAVOIE 10-000000 25943 mètres été 0
---	---	---	--	---

	0	1	2	3	4	5
Nombre de clients		1 212	2 203	2 930	3 363	3 444
Volume en m³		681 892,0	1 885 848,0	2 794 999,0	3 418 435,0	3 659 210,0
Frais de conduites	2 910 734	0	0	0	0	0
Frais de branchements	1 758 169	1 080 835	777 264	470 172	91 710	0
Frais généraux (12,56% )	586 414	135 753	97 624	59 054	11 519	0
PRC - 5 ans	0	0	0	0	0	0
PRC - 10 ans	0	1 617 750	1 293 800	1 001 900	565 900	127 800
CASEP - PRC (10 ans)	0	0	0	0	0	0
Actif non amortissable	0	0	0	0	0	0
Contrib. Raccord. réseau/ Délai/ Emplacement	0	(360 300)	(296 100)	(217 500)	(129 600)	(24 300)
Frais administratifs	0	0	0	0	0	0
Financement - PCAF (0,00 \$ mens ) ( 8,5 % )	0	0	0	0	0	0
CASEP - Immobilisations	0	0	0	0	0	0
Subventions extérieures	0	0	0	0	0	0
Contributions clients	(36 000)	0	0	0	0	0
Investissement total	11 522 598	5 219 317	2 474 038	1 313 626	539 529	103 500
Coût d'opération		52 116	92 305	121 584	138 749	141 366
PRC compensation d'intérêts ( 0 \$ )		0	0	0	0	0
Amortissement comptable		297 201	453 289	571 531	637 844	649 801
Taxes sur les serv. publics		98 098	123 550	138 687	142 284	134 058
Redevances		720	1 990	2 950	3 608	3 862
Impôts		82 431	53 925	68 583	75 948	74 569
Rendement		394 347	513 754	587 525	613 457	587 493
Taxe sur le capital		0	0	0	0	0
Revenu requis		924 913	1 238 813	1 490 860	1 611 889	1 591 150
Revenus		0	0	0	0	0
Taux de Distribution ( ¢/m³)		37,6486	38,1308	38,4764	38,6225	38,7292
Taux Fonds vert ( ¢/m³)		0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Revenu de distribution ( ¢/m³)		37,6486	38,1308	38,4764	38,6225	38,7292
Revenu de distribution (\$)		256 723	719 089	1 075 415	1 320 284	1 417 184
Contribution tarifaire annuelle		668 190	519 724	415 446	291 605	173 966

	6	7	8	9	10
Contribution tarifaire annuelle	104 885	51 913	(1 771)	(55 857)	(110 320)

Contribution tarifaire ( 3 ans )	1 432 705	Contribution tarifaire ( 15 ans )	577 231
Contribution tarifaire ( 5 ans )	1 788 239	Contribution tarifaire ( 20 ans )	(649 353)
Contribution tarifaire ( 10 ans )	1 801 728	Contribution tarifaire ( 40 ans )	(3 661 272)

Point mort tarifaire (années)	13,97	Grille utilisée	--- >
Taux de rendement interne ( TRI 40 ar	7,94%	Signataire supérieur - Ventes	--- >

**PMO par secteur**  
**Comparaison du budget 2014 au réel 2012**

	Budget 2014	Réel 2012	Variation
	PMO	PMO	PMO
1 <b>Présidence</b>			
2 Salaires	1	1	0
3			
4 <b>Vérification et contrôle interne</b>			
5 Salaires	9	8	1
6			
7 <b>Stratégies, communication et dvlp durable</b>			
8 Salaires	150	153	(3)
9			
10 <b>Approvisionnement et Réglementation</b>			
11 Salaires	230	192	38
12			
13 <b>Finances et affaires corporative</b>			
14 Salaires	86	78	8
15			
16 <b>Exploitation</b>			
17 Salaires	708	668	40
18			
19 <b>Employés et culture</b>			
20 Salaires	103	92	11
21			
22 <b>Ventes</b>			
23 Salaires	127	120	7
24			
25 <b>Total corporatif avant réduction</b>			
26	1 414	1 312	102
27 Réduction corporative liée au mouvement de personnel - salaires	(31)		(31)
28			
29 <b>Total corporatif</b>	1 383	1 312	71



**a) Vérification et contrôle interne**

Postes additionnels / abolis			Postes vacants		
Daq	ANR	Total	Daq	ANR	Total
0,75	0,25	1			

Le transfert d'un poste de secrétaire administrative historiquement au secteur Exploitation. Cet ajout de poste consiste essentiellement à un changement dans la structure budgétaire car en réalité, le secteur Vérification et contrôle interne recevait déjà le service de la secrétaire administrative.

**b) Direction affaires gouvernementales**

Postes additionnels / abolis			Postes vacants		
Daq	ANR	Total	Daq	ANR	Total
			2		2

Les deux postes cadres qui ont été vacants en 2012 sont actuellement comblés. Depuis 2010, le secteur a subi plusieurs changements quant à sa mission et à ses fonctions. Ce secteur comprend désormais les activités suivantes : les relations gouvernementales (municipales, provinciales et fédérales), le développement durable et les dons et commandites corporatives.

**c) Relations publiques et commerciales**

Postes additionnels / abolis			Postes vacants		
Daq	ANR	Total	Daq	ANR	Total
(2)		(2)	2		2

Des deux postes qui étaient vacants en 2012, un poste a été aboli au budget 2013 et un autre poste a été transféré au secteur Croissance.

**d) Approvisionnement et Réglementation**

Postes additionnels / abolis			Postes vacants		
Daq	ANR	Total	Daq	ANR	Total
17		17	9		9

L'ajout de ressources internes dans ce secteur permettra, entre autres, de réaliser des économies significatives en frais de services professionnels, en primes versées en temps supplémentaires et d'assurer un meilleur suivi et contrôle des services fournis par les entrepreneurs de GM.

Notez également que le nombre d'employés requis varie d'année en année en fonction du portefeuille de projets devant être réalisés, dont bon nombre sont de nature capitalisable.

Postes additionnels : (+17)

- Approvisionnement biens et services et logistiques (+8,7)
  - o 4 postes de cadre pour (i) supporter les projets d'amélioration du secteur, (ii) supporter le projet Côte-Nord (salaires capitalisés) et (iii) assurer une supervision plus étroite des relations contractuelles avec les entrepreneurs;
  - o 1 poste de bureau pour supporter le projet Côte-Nord (salaire capitalisé); et
  - o 3,7 postes d'employés à l'heure reliés principalement à l'augmentation du niveau d'activités et à la nécessité de mieux gérer certaines pointes de façon à diminuer le recours au temps supplémentaire;
- Approvisionnement gazier (+1)
  - o 1 poste de bureau pour supporter l'augmentation du niveau d'activités dans ce groupe;
- Gestion de l'information (+7)
  - o 3 postes de cadre principalement reliés à la nécessité d'augmenter la sécurité et la stabilité des infrastructures et applications informatiques tel qu'expliqué à la réponse à la question 12.3 de la Régie; et
  - o 4 postes de cadre qui seront attirés à différents projets en 2013 et qui permettront de réduire le recours à des consultants externes en diminuant les dépenses liées aux services professionnels comme expliqué à Gaz Métro-12, Doc. 15, page 2 (2).

Postes vacants : (+9)

Bon nombre des postes qui n'avaient pas été comblés en 2012 l'ont été depuis.

Notez que les postes vacants s'expliquent principalement par les mouvements de personnel et la rareté des ressources disponibles sur le marché pour les remplacer rapidement, tel qu'expliqué à la réponse à la question 12.3 de la Régie. De plus, il importe de souligner que les difficultés rencontrées en 2012 à combler certains postes ont eu un impact important sur la capacité du secteur à livrer certains projets qui ont donc dû être reportés à l'exercice 2013.

**e) Croissance**

Postes additionnels / abolis			Postes vacants		
Daq	ANR	Total	Daq	ANR	Total
(10)		(10)	6		6

\*\*\* Les pièces Gaz Métro-12, Document 13, Gaz Métro-12, Document 14 et Gaz Métro-12, Document 16 ont été révisées pour tenir compte d'abolitions de poste qui sont reflétées dans les salaires (\$) du budget 2013, mais qui n'avaient pas été reflétées dans le PMO du budget 2013.

Abolitions nettes de postes : (-10)

- Abolitions nettes de 11,9 postes de bureau dont :
    - 13,9 postes ont été abolis à la suite de l'implantation du projet Héritage;  
atténuées par :
      - le transfert de 2 postes liés à la gestion des encaissements historiquement affectés au secteur Finance et affaires corporatives;
  - Additions nettes de 2 postes cadre;
    - le transfert de 1 poste lié à la gestion des encaissements historiquement affectés au secteur Finance et Affaires corporatives;
    - le transfert de 1 poste lié à l'amélioration des processus du service à la clientèle/ spécialiste Ti, historiquement affecté au secteur Employés et culture ;
    - le transfert de 1 poste lié à la satisfaction de la clientèle historiquement affecté au secteur Relations publiques et commerciales;
    - l'ajout temporaire de 1 poste en vue de former une relève pour remplacer un départ à la retraite au service à la clientèle; et
    - l'ajout de 1 poste à la gestion de la facturation en vue de rééquilibrer le ratio d'encadrement du personnel ;
- atténuées par :
- 3 postes qui ont été abolis à la suite de l'implantation du projet Héritage.

Postes vacants : (+6)

Les 6 postes vacants en 2012 dans le secteur Croissance seront comblés en 2013. Les vacances s'expliquent par un mouvement de personnel.

**f) Finances et Affaires corporatives**

Postes additionnels / abolis			Postes vacants		
Daq	ANR	Total	Daq	ANR	Total
2,7	2,3	5	3		3

Postes additionnels : (+5)

Additions nettes de postes de cadre (+6)

- l'ajout de 1 poste en fiscalité dont 50 % est alloué au ANR et l'autre 50 % attribuable à Gaz Métro-daQ dans l'objectif de réduire les honoraires professionnels;
- l'ajout de 1 poste pour la modélisation financière de projets d'expansion (20 % daQ et 80 % ANR);
- l'ajout de 1 poste en relations aux investisseurs (ANR à 100 %);
- l'ajout de 1 poste en comptabilité pour supporter la hausse des demandes de la Régie et des intervenants;
- l'ajout de 1 poste à la gestion des immobilisations pour supporter la hausse des activités de construction et pour supporter les changements contractuels avec les divers entrepreneurs;
- l'ajout de 1 poste à la trésorerie pour supporter les projets d'amélioration du secteur tels que la mise à jour des politiques et procédures; et
- l'ajout de 1 poste pour combler le mouvement de personnel (entre autres, congés de maternité);

atténuée par :

- le transfert de 1 poste lié à la gestion des encaissements désormais affecté au secteur Croissance.

Abolition nette de poste de bureau (-1)

- le transfert de 2 postes liés à la gestion des encaissements désormais affectés au secteur Croissance;

atténuée par :

- l'ajout de 1 poste aux comptes à payer pour supporter le nombre de factures à la hausse depuis quelques années. .

Postes vacants : (+3)

Les 3 postes vacants en 2012 dans ce secteur seront comblés en 2013. Les vacances s'expliquent par un mouvement de personnel (par exemple délai d'embauche et congés de maternité).



**g) Exploitation**

Postes additionnels / abolis			Postes vacants		
Daq	ANR	Total	Daq	ANR	Total
20		20	(2)		(2)

Postes additionnels: (+20)

Additions nettes de postes de cadre (+13,5)

- l'ajout de 10,3 postes pour supporter le projet d'extension vers la Côte-Nord (salaires capitalisés);
- l'ajout de 2 postes pour supporter la hausse du nombre de projets notamment pour le développement et la réalisation de projets majeurs; et
- l'ajout de 3,2 postes en ingénierie pour (i) assurer l'intégrité du réseau de transmission (ii) répondre aux besoins des municipalités avec un devis technique de performance (iii) assurer le support technique et opérationnel de même que les projets d'amélioration requis pour l'usine LSR et le réseau de transmission;

atténuées par :

- le transfert de 1 poste lié au développement de l'utilisation du gaz naturel dans de nouveaux secteurs désormais affectés au secteur Ventés; et
- le transfert de 1 poste de secrétaire administrative désormais affectés au secteur Vérification et contrôle interne.

Additions de postes de bureau/employés à l'heure (+6,5)

- l'ajout de 1,5 poste pour supporter le projet Côte-Nord (salaires capitalisés);
- l'ajout de 3 postes pour pallier la demande grandissante des divers projets de développements du réseau et à la réalisation des activités découlant de la gestion des actifs (régulateurs intérieurs, conduites arrière-lot, etc.) notamment afin de réduire le temps supplémentaire; et
- l'ajout de 2 postes pour gérer (i) la croissance importante des demandes de localisation pour l'ensemble du réseau en plus de l'ajout de l'extension du réseau Thedford Mines, (ii) la croissance (de 9,1 % en 2012) du nombre de traitement des avis correctifs au réseau et (iii) pour supporter les activités d'ECDA comme expliqué à la réponse à la question 12.4 de la Régie.

Postes vacants : (-2)

- Cette situation s'explique par les effets de mouvement de personnel (par exemple, temps de formation lors de remplacement de poste).

**h) Employés et culture**

Postes additionnels / abolis			Postes vacants		
Daq	ANR	Total	Daq	ANR	Total
(5)		(5)	15		15

Abolitions de postes: (-5)

- L'abolition de 4 postes d'employés à l'heure selon la prévision des besoins de la cohorte 2013; le PMO relié à la cohorte est basé sur le nombre de retraites possibles et le mouvement de main-d'œuvre des techniciens en gaz; et
- le transfert de 1 poste cadre lié à l'amélioration des processus du service à la clientèle, désormais affecté au secteur Croissance.

Postes vacants : (+15)

- En 2012, 10 postes reliés à la cohorte ont été vacants étant donné qu'il y a eu moins de retraites que ce qui avaient été planifiées; et
- 5 postes ont été vacants en 2012 dans ce secteur et seront comblés en 2013. Les vacances s'expliquent par un mouvement de personnel (par exemple délai d'embauche, des congés de maternité et départs à la retraite).

**i) Ventes**

Postes additionnels / abolis			Postes vacants		
Daq	ANR	Total	Daq	ANR	Total
3		3	3		3

Postes additionnels : (+3)

Additions de postes de cadre (3)

- le transfert de 1 poste lié au développement de l'utilisation du gaz naturel dans de nouveaux secteurs historiquement affecté au secteur Exploitation;
- l'ajout de 1 poste pour les besoins croissants en développement et assistance technologique auprès des clients (DATECH); et
- l'ajout temporaire de 1 poste en vue de former une relève pour remplacer un départ à la retraite;

Postes vacants : (+3)

Les 3 postes vacants en 2012 dans ce secteur seront comblés en 2013. Les vacances s'expliquent par un mouvement de personnel (par exemple, le délai d'embauche).



L'annexe 5 est déposée sous pli confidentiel.



L'annexe 6 est déposée sous pli confidentiel.





**SUMMARY:**  
**YEAR ROUND LEAK SURVEY**

Company:	Cie 1	Cie 2	Cie 3	Cie 4	Cie 5	Cie 6	Cie 7	Cie 8	Cie 9	Cie 10
<b>Name:</b>										
<b>Phone:</b>										
<b>Email:</b>										
<b>Question 1:</b> Do you conduct pedestrian leak detection patrol all year around?	NO	NO	NO	NO	YES	NO	NO	NO	NO	YES
a) For which period of the year leak detection is not allowed?	October to March	The period between December and February we don't conduct outside leak surveys. In farming areas we don't allow surveys on farm land until crops have been harvested approximately mid June to late September.	No policies prohibit leak survey during any particular time of year - but are not permitted when "Frost Penetration" could impact survey.			Winter months	We do not generally allow leak survey to be completed when there is a frost cap in place. The only exception is that we conduct one survey in the Jan to March timeframe in areas that have wall to wall pavement/cement for significant lengths (i.e. more than one city block) and these are typically downtown commercial areas.	An inside basement survey is completed from November to March each year. A walking survey is completed during the spring, summer and survey. With an additional Mobile Patrol during the winter months.	Generally we don't do it in the winter when the ground is frozen. We do however do monthly inspections in our downtown core areas (i.e. Edmonton and Calgary). Our normal practice is to do a leak survey on a 5 year cycle.	N/A
b) Why don't you allow leak detection patrol during this period?		The period between December and February we don't conduct outside leak surveys. In farming areas we don't allow surveys on farm land until crops have been harvested approximately mid June to late September.	Our Leak Survey is not specifically prohibited during winter months, but we generally complete all of our required survey between the months of May and September			Frost conditions may not allow gas leakage to surface in the area you are walking. Also deep snow conditions make walking not practical.	Frost cap prevents accurate survey results.	Mobile patrols are performed during the winter months on our cast iron system. Due to snow and ice its safer to complete walking surveys during the non-winter months.	Because of snow and ice conditions (i.e. frozen ground) affect the migration of any gas leaks which makes it difficult to identify and locate.	N/A
c) Are there other situations where you would prohibit leak detection (e.g.: after heavy rains...)?		We expect our leak survey contractor to use good judgement, and when the ground is heavily saturated as it is during and after several days of heavy rain they refrain from surveying.	Leak Surveys typically not completed on windy days, or rainy days.	After Heavy rains, we are in a rain forest here so that does pose some limitations.		Yes - rainy conditions	Yes - if ground is saturated with water due to rain or early spring due to snow melt, surveys are not to be completed.	NO	Because of snow and ice conditions (i.e. frozen ground) affect the migration of any gas leaks which makes it difficult to identify and locate.	N/A
d) Which technology (equipment) do you use for pedestrian leak detection patrol		Flame Ionization units	Flame Ionization - Heath Detecto Pack IV	Flame ionization and Infra red		Flame Ionization units.	Flame Ionization units.	Flame Ionization units.	Heath Tek Detecto Packs	Heath FI Units
<b>Question 2:</b> Do you conduct motorized leak detection patrol all year around?	N/A see Comment	NO	NO	NO, does not use motorized leak detection	YES	NO	NO	YES	NO	YES
a) For which period of the year leak detection is not allowed?		Our current procedure specifies that the leak survey be done at a "moderate walking pace". In rural areas our contractor sometimes uses small all terrain vehicles adapted for performing leak surveys - going no faster than a moderate walking pace of about 6 Km per hour. This is only done after crops are off the fields.	Same as above			During winter months				N/A
b) Why don't you allow leak detection patrol during this period?		Same as above	Same as above			Same reasons as above.			We walk everything, including the rural areas. Too many fences etc. to use a motorized unit.	N/A
c) Are there other situations where you would prohibit leak detection (e.g.: after heavy rains...)?		Same as above	Same as above			Same reasons as above.			Same as above.	N/A
d) Which technology (equipment) do you use for motorized leak detection patrol		Flame Ionization Unit	ATV mounted Flame Ionization Unit - used only for leak survey on rural steel pipeline right-of-ways			Flame Ionization units.		The technology is OMD	Same as above.	Heath FI Units
<b>Question 3:</b> For motorized leak detection patrol, do your procedures require that the patrol go over the pipe or do you have a tolerance?		YES	NO, No specific procedures		NO, The detection unit must be within 1 m of the centreline of the main.	YES		YES, The patrol travels as close to the main as possible, most mains are located either in the road or adjacent sidewalk.	Not applicable	NO, See Comments
<b>Question 4:</b> For motorized leak detection patrol, how do you manage situations where there are obstacles (e.g. cars parked along the street) above the main?	Not applicable	We don't do motorized leak patrol in urban areas, and the farmers fields generally aren't too crowded.	N/A - Used only for rural pipelines on cleared right-of-ways		No particular action is taken if there are obstacles over the main.	We only use motorized leak detection in remote rural areas - muskeg, etc.		There is no choice, the obstacle is driven around.	Not applicable	Drive around parked vehicles.
Additional comments:	does not conduct a motorized leak survey. The survey is conducted entirely by walking. Additionally, we conduct leak surveys most often between the months of April through September.						We are currently not completing any motorized leakage surveys, but we are very interested in knowing what others are doing - especially if using ATVs with Optical Methane Detection or Laser Technology, and if anyone is using Laser Technology with a low flying plane or helicopter in rural areas.			Has a medium pressure distribution system (up to 100 psi) which consists of cathodically protected coated steel and high density PE pipe. Does not have any bare steel or cast iron pipe. During "Frost Season" (typically late December through April) our surveys the entire distribution system every 2-3 weeks using trucks with installed Heath FI units. This results in the entire distribution system being surveyed many times each calendar year. Given that we do not have a low pressure system, we have good success detecting leaks during mobile leak surveys - even when leaks sources are within green belts or under parked cars. Mobile surveys are also conducted during non-winter months but not at the frequency they are in the winter. The only times where we would not conduct mobile or walking surveys would be when environmental conditions made doing so hazardous (ice terrn, etc.).
Additional document										

**SUMMARY:  
YEAR ROUND LEAK SURVEY**

10

Company:	#	%	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>Question 1: Do you conduct pedestrian leak detection patrol all year around?</b>	<b>YES</b>	<b>2</b>	<b>20%</b>					<b>1</b>				<b>1</b>
	<b>NO</b>	<b>8</b>	<b>80%</b>	1	1	1	1	1	1	1	1	
a) For which period of the year leak detection is not allowed?	Year round	2	20%				1					1
	NO Frost	6	60%	1		1			1	1	1	1
	Other	1	10%		1							
	comments	1	10%								1	
b) Why don't you allow leak detection patrol during this period?		6	60%		1	1			1	1	1	1
c) Are there other situations where you would prohibit leak detection (e.g.: after heavy rains,...)?		6	60%		1	1	1	1	1		1	
d) Which technology (equipment) do you use for pedestrian leak detection patrol	Flame Ionization	9	90%		1	1	1	1	1	1	1	1
<b>Question 2: Do you conduct motorized leak detection patrol all year around?</b>	<b>YES</b>	<b>3</b>	<b>30%</b>					<b>1</b>				<b>1</b>
	<b>NO</b>	<b>5</b>	<b>50%</b>		1	1			1	1	1	
	<b>N/A</b>	<b>2</b>	<b>20%</b>	1			1					
a) For which period of the year leak detection is not allowed?	Year round	1	10%									1
	NO Frost	3	30%		1	1		1				
	other	0	0%									
	comments	1	10%		1							
b) Why don't you allow leak detection patrol during this period?		3	30%		1				1			1
c) Are there other situations where you would prohibit leak detection (e.g.: after heavy rains,...)?		3	30%		1				1			1
d) Which technology (equipment) do you use for motorized leak detection patrol	Flame Ionization	4	40%		1	1			1			1
	OMD									1		
<b>Question 3: For motorized leak detection patrol, do your procedures require that the patrol go over the pipe or do you have a tolerance?</b>	<b>YES</b>	<b>3</b>	<b>30%</b>		1				1		1	
	<b>NO</b>	<b>3</b>	<b>30%</b>			1		1				1
	<b>N/A</b>	<b>1</b>	<b>10%</b>								1	
<b>Question 4: For motorized leak detection patrol, how do you manage situations where there are obstacles (e.g. cars parked along the street) above the main?</b>	<b>Nothing</b>	<b>3</b>	<b>30%</b>					1		1		1
	<b>N/A</b>	<b>4</b>	<b>40%</b>	1	1	1					1	
	<b>Rural only</b>	<b>1</b>	<b>10%</b>						1			
Additional comments:		2	20%							1		1
Additional document		1	10%		1							

DÉPENSES D'OPÉRATION PAR NATURE POUR LES EXERCICES SE TERMINANT LES 30 SEPTEMBRE 2013 ET 2014  
INFORMATIONS PAR SECTEUR (000 \$)

No de ligne	Secteur	Budget 2014 (1)	Budget 2013 (2)	Projection 2013 (3)	Réel 2012 (4)	Écart P2013- B2013 (4)=(3)-(2)	Écart B2014 - B2013 (5)=(1)-(2)	Écart B2014 - P2013 (6)=(1)-(3)	Écart R2012- B2014 (7)=(1)-(4)
	<b>Avantages sociaux</b>								
1	<b>Salaires et avantages sociaux</b>								
2	Salaires réguliers et garde					-	-	-	-
3	Temps supplémentaire					-	-	-	-
4	Sous-total salaires					-	-	-	-
5									
6	<b>Avantages sociaux</b>	71 127	68 937	68 937	49 059	-	2 190	2 190	22 068
7									
8									
9									
10									
11	<b>Dépenses</b>								
12	Services professionnels	225	-	-	218	-	225	225	7
13	Services externes	-	-	-	-	-	-	-	-
14	Matériaux	-	-	-	-	-	-	-	-
15	Loyer et assurances	-	-	-	-	-	-	-	-
16	Frais de déplacement, de représentation et d'adhésion	-	-	-	-	-	-	-	-
17	Téléphonie	-	-	-	-	-	-	-	-
18	Carburant et huile	-	-	-	-	-	-	-	-
19	Fournitures de bureau	-	-	-	4	-	-	-	(4)
20	Dons et commandites	-	-	-	-	-	-	-	-
21	Jetons des administrateurs	-	-	-	-	-	-	-	-
22	Mauvaises créances	-	-	-	-	-	-	-	-
23	Électricité et gaz	-	-	-	-	-	-	-	-
24	Publicité	-	-	-	-	-	-	-	-
25	Revenus	(158)	-	-	(238)	-	(158)	(158)	80
26	Cotisations professionnelles	-	-	-	-	-	-	-	-
27	Autres	-	-	-	-	-	-	-	-
28		67	-	-	(16)	-	67	67	83
29									
30	<b>TOTAL DÉPENSES D'OPÉRATION</b>	71 194	68 937	68 937	49 043	-	2 257	2 257	22 151
31									
32	Frais généraux imputés aux immobilisations	-	-	-	-	-	-	-	-
33	Main d'oeuvre imputée aux immobilisations	-	-	-	-	-	-	-	-
34	Frais imputés aux ANR	-	-	-	-	-	-	-	-
35	Frais de gestion								
36	Projet Côte-Nord								
37	Provision pour la 53e période de paie et autres								
38	Coupure Décision CT 2013								
39									
40	<b>TOTAL DÉPENSES D'EXPLOITATION</b>	71 194	68 937	68 937	49 043	-	2 257	2 257	22 151



**Réponse :**

Les salaires et avantages sociaux des employés qui sont dédiés au projet de la Côte-Nord sont imputés aux dépenses par le biais de l'enregistrement de la paie, comme c'est le cas pour tous les employés de Gaz Métro. Dans un deuxième temps, les salaires et avantages sociaux dédiés au projet de la Côte-Nord sont crédités des dépenses pour être imputés au compte de frais reportés du projet de la Côte-Nord.

Le traitement des autres dépenses reliées au projet de la Côte-Nord diffère en ce sens que ces autres dépenses sont imputées directement au compte de frais reportés. Contrairement aux salaires et avantages sociaux, les autres dépenses ne transitent pas par la masse des dépenses d'exploitation pour être ensuite retranchées. Ainsi, dans le cadre d'une prévision budgétaire, seuls les salaires et avantages sociaux du projet sont prévus dans la masse des dépenses pour ensuite être retranchés, reflétant la façon dont ces dépenses seront comptabilisées au réel.

**11. Référence :** Pièce B-0173, pages 1 à 11.

**Préambule :**

Gaz Métro présente, par secteur et division, les charges d'exploitation pour l'exercice se terminant le 30 septembre 2013, incluant les salaires, avantages sociaux et les charges d'exploitation.

La Régie a regroupé les différentes données présentées à cette pièce pour l'année projetée 2012-2013, telles que présentées au tableau ci-dessous.

Nature des dépenses (000 \$)	Projeté	Réal	Écart	Projeté
	2011-2012			2012-2013
<b>Salaires et avantages sociaux</b>				
Salaires réguliers et garde				110 023
Temps supplémentaire				4 861
				<b>114 884</b>
<b>Avantages sociaux</b>				<b>68 937</b>
<b>Dépenses</b>				
Services professionnels				17 407
Services externes				9 305
Matériaux				5 602
Loyer et assurances				4 141
Frais déplacement et représentation				3 637
Téléphonie				2 867
Carburant et huile				2 678
Fournitures de bureau				2 454
Dons et commandites				1 165
Jetons des administrateurs				1 088
Mauvaises créances				1 010
Électricité et gaz				853
Publicité				203
Revenus				(940)
Autres (par différence)				2 177
				<b>54 678</b>
Main d'œuvre imputée aux immobilisations				(39 694)
Frais généraux imputés aux immobilisations				(4 505)
Frais imputés aux ANR (salaires et avantages sociaux)				(6 497)
Frais de gestion				1 250
Projet Côte-Nord				(1 696)
Provisions autres				321
<b>Total - Dépenses d'exploitation</b>				<b>187 678</b>

**Demandes :**

11.1 Veuillez compléter le tableau ci-dessus pour les années 2009-2010, 2010-2011 et 2011-2012.

**Réponse :**

La pièce B-0173, Gaz Métro-12, Document 14, pour les pages 1 à 12 a été élaborée dans le but de mettre en évidence uniquement les dépenses d'opération majeures respectives à chaque secteur. Le total pour chacune de ces catégories de dépenses a été repris à la page 11. Ainsi, le total de chaque catégorie ne correspond pas nécessairement au total pour l'ensemble de l'organisation, considérant que certains types de dépense, en raison de leur importance relative, n'ont pas été précisés dans certains secteurs. De plus, certains postes de dépenses d'opération n'étaient simplement pas présentés distinctement pour des raisons d'importance relative.

Gaz Métro présente donc l'annexe 3 tel que demandé par la Régie, en y apportant certaines modifications visant à répondre aux questionnements de la Régie. La ventilation des autres

dépenses réfère à des catégories additionnelles et le montant indiqué pour chacune d'elles représente le total pour l'ensemble de l'organisation. Ainsi, le montant résiduel, présenté à la ligne 24, se trouve donc considérablement réduit. Ainsi, les chiffres présentés pour l'année projetée 2013, à la colonne 11, se trouvent légèrement différents par rapport à ce qui a été présenté dans la pièce original.

Gaz Métro tient à informer la Régie qu'elle révisera la page 11 de la pièce Gaz Métro-12, Document 14 afin de présenter les dépenses pour l'ensemble de l'organisation.

- 11.2 Veuillez expliquer la nature des autres charges de 2 177 k\$, obtenues par différence, pour l'année projetée 2012-2013.

**Réponse :**

Tel que mentionné à la réponse 11.1 ci-dessus, Gaz Métro a redressé, à la colonne 11 de l'annexe 3, les données présentées par la Régie dans le préambule. Selon ce redressement, il est possible de constater que le poste « Autres » se solde plutôt à 686 000 \$ et celui-ci est majoritairement composé de dépenses de formation.

- 11.3 Veuillez détailler et justifier les montants reliés aux postes « Services professionnels », « Services externes », « Frais de déplacement et représentation » et « Dons et commandites ».

**Réponse :**

Tel que mentionné à la réponse 11.1 ci-dessus, Gaz Métro a redressé, à la colonne 11 de l'annexe 3, les données présentées par la Régie dans le préambule. Les explications sur les postes demandées à la présente question sont basées sur les chiffres redressés de cette annexe.

**Explications relatives au poste « Services professionnels » :**

Les dépenses d'opération du poste de « services professionnels » représentent des honoraires professionnels et de consultants externes pour des services conseils ou autres pour lesquels Gaz Métro n'a pas les ressources disponibles à l'interne. Ces dépenses d'opération sont principalement constituées :

- d'honoraires pour des services d'expertise et de maintenance des serveurs et logiciels utilisés par Gaz Métro, tels que Windows, Unix, Mainframe, SAP, Khalix et autres (3 827 000 \$);
- d'honoraires professionnels relatifs à la mise en place de campagnes commerciales pour l'automne 2012 et l'hiver 2013, d'une campagne de positionnement du produit et de l'entreprise qui débutera au cours de l'année 2013 et d'honoraires de promotion des

activités auprès de différents marchés, notamment pour les marchés Résidentiel, Affaires et Ventes grandes entreprises (2 357 000 \$);

- d'honoraires professionnels relatifs à des contrats avec des firmes spécialisées pour différents mandats d'entretien et de sécurité du réseau gazier (tests et analyses de corrosion, services de consultants en génie civil, consultants dans le domaine électrique, inspections en métallurgie, etc.) et d'honoraires relatifs à l'analyse de projets d'injection de biométhane pour l'interchangeabilité du gaz naturel et la mise en place de réseaux dédiés tel qu'expliqué à la réponse de la question 12.4 (1 762 000 \$);
- d'honoraires légaux externes pour divers dossiers courants et réglementaires (autres que ceux portant sur la Cause tarifaire 2013 et le dossier du taux de rendement), d'honoraires des auditeurs externes, d'honoraires de fiducie pour les titres de créances et pour les envois aux prêteurs, de frais annuels de maintien des cotes de crédit et de frais d'utilisation, de licence et de maintenance des systèmes associés aux suivis et à l'analyse des dérivés financiers (1 549 000 \$);
- de services légaux externes pour la Cause tarifaire 2013, le dossier du taux de rendement et autres. Veuillez vous référer à la réponse à la question 9.3 du présent document (1 432 000 \$);
- de frais associés à des études de génie-conseils pour évaluer la faisabilité des projets de soutien aux ventes et pour la contribution annuelle au Centre des technologies du gaz naturel (1 340 000 \$);
- d'honoraires professionnels de consultants en psychologie industrielle (liés notamment aux techniciens acquisitions et exploitation et à la cause Actions Travail Femmes), de frais associés aux litiges juridiques des employés, d'honoraires associés au recrutement (service de référence et soutien pour le système de publication des postes en ligne), de frais de gestion des ressources humaines et de frais liés à des formations externes et corporatives (1 004 000 \$);
- de frais et d'honoraires de firmes externes pour des services divers de graphisme, de surveillance média, de relations de presse, de communication interne, de services pour l'intranet et les droits d'utilisation, pour des services conseils en communication et affaires publiques, pour la traduction et le placement des avis publiques, pour l'organisation des conférences de presse et la production des brochures d'information (434 000 \$);
- d'honoraires relatifs à la prévision de la demande associés à des études de marché diverses, à l'acquisition de données requises pour des analyses internes pour les marchés Résidentiel et Affaires, à des recherches effectuées pour les divers segments de marchés et à des sondages relativement aux nouvelles technologies ou sources d'énergie (358 000 \$); et
- d'honoraires de consultation dans le cadre d'un projet lié à l'éthique et afin d'analyser la ségrégation des tâches et des fonctions incompatibles et les contrôles informatisés (143 000 \$).



**Explications relatives au poste « Services externes » :**

Les dépenses d'opération du poste de « services externes » représentent des dépenses associées à des ententes de services qui sont liées directement à l'exploitation et à l'approvisionnement chez Gaz Métro. Ces dépenses d'opération sont principalement constituées :

- de dépenses relatives à l'embauche de sous-traitants pour la réalisation de projets, tels que les inspections spécialisées du réseau, les frais liés aux entrepreneurs en excavation et aux consultants pour les analyses requises à la suite de ces inspections, de frais d'analyse et d'entretien général ainsi que de frais relatifs au contrôle de la végétation sur les servitudes des conduites de transmission (3 880 000 \$);
- de dépenses relatives à l'entretien général des immeubles (tels que pour l'entretien de la plomberie, des génératrices et des extincteurs, le déneigement et le ramassage des déchets) et au service de sécurité (1 506 000 \$);
- de dépenses relatives à l'entretien de la flotte d'équipements (tels que les ateliers mécaniques, les services sur la route, etc.) et des pièces majeures, à la location d'équipements pour des besoins spécifiques ou temporaires de Gaz Métro et à la disposition des matières résiduelles ou dangereuses (979 000 \$); de frais d'entretien du matériel informatique et de frais de services pour la relève informatique et l'hébergement des serveurs (490 000 \$); et
- de frais d'assistance technique du Centre des technologies du gaz naturel (426 000 \$).

**Explications relatives au poste « Frais de déplacement et représentation » :**

Les dépenses d'opération du poste de « Frais de déplacement et représentation » représentent des dépenses associées aux déplacements d'employés, à des allocations et divers frais de représentation. Ces dépenses d'opération sont principalement constituées :

- de frais de repas et d'allocations forfaitaires, principalement engagés dans les secteurs Ventes, Exploitation et Employés culture (1 310 000 \$);
- de frais d'hébergement et de déplacement tels que des billets d'avion, location de voiture, hôtels, etc., principalement engagés par les secteurs Exploitation, Employés culture et Approvisionnement (1 268 000 \$);
- de frais d'inscription, d'associations et de regroupements, tels que des frais annuels d'adhésion à des associations d'affaire, des frais d'inscription à des séminaires ou à de la formation ainsi que des frais de représentation, principalement engagés par les secteurs Relations publiques et commerciales, Ventes et Exploitation (1 258 000 \$); et
- d'allocations de kilométrage pour voitures principalement engagées dans les secteurs Ventes et Exploitation (640 000 \$).

**Explications relatives au poste « Dons et commandites » :**

Les dépenses d'opération du poste de « dons et commandites » représentent des dons effectués à des organismes de bienfaisance et des commandites à divers organismes ou

événements. La prévision budgétaire de ce poste est établie au moyen d'une enveloppe globale de dépenses en fonction des dons et commandites réels octroyés au cours de l'exercice précédent, compte tenu que ces derniers ne sont, pour la plupart, pas connus au moment de l'établissement de la prévision. Le budget 2013 prévoit donc une enveloppe globale de 1 631 000 \$, comparativement à des dépenses réelles de 1 783 000 \$ pour l'année 2012. Parmi les dons et commandites octroyés au cours de l'année 2012, on compte notamment :

- des dons à l'organisme Projet 80 dans le cadre du projet Ruelle de l'Avenir (404 000 \$);
- des dons à l'organisme Centraide (176 000 \$); et
- divers dons et commandites (de 50 000 \$ ou moins) à différents organismes, tels que la Fondation du Père Sablon, la Fondation CHU Sainte-Justine, la Fondation CHU de Québec, la Fondation Marie-Vincent, la Société canadienne du cancer, la Croix rouge, etc. (1 203 000 \$).

### CHARGES D'EXPLOITATION

- 12. Références :**
- (i) Pièce B-0174, page 1;
  - (ii) Pièce B-0174, page 2;
  - (iii) Pièce B-0175.

**Préambule :**

- (i) Gaz Métro présente, par secteur, une analyse comparative des Salaires et des Autres charges projetées pour l'année 2013 avec les données réelles de l'année 2012.
- (ii) Gaz Métro explique les principaux écarts entre les données projetées pour l'année 2013 et les données réelles de l'année 2012, observés à la référence (i), dont :
  - une augmentation des charges de 881 k\$ reliée à des besoins de main d'œuvre pour la division Gestion de l'information, jumelée à l'impact de l'annualisation des postes comblés en 2012;
  - une hausse de 1 485 k\$ pour des services professionnels et de sous-traitance;
  - une hausse de 850 k\$ pour la modification de conventions comptables liée à l'étape clé de la capitalisation, et
  - une baisse du taux de capitalisation de la main-d'œuvre aux immobilisations en 2013, passant de 45,41 % en 2012 à 43,25 % en 2013, créant un impact à la hausse de 1 935 k\$ sur les charges d'exploitation.
- (iii) Gaz Métro présente les composantes de la masse salariale projetées pour l'année 2013 et réelles pour l'année 2012. Pour l'année 2013, on observe entre autre une hausse de 74 ETP (équivalent temps plein) ainsi qu'une baisse des salaires capitalisés de 916 k\$.

**Demandes :**

- 12.1 Veuillez compléter le tableau de la référence (i) en y ajoutant, pour chaque secteur, le plan de main-d'œuvre (PMO) prévu et le PMO réel de l'année 2012. Veuillez justifier les écarts du PMO pour chaque secteur et la nécessité de recourir à de la main-d'œuvre additionnelle le cas échéant.

**Réponse :**

De façon générale, il importe de faire une analyse globale de l'évolution du nombre d'employés nécessaires à Gaz Métro afin de livrer un service de qualité et sécuritaire aux consommateurs de gaz naturel au Québec (daQ), et ce, dans le respect des normes et standards qui ne cessent d'évoluer.

Outre les particularités propres à chacun des secteurs qui seront détaillées par la suite, précisons tout d'abord que les données utilisées, bien qu'indicatives de la croissance de la main-d'œuvre observée (nombre de postes en équivalent temps plein), ne permettent pas, à elles seules, de tirer des conclusions définitives sur le caractère approprié du plan de main-

d'œuvre de Gaz Métro. Il est donc nécessaire de mettre ces données en relief avec d'autres observations.

Les derniers exercices ont été caractérisés par un roulement plus élevé qu'historiquement de la main-d'œuvre, jumelée à des difficultés grandissantes à remplacer les postes vacants. Cette situation a eu comme effet de diminuer le nombre de postes en équivalent temps plein de l'exercice 2012 à 1 312 ressources par rapport à ce qui avait été anticipé au budget 2012. Toutefois, ces postes vacants, nécessaires à la bonne conduite des opérations, ont été comblés en partie avant la fin de l'exercice 2012. En fait, Gaz Métro avait 1 348 employés actifs afin de supporter les activités de la daQ au 30 septembre 2012. Lorsque l'on compare cette donnée avec le nombre de postes en équivalent temps plein budgété pour l'exercice 2013 qui s'élève à 1 380 postes, force est de constater que Gaz Métro est demeurée conservatrice dans ses prévisions. En effet, l'évolution historique du plan de main-d'œuvre réel des trois derniers exercices, basée sur les données publiées au rapport de gestion 2012 de Gaz Métro s'élève à environ 1,6 %, reflétant l'augmentation du niveau d'activités global de l'entreprise.

Bon nombre d'indicateurs témoignent de l'augmentation de ce niveau d'activités au cours des dernières années, dont l'accroissement du nombre de clients branchés, du nombre d'interventions au point de vue opérationnel sur le réseau vieillissant, l'accroissement des normes et standards en matière de gouvernance et de sécurité à respecter pour n'en nommer que quelques-uns.

Nous vous invitons donc à analyser les informations qui suivent en conservant cette analyse globale de la situation en filigrane.

Veillez trouver aux annexes 4 et 5 le plan de main-d'œuvre (PMO) prévu et réel par secteur pour les années 2008 à 2013, ainsi que les justifications des écarts du PMO pour chaque secteur entre le budget 2013 et le réel 2012. Les écarts de PMO sont composés de postes additionnels ainsi que de postes vacants. La majorité des postes vacants en 2012 ont été reconduits dans le budget 2013. Gaz Métro tient à rappeler, tel que mentionné à Gaz Métro-12, Document 16 (d), que le PMO présenté pour 2012 est estimatif. Il est établi à partir d'une statistique du nombre d'heures payées en 2012. Ce calcul permet d'établir une moyenne pondérée annuelle du nombre d'employés. Par conséquent, l'analogie entre une moyenne estimative pour l'année 2012 et le budget 2013 comporte des limites.

De plus, veuillez noter que les trois pièces suivantes (Gaz Métro-12, Document 13, Gaz Métro-12, Document 14 et Gaz Métro-12, Document 16) ont été révisées pour corriger le PMO budget 2013.

- 12.2 Veuillez déposer le tableau de la référence (i), modifié afin de tenir compte de la réponse à la demande ci-dessus, pour chaque année de la période 2009 à 2012. Ainsi, le corporatif total (CT) 2012 devrait être comparé au réel 2011, le CT 2011 devrait être comparé au réel 2010 et ainsi de suite.

**Réponse :**

Veillez vous référer à la réponse à la question 12.1.

- 12.3 Veuillez fournir de plus amples détails sur la nécessité de recourir à de la main-d'œuvre additionnelle en 2013 pour la division Gestion de l'information, tel que mentionné à la référence (ii).

**Réponse :**

La recherche d'une efficacité accrue des activités au sein des entreprises et la nécessité de fournir et d'obtenir des informations plus rapidement et plus pointues passent inévitablement par une automatisation de plus en plus accentuée des opérations, et Gaz Métro ne fait pas exception à cet égard.

La croissance des exigences en matière de conformité réglementaires et les normes auxquelles Gaz Métro doit se soumettre (CSA Z662, santé et sécurité, système de contrôle de la qualité, normes sur la sécurité informatique, pour n'en nommer que quelques-unes) sont également des facteurs qui mettent beaucoup de pression sur les équipes de la division Gestion de l'information.

Au cours des dernières années, Gaz Métro, comme bien des entreprises, connaît des difficultés à remplacer rapidement les ressources TI qui quittent pour la retraite ou pour d'autres motifs en raison principalement de la rareté des ressources disponibles sur le marché. Par souci d'efficacité budgétaire, Gaz Métro a maintenu jusqu'ici (et le fera aussi longtemps que possible) comme pratique de ne pas dupliquer les postes reliés aux fonctions TI et les ressources sont donc remplacées au moment où elles quittent leur poste dans une grande majorité des cas.

Cette difficulté entraîne pour le groupe des TI la nécessité de composer avec moins d'effectifs durant certaines périodes, entraînant ainsi inévitablement un retard dans la livraison des projets, dans la qualité de service offert à l'entreprise, en plus de générer un stress accru chez les équipes sur le terrain qui comprennent heureusement que tous les efforts sont investis afin de remédier à la situation le plus rapidement possible. L'année 2012 a été l'une de ces périodes.

L'écart budgétaire observé entre les années 2012 et 2013 est le résultat combiné d'un manque d'effectifs sur le terrain en 2012 en raison de la difficulté à combler les postes aussi rapidement qu'espéré ainsi que d'une nécessité d'augmenter les niveaux de sécurité et de fiabilité des systèmes d'information.

La main-d'œuvre additionnelle requise pour 2013 est donc justifiée et de première importance à la saine gestion des opérations de Gaz Métro.

12.4 Veuillez détailler et expliquer la hausse de 1 485 k\$ reliés aux services professionnels et de sous-traitance présentés à la référence (ii).

**Réponse :**

Voici les principaux éléments qui expliquent la hausse de 1 485 000 \$ reliée aux services professionnels et de sous-traitance :

- **Hausse de 490 000 \$ pour les travaux effectués sur les postes de livraison, de mesurage et de détente :** Les travaux effectués sur les postes de livraison, de mesurage et de détente sont constitués de travaux d'entretien et de réparation de nature non capitalisable, tels que la réparation de bâtiments, de toitures, de clôtures, etc. Étant donné que ces travaux dépendent d'événements imprévisibles et hors du contrôle de Gaz Métro, tels les bris, les vols et l'usure des équipements et des bâtiments, les dépenses sont variables d'une année à l'autre et très difficiles à prévoir. L'année 2012 fut marquée par une diminution de ces dépenses par rapport à l'historique des dernières années puisque ces postes ont nécessité moins de réparations et d'entretien et en raison d'une attribution différente des ressources considérant la nature des travaux requis et leur priorisation. Le budget de l'année 2013 fut établi en fonction de l'historique des dépenses réelles des dernières années, excluant l'année 2012, ce qui explique cette hausse de dépenses prévues de 490 000 \$.
- **Hausse de 300 000 \$ pour la direction Développement des affaires, Énergie renouvelable :** Cette hausse s'explique par les coûts relatifs à des études qui seront menées en 2013 pour de nouveaux sites de biométhane afin d'évaluer leur potentiel, leur faisabilité technique et économique, dont l'interchangeabilité du gaz naturel. De plus, toujours dans le cadre des activités réglementées de Gaz Métro, le faible prix du gaz naturel nous amène en 2013 à envisager la mise en place de réseaux dédiés au gaz naturel pour les régions qui ne sont actuellement pas reliés au réseau de Gaz Métro et par conséquent, des honoraires pour services professionnels ont également été prévus à cet effet en 2013. Gaz Métro souligne que ces coûts associés au biométhane sont tributaires de la décision de la Régie dans le dossier R-3824-2012 et que des ajustements pourraient devoir être apportés lorsque la Régie aura rendu celle-ci.
- **Hausse de 300 000 \$ pour le projet ECDA Distribution (External Corrosion Direct Assessment) :** Dans le cadre de ce projet, des tests et analyses de corrosion des conduites de transmission sont effectués à des endroits stratégiques du réseau gazier afin d'en assurer l'intégrité. Pour ce faire, des firmes externes sont engagées par le secteur Exploitation afin de réaliser des inspections internes des conduites de transmission (pig run). La planification de ce type d'opération est plutôt complexe en raison de la nécessité de coordonner la disponibilité des sous-traitants avec celle de la main-d'œuvre interne qui travaillent conjointement à la réalisation de ces travaux. Ainsi, en 2012, des conflits d'horaire ont empêché la réalisation de l'ensemble des travaux requis à cet effet. Ces travaux devront donc reprendre en 2013, et ceux qui étaient prévus initialement pour 2012 devront être réalisés également car l'objectif

interne de Gaz Métro est de terminer ces inspections d'ici 2014. Les retards accumulés en 2012 ont donc été traités à l'automne dernier et les travaux initialement prévus en 2013 (lors de la prévision 2012) seront également réalisés au cours de l'année 2013, d'où la hausse de 300 000 \$ anticipée au budget 2013.

- **Hausse globale de 250 000 \$ pour le secteur Exploitation** : Cette hausse s'explique par le fait que dans certaines régions, des évaluations par des consultants sont requises afin d'établir si des renforcements au réseau de Gaz Métro sont nécessaires, considérant notamment des changements dans la consommation attendue de clients. Certaines évaluations, prévues initialement en 2012, n'ont pas pu être exécutées en 2012 par les consultants, compte tenu de la non-disponibilité de ces derniers. Ces évaluations sont donc requises en 2013. De plus, étant donné qu'on prévoit un ajout de clients importants à Bécancour, des études supplémentaires devront être réalisées par des consultants au cours de l'année 2013.
- **Hausse de 100 000 \$ pour le projet des compteurs surdimensionnés** : Dans ce projet, Gaz Métro remplacera des compteurs qui ne sont plus adaptés à la consommation réelle de certains clients considérant l'évolution de leurs besoins dans le temps. Ce projet prévu initialement en 2012 fut reporté à l'année 2013, sans impact direct sur l'intégrité du réseau. Ce report a été effectué à la suite d'une attribution différente des ressources considérant la nature des travaux requis et leur priorisation, ce qui explique la hausse de 100 000 \$ de l'année 2013 par rapport aux dépenses réelles de l'année 2012.
- **Hausse de 45 000 \$ pour l'inspection des conduites suspendues** : Cette hausse s'explique par le fait que des coûts initialement prévus en 2012 ont dû être reportés en 2013 en raison d'un manque de disponibilité de firmes externes qui étaient plutôt occupées à d'autres projets (dont le pont Jacques-Cartier).

12.5 Veuillez indiquer si la modification de la convention comptable liée à l'étape clé de la capitalisation, mentionnée à la référence (ii), a également un impact sur les salaires en 2013. Le cas échéant, veuillez chiffrer cet impact et indiquer de quelle façon il a été pris en compte pour l'année 2013.

**Réponse :**

La modification à la convention comptable liée à l'étape clé de la capitalisation n'a pas d'impact au niveau de la masse salariale incluse dans les dépenses d'opération. Cette modification n'entraîne aucun changement au plan de main-d'œuvre. Par ailleurs cette modification aura un impact au niveau de la capitalisation de la main-d'œuvre. En effet, les heures consacrées aux activités d'estimation qui étaient auparavant capitalisables ne le seront plus (voir D-2012-077), ce qui entraînera une baisse de la main-d'œuvre capitalisée (taux standards) et incidemment une augmentation des dépenses d'exploitation. Depuis le dépôt du dossier 3773-2011, Gaz Métro a continué d'analyser la répartition des coûts entre l'étape d'estimation (qui n'est pas capitalisable) et l'étape de la planification (qui est

capitalisable selon la nature des travaux). À la suite de cette analyse, Gaz Métro prévoit que la quasi-totalité des frais d'estimation de 850 000 \$ seront, pour l'année 2013, des coûts de main-d'œuvre (et non des autres dépenses comme présentées au tableau de la référence (i)). Ainsi, la présentation des autres dépenses auraient du être réduites de 850 000 \$ de même que la main d'œuvre capitalisée.

12.6 Veuillez justifier la baisse du taux de capitalisation en 2013 comparativement à 2012, tel que présenté à la référence (ii).

**Réponse :**

Un ralentissement du développement est prévu pour certains secteurs en 2013 par rapport à 2012. De façon générale, l'année 2012 a été marquée par plusieurs événements ponctuels et non anticipés qui ont mené à l'augmentation des activités capitalisables.

Tout d'abord, en 2012, il y a eu un nombre important de repavages dans différentes municipalités et lorsque cela se produit, Gaz Métro profite de l'occasion pour effectuer des travaux d'amélioration ou de gestion des risques, tels que le remplacement de joints mécaniques et de vannes souterraines. Ces travaux non anticipés qui sont de nature capitalisable ont entraîné une hausse du taux de capitalisation de 2012.

De plus, plusieurs autres améliorations de nature capitalisable ont été réalisées en 2012 alors qu'elles n'avaient pas été prévues au budget. Des correctifs ont notamment été apportés à certains postes de mesurage et enveloppes de protection cathodique à la suite d'identification de problèmes dans le cadre d'entretiens préventifs effectués sur une base régulière par Gaz Métro sur son réseau. Bien que Gaz Métro ait prévu au budget 2012 des dépenses liées à ce type d'activités, le niveau réel a été supérieur à ce qui avait été prévu, ce qui a donc influencé à la hausse le taux de capitalisation de l'année 2012.

Ainsi, la combinaison de ces événements a eu un impact à la hausse sur le pourcentage de capitalisation de 2012.

Le tableau ci-dessous, présentant les taux de capitalisation historiques de Gaz Métro, nous permet de constater que le taux de capitalisation de 45,41 % de 2012 est effectivement plus élevé que ceux des années précédentes.

	Réel 2008	Réel 2009	Réel 2010	Réel 2011	Réel 2012	Budget 2013
<b>Pourcentage de capitalisation</b>	42,85 %	43,94 %	39,91 %	41,83 %	45,41 %	43,25 %



Ce tableau permet de mettre en évidence le fait que le pourcentage de capitalisation de 2012 n'est pas représentatif de l'historique de l'entreprise et découle de la nature des travaux effectués dans l'année, tel qu'expliqué ci-dessus.

Comme certains des travaux de nature capitalisable décrits précédemment sont non récurrents et propres à 2012, le taux projeté pour 2013 est inférieur à celui de 2012.

- 12.7 Veuillez déposer, pour chaque année de la période 2009 à 2012, le taux de capitalisation projeté et réel de la main-d'œuvre aux immobilisations, selon le même modèle que les taux de capitalisation présentés à la référence (ii).

**Réponse :**

% capitalisation	2009	2010	2011	2012
Réels	43,94 %	39,91 %	41,83 %	45,41 %
Projetés	39,80 %	40,35 %	39,26 %	40,16 %

- 12.8 Veuillez déposer les salaires capitalisés réels, tels que soustraits des salaires selon la référence (iii), pour chaque année de la période 2009-2012.

**Réponse :**

(en milliers)	2009	2010	2011	2012
Salaires capitalisés réels	(731)	(524)	(2 564)	(2 445)

- 12.9 Veuillez justifier la baisse des salaires capitalisables en 2013 présentée à la référence (iii).

**Réponse :**

La baisse des salaires capitalisables en 2013 s'explique principalement par la fin du projet Héritage (ou SAP2B) qui représentait 1,6 M\$ en 2012. Par ailleurs, cette baisse est partiellement compensée par le projet de « Simplification de l'environnement de base de données SAP » (0,3 M\$) (R-3821-2012) qui sera réalisé en 2013. De plus, plusieurs petits projets de mise à niveau de différents systèmes périphériques ont dû être retardés à 2013, nos ressources ayant été essentiellement dédiées au projet Héritage en 2012.

12.10 Veuillez indiquer si les PMO projetés tiennent compte d'un taux de postes vacants.

**Réponse :**

Dans le PMO projeté, certaines vacances de postes sont reflétées. Ainsi, les postes prévus pour des périodes de pointe, des projets spéciaux, des remplacements de vacances d'été ou de congés de maternité sont inclus au PMO en considérant la durée du mandat. Par conséquent, ces postes ne sont pas inclus au PMO projeté pour les 12 mois de l'année. De plus, pour les nouveaux postes inclus au PMO projeté, l'embauche peut être prévue en cours d'année et non pas nécessairement en début d'année.

Pour les postes réguliers et existants, au moment de la préparation du budget, Gaz Métro prévoit que ces postes seront comblés durant les 12 mois de l'année projetée, à moins d'une indication contraire, comme par exemple, un départ à la retraite annoncé, qui pourrait être intégré au budget.

Personnel cadre

Année	Cotisations versées		
	Rapport actuariel <sup>(1)</sup>	Effet lié à la période <sup>(2)</sup>	Coût réel <sup>(3)</sup>
2012	5 713 400	2 276 801	7 990 201
2011	8 050 800	(1 512 234)	6 538 566
2010	3 981 200	2 084 500	6 065 700
2009	3 796 100	27 271	3 823 371
2008	2 092 800	820 430	2 913 230

- (1) **Rapport actuariel** : Les rapports produits par nos actuaires Aon portent sur la période du 1<sup>er</sup> juillet au 30 juin, soit une date de mesure au 30 juin de chaque année.
- (2) **Effet lié à la période** : Pour préparer les états financiers au 30 septembre, Gaz Métro utilise les cotisations versées du 1<sup>er</sup> octobre au 30 septembre. Ainsi, la colonne « Effet lié à la période » permet d'obtenir cette période et correspond au net des éléments suivants :
- i. Exclure les cotisations versées du 1<sup>er</sup> juillet au 30 septembre de l'année précédente; et
  - ii. Inclure les cotisations versées du 1<sup>er</sup> juillet au 30 septembre de l'année courante.
- (3) **Coût réel** : Le coût réel des régimes de retraite du personnel régi par une convention collective et le personnel cadre représente les cotisations versées du 1<sup>er</sup> octobre au 30 septembre de l'année courante.

**Question 3**

**Références :**

- (i) GM-12, Doc-15
- (ii) GM-12, Doc-12, page1

**Questions :**

- 3.1 Veuillez justifier la croissance de 103 000 \$ (50 %) des Autres dépenses liées à la Présidence.

**Réponse :**

Gaz Métro précise que la croissance à laquelle la FCEI réfère dans sa question est constatée entre les résultats réels 2012 et le budget 2013. Gaz Métro souligne que les sommes budgétées en 2012 et celles budgétées en 2013 n'affichent aucune

croissance. Ceci étant dit, le budget des « Autres dépenses » de la Présidence est composé de dépenses discrétionnaires utiles pour la saine gestion de Gaz Métro. Les dépenses réelles de 2011-2012 de la Présidence étaient inférieures à ce qui avait été prévu étant donné, entre autres, que le nombre de représentations et de déplacements ont été moins nombreux que ceux prévus au budget. Considérant que le rôle de la présidente est de promouvoir Gaz Métro auprès des clients, des partenaires d'affaires (fournisseurs, banquiers, etc.) et des employés, les dépenses de la Présidence sont tributaires des opportunités et des événements qui se produisent en cours d'année. Par conséquent, ces coûts sont relativement variables d'une année à l'autre et sont difficiles à prévoir. Dans ce sens, le budget 2012 a été reconduit pour le budget 2013.

3.2 Veuillez justifier la croissance de 103 000 \$ (50 %) des Autres dépenses liées à la direction Vérification et contrôle interne.

**Réponse :**

La croissance de 103 000 \$ est principalement expliquée par :

- une hausse des honoraires professionnels de consultation de l'ordre de 75 000 \$. Ces honoraires sont prévus pour des services pour lesquels Gaz Métro n'a pas les ressources disponibles à l'interne. Plus précisément, 50 000 \$ sont prévus pour l'audit des accès de SAP afin d'analyser la ségrégation des tâches, la ségrégation des fonctions incompatibles et les contrôles informatisés, et 25 000 \$ sont prévus pour les honoraires d'un expert qui assistera Gaz Métro en matière d'éthique; et
- des coûts de l'ordre de 10 000 \$ sont prévus pour la mise en place d'un service de signalement 24/7 lié à l'éthique.

3.3 Veuillez justifier la croissance de 81 000 \$ (25 %) des Autres dépenses liées à la Direction des affaires gouvernementales.

**Réponse :**

La croissance de 81 000 \$ est principalement expliquée par les facteurs suivants :

- Les dépenses relatives aux frais de déplacement, de repas, de formation et autres prévues pour l'année 2013 sont supérieures aux dépenses réelles de l'année 2012 puisque deux postes sur un total de quatre qui étaient vacants en 2012 seront comblés en 2013;
- Gaz Métro devra avoir recours à des consultants externes en 2013 relativement aux politiques gouvernementales et plans d'action

gouvernementaux dont notamment, les politiques énergétique, de transport et industrielle, le plan d'action sur les changements climatiques, l'entrée en vigueur du système de plafonnement et d'échange des émissions de gaz à effet de serre; et

- Gaz Métro a mis en branle un plan de relations municipales qui prévoit notamment de rencontrer plus de 250 municipalités au cours des deux prochaines années. Ce plan de relations municipales a pour principal objectif de discuter avec les municipalités des conditions d'installation du réseau de distribution de gaz naturel de Gaz Métro, des risques associés à celui-ci, des croisements entre les réseaux gazier et d'égouts ainsi que de les sensibiliser à la gestion des bris du réseau par les tiers. Les frais de déplacement, incluant notamment les frais de transport et d'hébergement, seront donc plus importants en 2013, comparativement aux dépenses réelles de l'année 2012. Une partie de la hausse des dépenses s'explique également par la présence accrue d'un délégué aux affaires municipales dans les diverses régions du Québec et ce, toujours en lien avec le plan de relations municipales.

3.4 Veuillez justifier la croissance de 100 000 \$ (50 %) des Autres dépenses liées à la direction Vérification et contrôle.

**Réponse :**

Gaz Métro comprend que la croissance de 100 000 \$ des Autres dépenses liées à la direction Vérification et contrôle aurait dû se lire la croissance de 103 000 \$ des « Autres dépenses » liées à la direction Vérification et contrôle interne.

Veuillez vous référer à la réponse à la question 3.2.

3.5 Relativement aux dépenses d'Approvisionnement et Réglementation, veuillez présenter le montant réel de services professionnels engagés pour 2010-2011 et 2011-2012, et le montant budgété pour 2012-2013. Veuillez ventiler ces montants par contrat, indiquer la nature de chaque contrat et expliquer l'évolution dans le temps.

**Réponse :**

Le tableau ci-dessous présente les montants engagés pour des services professionnels au sein de la direction Réglementation pour les exercices 2010-2011, 2011-2012 et pour le budget 2012-2013.

<b>Nature du dossier</b>	<b>Réel 2010-2011 (\$)</b>	<b>Réel 2011-2012 (\$)</b>	<b>Budget 2012-2013 (\$)</b>
<b>Taux de rendement</b>	<b>70 180</b>	<b>191 299</b>	<b>1 200 000</b>
<b>Autres dossiers :</b>			
Projet Saguenay	-	49 643	
Mécanisme incitatif	93 043	3 291	
Préparation du dossier tarifaire	37 606	28 018	
Divers	25 126	11 663	
<b>Total des Autres dossiers</b>	<b>155 775</b>	<b>92 615</b>	<b>232 000</b>
<b>Total des services professionnels</b>	<b>225 955</b>	<b>283 914</b>	<b>1 432 000</b>

Les coûts associés aux dossiers du taux de rendement correspondent à des frais d'experts pour les exercices 2011 et 2012 et à des frais d'experts et services juridiques pour l'exercice 2013. Les coûts associés au projet Saguenay et au mécanisme incitatif correspondent à des frais d'experts exclusivement. Les coûts associés à la préparation du dossier tarifaire correspondent à des honoraires de consultants externes. Veuillez vous référer à la réponse à la question 9.3 de la Régie, à la pièce Gaz Métro-18 Document 1 pour les coûts associés aux autres dossiers.

Notez que 100 % du budget relié au dossier du taux de rendement pour la Cause tarifaire 2013 a été regroupé dans le centre de coûts de la Réglementation pour fins de simplification, et cela même si en bout de piste, les dépenses relatives aux services juridiques seront imputées dans un centre de coûts distinct, comme ils l'ont historiquement été.

Tel qu'on peut le constater dans le tableau ci-dessus, le niveau de services professionnels engagés pour 2010-2011 et 2011-2012 est relativement comparable. Quant à l'évolution des services professionnels prévus au budget 2012-2013 par rapport au réel 2011-2012, veuillez vous référer à la réponse à la question 9.3 de la Régie de l'énergie, à la pièce Gaz Métro-18, Document 1.

- 3.6 Relativement aux dépenses d'Approvisionnement et Réglementation, veuillez expliquer en quoi consistent les crédits non récurrents pour un montant de 551 000 \$. Veuillez présenter le montant absolu des crédits pour 2011-2012 et 2012-2013.

**Réponse :**

Le tableau ci-dessous présente la nature, la valeur absolue et les explications relatives à l'évolution des crédits non récurrents pour l'exercice 2011-2012 et le budget 2012-2013.

	<b>Réel 2011-2012 (\$)</b>	<b>Budget 2012-2013 (\$)</b>	<b>Écarts (\$)</b>	<b>Explications</b>
Renversement en 2012 d'une provision prise en 2011	(87 730)	-	(87 730)	Effet non récurrent en 2012 relatif à la capitalisation de dépenses encourues en 2011 dans le cadre du dossier de tarifs avec TCPL
Jetons de présence à un conseil d'administration externe	(24 441)	(24 000)	(441)	
Escomptes de volumes - fournisseurs de produits et services	(447 507)	(300 000)	(147 507)	Niveau d'escompte très élevé en 2012 car le volume d'achats était anormalement élevé. (moyenne de 140 000 \$ en 2010 et 2011)
Crédits reliés à la gestion des inventaires et des matériaux	(298 690)	-	(298 690)	Les ajustements varient d'une année à l'autre (favorables ou défavorables) dépendamment, entre autres, des écarts notés lors de la prise d'inventaire à chaque année.
Revenus de loyers - espaces non utilisés	(319 105)	(309 117)	(9 988)	Budgétés sur la base des contrats
Autres divers	(7 553)	-	(7 553)	
<b>Total</b>			<b>(551 909)</b>	

- 3.7 Relativement aux dépenses d'Approvisionnement et Réglementation, veuillez présenter la valeur absolue des honoraires professionnels reliés à l'embauche de consultants pour 2011-2012 et 2012-2013. Veuillez expliquer la croissance de cette dépense.

**Réponse :**

Gaz Métro comprend que la FCEI réfère aux honoraires professionnels reliés à l'embauche de consultants dans la division Approvisionnements gaziers représentant un écart de 100 000 \$, tel que présenté à la pièce B-0174, Gaz Métro-12, Document 15, page 2, note 2. Ces honoraires de 100 000 \$ en 2013 sont relatifs à des services de consultation pour des études et des analyses reliées à la dynamique gazière en Amérique du Nord (vigie et optimisation du plan d'approvisionnement) (nil en 2012).

- 3.8 Relativement aux dépenses d'Approvisionnement et Réglementation, veuillez présenter la valeur absolue des honoraires en lien avec la stabilisation Héritage pour 2011-2012 et 2012-2013. Veuillez expliquer la croissance de cette dépense.

**Réponse :**

Le projet Héritage (ou SAP2B) est un projet de transfert de l'ensemble de la facturation des clients de Gaz Métro sur une plate-forme SAP. Ce projet, dont les coûts ont été estimés à 25,4 M\$, a débuté au cours de l'exercice 2009-2010 et était complété à plus de 98 % en date du 30 septembre 2012. Tous les coûts reliés au développement de cette application ont été capitalisés au projet durant cette période.

La somme de 445 000 \$ représente la valeur absolue du budget prévu afin de stabiliser l'application avant le transfert de cette responsabilité aux équipes courantes. Ce type de dépense est normalement encouru à la suite de l'implantation de projets d'envergure qui ne sont pas très courants chez Gaz Métro.

- 3.9 Veuillez préciser si les dépenses liées au projet Héritage seront capitalisées.



**Réponse :**

Les dépenses liées à la stabilisation du projet Héritage totalisant 0,4 M\$ (R-3809-2012, B-0171, Gaz Métro-12, Document 12, page 1, l. 22) ne sont pas de nature capitalisable. Veuillez vous référer à la réponse à la question 3.8 pour un complément d'information.

- 3.10 Veuillez expliquer pourquoi les dépenses des secteurs Croissance et Finances et affaires corporatives augmentent d'environ 5% alors que l'inflation se rapproche de 2 %.

**Réponse :**

L'augmentation des dépenses du secteur Finances et affaires corporative provient essentiellement d'une hausse de la charge d'assurance partiellement compensée par une baisse des dépenses reliées aux services professionnels. Gaz Métro vous invite également à consulter la réponse de la question 3.20 du présent document pour plus de détails concernant les assurances.

La hausse des dépenses du secteur Croissance provient principalement d'une hausse des dépenses reliées aux services professionnels relatifs aux diverses campagnes commerciales médiatiques. Pour plus de détails sur les explications relatives à l'évolution des dépenses reliées aux services professionnels, veuillez vous référer à la réponse à la question 11.3 de la Régie, à la pièce Gaz Métro-18, Document 1. Dans une moindre mesure, le budget des honoraires liés aux services de contentieux et juridiques a légèrement augmenté par rapport au réel de 2012. Cette hausse s'explique par le remboursement ponctuel d'honoraires relatifs à un règlement devant les tribunaux pour lequel Gaz Métro a eu gain de cause au cours de l'exercice 2012.

- 3.11 Relativement aux dépenses en Exploitation, veuillez présenter le montant réel de service professionnel et sous-traitance pour 2010-2011 et 2011-2012 et le montant prévu pour 2012-2013. Veuillez ventiler ces budgets par type de service, indiquer la nature de chaque service et expliquer l'évolution dans le temps.

**Réponse :**

Le tableau suivant présente les dépenses par type de service ainsi que les montants réels engagés pour 2010-2011 et 2011-2012 et le budget 2013 et ce, uniquement pour les honoraires professionnels et de sous-traitance :

	<b>Réel 2010-2011 (000 \$)</b>	<b>Réel 2011-2012 (000 \$)</b>	<b>Budget 2012-2013 (000 \$)</b>
Services professionnels	1 295,0	668,5	1 762,1
Services de sous-traitance	259,0	178,7	570,4
	<b>1 554,0</b>	<b>847,2</b>	<b>2 332,5</b>

Les services professionnels regroupent principalement les frais liés à l'embauche de consultants externes. Pour le secteur Exploitation, cela représente principalement des dépenses liées à des contrats avec des firmes spécialisées pour différents mandats (analyse de corrosion, services de consultants en génie civil, consultants dans le domaine électrique, inspections en métallurgie, etc.). Pour plus de détails sur les explications relatives à l'évolution de ces dépenses, veuillez vous référer à la réponse à la question 12.4 de la Régie, à la pièce Gaz Métro-18, Document 1.

Les frais de sous-traitance engagés par le secteur Exploitation représentent notamment des dépenses encourues relativement à l'embauche de sous-traitants réalisant des inspections internes de conduite (pig run) de transmission du gaz naturel, dans le cadre du projet ECDA (External Corrosion Direct Assessment). Pour plus de détails sur les explications relatives à l'évolution de ces dépenses, veuillez vous référer à la réponse à la question 12.4 de la Régie, à la pièce Gaz Métro-18, Document 1.

- 3.12 Pour chaque projet présenté à la note 3 de la référence (i), veuillez décrire la nature du projet et présenter le coût réel pour 2010-2011 et 2011-2012 et prévu pour 2012-2013.

**Réponse :**

Le tableau suivant présente les coûts réels pour 2010-2011 et 2011-2012 et ceux prévus pour 2012-2013 par nature de projet.

	<b>Réel 2010-2011 (000 \$)</b>	<b>Réel 2011-2012 (000 \$)</b>	<b>Budget 2012- 2013 (000 \$)</b>
Services professionnels et de sous-traitance	1 554,0	847,2	2 332,5
Projet Cross bore (déplacement de conduites qui traversent un égout) et projet de sensibilisation des riverains*	-	-	400,0
Modification de conventions comptables, étape clé de la capitalisation*	-	-	850,0
Augmentation des dépenses non capitalisables liées :			
Aux fuites des branchements d'immeubles (BI) et de régulateurs	515,4	319,9	571,0
Aux BI non conformes	26,1	51,4	65,0

\* Il n'y avait pas de budget de dépenses alloué à ces projets avant 2013.

Pour les services professionnels et de sous-traitance, veuillez vous référer à la réponse à la question 3.11.

Le projet Cross bore ainsi que le projet de sensibilisation des riverains en sont à leur première année d'existence et ils généreront une hausse des dépenses d'exploitation de 300 000 \$ et 100 000 \$, respectivement. Le projet Cross Bore vise à répertorier et corriger les croisements d'égouts et de conduites de gaz sur le réseau de Gaz Métro. Ce projet impliquera, notamment, la mise en place d'un système d'intervention afin de détecter la présence de croisements d'égouts sur le réseau actuel de Gaz Métro, la réalisation d'inspections systématiques des égouts sanitaires dans les secteurs où des croisements d'égouts ont été trouvés et la collaboration avec les municipalités qui réalisent des travaux d'inspection de leurs égouts par caméra.

Le projet de sensibilisation des riverains vise à sensibiliser les riverains situés de part et d'autre des conduites de transmission. Ce budget sera alloué principalement à la réalisation de sondages et à l'impression de publications visant à sensibiliser la population située à proximité de ces conduites à détecter les fuites de gaz naturel ou autres situations anormales. Cette initiative découle notamment d'incidents survenus aux États-Unis qui auraient pu être évités si les personnes habitant à proximité de ces conduites avaient été informées sur les moyens de reconnaître les signes d'une fuite ainsi que des consignes à suivre dans ces situations.

La modification de la convention comptable reliée à l'étape clé de la capitalisation a été définie dans le cadre du dossier R-3773-2011, à la pièce Gaz Métro-1, Document 2. Tel qu'approuvé par la Régie dans sa décision D-2012-077, cette

modification de convention comptable est entrée en vigueur au 1<sup>er</sup> octobre 2012, générant ainsi une hausse des dépenses d'exploitation de l'ordre de 850 000 \$ pour l'exercice 2013.

Les fuites de BI et de régulateurs ainsi que les BI non conformes varient d'une année à l'autre, tout comme les montants qui y sont dépensés. Le tableau ci-dessous présente un historique sur les cinq dernières années, afin de mieux expliquer la situation.

	<b>Réel 2007- 2008 (000 \$)</b>	<b>Réel 2008- 2009 (000 \$)</b>	<b>Réel 2009- 2010 (000 \$)</b>	<b>Réel 2010- 2011 (000 \$)</b>	<b>Réel 2011- 2012 (000 \$)</b>	<b>Budget 2012- 2013 (000 \$)</b>
Fuites des BI et de régulateurs	589,0	425,0	500,9	515,4	319,9	571,0
BI non conformes	62,5	60,3	58,2	26,1	51,4	65,0

On peut constater que le montant dépensé pour les fuites de BI et de régulateurs en 2012 est inférieur à la moyenne des dernières années. Le budget de 571 000 \$ pour 2013 a donc été établi sur la base des données historiques, excluant l'année 2012.

En ce qui a trait aux BI non conformes, les années 2011 et 2012 ont engendré moins de dépenses que prévues car plusieurs travaux répondaient également aux critères de capitalisation. Le budget de 65 000 \$ pour 2013 a donc été établi sur la base des données historiques, excluant les années 2011 et 2012.

- 3.13 Relativement aux dépenses en Exploitation, veuillez ventiler le montant de 400 000 \$ entre le projet Cross Bore et le projet de sensibilisation des riverains. Veuillez fournir les montants correspondants pour 2010-2011 et 2011-2012 et expliquer l'évolution dans le temps.

**Réponse :**

Le budget 2013 inclut 300 000 \$ pour le projet Cross bore et 100 000 \$ pour le projet de sensibilisation des riverains. Étant donné que ces deux projets sont nouveaux en 2013, aucun montant correspondant n'a été encouru en 2010-2011 et 2011-2012.

- 3.14 Veuillez préciser si les dépenses liées au projet Cross Bore seront capitalisées.

**Réponse :**

Les dépenses prévues pour 2012-2013 relativement au projet Cross bore sont principalement relatives à des travaux d'inspection qui ne rencontrent pas les critères de capitalisation.

- 3.15 Relativement aux dépenses en Exploitation, veuillez présenter le montant réel des dépenses non capitalisables liées aux fuites des branchements d'immeubles et de régulateurs ainsi qu'aux branchements d'immeubles non conformes réels pour 2010-2011 et 2011-2012 et le montant budgété pour 2012-2013. Veuillez expliquer l'évolution de cette dépense dans le temps.

**Réponse :**

Veuillez vous référer à la réponse à la question 3.12.

- 3.16 Veuillez justifier la croissance de 807 000 \$ (45 %) des Autres dépenses liées à la direction Employés et Culture.

**Réponse :**

La hausse des autres dépenses liées à la direction Employés et Culture s'explique principalement par :

- la hausse des frais liés aux jetons des administrateurs ainsi que des honoraires de base de 200 000 \$. Les prévisions au budget 2013 sont fonction de 219 présences lors de 31 réunions, tandis qu'en 2012, il y a eu 191 présences lors de 28 réunions. L'augmentation des présences et du nombre de réunions par rapport à 2012 est due notamment à la création du nouveau comité sur l'environnement. Ce nouveau comité nécessitera de 3 à 5 administrateurs et environ 4 réunions. Ce comité a été créé à la suite de l'adoption de la Loi 89 par l'Assemblée nationale du Québec : *Loi modifiant la Loi sur la qualité de l'environnement afin d'en renforcer le respect* qui, dans certaines circonstances, institue une présomption de responsabilité des administrateurs à moins qu'ils ne démontrent avoir fait preuve de diligence raisonnable;
- la hausse de 175 000 \$ des honoraires de services professionnels incluant, entre autres, (i) les services d'un psychologue industriel pour la mise en place et le suivi des mesures à prendre afin de rencontrer l'obligation de Gaz Métro de procéder à des embauches préférentielles de femmes pour certains postes, (ii) les services relatifs au sondage sur la mobilisation des employés, projet qui revient à tous les deux ans, (iii) à différentes certifications de programmes de qualité, tels la norme ISO 14001,

l'attestation Z662 et autres et (iv) à des formations des membres du comité sectoriel sur la santé et sécurité au travail ainsi que des gestionnaires pour les enquêtes et les analyses des accidents de travail;

- la baisse des revenus de formation de 150 000 \$ par rapport à l'année 2012 qui fut exceptionnelle compte tenu des formations données aux entrepreneurs généraux dans le cadre du *Programme de certification des compétences* par l'ETG (revenus réels de 2011 de 818 000 \$ et revenus réels de 2012 de 1 050 000 \$);
- la hausse de 105 000 \$ de frais de contentieux et de frais juridiques. Les prévisions sont basées sur l'historique des dernières années, mais sont également sujettes à de nombreux impondérables et très difficiles à prévoir (les frais réels 2011 s'élevaient à 329 000 \$ et les frais réels 2012 s'élevaient à 71 000 \$);
- la hausse de 95 000 \$ des frais de promotion, de publicité et de communications internes explicable principalement par les mesures que Gaz Métro devra prendre relativement à son positionnement employeur, en lien avec son obligation liée à l'embauche préférentielle de femmes mentionné précédemment. Ce positionnement employeur aura pour but :
  - d'attirer une plus grande proportion de femmes pour les postes de technicien et technicienne acquisition / exploitation (de nouvelles candidatures) et de stimuler leur intérêt envers les postes concernés;
  - de présenter une image corporative engagée vis-à-vis l'accès des femmes dans des métiers traditionnellement masculins;
  - de démystifier les emplois de l'industrie gazière et de valoriser certaines carrières auprès du groupe visé; et
  - d'optimiser nos stratégies, activités et outils de promotion des métiers, tels que des activités de visibilité, le site Internet - section emploi, des activités de repérage (associations professionnelles, écoles de métiers, centres d'emploi), des journées portes ouvertes à l'École des technologies gazières et des campagnes de recrutement et d'information;
- la hausse de 50 000 \$ des frais d'hébergement, de repas et de déplacement, dont 40 000 \$ seront requis pour les négociations rattachées au renouvellement de la convention collective des représentants des ventes qui est venue à échéance le 30 septembre 2011. Le budget de ces frais a été établi en fonction des frais d'environ 40 000 \$ engagés en 2011 pour le renouvellement de la convention collective des employés de bureau. Un montant de 10 000 \$ sera également requis pour effectuer certains suivis en santé et sécurité au travail.

3.17 Veuillez justifier la croissance de 751 000 \$ (30 %) des Autres dépenses liées à la direction Ventes.

**Réponse :**

La hausse de 751 000 \$ dans les Autres dépenses liées à la direction Ventes s'explique principalement par :

- le fait que les dépenses du Centre des technologies du gaz naturel (« CTGN ») de 2012 ont été inférieures de 300 000 \$ étant donné la diminution du nombre d'analyses et de projets demandés par Gaz Métro au CTGN au cours de l'exercice 2012. Gaz Métro a prévu que le nombre d'analyses et de projets qu'elle allait demander au CTGN pour 2013 allait être à un niveau équivalant à ce qu'il était avant l'exercice 2012;
- une augmentation des frais de consultation de 100 000 \$ a été prévue afin de compléter des études de génie-conseil relativement à la faisabilité de plusieurs projets de soutien aux Ventes; et
- une hausse des « Autres dépenses » d'environ 350 000 \$ expliquée par certains postes vacants en 2012, par leur comblement au début de l'exercice 2013 et par la création de nouveaux postes en 2013.

3.18 Veuillez présenter le pourcentage de postes vacants réel en 2010-2011 et 2011-2012 et prévu en 2012-2013. Veuillez justifier l'évolution dans le temps.

**Réponse :**

Le tableau suivant présente le pourcentage de postes vacants aux 30 septembre 2011 et 2012 par rapport à leurs budgets respectifs. Pour ce qui est de 2013, Gaz Métro ne peut répondre à la question étant donné que l'exercice est en cours.

	2010-2011	2011-2012	2012-2013
% postes vacants	2,5 %	2,8 %	Non disponible

Pour ce qui est de la justification des postes vacants, veuillez vous référer à la réponse à la question 12.1 de la Régie, à la pièce Gaz Métro-18, Document 1.

3.19 Veuillez ventiler le poste Provision pour la 53<sup>e</sup> semaine de paye et autres entre la provision pour la 53<sup>e</sup> semaine de paie et les autres éléments. Veuillez expliquer

l'évolution de la provision pour la 53<sup>e</sup> semaine. Veuillez expliquer l'évolution des autres éléments.

**Réponse :**

Ventilation provision 53 <sup>e</sup> semaine de paie et autres	2011	2012	2013
<b>Provision 53<sup>e</sup> semaine de paie</b>	<b>360</b>	<b>360</b>	<b>360</b>
<b>Revenus de frais d'administration et/ou coûts absorbés par Gaz Métro dans les projets de construction facturables</b>	<b>114</b>	<b>154</b>	<b>(250)</b>
<b>Autres dépenses corporatives</b>			
Relocalisation d'employés	117	103	200
Provision réévaluation postes employés syndiqués	300	(614)	0
Encaissement chèque faillite assurance		(275)	0
Chèques périmés de + de 3 ans	(258)	(130)	0
Honoraire de gestion du FEÉ	119	60	0
Autres	20	68	11
<b>Total autres dépenses corporatives</b>	<b>297</b>	<b>(788)</b>	<b>211</b>
<b>Total 53<sup>e</sup> semaine paie et autre dépenses</b>	<b>770</b>	<b>(274)</b>	<b>321</b>

Tel que présenté dans le tableau ci-dessus, la provision pour la 53<sup>e</sup> semaine de paie ne varie pas d'une année à l'autre. Ce montant représente environ le 1/6 du coût de la semaine de paie supplémentaire qui arrive au terme de chaque cycle de six ans.

Les frais de relocalisation d'employés représentent les frais assumés par Gaz Métro, lorsque des employés sont appelés à déménager à travers la province dans le cadre de leurs fonctions.

Bien que difficilement prévisibles, les revenus de frais d'administration et/ou coûts absorbés par Gaz Métro dans les projets de construction facturables sont budgétés sur la base des revenus reliés aux frais d'administration qui seront facturés au cours d'une année sur les projets de construction facturables. Par ailleurs, au niveau du réel, dans certains cas litigieux, Gaz Métro n'est pas en mesure de récupérer 100 % des coûts facturés et en assume ainsi une partie qui se traduit par une dépense additionnelle par rapport au budget.

La variation dans les autres dépenses corporatives s'explique par des éléments non récurrents dont les montants sont imprévisibles tel qu'en 2012, le règlement du litige entourant la réévaluation de postes d'employés syndiqués qui a connu



son dénouement après plusieurs années ou encore par l'encaissement d'un remboursement provenant du règlement de la faillite d'une compagnie d'assurances.

Les honoraires de gestion du FEÉ vont en décroissant d'une année à l'autre puisque qu'ils reflètent la réduction des activités à la suite de la cessation du FEÉ à la fin 2012.

- 3.20 Relativement à la référence (ii), veuillez présenter le montant réel d'assurance pour 2010-2011 et 2011-2012 et le montant prévu pour 2012-2013. Veuillez expliquer l'évolution de cette dépense dans le temps.

**Réponse :**

**Primes d'assurance** (programme de Gaz Métro, incluant véhicules de la flotte)

Période	Primes	Variation	Explication
30 sept. 2010 au 30 sept 2011 (dépense réelle)	2 141 973 \$		
30 sept. 2011 au 30 sept 2012 (dépense réelle)	2 195 976 \$	+ 54 003 \$	Hausse de 2,52 %, principalement expliquée par la prime d'assurance des véhicules de la flotte qui a augmenté de 51 955 \$, due principalement à l'ajustement des valeurs des véhicules. L'assureur ne tenait pas compte, par le passé, du coût des équipements intégrés aux véhicules.
30 sept. 2012 au 30 sept 2013 (dépense prévue au DT 2013)	2 616 487 \$	+ 420 511 \$	Hausse de 19,15 %, expliquée principalement par l'augmentation de la limite en responsabilité civile (+ 271 468 \$) et la hausse prévue des honoraires au courtier d'assurances (+ 96 631 \$). Une étude de risques a été menée avec l'aide d'un consultant en 2012 et, basée sur les résultats de cette étude, la décision a été prise d'augmenter la limite d'assurance en responsabilité civile pour le Québec.

Gaz Métro renouvelle la majeure partie de son programme d'assurance au 30 septembre et le reste au 31 octobre de chaque année et ce, pour la période de 12 mois suivant la date du renouvellement.

La prime d'assurance réelle est donc connue à ce jour pour l'exercice 2012-2013 puisque le renouvellement a été complété. Des ajustements peuvent toutefois être apportés en cours d'année, notamment au niveau de l'assurance des véhicules de la flotte (ajustement de prime en fin d'année en fonction du nombre réel de véhicules assurés) et d'assurances spécifiques qui pourraient être requises pour des projets en cours d'année.

La prime réelle pour 2012-2013 s'établit à 2 455 901 \$, soit 160 586 \$ moins élevée que la prime prévue au dossier tarifaire 2013. La différence s'explique principalement par des honoraires au courtier d'assurances plus faibles due à une imputation aux ANR et à la prime pour les véhicules de la flotte qui est moins élevée que prévue au dossier tarifaire 2013.

- 3.21 Veuillez produire l'équivalent de la page 1 de la référence (i) pour l'année réelle 2010-2011.

**Réponse :**

Veuillez vous référer à la réponse de la question 12.2 de la Régie, à la pièce Gaz Métro-18, Document 1.

- 3.22 À la référence (ii), ligne 17, veuillez préciser si les frais pour Services professionnels engagés – Cause tarifaire 2013 ont trait à la présente cause tarifaire ou à la prochaine. Si ces frais de rapportent à plus d'une cause ou à une cause avec plus d'une phase, veuillez ventiler par cause et par phase. Veuillez aussi ventiler selon le type de service (experts, avocats, etc.)

**Réponse :**

Veuillez vous référer à la réponse à la question 9.3 de la Régie, à la pièce Gaz Métro-18, Document 1.

*une*  
**ÉVOLUTION**  
*naturelle*

## **SUJET #2**

# **Coût de service, revenu requis et mode de partage**

Présentée devant la Régie de l'énergie

Le 24 avril 2013

**Original : 2013.04.24**

 **GazMétro**  
la vie en bleu

**Gaz Métro – 12, Document 25**

**17 pages**

# LES CHARGES D'EXPLOITATION EN RÉPONSE AU MÉMOIRE DE LA FCEI



	Expliqué dans les DDR par Gaz Métro	Explications additionnelles ci-après	Explications totales
<b>Services professionnels au budget 2013</b> (p.7-8)	14,2 M\$	3,2 M\$	17,4 M\$
<b>Services professionnels - Variation entre réel 2012 et budget 2013</b> (p.7-8)	2,7 M\$	0,4 M\$	3,1 M\$
<b>Services externes au budget 2013</b> (p.9)	7,3 M\$	2,2 M\$	9,5 M\$
<b>Matériaux - Variation entre réel 2012 et budget 2013</b> (p.10)	-	0,9 M\$	0,9 M\$

Demandes justifiées et  
fondées

# SERVICES PROFESSIONNELS



Secteurs	Référence ou explications additionnelles	Budget 2013 ('000\$)	Budget 2013		variation versus réel 2012 ('000\$)
			Référence	Explications	
<b>Total selon la pièce</b>	<b>GM-18, doc. 1, P. 30, Q. 11,3</b>	<b>14 206</b>	GM-18, doc.2, P. 18, Q 3,11	Voir détail à la pièce GM-18, doc. 1, P. 37, Q. 11,4 (écart de 391 000\$ se retrouve dans les serv. Externes)	1 094
<b>Vérification et contrôle interne</b>			GM-18, doc.2, P. 12, Q 3,2	Audit des accès SAP	50
			GM-18, doc.2, P. 18, Q 3,11	Éthique	25
<b>Direction des affaires gouvernementales</b>					
	GM-18, doc. 2, P.12, Q. 3,3	152			
	Consultants-politique gouvernementale etc..				
<b>Approvisionnement et réglementation</b>					
		1 686	GM-18, doc.2, P. 14, Q 3,5	Taux de rendement et autres dossier réglementaires	1 148
Serv. inspections, gicleurs, sûreté et autres	250				
Télécommunication	160		GM-18, doc.2, P. 16, Q 3,7	Approvisionnements gaziers	100
Droits d'utilisation, abonnement et données spécialisées- Appro. Gaziers	63		GM-12, doc.15, P.2, groupe 2	Augmentation de la Main d'œuvre	(756)
Mandat architecture, Stabilisation héritage et autres mandats	1054		GM-12, doc.15, P.2, groupe 2	Stabilisation Héritage	445
Mandat-Intelligence et prévisions flux gaziers (GM-18, doc. 2, P.16, Q.3,7)	100				
Frais de traduction, agence de placement et autres	59				

# SERVICES PROFESSIONNELS- SUITE



Secteurs	Référence ou explications additionnelles	Budget 2013 ('000\$)		variation vers réel 2012 ('000\$)	
				Référence	Explications
<b>Croissance</b>		398			
	Frais d'avocats	240	GM-18, doc.2, P.17, Q 3,10	Remboursement ponctuel d'honoraires en 2012	180
	Édition de factures	75	GM-18, doc.2, P.17, Q 3,10	Campagnes commerciales médiatiques	330
	Enquête de titre	75			
<b>Finances et affaires corporatives</b>		385	Aucun référence au dossier	Honoraires professionnels	(150)
	Frais de traduction	160			
	Fiscalités (R&D, Tps/Tvq) et assistance comptable	195			
	Services évaluation actuarielle	30			
<b>Exploitation</b>		40			
<b>Employés et culture</b>		504	GM-18, doc.2, P.21, Q 3,16	Honoraires professionnels	175
	Sondage mobilisation et rencontre d'employés	168	GM-18, doc.2, P.22, Q 3,16	Honoraires de frais juridiques	105
	Expertises médicales et examen pré-emplois	180			
	Diverses formations	158			
<b>Ventes</b>		37	GM-18, doc.2, P. 23, Q 3,17	Honoraire CTGN	300
			GM-18, doc.2, P. 23, Q 3,17	Études de faisabilité	100
	écart	14	écart		8
<b>Total</b>	<b>GM-18, doc. 1, Annexe 3, Col.11, Li 9</b>	<b>17 422</b>			<b>3 154</b>

# SERVICES EXTERNES



Secteurs	Référence ou explications additionnelles	Budget 2013 ('000\$)
	GM-18, doc. 1, Page 32, Q. 11,3 Explications déjà au dossier	7281
<b>Présidence</b>		7
<b>Vérification et Contrôle interne</b>		10
<b>Relations publiques et commerciales</b>		10
<b>Approvisionnement et réglementation</b>		394
Équipement téléphonie		250
Entretien équipement télécom		150
<b>Croissance</b>		54
<b>Finances et affaires corporatives</b>		0
<b>Exploitation</b>		
Interventions d'urgence en régions éloignées		100
Déneigement (Bureau d'affaires)		315
Déglacage- route		240
Contrôle de végétation autre que sur les servitudes des conduites transmission		100
Excavation		300
Cross-Bore	GM-18, doc.2 p.19, Q.3,12	300
Signalisation (dont 150 000\$ représente des demandes additionnelles du MTQ)		275
<b>Employés et culture</b>		
Développement des compétences		104
<b>Total</b>	<b>GM-18, doc. 1, Annexe 3, Col.11, Li 10</b>	<b>9490</b>

# MATÉRIAUX



Secteurs	Explications	variation versus réel 2012 ('000\$)
	<b>Gm-18, doc. 1, annexe 3, col.8, li. 11</b>	<b>4 776</b>
<b>Approvisionnement et réglementation</b>	Correction ponctuelle favorable en 2012 de la valeur du coût unitaire moyen de certaines composantes de l'atelier de fabrication	220
	Correction ponctuelle favorable en 2012 à la suite d'un changement de processus au centre de distribution (liés à la gestion de nos inventaires)	122
	Pièces majeures, difficiles à prévoir ce qui a conduit à des économies de 42 000\$ en 2012	42
<b>Exploitation</b>	Matériaux liés au revêtement de branchements d'immeubles- vient du retard de 2012	300
	Matériaux liés aux fuites sur les branchements d'immeubles et de régulateurs ainsi qu'aux branchements d'immeubles non conformes GM-12, doc.15, P.3	265
	Écart	(2)
<b>Total</b>	<b>GM-18, doc. 1, Annexe 3, Col.11, Li 11</b>	<b><u>5 723</u></b>





**SupremeX**

JUSQU'À / UP TO  
**45%**  
D'ÉCONOMIES / SAVINGS

sur les coûts d'achat  
et d'installation  
des appareils<sup>1</sup>

5-005740  
EM L'AGENCE  
JEAN ÉCHANTILLON  
338 ST-ANTOINE EST, BUR 101  
MONTRÉAL QC H2Y 1A3

## FORFAIT AGRICULTURE



Chauffage infrarouge

+



Chauffage à aérotherme

=



GRANDES  
ÉCONOMIES<sup>2</sup>

APPELEZ AVANT LE **30 NOVEMBRE**

pour bénéficier d'aides financières bonifiées  
réduisant jusqu'à 45% les coûts d'achat  
et d'installation des appareils<sup>1</sup>.

Saviez-vous que le gaz naturel est moins cher que l'électricité pour une 15<sup>e</sup> année  
consécutive<sup>3</sup>? Choisissez le **FORFAIT AGRICULTURE** pour votre bâtiment  
situé au 1234 St-Untel à Montréal.

Augmentez la performance énergétique de votre bâtiment en y intégrant des appareils  
à haute efficacité permettant des économies d'énergie. L'infrarouge est l'appareil  
de chauffage qui procure une sensation de chaleur instantanée. L'aérotherme à haute  
efficacité fournit pour sa part une performance supérieure pour chauffer de grands  
espaces. Grâce à notre offre actuelle, les coûts d'achat et d'installation de ces appareils  
sont très avantageux. De plus, avec le bas prix du gaz naturel, vous récupérez votre  
investissement rapidement.

**Appelez dès maintenant pour connaître les aides financières dont vous pourriez  
profiter pour convertir vos appareils au gaz naturel.**

1 855 355-1313  
[gazmetro.com/economie](http://gazmetro.com/economie)

*Natalie Saucier*

Natalie Saucier, ing.  
Directrice, Ventes et partenariat



<sup>1</sup> Certaines conditions s'appliquent. L'offre est valide du 21 août au 30 novembre 2013. Détails et conditions d'admissibilité sur notre site web.

<sup>2</sup> Les économies peuvent varier.

<sup>3</sup> Principalement pour les commerces, établissements, immeubles multilocatifs et petites et moyennes entreprises utilisant le gaz naturel pour le chauffage de l'espace avec un appareil à haute efficacité énergétique.



**SupremeX**

JUSQU'À / UP TO  
**45%**  
D'ÉCONOMIES / SAVINGS

sur les coûts d'achat  
et d'installation  
des appareils<sup>1</sup>

5-005740  
EM L'AGENCE  
JEAN ÉCHANTILLON  
338 ST-ANTOINE EST, BUR 101  
MONTRÉAL QC H2Y 1A3

## FORFAIT BUREAU



Chauffage



Eau chaude



GRANDES  
ÉCONOMIES<sup>2</sup>

APPELEZ AVANT LE **30 NOVEMBRE**

pour bénéficier d'aides financières bonifiées  
réduisant jusqu'à 45% les coûts d'achat  
et d'installation des appareils<sup>1</sup>.

Saviez-vous que le gaz naturel est moins cher que l'électricité pour une 15<sup>e</sup> année  
consécutive<sup>3</sup>? Choisissez le FORFAIT **BUREAU** pour votre immeuble situé au  
1234 St-Untel à Montréal.

Augmentez la performance énergétique de votre immeuble en y intégrant une unité  
de toit et un chauffe-eau à haute efficacité. Ces appareils vous permettront d'offrir  
davantage de confort aux occupants. Grâce à notre offre actuelle, les coûts d'achat et  
d'installation de ces appareils sont très avantageux. De plus, avec le bas prix du gaz  
naturel, vous récupérerez votre investissement rapidement.

**Appelez dès maintenant pour connaître les aides financières dont vous pourriez  
profiter pour convertir vos appareils au gaz naturel.**

1 855 355-1313  
[gazmetro.com/economie](http://gazmetro.com/economie)

*Natalie Saucier*

Natalie Saucier, ing.  
Directrice, Ventes et partenariat



<sup>1</sup> Certaines conditions s'appliquent. L'offre est valide du 21 août au 30 novembre 2013. Détails et conditions d'admissibilité sur notre site web.

<sup>2</sup> Les économies peuvent varier.

<sup>3</sup> Principalement pour les commerces, établissements, immeubles multilocatifs et petites et moyennes entreprises utilisant le gaz naturel pour le chauffage de l'espace avec un appareil à haute efficacité énergétique.



**SupremeX**

JUSQU'À / UP TO  
**45%**  
D'ÉCONOMIES / SAVINGS

sur les coûts d'achat  
et d'installation  
des appareils<sup>1</sup>

5-005740  
EM L'AGENCE  
JEAN ÉCHANTILLON  
338 ST-ANTOINE EST, BUR 101  
MONTRÉAL QC H2Y 1A3

## FORFAIT CLINIQUE



Chauffage



Eau chaude



GRANDES  
ÉCONOMIES<sup>2</sup>

APPELEZ AVANT LE **30 NOVEMBRE**

pour bénéficier d'aides financières bonifiées  
réduisant jusqu'à 45% les coûts d'achat  
et d'installation des appareils<sup>1</sup>.

Saviez-vous que le gaz naturel est moins cher que l'électricité pour une 15<sup>e</sup> année  
consécutive<sup>3</sup>? Choisissez le **FORFAIT CLINIQUE** pour votre immeuble situé au  
1234 St-Untel à Montréal.

Gérez plus efficacement vos coûts énergétiques avec une chaudière et un chauffe-eau  
à haute efficacité. La chaudière procure une efficacité de chauffage supérieure et offre  
un confort accru aux clients et aux employés. Quant au chauffe-eau centralisé, il offre  
un rendement exceptionnel et élimine les risques de dégâts d'eau. Grâce à notre offre  
actuelle, les coûts d'achat et d'installation de ces appareils sont très avantageux.  
De plus, avec le bas prix du gaz naturel, vous récupérerez votre investissement rapidement.

**Appelez dès maintenant pour connaître les aides financières dont vous pourriez  
profiter pour convertir vos appareils au gaz naturel.**

1 855 355-1313  
[gazmetro.com/economie](http://gazmetro.com/economie)

*Natalie Saucier*

Natalie Saucier, ing.  
Directrice, Ventes et partenariat



<sup>1</sup> Certaines conditions s'appliquent. L'offre est valide du 21 août au 30 novembre 2013. Détails et conditions d'admissibilité sur notre site web.

<sup>2</sup> Les économies peuvent varier.

<sup>3</sup> Principalement pour les commerces, établissements, immeubles multilocatifs et petites et moyennes entreprises utilisant le gaz naturel pour le chauffage de l'espace avec un appareil à haute efficacité énergétique.



**SupremeX**

JUSQU'À / UP TO  
**45%**  
D'ÉCONOMIES / SAVINGS

sur les coûts d'achat  
et d'installation  
des appareils<sup>1</sup>

5-005740  
EM L'AGENCE  
JEAN ÉCHANTILLON  
338 ST-ANTOINE EST, BUR 101  
MONTRÉAL QC H2Y 1A3

## FORFAIT COMMERCIAL



Chauffage



Eau chaude



GRANDES  
ÉCONOMIES<sup>2</sup>

APPELEZ AVANT LE **30 NOVEMBRE**

pour bénéficier d'aides financières bonifiées  
réduisant jusqu'à 45% les coûts d'achat  
et d'installation des appareils<sup>1</sup>.

Saviez-vous que le gaz naturel est moins cher que l'électricité pour une 15<sup>e</sup> année  
consécutive<sup>3</sup>? Choisissez le **FORFAIT COMMERCIAL** pour votre immeuble  
situé au 1234 St-Untel à Montréal.

Augmentez la performance énergétique de votre commerce en y intégrant une unité  
de toit, un chauffe-eau et le chauffage infrarouge. Vous offrirez davantage de confort  
à vos clients et à vos employés. Grâce à notre offre actuelle, les coûts d'achat et  
d'installation de ces appareils sont très avantageux. De plus, avec le bas prix du  
gaz naturel, vous récupérerez votre investissement rapidement.

**Appelez dès maintenant pour connaître les aides financières dont vous pourriez  
profiter pour convertir vos appareils au gaz naturel.**

1 855 355-1313  
[gazmetro.com/economie](http://gazmetro.com/economie)

*Natalie Saucier*

Natalie Saucier, ing.  
Directrice, Ventes et partenariat



<sup>1</sup> Certaines conditions s'appliquent. L'offre est valide du 21 août au 30 novembre 2013. Détails et conditions d'admissibilité sur notre site web.

<sup>2</sup> Les économies peuvent varier.

<sup>3</sup> Principalement pour les commerces, établissements, immeubles multilocatifs et petites et moyennes entreprises utilisant le gaz naturel pour le chauffage de l'espace avec un appareil à haute efficacité énergétique.





**SupremeX**

JUSQU'À / UP TO  
**45%**  
D'ÉCONOMIES / SAVINGS

sur les coûts d'achat  
et d'installation  
des appareils<sup>1</sup>

5-005740  
EM L'AGENCE  
JEAN ÉCHANTILLON  
338 ST-ANTOINE EST, BUR 101  
MONTRÉAL QC H2Y 1A3

## FORFAIT CULTUREL



Chauffage



Eau chaude



GRANDES  
ÉCONOMIES<sup>2</sup>

APPELEZ AVANT LE **30 NOVEMBRE**

pour bénéficier d'aides financières bonifiées  
réduisant jusqu'à 45% les coûts d'achat  
et d'installation des appareils<sup>1</sup>.

Saviez-vous que le gaz naturel est moins cher que l'électricité pour une 15<sup>e</sup> année  
consécutive<sup>3</sup>? Choisissez le **FORFAIT CULTUREL** pour votre immeuble situé au  
1234 St-Untel à Montréal.

Augmentez la performance énergétique de votre immeuble en y intégrant une unité de  
toit et un chauffe-eau à haute efficacité. Vous offrirez ainsi davantage de confort à vos  
clients et à vos employés. Grâce à notre offre actuelle, les coûts d'achat et d'installation  
de ces appareils sont très avantageux. De plus, avec le bas prix du gaz naturel, vous  
récupérerez votre investissement rapidement.

**Appelez dès maintenant pour connaître les aides financières dont vous pourriez  
profiter pour convertir vos appareils au gaz naturel.**

1 855 355-1313  
[gazmetro.com/economie](http://gazmetro.com/economie)

*Natalie Saucier*

Natalie Saucier, ing.  
Directrice, Ventes et partenariat



<sup>1</sup> Certaines conditions s'appliquent. L'offre est valide du 21 août au 30 novembre 2013. Détails et conditions d'admissibilité sur notre site web.

<sup>2</sup> Les économies peuvent varier.

<sup>3</sup> Principalement pour les commerces, établissements, immeubles multilocatifs et petites et moyennes entreprises utilisant le gaz naturel pour le chauffage de l'espace avec un appareil à haute efficacité énergétique.



**SupremeX**

JUSQU'À / UP TO  
**45%**  
D'ÉCONOMIES / SAVINGS

sur les coûts d'achat  
et d'installation  
des appareils<sup>1</sup>

5-005740  
EM L'AGENCE  
JEAN ÉCHANTILLON  
338 ST-ANTOINE EST, BUR 101  
MONTRÉAL QC H2Y 1A3

## FORFAIT ENTREPÔT



Chauffage infrarouge



Chauffage à aérotherme



GRANDES  
ÉCONOMIES<sup>2</sup>

APPELEZ AVANT LE **30 NOVEMBRE**

pour bénéficier d'aides financières bonifiées  
réduisant jusqu'à 45% les coûts d'achat  
et d'installation des appareils<sup>1</sup>.

Saviez-vous que le gaz naturel est moins cher que l'électricité pour une 15<sup>e</sup> année  
consécutive<sup>3</sup>? Choisissez le FORFAIT **ENTREPÔT** pour votre immeuble situé au  
1234 St-Untel à Montréal.

Augmentez la performance énergétique de votre bâtiment en y intégrant des appareils  
à haute efficacité. L'infrarouge procure une sensation de chaleur instantanée pour un  
confort inégalé. L'aérotherme à haute efficacité fournit pour sa part une performance  
exceptionnelle pour chauffer de grands espaces. Grâce à notre offre actuelle, les coûts  
d'achat et d'installation de ces appareils sont très avantageux. De plus, avec le bas prix  
du gaz naturel, vous récupérez votre investissement rapidement.

**Appelez dès maintenant pour connaître les aides financières dont vous pourriez  
profiter pour convertir vos appareils au gaz naturel.**

1 855 355-1313  
[gazmetro.com/economie](http://gazmetro.com/economie)

*Natalie Saucier*

Natalie Saucier, ing.  
Directrice, Ventes et partenariat



<sup>1</sup> Certaines conditions s'appliquent. L'offre est valide du 21 août au 30 novembre 2013. Détails et conditions d'admissibilité sur notre site web.

<sup>2</sup> Les économies peuvent varier.

<sup>3</sup> Principalement pour les commerces, établissements, immeubles multilocatifs et petites et moyennes entreprises utilisant le gaz naturel pour le chauffage de l'espace avec un appareil à haute efficacité énergétique.



**SupremeX**

JUSQU'À / UP TO  
**45%**  
D'ÉCONOMIES / SAVINGS

sur les coûts d'achat  
et d'installation  
des appareils<sup>1</sup>

5-005740  
EM L'AGENCE  
JEAN ÉCHANTILLON  
338 ST-ANTOINE EST, BUR 101  
MONTRÉAL QC H2Y 1A3

## FORFAIT GARAGE



Chauffage infrarouge



Chauffage à aérotherme



GRANDES  
ÉCONOMIES<sup>2</sup>

APPELEZ AVANT LE **30 NOVEMBRE**

pour bénéficier d'aides financières bonifiées  
réduisant jusqu'à 45% les coûts d'achat  
et d'installation des appareils<sup>1</sup>.

Saviez-vous que le gaz naturel est moins cher que l'électricité pour une 15<sup>e</sup> année  
consécutive<sup>3</sup>? Choisissez le **FORFAIT GARAGE** pour votre immeuble situé au  
1234 St-Untel à Montréal.

Augmentez la performance énergétique de votre bâtiment en y intégrant des appareils  
à haute efficacité. L'infrarouge procure une sensation de chaleur instantanée pour un  
confort inégalé. L'aérotherme à haute efficacité fournit pour sa part une performance  
exceptionnelle pour chauffer de grands espaces. Grâce à notre offre actuelle, les coûts  
d'achat et d'installation de ces appareils sont très avantageux. De plus, avec le bas prix  
du gaz naturel, vous récupérez votre investissement rapidement.

**Appelez dès maintenant pour connaître les aides financières dont vous pourriez  
profiter pour convertir vos appareils au gaz naturel.**

1 855 355-1313  
[gazmetro.com/economie](http://gazmetro.com/economie)

*Natalie Saucier*

Natalie Saucier, ing.  
Directrice, Ventes et partenariat



<sup>1</sup> Certaines conditions s'appliquent. L'offre est valide du 21 août au 30 novembre 2013. Détails et conditions d'admissibilité sur notre site web.

<sup>2</sup> Les économies peuvent varier.

<sup>3</sup> Principalement pour les commerces, établissements, immeubles multilocatifs et petites et moyennes entreprises utilisant le gaz naturel pour le chauffage de l'espace avec un appareil à haute efficacité énergétique.



**SupremeX**

JUSQU'À / UP TO  
**45%**  
D'ÉCONOMIES / SAVINGS

sur les coûts d'achat  
et d'installation  
des appareils<sup>1</sup>

5-005740  
EM L'AGENCE  
JEAN ÉCHANTILLON  
338 ST-ANTOINE EST, BUR 101  
MONTRÉAL QC H2Y 1A3

## FORFAIT GARDERIE



Chauffage



Eau chaude



GRANDES  
ÉCONOMIES<sup>2</sup>

APPELEZ AVANT LE **30 NOVEMBRE**

pour bénéficier d'aides financières bonifiées  
réduisant jusqu'à 45% les coûts d'achat  
et d'installation des appareils<sup>1</sup>.

Saviez-vous que le gaz naturel est moins cher que l'électricité pour une 15<sup>e</sup> année  
consécutive<sup>3</sup>? Choisissez le FORFAIT **GARDERIE** pour votre immeuble situé au  
1234 St-Untel à Montréal.

Augmentez la performance énergétique de votre établissement en y intégrant une  
chaudière et un chauffe-eau à haute efficacité. Grâce à notre offre actuelle, les coûts  
d'achat et d'installation de ces appareils sont très avantageux. De plus, avec le bas prix  
du gaz naturel, vous récupérerez votre investissement rapidement. Vous pourrez donc  
veiller aux besoins des tout-petits tout en leur offrant un maximum de confort!

**Appelez dès maintenant pour connaître les aides financières dont vous pourriez  
profiter pour convertir vos appareils au gaz naturel.**

1 855 355-1313  
[gazmetro.com/economie](http://gazmetro.com/economie)

*Natalie Saucier*

Natalie Saucier, ing.  
Directrice, Ventes et partenariat



<sup>1</sup> Certaines conditions s'appliquent. L'offre est valide du 21 août au 30 novembre 2013. Détails et conditions d'admissibilité sur notre site web.

<sup>2</sup> Les économies peuvent varier.

<sup>3</sup> Principalement pour les commerces, établissements, immeubles multilocatifs et petites et moyennes entreprises utilisant le gaz naturel pour le chauffage de l'espace avec un appareil à haute efficacité énergétique.



UNTIL NOVEMBER 30<sup>th</sup>

Benefit from financial assistance to save up to **45% on equipment and installation costs.**<sup>1</sup>

## AGRICULTURAL PACKAGE



Infrared heating



Unit heater



GREAT SAVINGS<sup>2</sup>

Call us today at  
**1 855 355-1313** to learn more about  
 the financial assistance for  
**1234 St-Untel à Montréal**  
**1234 St-Untel/1234 St-Untel à Montréal**



<sup>1</sup> Additional financial assistance valid from August 21<sup>st</sup> to November 30<sup>th</sup>, 2013. Certain conditions apply. Details and eligibility requirements at gazmetro.com.

<sup>2</sup> Savings can vary.

Agricultural Package

dossier : GAZ_1922	client : Gaz Metro	date/modif. : Septembre	réduction : sc/client	relecture : infographe	D.A. : production	épreuve à : 100%
description : Carte Postale anglaise		1	04/10/13			couleur(s) : 4C
titre : « Jusqu'au 30 novembre »						
publication : -----						
format : 3,25" x 9,25"		infographe : Marquis				
		3530, boulevard Saint-Laurent, bureau 300, Montréal (Québec) H2X 2V1 T 514.285.0074 F 514.285.0078				



UNTIL NOVEMBER 30<sup>th</sup>

Benefit from financial assistance to save up to **45% on equipment and installation costs.**<sup>1</sup>

## OFFICE PACKAGE



Heating



Hot water



GREAT SAVINGS<sup>2</sup>

Call us today at  
**1 855 355-1313** to learn more about  
 the financial assistance for  
**1234 St-Untel à Montréal**  
**1234 St-Untel/1234 St-Untel à Montréal**



<sup>1</sup> Additional financial assistance valid from August 21<sup>st</sup> to November 30<sup>th</sup>, 2013. Certain conditions apply. Details and eligibility requirements at [gazmetro.com](http://gazmetro.com).

<sup>2</sup> Savings can vary.

Office Package

dossier : GAZ_1922	client : Gaz Metro	date/modif. : Septembre	réduction : sc/client	relecture : infographe	D.A. : production	épreuve à : 100%
description : Carte Postale anglaise			1			couleur(s) : 4C
titre : « Jusqu'au 30 novembre »			04/10/13			
publication : -----						
format : 3,25" x 9,25"			infographe : Marquis			
			3530, boulevard Saint-Laurent, bureau 300, Montréal (Québec) H2X 2V1 T 514.285.0074 F 514.285.0078			



UNTIL NOVEMBER 30<sup>th</sup>

Benefit from financial assistance to save up to **45% on equipment and installation costs.**<sup>1</sup>

## CLINIC PACKAGE



Heating



Hot water



GREAT SAVINGS<sup>2</sup>

Call us today at  
**1 855 355-1313** to learn more about  
 the financial assistance for  
**1234 St-Untel à Montréal**  
**1234 St-Untel/1234 St-Untel à Montréal**



<sup>1</sup> Additional financial assistance valid from August 21<sup>st</sup> to November 30<sup>th</sup>, 2013. Certain conditions apply. Details and eligibility requirements at gazmetro.com.

<sup>2</sup> Savings can vary.

Clinic Package

dossier : GAZ_1922	client : Gaz Metro	date/modif. : Septembre	réduction : sc/client	D.A.	épreuve à : 100%
description : Carte Postale anglaise		1	infographe	production	couleur(s) : 4C
titre : « Jusqu'au 30 novembre »		04/10/13			
publication : -----		infographe : Marquis			
format : 3,25" x 9,25"		3530, boulevard Saint-Laurent, bureau 300, Montréal (Québec) H2X 2V1 T 514.285.0074 F 514.285.0078			



UNTIL NOVEMBER 30<sup>th</sup>

Benefit from financial assistance  
to save up to **45% on equipment  
and installation costs.**<sup>1</sup>

## BUSINESS PACKAGE



Heating



Hot water



GREAT SAVINGS<sup>2</sup>

Call us today at  
**1 855 355-1313** to learn more about  
the financial assistance for  
**1234 St-Untel à Montréal**  
**1234 St-Untel/1234 St-Untel à Montréal**



<sup>1</sup> Additional financial assistance valid from August 21<sup>st</sup>  
to November 30<sup>th</sup>, 2013. Certain conditions apply.  
Details and eligibility requirements at [gazmetro.com](http://gazmetro.com).

<sup>2</sup> Savings can vary.

Business Package

dossier : GAZ_1922	client : Gaz Metro	date/modif. : Septembre	réduction : 1	relecture : sc/client	D.A. : infographie production	épreuve à : 100% couleur(s) : 4C
description : Carte Postale anglaise		titre : « Jusqu'au 30 novembre »		publication : -----		
format : 3,25" x 9,25"		infographie : Marquis				
3530, boulevard Saint-Laurent, bureau 300, Montréal (Québec) H2X 2Y1 T 514.285.0074 F 514.285.0078						

**BCP**

UNTIL NOVEMBER 30<sup>th</sup>

Benefit from financial assistance  
to save up to **45% on equipment  
and installation costs.**<sup>1</sup>

## CULTURE PACKAGE



Heating



Hot water



GREAT SAVINGS<sup>2</sup>

Call us today at  
**1 855 355-1313** to learn more about  
the financial assistance for  
**1234 St-Untel à Montréal**  
**1234 St-Untel/1234 St-Untel à Montréal**



<sup>1</sup> Additional financial assistance valid from August 21<sup>st</sup>  
to November 30<sup>th</sup>, 2013. Certain conditions apply.  
Details and eligibility requirements at [gazmetro.com](http://gazmetro.com).

<sup>2</sup> Savings can vary.

Culture Package

dossier : GAZ_1922	client : Gaz Metro	date/modif. : Septembre 1 04/10/13	réduction : sc/client	relecture : infographe	D.A. : production	épreuve à : 100% couleur(s)
description : Carte Postale anglaise		titre : « Jusqu'au 30 novembre »		publication : format : 3,25" x 9,25"		4C
infographe : Marquis		3530, boulevard Saint-Laurent, bureau 300, Montréal (Québec) H2X 2V1 T 514.285.0074 F 514.285.0078				

**BCP**

UNTIL NOVEMBER 30<sup>th</sup>

Benefit from financial assistance to save up to **45% on equipment and installation costs.**<sup>1</sup>

## WAREHOUSE PACKAGE



Infrared heating



Unit heater



GREAT SAVINGS<sup>2</sup>

Call us today at  
**1 855 355-1313** to learn more about  
the financial assistance for  
**1234 St-Untel à Montréal**  
**1234 St-Untel/1234 St-Untel à Montréal**



<sup>1</sup> Additional financial assistance valid from August 21<sup>st</sup> to November 30<sup>th</sup>, 2013. Certain conditions apply. Details and eligibility requirements at gazmetro.com.

<sup>2</sup> Savings can vary.

Warehouse Package

dossier : GAZ_1922	client : Gaz Metro	date/modif. : Septembre	réduction : 1	relecture : 04/10/13	D.A. : 100%	épreuve à : 4C
description : Carte Postale anglaise		titre : « Jusqu'au 30 novembre »		sc/client : infographe production		couleur(s) :
publication : -----		format : 3,25" x 9,25"		infographe : Marquis		
3530, boulevard Saint-Laurent, bureau 300, Montréal (Québec) H2X 2V1 T 514.285.0074 F 514.285.0078						
<b>BCP</b>						

UNTIL NOVEMBER 30<sup>th</sup>

Benefit from financial assistance to save up to **45% on equipment and installation costs.**<sup>1</sup>

## GARAGE PACKAGE



Infrared heating



Unit heater



GREAT SAVINGS<sup>2</sup>

Call us today at  
**1 855 355-1313** to learn more about  
the financial assistance for  
**1234 St-Untel à Montréal**  
**1234 St-Untel/1234 St-Untel à Montréal**



<sup>1</sup> Additional financial assistance valid from August 21<sup>st</sup> to November 30<sup>th</sup>, 2013. Certain conditions apply. Details and eligibility requirements at gazmetro.com.

<sup>2</sup> Savings can vary.

Garage Package

dossier : GAZ_1922	client : Gaz Metro	date/modif. : Septembre	réduction : 1	relecture : 04/10/13	D.A. : 100%	épreuve à : couleurs[1]
description : Carte Postale anglaise		titre : « Jusqu'au 30 novembre »		sc/client : infographe production		couleur[s] : 4C
publication : -----		format : 3,25" x 9,25"		infographe : Marquis		
3530, boulevard Saint-Laurent, bureau 300, Montréal (Québec) H2X 2Y1 T 514.285.0074 F 514.285.0078						
<b>BCP</b>						

UNTIL NOVEMBER 30<sup>th</sup>

Benefit from financial assistance to save up to **45% on equipment and installation costs.**<sup>1</sup>

## DAYCARE PACKAGE



Heating



Hot water



GREAT SAVINGS<sup>2</sup>

Call us today at  
**1 855 355-1313** to learn more about  
 the financial assistance for  
**1234 St-Untel à Montréal**  
**1234 St-Untel/1234 St-Untel à Montréal**



<sup>1</sup> Additional financial assistance valid from August 21<sup>st</sup> to November 30<sup>th</sup>, 2013. Certain conditions apply. Details and eligibility requirements at gazmetro.com.

<sup>2</sup> Savings can vary.

Daycare Package

dossier : GAZ_1922	client : Gaz Metro	date/modif. : Septembre	réduction : sc/client	relecture : infographe	D.A. : production	épreuve à : 100%	couleur(s) : 4C
description : Carte Postale anglaise		titre : « Jusqu'au 30 novembre »		publication : 04/10/13		format : 3,25" x 9,25"	
infographe : Marquis		3530, boulevard Saint-Laurent, bureau 300, Montréal (Québec) H2X 2Y1 T 514.285.0074 F 514.285.0078					





UNTIL NOVEMBER 30<sup>th</sup>

Benefit from financial assistance to save up to **45% on equipment and installation costs.**<sup>1</sup>

## HOTEL PACKAGE



Heating



Cooking



Hot Water



GREAT SAVINGS<sup>2</sup>

Call us today at  
**1 855 355-1313** to learn more about  
 the financial assistance for  
**1234 St-Untel à Montréal**  
**1234 St-Untel/1234 St-Untel à Montréal**



<sup>1</sup> Additional financial assistance valid from August 21<sup>st</sup> to November 30<sup>th</sup>, 2013. Certain conditions apply. Details and eligibility requirements at gazmetro.com.

<sup>2</sup> Savings can vary.

Hotel Package

dossier : GAZ_1922	client : Gaz Metro	date/modif. : Septembre	réaction	relecture	D.A.	épreuve à
description : Carte Postale anglaise		1				100%
titre : « Jusqu'au 30 novembre »		04/10/13	sc/client	infographie	production	couleur(s)
publication : -----						4C
format : 3,25" x 9,25"			infographie : Marquis	3530, boulevard Saint-Laurent, bureau 300, Montréal (Québec) H2X 2Y1 T 514.285.0074 F 514.285.0078		



UNTIL NOVEMBER 30<sup>th</sup>

Benefit from financial assistance  
to save up to **45% on equipment  
and installation costs.**<sup>1</sup>

## INDUSTRIAL PACKAGE



Infrared heating



Unit heater



GREAT SAVINGS<sup>2</sup>

Call us today at  
**1 855 355-1313** to learn more about  
the financial assistance for  
**1234 St-Untel à Montréal**  
**1234 St-Untel/1234 St-Untel à Montréal**



<sup>1</sup> Additional financial assistance valid from August 21<sup>st</sup>  
to November 30<sup>th</sup>, 2013. Certain conditions apply.  
Details and eligibility requirements at [gazmetro.com](http://gazmetro.com).

<sup>2</sup> Savings can vary.

Industrial Package

dossier : GAZ_1922	client : Gaz Metro	date/modif. : Septembre	réduction : 1	relecture : 04/10/13	D.A. : sc/client	épreuve à : 100%
description : Carte Postale anglaise		titre : « Jusqu'au 30 novembre »		infographie : production		couleur(s) : 4C
publication : -----		format : 3,25" x 9,25"		infographie : Marquis		
3530, boulevard Saint-Laurent, bureau 300, Montréal (Québec) H2X 2V1 T 514.285.0074 F 514.285.0078						
<b>BCP</b>						

UNTIL NOVEMBER 30<sup>th</sup>

Benefit from financial assistance  
to save up to **45% on equipment  
and installation costs.**<sup>1</sup>

## MULTI+ PACKAGE



Heating



Hot water



GREAT SAVINGS<sup>2</sup>

Call us today at  
**1 855 355-1313** to learn more about  
the financial assistance for  
**1234 St-Untel à Montréal**  
**1234 St-Untel/1234 St-Untel à Montréal**



<sup>1</sup> Additional financial assistance valid from August 21<sup>st</sup>  
to November 30<sup>th</sup>, 2013. Certain conditions apply.  
Details and eligibility requirements at [gazmetro.com](http://gazmetro.com).

<sup>2</sup> Savings can vary.

Multi+ Package

dossier : GAZ_1922	client : Gaz Metro	date/modif. : Septembre	réduction : 1	relecture : sc/client	D.A. : infographe	évaluation : production	évaluation : couleur(s)
description : Carte Postale anglaise		titre : « Jusqu'au 30 novembre »		publication : 04/10/13		format : 3,25" x 9,25"	
infographe : Marquis		3530, boulevard Saint-Laurent, bureau 300, Montréal (Québec) H2X 2V1 T 514.285.0074 F 514.285.0078					
<b>BCP</b>							

UNTIL NOVEMBER 30<sup>th</sup>

Benefit from financial assistance to save up to **45% on equipment and installation costs.**<sup>1</sup>

## HERITAGE PACKAGE



Heating



Hot water



GREAT SAVINGS<sup>2</sup>

Call us today at  
**1 855 355-1313** to learn more about  
 the financial assistance for  
**1234 St-Untel à Montréal**  
**1234 St-Untel/1234 St-Untel à Montréal**



<sup>1</sup> Additional financial assistance valid from August 21<sup>st</sup> to November 30<sup>th</sup>, 2013. Certain conditions apply. Details and eligibility requirements at gazmetro.com.

<sup>2</sup> Savings can vary.

heritage Package

dossier : GAZ_1922	client : Gaz Metro	date/modif. : Septembre	réduction : sc/client	relecture : infographe	D.A. : production	épreuve à : 100%
description : Carte Postale anglaise		1	04/10/13			couleur(s) : 4C
titre : « Jusqu'au 30 novembre »						
publication : -----						
format : 3,25" x 9,25"		infographe : Marquis				
		3530, boulevard Saint-Laurent, bureau 300, Montréal (Québec) H2X 2V1 T 514.285.0074 F 514.285.0078				



UNTIL NOVEMBER 30<sup>th</sup>

Benefit from financial assistance  
to save up to **45% on equipment  
and installation costs.**<sup>1</sup>

## RECREATION PACKAGE



Heating



Hot water



GREAT SAVINGS<sup>2</sup>

Call us today at  
**1 855 355-1313** to learn more about  
the financial assistance for  
**1234 St-Untel à Montréal**  
**1234 St-Untel/1234 St-Untel à Montréal**



<sup>1</sup> Additional financial assistance valid from August 21<sup>st</sup>  
to November 30<sup>th</sup>, 2013. Certain conditions apply.  
Details and eligibility requirements at [gazmetro.com](http://gazmetro.com).

<sup>2</sup> Savings can vary.

Recreation Package

dossier : GAZ_1922	client : Gaz Metro	date/modif. : Septembre	réaction	relecture	D.A.	épreuve à
description : Carte Postale anglaise		1				100%
titre : « Jusqu'au 30 novembre »		04/10/13	sc/client	infographie	production	couleur(s)
publication : -----						4C
format : 3,25" x 9,25"		infographie : Marquis	3530, boulevard Saint-Laurent, bureau 300, Montréal (Québec) H2X 2Y1 T 514.285.0074 F 514.285.0078			

**BCP**

UNTIL NOVEMBER 30<sup>th</sup>

Benefit from financial assistance to save up to **45% on equipment and installation costs.**<sup>1</sup>

## RESTAURANT PACKAGE



Heating



Cooking



Hot Water



GREAT SAVINGS<sup>2</sup>

Call us today at  
**1 855 355-1313** to learn more about  
 the financial assistance for  
**1234 St-Untel à Montréal**  
**1234 St-Untel / 1234 St-Untel à Montréal**



<sup>1</sup> Certain conditions apply. Offer valid from August 21st to November 30th, 2013. Cooking appliances are not eligible for financial assistance. Details and eligibility requirements at gazmetro.com.

<sup>2</sup> Savings can vary.

Restaurant Package

dossier : GAZ_1922	client : Gaz Metro	date/modif. : Septembre	réaction	relecture	D.A.	épreuve à
description : Carte Postale anglaise		1				100%
titre : « Jusqu'au 30 novembre »		04/10/13	sc/client	infographie	production	couleur(s)
publication : -----						4C
format : 3,25" x 9,25"			infographie : Marquis	3530, boulevard Saint-Laurent, bureau 300, Montréal (Québec) H2X 2Y1 T 514.285.0074 F 514.285.0078		



JUSQU'AU 30 NOVEMBRE

Profitez d'aides financières pouvant atteindre **45% des coûts d'achat et d'installation**<sup>1</sup>.

## FORFAIT AGRICULTURE



Chauffage infrarouge



Chauffage à aérotherme



GRANDES ÉCONOMIES<sup>2</sup>

Appelez-nous dès maintenant au **1 855 355-1313** afin d'évaluer les aides financières pour le  
**1234 St-Utel à Montréal**  
**1234 St-Utel 1234 St-Utel à Montréal**

<sup>1</sup> Les aides financières bonifiées sont offertes du 21 août au 30 novembre 2013. Certaines conditions s'appliquent. Détails et conditions d'admissibilité à gazmetro.com.

<sup>2</sup> Les économies peuvent varier.

Forfait Agriculture

dossier : GAZ_1922	client : Gaz Metro	date/modif. : Septembre	réduction : 1	relecture : sc/client	D.A. : infographie production	épreuve à : 100%
description : Carte Postale française		titre : « Jusqu'au 30 novembre »		publication : 04/10/13		couleur(s) : 4C
format : 3,25" x 9,25"		infographie : Marquis		3530, boulevard Saint-Laurent, bureau 300, Montréal (Québec) H2X 2V1 T 514.285.0074 F 514.285.0078		

JUSQU'AU 30 NOVEMBRE

Profitez d'aides financières pouvant atteindre **45% des coûts d'achat et d'installation<sup>1</sup>**.

## FORFAIT BUREAU



Chauffage



Eau chaude



GRANDES ÉCONOMIES<sup>2</sup>

Appelez-nous dès maintenant au **1 855 355-1313** afin d'évaluer les aides financières pour le  
**1234 St-Utel à Montréal**  
**1234 St-Utel 1234 St-Utel à Montréal**

<sup>1</sup> Les aides financières bonifiées sont offertes du 21 août au 30 novembre 2013. Certaines conditions s'appliquent. Détails et conditions d'admissibilité à gazmetro.com.

<sup>2</sup> Les économies peuvent varier.

Forfait Bureau

dossier: GAZ_1922	client: Gaz Metro	date/modif: Septembre	réduction	relecture	D.A.	épreuve à
description: Carte Postale française		1	sc/client	infographie production		100%
titre: « Jusqu'au 30 novembre »		04/10/13				couleur(s)
publication: -----						4C
format: 3,25" x 9,25"		infographie: Marquis	3530, boulevard Saint-Laurent, bureau 300, Montréal (Québec) H2X 2V1 T 514.285.0074 F 514.285.0078			

**BCP**



JUSQU'AU 30 NOVEMBRE

Profitez d'aides financières pouvant atteindre **45% des coûts d'achat et d'installation<sup>1</sup>**.

## FORFAIT CLINIQUE



Chauffage



Eau chaude



GRANDES ÉCONOMIES<sup>2</sup>

Appelez-nous dès maintenant au **1 855 355-1313** afin d'évaluer les aides financières pour le  
**1234 St-Utel à Montréal**  
**1234 St-Utel 1234 St-Utel à Montréal**

<sup>1</sup> Les aides financières bonifiées sont offertes du 21 août au 30 novembre 2013. Certaines conditions s'appliquent. Détails et conditions d'admissibilité à gazmetro.com.

<sup>2</sup> Les économies peuvent varier.

Forfait Clinique

dossier : GAZ_1922	client : Gaz Metro	date/modif. : Septembre	réduction : 1	relecture : sc/client	D.A. : infographie production	épreuve à : 100%
description : Carte Postale française		titre : « Jusqu'au 30 novembre »		publication : 04/10/13		couleur(s) : 4C
format : 3,25" x 9,25"		infographie : Marquis		3530, boulevard Saint-Laurent, bureau 300, Montréal (Québec) H2X 2V1 T 514.285.0074 F 514.285.0078		

JUSQU'AU 30 NOVEMBRE

Profitez d'aides financières pouvant atteindre **45% des coûts d'achat et d'installation**<sup>1</sup>.

## FORFAIT COMMERCIAL



Chauffage



Eau chaude



GRANDES ÉCONOMIES<sup>2</sup>

Appelez-nous dès maintenant au **1 855 355-1313** afin d'évaluer les aides financières pour le  
**1234 St-Utel à Montréal**  
**1234 St-Utel 1234 St-Utel à Montréal**

<sup>1</sup> Les aides financières bonifiées sont offertes du 21 août au 30 novembre 2013. Certaines conditions s'appliquent. Détails et conditions d'admissibilité à gazmetro.com.

<sup>2</sup> Les économies peuvent varier.

Forfait Commercial

dossier: GAZ_1922	client: Gaz Metro	date/modif: Septembre	réduction	relecture	D.A.	épreuve à
description: Carte Postale française		1				100%
titre: « Jusqu'au 30 novembre »		04/10/13	sc/client	infographie	production	couleur(s)
publication: -----						4C
format: 3,25" x 9,25"		infographie: Marquis	3530, boulevard Saint-Laurent, bureau 300, Montréal (Québec) H2X 2V1 T 514.285.0074 F 514.285.0078			

JUSQU'AU 30 NOVEMBRE

Profitez d'aides financières pouvant atteindre **45% des coûts d'achat et d'installation<sup>1</sup>**.

## FORFAIT CULTUREL



Chauffage



Eau chaude



GRANDES ÉCONOMIES<sup>2</sup>

Appelez-nous dès maintenant au **1 855 355-1313** afin d'évaluer les aides financières pour le  
**1234 St-Utel à Montréal**  
**1234 St-Utel 1234 St-Utel à Montréal**

<sup>1</sup> Les aides financières bonifiées sont offertes du 21 août au 30 novembre 2013. Certaines conditions s'appliquent. Détails et conditions d'admissibilité à gazmetro.com.

<sup>2</sup> Les économies peuvent varier.

Forfait Culturel

dossier : GAZ_1922	client : Gaz Metro	date/modif. : Septembre	réduction : 1	relecture : sc/client	D.A. : infographie production	épreuve à : 100%
description : Carte Postale française		titre : « Jusqu'au 30 novembre »		publication : 04/10/13		couleur(s) : 4C
format : 3,25" x 9,25"		infographie : Marquis		3530, boulevard Saint-Laurent, bureau 300, Montréal (Québec) H2X 2V1 T 514.285.0074 F 514.285.0078		

**BCP**

JUSQU'AU 30 NOVEMBRE

Profitez d'aides financières pouvant atteindre **45% des coûts d'achat et d'installation**<sup>1</sup>.

## FORFAIT ENTREPÔT



Chauffage infrarouge



Chauffage à aérotherme



GRANDES ÉCONOMIES<sup>2</sup>

Appelez-nous dès maintenant au **1 855 355-1313** afin d'évaluer les aides financières pour le  
**1234 St-Utel à Montréal**  
**1234 St-Utel 1234 St-Utel à Montréal**

<sup>1</sup> Les aides financières bonifiées sont offertes du 21 août au 30 novembre 2013. Certaines conditions s'appliquent. Détails et conditions d'admissibilité à gazmetro.com.

<sup>2</sup> Les économies peuvent varier.

Forfait Entrepôt

dossier : GAZ_1922	client : Gaz Metro	date/modif. : Septembre	réduction	relecture	D.A.	épreuve à
description : Carte Postale française		1				100%
titre : « Jusqu'au 30 novembre »		04/10/13	sc/client	infographie	production	couleur(s)
publication : -----						4C
format : 3,25" x 9,25"		infographie : Marquis	3530, boulevard Saint-Laurent, bureau 300, Montréal (Québec) H2X 2V1 T 514.285.0074 F 514.285.0078			

JUSQU'AU 30 NOVEMBRE

Profitez d'aides financières pouvant atteindre **45% des coûts d'achat et d'installation<sup>1</sup>**.

## FORFAIT GARAGE



Chauffage infrarouge



Chauffage à aérotherme



GRANDES ÉCONOMIES<sup>2</sup>

Appelez-nous dès maintenant au **1 855 355-1313** afin d'évaluer les aides financières pour le  
**1234 St-Utel à Montréal**  
**1234 St-Utel 1234 St-Utel à Montréal**

<sup>1</sup> Les aides financières bonifiées sont offertes du 21 août au 30 novembre 2013. Certaines conditions s'appliquent. Détails et conditions d'admissibilité à gazmetro.com.

<sup>2</sup> Les économies peuvent varier.

Forfait Garage

dossier: GAZ_1922	client: Gaz Metro	date/modif: Septembre	réduction	relecture	D.A.	épreuve à
description: Carte Postale française		1				100%
titre: « Jusqu'au 30 novembre »		04/10/13	sc/client	infographie	production	couleur(s)
publication: -----						4C
format: 3,25" x 9,25"		infographie: Marquis	3530, boulevard Saint-Laurent, bureau 300, Montréal (Québec) H2X 2V1 T 514.285.0074 F 514.285.0078			

JUSQU'AU 30 NOVEMBRE

Profitez d'aides financières pouvant atteindre **45% des coûts d'achat et d'installation<sup>1</sup>**.

## FORFAIT GARDERIE



Chauffage



Eau chaude



GRANDES ÉCONOMIES<sup>2</sup>

Appelez-nous dès maintenant au **1 855 355-1313** afin d'évaluer les aides financières pour le  
**1234 St-Untel à Montréal**  
**1234 St-Untel 1234 St-Untel à Montréal**

<sup>1</sup> Les aides financières bonifiées sont offertes du 21 août au 30 novembre 2013. Certaines conditions s'appliquent. Détails et conditions d'admissibilité à gazmetro.com.

<sup>2</sup> Les économies peuvent varier.

Forfait Garderie

dossier: GAZ_1922	client: Gaz Metro	date/modif: Septembre	réduction	relecture	D.A.	épreuve à
description: Carte Postale française		1				100%
titre: « Jusqu'au 30 novembre »		04/10/13	sc/client	infographie	production	couleur(s)
publication: -----						4C
format: 3,25" x 9,25"		infographie: Marquis	3530, boulevard Saint-Laurent, bureau 300, Montréal (Québec) H2X 2V1 T 514.285.0074 F 514.285.0078			

**BCP**

JUSQU'AU 30 NOVEMBRE

Profitez d'aides financières pouvant atteindre **45% des coûts d'achat et d'installation<sup>1</sup>**.

## FORFAIT HÔTELLERIE



Chauffage



Cuisson



Eau chaude



GRANDES ÉCONOMIES<sup>2</sup>

Appelez-nous dès maintenant au **1 855 355-1313**  
afin d'évaluer les aides financières pour le  
**1234 St-Untel à Montréal**  
**1234 St-Untel 1234 St-Untel à Montréal**

<sup>1</sup> Les aides financières bonifiées sont offertes du 21 août au 30 novembre 2013. Certaines conditions s'appliquent. Détails et conditions d'admissibilité à gazmetro.com.

<sup>2</sup> Les économies peuvent varier.

Forfait Hôtellerie

dossier: GAZ_1922	client: Gaz Metro	date/modif: Septembre	réduction	relecture	D.A.	épreuve à
description: Carte Postale française		1				100%
titre: « Jusqu'au 30 novembre »		04/10/13	sc/client	infographie	production	couleur(s)
publication: -----						4C
format: 3,25" x 9,25"		infographie: Marquis	3530, boulevard Saint-Laurent, bureau 300, Montréal (Québec) H2X 2Y1 T 514.285.0074 F 514.285.0078			

**BCP**

JUSQU'AU 30 NOVEMBRE

Profitez d'aides financières pouvant atteindre **45% des coûts d'achat et d'installation<sup>1</sup>**.

## FORFAIT INDUSTRIEL



Chauffage infrarouge



Chauffage à aérotherme



GRANDES ÉCONOMIES<sup>2</sup>

Appelez-nous dès maintenant au **1 855 355-1313** afin d'évaluer les aides financières pour le  
**1234 St-Utel à Montréal**  
**1234 St-Utel 1234 St-Utel à Montréal**

<sup>1</sup> Les aides financières bonifiées sont offertes du 21 août au 30 novembre 2013. Certaines conditions s'appliquent. Détails et conditions d'admissibilité à gazmetro.com.

<sup>2</sup> Les économies peuvent varier.

Forfait Industriel

dossier: GAZ_1922	client: Gaz Metro	date/modif: Septembre	réduction	relecture	D.A.	épreuve à
description: Carte Postale française		1				100%
titre: « Jusqu'au 30 novembre »		04/10/13	sc/client	infographie	production	couleur(s)
publication: -----						4C
format: 3,25" x 9,25"		infographie: Marquis	3530, boulevard Saint-Laurent, bureau 300, Montréal (Québec) H2X 2V1 T 514.285.0074 F 514.285.0078			



JUSQU'AU 30 NOVEMBRE

Profitez d'aides financières pouvant atteindre **45% des coûts d'achat et d'installation<sup>1</sup>**.

## FORFAIT MULTI+



Chauffage



Eau chaude



GRANDES ÉCONOMIES<sup>2</sup>

Appelez-nous dès maintenant au **1 855 355-1313** afin d'évaluer les aides financières pour le  
**1234 St-Untel à Montréal**  
**1234 St-Untel 1234 St-Untel à Montréal**

<sup>1</sup> Les aides financières bonifiées sont offertes du 21 août au 30 novembre 2013. Certaines conditions s'appliquent. Détails et conditions d'admissibilité à gazmetro.com.

<sup>2</sup> Les économies peuvent varier.

Forfait Multi+

dossier: GAZ_1922	client: Gaz Metro	date/modif: Septembre	réduction	relecture	D.A.	épreuve à
description: Carte Postale française		1				100%
titre: « Jusqu'au 30 novembre »		04/10/13	sc/client	infographie	production	couleur(s)
publication: -----						4C
format: 3,25" x 9,25"		infographie: Marquis	3530, boulevard Saint-Laurent, bureau 300, Montréal (Québec) H2X 2V1 T 514.285.0074 F 514.285.0078			

**BCP**

JUSQU'AU 30 NOVEMBRE

Profitez d'aides financières pouvant atteindre **45% des coûts d'achat et d'installation**<sup>1</sup>.

## FORFAIT PATRIMONIAL



Chauffage



Eau chaude



GRANDES ÉCONOMIES<sup>2</sup>

Appelez-nous dès maintenant au **1 855 355-1313** afin d'évaluer les aides financières pour le  
**1234 St-Untel à Montréal**  
**1234 St-Untel 1234 St-Untel à Montréal**

<sup>1</sup> Les aides financières bonifiées sont offertes du 21 août au 30 novembre 2013. Certaines conditions s'appliquent. Détails et conditions d'admissibilité à gazmetro.com.

<sup>2</sup> Les économies peuvent varier.

Forfait Patrimonial

dossier: GAZ_1922	client: Gaz Metro	date/modif: Septembre	réduction	relecture	D.A.	épreuve à
description: Carte Postale française		1				100%
titre: « Jusqu'au 30 novembre »		04/10/13	sc/client	infographie	production	couleur(s)
publication: -----						4C
format: 3,25" x 9,25"		infographie: Marquis	3530, boulevard Saint-Laurent, bureau 300, Montréal (Québec) H2X 2V1 T 514.285.0074 F 514.285.0078			

**BCP**

JUSQU'AU 30 NOVEMBRE

Profitez d'aides financières pouvant atteindre **45% des coûts d'achat et d'installation<sup>1</sup>**.

## FORFAIT RECREO



Chauffage



Eau chaude



GRANDES ÉCONOMIES<sup>2</sup>

Appelez-nous dès maintenant au **1 855 355-1313**  
afin d'évaluer les aides financières pour le  
**1234 St-Untel à Montréal**  
**1234 St-Untel 1234 St-Untel à Montréal**

<sup>1</sup> Les aides financières bonifiées sont offertes du 21 août au 30 novembre 2013. Certaines conditions s'appliquent. Détails et conditions d'admissibilité à gazmetro.com.

<sup>2</sup> Les économies peuvent varier.

Forfait Récréo

dossier: GAZ_1922	client: Gaz Metro	date/modif: Septembre	réduction	relecture	D.A.	épreuve à
description: Carte Postale française		1				100%
titre: « Jusqu'au 30 novembre »		04/10/13	sc/client	infographie	production	couleur(s)
publication: -----						4C
format: 3,25" x 9,25"		infographie: Marquis	3530, boulevard Saint-Laurent, bureau 300, Montréal (Québec) H2X 2V1 T 514.285.0074 F 514.285.0078			

**BCP**

JUSQU'AU 30 NOVEMBRE

Profitez d'aides financières pouvant atteindre **45% des coûts d'achat et d'installation<sup>1</sup>**.

## FORFAIT RESTO



Chauffage



Cuisson



Eau chaude



GRANDES ÉCONOMIES<sup>2</sup>

Appelez-nous dès maintenant au **1 855 355-1313** afin d'évaluer les aides financières pour le **1234 St-Untel à Montréal**  
**1234 St-Untel 1234 St-Untel à Montréal**

<sup>1</sup> Les aides financières bonifiées sont offertes du 21 août au 30 novembre 2013. Les appareils de cuisson ne sont pas admissibles aux aides financières. Détails et conditions d'admissibilité à [gazmetro.com](http://gazmetro.com)

<sup>2</sup> Les économies peuvent varier.

Forfait Resto

dossier: GAZ_1922	client: Gaz Metro	date/modif: Septembre	réduction	D.A.	épreuve à
description: Carte Postale française		1			100%
titre: « Jusqu'au 30 novembre »		04/10/13	sc/client	infographie production	couleur(s)
publication: -----					4C
format: 3,25" x 9,25"		infographie: Marquis	3530, boulevard Saint-Laurent, bureau 300, Montréal (Québec) H2X 2Y1 T 514.285.0074 F 514.285.0078		

**BCP**



**SupremeX**

JUSQU'À / UP TO  
**45%**  
D'ÉCONOMIES / SAVINGS

sur les coûts d'achat  
et d'installation  
des appareils<sup>1</sup>

5-005740  
EM L'AGENCE  
JEAN ÉCHANTILLON  
338 ST-ANTOINE EST, BUR 101  
MONTRÉAL QC H2Y 1A3

## FORFAIT HÔTELLERIE



Chauffage



Cuisson



Eau chaude



GRANDES  
ÉCONOMIES<sup>2</sup>

APPELEZ AVANT LE **30 NOVEMBRE**

pour bénéficier d'aides financières bonifiées  
réduisant jusqu'à 45% les coûts d'achat  
et d'installation des appareils<sup>1</sup>.

Saviez-vous que le gaz naturel est moins cher que l'électricité pour une 15<sup>e</sup> année  
consécutive<sup>3</sup>? Choisissez le **FORFAIT HÔTELLERIE** pour votre immeuble situé au  
1234 St-Untel à Montréal.

Augmentez la performance énergétique de votre immeuble en y intégrant une unité  
de toit et un chauffe-eau à haute efficacité. Vous pourriez aussi ajouter une hotte  
à débit variable à votre forfait et augmenter la performance de votre cuisine. Tous ces  
appareils contribueront certainement à offrir un confort inégalé à vos clients et à vos  
employés. Grâce à notre offre actuelle, les coûts d'achat et d'installation de ces appareils  
sont très avantageux. De plus, avec le bas prix du gaz naturel, vous récupérez votre  
investissement rapidement.

**Appelez dès maintenant pour connaître les aides financières dont vous pourriez  
profiter pour convertir vos appareils au gaz naturel.**

1 855 355-1313  
[gazmetro.com/economie](http://gazmetro.com/economie)

*Natalie Saucier*

Natalie Saucier, ing.  
Directrice, Ventes et partenariat



<sup>1</sup> Certaines conditions s'appliquent. L'offre est valide du 21 août au 30 novembre 2013. Détails et conditions d'admissibilité sur notre site web.

<sup>2</sup> Les économies peuvent varier.

<sup>3</sup> Principalement pour les commerces, établissements, immeubles multilocatifs et petites et moyennes entreprises utilisant le gaz naturel pour le chauffage de l'espace avec un appareil à haute efficacité énergétique.

# FORFAIT HÔTELLERIE

dossier: GAZ_1922	client: Gaz Metro	date/modif.	réduction	relecture	D.A.	épreuve à
description: Lettre français		Septembre				100%
titre: «45% sur les coûts d'achat...»		1 23/09/13	sc/client	infographe	production	couleur(s)
publication: -----						
format: 8,5" x 13,5"		infographe: CM				4c
3530, boulevard Saint-Laurent, bureau 300, Montréal (Québec) H2X 2V1						
T 514.285.0074 F 514.285.0078						



**SupremeX**

JUSQU'À / UP TO  
**45%**  
D'ÉCONOMIES / SAVINGS

sur les coûts d'achat  
et d'installation  
des appareils<sup>1</sup>

5-005740  
EM L'AGENCE  
JEAN ÉCHANTILLON  
338 ST-ANTOINE EST, BUR 101  
MONTRÉAL QC H2Y 1A3

## FORFAIT INDUSTRIEL



Chauffage infrarouge



Chauffage à aérotherme



GRANDES  
ÉCONOMIES<sup>2</sup>

APPELEZ AVANT LE **30 NOVEMBRE**

pour bénéficier d'aides financières bonifiées  
réduisant jusqu'à 45% les coûts d'achat  
et d'installation des appareils<sup>1</sup>.

Saviez-vous que le gaz naturel est moins cher que l'électricité pour une 15<sup>e</sup> année  
consécutive<sup>3</sup>? Choisissez le **FORFAIT INDUSTRIEL** pour votre immeuble situé  
au 1234 St-Untel à Montréal.

Augmentez la performance énergétique de votre bâtiment en y intégrant des appareils  
à haute efficacité permettant des économies d'énergie. L'infrarouge procure une  
sensation de chaleur instantanée et un confort inégalé. L'aérotherme à haute efficacité  
fournit pour sa part une performance exceptionnelle pour chauffer de grands espaces.  
Grâce à notre offre actuelle, les coûts d'achat et d'installation de ces appareils sont  
très avantageux. De plus, avec le bas prix du gaz naturel, vous récupérerez votre  
investissement rapidement.

**Appelez dès maintenant pour connaître les aides financières dont vous pourriez  
profiter pour convertir vos appareils au gaz naturel.**

1 855 355-1313  
[gazmetro.com/economie](http://gazmetro.com/economie)

*Natalie Saucier*

Natalie Saucier, ing.  
Directrice, Ventes et partenariat



<sup>1</sup> Certaines conditions s'appliquent. L'offre est valide du 21 août au 30 novembre 2013. Détails et conditions d'admissibilité sur notre site web.

<sup>2</sup> Les économies peuvent varier.

<sup>3</sup> Principalement pour les commerces, établissements, immeubles multilocatifs et petites et moyennes entreprises utilisant le gaz naturel pour le chauffage de l'espace avec un appareil à haute efficacité énergétique.





**SupremeX**

JUSQU'À / UP TO  
**45%**  
D'ÉCONOMIES / SAVINGS

sur les coûts d'achat  
et d'installation  
des appareils<sup>1</sup>

5-005740  
EM L'AGENCE  
JEAN ÉCHANTILLON  
338 ST-ANTOINE EST, BUR 101  
MONTRÉAL QC H2Y 1A3

## FORFAIT MULTI+



Chauffage



Eau chaude



GRANDES  
ÉCONOMIES<sup>2</sup>

## APPELEZ AVANT LE 30 NOVEMBRE

pour bénéficier d'aides financières bonifiées  
réduisant jusqu'à 45% les coûts d'achat  
et d'installation des appareils<sup>1</sup>.

Saviez-vous que le gaz naturel est moins cher que le mazout depuis neuf ans et que l'électricité pour une 15<sup>e</sup> année consécutive<sup>3</sup>? Choisissez le FORFAIT **MULTI+** pour votre immeuble situé au 1234 St-Untel à Montréal.

Gérez plus efficacement vos coûts énergétiques avec une chaudière et un chauffe-eau à haute efficacité. La chaudière procure une efficacité de chauffage supérieure et offre un meilleur confort aux locataires. Quant au chauffe-eau centralisé, il offre un rendement exceptionnel et élimine les risques de dégâts d'eau. Grâce à notre offre actuelle, les coûts d'achat et d'installation de ces appareils sont très avantageux. De plus, avec le bas prix du gaz naturel, vous récupérerez votre investissement rapidement.

**Appelez dès maintenant pour connaître les aides financières dont vous pourriez profiter pour convertir vos appareils au gaz naturel.**

1 855 355-1313  
[gazmetro.com/economie](http://gazmetro.com/economie)

*Natalie Saucier*

Natalie Saucier, ing.  
Directrice, Ventes et partenariat



<sup>1</sup> Certaines conditions s'appliquent. L'offre est valide du 21 août au 30 novembre 2013. Détails et conditions d'admissibilité sur notre site web.

<sup>2</sup> Les économies peuvent varier.

<sup>3</sup> Principalement pour les commerces, établissements, immeubles multilocatifs et petites et moyennes entreprises utilisant le gaz naturel pour le chauffage de l'espace avec un appareil à haute efficacité énergétique.



**SupremeX**

JUSQU'À / UP TO  
**45%**  
D'ÉCONOMIES / SAVINGS

sur les coûts d'achat  
et d'installation  
des appareils<sup>1</sup>

5-005740  
EM L'AGENCE  
JEAN ÉCHANTILLON  
338 ST-ANTOINE EST, BUR 101  
MONTRÉAL QC H2Y 1A3

## FORFAIT PATRIMONIAL



Chauffage



Eau chaude



GRANDES  
ÉCONOMIES<sup>2</sup>

APPELEZ AVANT LE **30 NOVEMBRE**

pour bénéficier d'aides financières bonifiées  
réduisant jusqu'à 45% les coûts d'achat  
et d'installation des appareils<sup>1</sup>.

Saviez-vous que le gaz naturel est moins cher que l'électricité pour une 15<sup>e</sup> année  
consécutive<sup>3</sup>? Choisissez le **FORFAIT PATRIMONIAL** pour votre immeuble  
situé au 1234 St-Untel à Montréal.

Gérez plus efficacement vos coûts énergétiques avec une chaudière et un chauffe-  
eau à haute efficacité. La chaudière procure une efficacité de chauffage supérieure en  
plus d'offrir un confort accru aux occupants. Quant au chauffe-eau centralisé, il offre  
un rendement exceptionnel et élimine les risques de dégâts d'eau. Grâce à notre offre  
actuelle, les coûts d'achat et d'installation de ces appareils sont très avantageux.  
Avec le bas prix du gaz naturel, vous récupérerez vos investissements rapidement.

**Appelez dès maintenant pour connaître les aides financières dont vous pourriez  
profiter pour convertir vos appareils au gaz naturel.**

1 855 355-1313  
[gazmetro.com/economie](http://gazmetro.com/economie)

*Natalie Saucier*

Natalie Saucier, ing.  
Directrice, Ventes et partenariat



<sup>1</sup> Certaines conditions s'appliquent. L'offre est valide du 21 août au 30 novembre 2013. Détails et conditions d'admissibilité sur notre site web.

<sup>2</sup> Les économies peuvent varier.

<sup>3</sup> Principalement pour les commerces, établissements, immeubles multilocatifs et petites et moyennes entreprises utilisant le gaz naturel pour le chauffage de l'espace avec un appareil à haute efficacité énergétique.



**SupremeX**

JUSQU'À / UP TO  
**45%**  
D'ÉCONOMIES / SAVINGS

sur les coûts d'achat  
et d'installation  
des appareils<sup>1</sup>

5-005740  
EM L'AGENCE  
JEAN ÉCHANTILLON  
338 ST-ANTOINE EST, BUR 101  
MONTRÉAL QC H2Y 1A3

## FORFAIT RÉCRÉO



Chauffage



Eau chaude



GRANDES  
ÉCONOMIES<sup>2</sup>

APPELEZ AVANT LE **30 NOVEMBRE**

pour bénéficier d'aides financières bonifiées  
réduisant jusqu'à 45% les coûts d'achat  
et d'installation des appareils<sup>1</sup>.

Saviez-vous que le gaz naturel est moins cher que l'électricité pour une 15<sup>e</sup> année  
consécutive<sup>3</sup>? Choisissez le FORFAIT **RÉCRÉO** pour votre immeuble situé au  
1234 St-Untel à Montréal.

Augmentez la performance énergétique de votre immeuble en y intégrant une unité  
de toit et un chauffe-eau à haute efficacité. Ces appareils vous permettront d'offrir  
davantage de confort à vos clients et à vos employés. Grâce à notre offre actuelle,  
les coûts d'achat et d'installation de ces appareils sont très avantageux. De plus,  
avec le bas prix du gaz naturel, vous récupérerez votre investissement rapidement.

**Appelez dès maintenant pour connaître les aides financières dont vous pourriez  
profiter pour convertir vos appareils au gaz naturel.**

1 855 355-1313  
[gazmetro.com/economie](http://gazmetro.com/economie)

*Natalie Saucier*

Natalie Saucier, ing.  
Directrice, Ventes et partenariat



<sup>1</sup> Certaines conditions s'appliquent. L'offre est valide du 21 août au 30 novembre 2013. Détails et conditions d'admissibilité sur notre site web.

<sup>2</sup> Les économies peuvent varier.

<sup>3</sup> Principalement pour les commerces, établissements, immeubles multilocatifs et petites et moyennes entreprises utilisant le gaz naturel pour le chauffage de l'espace avec un appareil à haute efficacité énergétique.



**SupremeX**

JUSQU'À / UP TO  
**45%**  
D'ÉCONOMIES / SAVINGS

sur les coûts d'achat  
et d'installation  
des appareils<sup>1</sup>

5-005740  
EM L'AGENCE  
JEAN ÉCHANTILLON  
338 ST-ANTOINE EST, BUR 101  
MONTRÉAL QC H2Y 1A3

## FORFAIT RESTO



Chauffage



Cuisson



Eau chaude



GRANDES  
ÉCONOMIES<sup>2</sup>

## APPELEZ AVANT LE 30 NOVEMBRE

pour bénéficier d'aides financières bonifiées  
réduisant jusqu'à 45% les coûts d'achat  
et d'installation des appareils<sup>1</sup>.

Saviez-vous que le gaz naturel est moins cher que l'électricité pour une 15<sup>e</sup> année  
consécutive<sup>3</sup>? Choisissez le **FORFAIT RESTO** pour votre immeuble situé au  
1234 St-Untel à Montréal.

Augmentez la performance énergétique de votre restaurant en y intégrant une unité  
de toit, une hotte à débit variable et un chauffe-eau à haute efficacité. Ces appareils  
efficaces vous permettront également d'offrir un confort accru à vos clients.  
Grâce à notre offre, les coûts d'achat et d'installation de ces appareils sont très  
avantageux. De plus, avec le bas prix du gaz naturel, vous récupérerez votre  
investissement rapidement.

**Appelez dès maintenant pour connaître les aides financières dont vous pourriez  
profiter pour convertir vos appareils au gaz naturel.**

1 855 355-1313  
[gazmetro.com/economie](http://gazmetro.com/economie)

*Natalie Saucier*

Natalie Saucier, ing.  
Directrice, Ventes et partenariat



<sup>1</sup> Certaines conditions s'appliquent. L'offre est valide du 21 août au 30 novembre 2013. Les appareils de cuisson ne sont pas admissibles aux aides financières. Détails et conditions d'admissibilité sur notre site web.

<sup>2</sup> Les économies peuvent varier.

<sup>3</sup> Principalement pour les commerces, établissements, immeubles multilocatifs et petites et moyennes entreprises utilisant le gaz naturel pour le chauffage de l'espace avec un appareil à haute efficacité énergétique.



L'effet bleu n°1

L'effet bleu n°2

L'effet bleu n°8  
Chauffer aux pelures de bananes

L'effet bleu n°8  
Chauffer aux pelures de bananes

L'effet bleu n°8  
Chauffer aux pelures de bananes

Découvrez d'autres [effets bleus](#)

L'effet bleu n° 4

Chauffer aux pelures  
de bananes

L'effet bleu n° 3

Trois camions valent  
mieux que quatre

L'effet bleu n° 5

Trois camions valent  
mieux que quatre

Découvrez d'autres  
effets bleus

Découvrez d'autres  
effets bleus

 **GazMétro**  
la vie en bleu



JUSQU'À  
**45%**  
D'ÉCONOMIES

sur les coûts d'achat et  
d'installation des appareils<sup>1</sup>

**FORFAIT  
BUREAU**

Chauffage + Eau chaude = GRANDES ÉCONOMIES<sup>2</sup>

## JUSQU'AU 30 NOVEMBRE

Profitez d'aides financières pouvant atteindre 45 % des coûts d'achat et d'installation<sup>1</sup>.

Demandez une [soumission](#) dès maintenant ou appelez-nous au **1 855 404-1313** afin d'évaluer les aides financières pour le 1717 rue du Havre à Montréal.

1. Certaines conditions s'appliquent. L'offre est valide du 21 août au 30 novembre 2013. Détails et conditions d'admissibilité sur [gazmetro.com](http://gazmetro.com).

2. Les économies peuvent varier.



UP TO  
**45%**  
SAVINGS

on equipment purchase  
and installation costs<sup>1</sup>

**OFFICE  
PACKAGE**



Heating

+



Hot water

=



**GREAT  
SAVINGS<sup>2</sup>**

**UNTIL NOVEMBER 30<sup>th</sup>**

Benefit from financial assistance to save up to 45% on equipment and installation costs<sup>1</sup>.

Ask for a [quote](#) today or call us at **1 855 404-1313** to learn more about the financial assistance for 1717 du Havre St in Montreal.

1. Certain conditions apply. Offer valid from August 21st to November 30th, 2013. Details and eligibility requirements at [gazmetro.com](http://gazmetro.com).

2. Savings can vary.

[Transférer à un ami](#)

*Copyright © 2013 Gaz Métro, Tous droits réservés.*

Vous recevez ce courriel parce que vous faites partie de notre liste d'envois.

**Pour nous joindre :**

Gaz Métro 1717, rue du Havre Montréal, Qc H2K 2X3 Canada

[Si vous désirez vous désabonner](#)



JUSQU'À  
**45%**  
D'ÉCONOMIES

sur les coûts d'achat et  
d'installation des appareils<sup>1</sup>

**FORFAIT  
CLINIQUE**

Chauffage + Eau chaude = GRANDES ÉCONOMIES<sup>2</sup>

## JUSQU'AU 30 NOVEMBRE

Profitez d'aides financières pouvant atteindre 45 % des coûts d'achat et d'installation<sup>1</sup>.

Demandez une [soumission](#) dès maintenant ou appelez-nous au **1 855 404-1313** afin d'évaluer les aides financières pour le 1717 rue du Havre à Montréal.

1. Certaines conditions s'appliquent. L'offre est valide du 21 août au 30 novembre 2013. Détails et conditions d'admissibilité sur [gazmetro.com](http://gazmetro.com).

2. Les économies peuvent varier.

UP TO  
**45%**  
SAVINGS

on equipment purchase  
and installation costs<sup>1</sup>

**CLINIC  
PACKAGE**

Heating + Hot water = GREAT SAVINGS<sup>2</sup>

UNTIL NOVEMBER 30<sup>th</sup>

Benefit from financial assistance to save up to 45% on equipment and installation costs<sup>1</sup>.

Ask for a [quote](#) today or call us at **1 855 404-1313** to learn more about the financial assistance for 1717 du Havre St in Montreal.

1. Certain conditions apply. Offer valid from August 21st to November 30th, 2013. Details and eligibility requirements at [gazmetro.com](http://gazmetro.com).

2. Savings can vary.

[Transférer à un ami](#)

*Copyright © 2013 Gaz Métro, Tous droits réservés.*

Vous recevez ce courriel parce que vous faites partie de notre liste d'envois.

**Pour nous joindre :**

Gaz Métro 1717, rue du Havre Montréal, Qc H2K 2X3 Canada

[Si vous désirez vous désabonner](#)



JUSQU'À  
**45%**  
D'ÉCONOMIES

sur les coûts d'achat et  
d'installation des appareils<sup>1</sup>

**FORFAIT  
COMMERCIAL**

Chauffage + Eau chaude = GRANDES ÉCONOMIES<sup>2</sup>

## JUSQU'AU 30 NOVEMBRE

Profitez d'aides financières pouvant atteindre 45 % des coûts d'achat et d'installation<sup>1</sup>.

Demandez une [soumission](#) dès maintenant ou appelez-nous au **1 855 404-1313** afin d'évaluer les aides financières pour le 1717 rue du Havre à Montréal.

1. Certaines conditions s'appliquent. L'offre est valide du 21 août au 30 novembre 2013. Détails et conditions d'admissibilité sur [gazmetro.com](http://gazmetro.com).

2. Les économies peuvent varier.

The graphic features the GazMétro logo with the tagline 'life in blue' on the left. In the center, it says 'UP TO 45% SAVINGS'. On the right, it states 'on equipment purchase and installation costs¹'. Below this, a light blue box contains the text 'BUSINESS PACKAGE'. To the right of this box is a visual equation: a flame icon labeled 'Heating' plus a faucet icon labeled 'Hot water' equals a dollar sign icon labeled 'GREAT SAVINGS²'.

UNTIL NOVEMBER 30<sup>th</sup>

Benefit from financial assistance to save up to 45% on equipment and installation costs<sup>1</sup>.

Ask for a [quote](#) today or call us at **1 855 404-1313** to learn more about the financial assistance for 1717 du Havre St in Montreal.

1. Certain conditions apply. Offer valid from August 21st to November 30th, 2013. Details and eligibility requirements at [gazmetro.com](http://gazmetro.com).

2. Savings can vary.

[Transférer à un ami](#)

*Copyright © 2013 Gaz Métro, Tous droits réservés.*

Vous recevez ce courriel parce que vous faites partie de notre liste d'envois.

**Pour nous joindre :**

Gaz Métro 1717, rue du Havre Montréal, Qc H2K 2X3 Canada

[Si vous désirez vous désabonner](#)





JUSQU'À  
**45%**  
D'ÉCONOMIES

sur les coûts d'achat et  
d'installation des appareils<sup>1</sup>

FORFAIT  
CULTUREL

Chauffage + Eau chaude = GRANDES ÉCONOMIES<sup>2</sup>

## JUSQU'AU 30 NOVEMBRE

Profitez d'aides financières pouvant atteindre 45 % des coûts d'achat et d'installation<sup>1</sup>.

Demandez une [soumission](#) dès maintenant ou appelez-nous au **1 855 404-1313** afin d'évaluer les aides financières pour le 1717 rue du Havre à Montréal.

1. Certaines conditions s'appliquent. L'offre est valide du 21 août au 30 novembre 2013. Détails et conditions d'admissibilité sur [gazmetro.com](http://gazmetro.com).

2. Les économies peuvent varier.



UP TO  
**45%**  
SAVINGS

on equipment purchase  
and installation costs<sup>1</sup>

**CULTURE  
PACKAGE**



Heating

+



Hot water

=



**GREAT  
SAVINGS<sup>2</sup>**

**UNTIL NOVEMBER 30<sup>th</sup>**

Benefit from financial assistance to save up to 45% on equipment and installation costs<sup>1</sup>.

Ask for a [quote](#) today or call us at **1 855 404-1313** to learn more about the financial assistance for 1717 du Havre St in Montreal.

1. Certain conditions apply. Offer valid from August 21st to November 30th, 2013. Details and eligibility requirements at [gazmetro.com](http://gazmetro.com).

2. Savings can vary.

[Transférer à un ami](#)

*Copyright © 2013 Gaz Métro, Tous droits réservés.*

Vous recevez ce courriel parce que vous faites partie de notre liste d'envois.

**Pour nous joindre :**

Gaz Métro 1717, rue du Havre Montréal, Qc H2K 2X3 Canada

[Si vous désirez vous désabonner](#)



JUSQU'À  
**45%**  
D'ÉCONOMIES

sur les coûts d'achat et  
d'installation des appareils<sup>1</sup>

**FORFAIT  
GARAGE**

Chauffage infrarouge + Chauffage à aérotherme = **GRANDES ÉCONOMIES<sup>2</sup>**

## JUSQU'AU 30 NOVEMBRE

Profitez d'aides financières pouvant atteindre 45 % des coûts d'achat et d'installation<sup>1</sup>.

Demandez une [soumission](#) dès maintenant ou appelez-nous au **1 855 404-1313** afin d'évaluer les aides financières pour le 1717 rue du Havre à Montréal.

1. Certaines conditions s'appliquent. L'offre est valide du 21 août au 30 novembre 2013. Détails et conditions d'admissibilité sur [gazmetro.com](http://gazmetro.com).

2. Les économies peuvent varier.



UP TO  
**45%**  
SAVINGS

on equipment purchase  
and installation costs<sup>1</sup>

**GARAGE  
PACKAGE**



Infrared heating

+



Unit heater

=



**GREAT  
SAVINGS<sup>2</sup>**

**UNTIL NOVEMBER 30<sup>th</sup>**

Benefit from financial assistance to save up to 45% on equipment and installation costs<sup>1</sup>.

Ask for a [quote](#) today or call us at **1 855 404-1313** to learn more about the financial assistance for 1717 du Havre St in Montreal.

1. Certain conditions apply. Offer valid from August 21st to November 30th, 2013. Details and eligibility requirements at [gazmetro.com](http://gazmetro.com).

2. Savings can vary.

[Transférer à un ami](#)

*Copyright © 2013 Gaz Métro, Tous droits réservés.*

Vous recevez ce courriel parce que vous faites partie de notre liste d'envois.

**Pour nous joindre :**

Gaz Métro 1717, rue du Havre Montréal, Qc H2K 2X3 Canada

[Si vous désirez vous désabonner](#)



JUSQU'À  
**45%**  
D'ÉCONOMIES

sur les coûts d'achat et  
d'installation des appareils<sup>1</sup>

**FORFAIT  
GARDERIE**

Chauffage + Eau chaude = GRANDES ÉCONOMIES<sup>2</sup>

## JUSQU'AU 30 NOVEMBRE

Profitez d'aides financières pouvant atteindre 45 % des coûts d'achat et d'installation<sup>1</sup>.

Demandez une [soumission](#) dès maintenant ou appelez-nous au **1 855 404-1313** afin d'évaluer les aides financières pour le 1717 rue du Havre à Montréal.

1. Certaines conditions s'appliquent. L'offre est valide du 21 août au 30 novembre 2013. Détails et conditions d'admissibilité sur [gazmetro.com](http://gazmetro.com).

2. Les économies peuvent varier.

UP TO  
**45%**  
SAVINGS

on equipment purchase  
and installation costs<sup>1</sup>

**DAYCARE  
PACKAGE**

Heating + Hot water = GREAT SAVINGS<sup>2</sup>

UNTIL NOVEMBER 30<sup>th</sup>

Benefit from financial assistance to save up to 45% on equipment and installation costs<sup>1</sup>.

Ask for a [quote](#) today or call us at **1 855 404-1313** to learn more about the financial assistance for 1717 du Havre St in Montreal.

1. Certain conditions apply. Offer valid from August 21st to November 30th, 2013. Details and eligibility requirements at [gazmetro.com](http://gazmetro.com).

2. Savings can vary.

[Transférer à un ami](#)

*Copyright © 2013 Gaz Métro, Tous droits réservés.*

Vous recevez ce courriel parce que vous faites partie de notre liste d'envois.

**Pour nous joindre :**

Gaz Métro 1717, rue du Havre Montréal, Qc H2K 2X3 Canada

[Si vous désirez vous désabonner](#)



JUSQU'À  
**45%**  
D'ÉCONOMIES

sur les coûts d'achat et  
d'installation des appareils<sup>1</sup>

**FORFAIT  
INDUSTRIEL**

Chauffage infrarouge + Chauffage à aérotherme = **GRANDES ÉCONOMIES<sup>2</sup>**

## JUSQU'AU 30 NOVEMBRE

Profitez d'aides financières pouvant atteindre 45 % des coûts d'achat et d'installation<sup>1</sup>.

Demandez une [soumission](#) dès maintenant ou appelez-nous au **1 855 404-1313** afin d'évaluer les aides financières pour le 1717 rue du Havre à Montréal.

1. Certaines conditions s'appliquent. L'offre est valide du 21 août au 30 novembre 2013. Détails et conditions d'admissibilité sur [gazmetro.com](http://gazmetro.com).

2. Les économies peuvent varier.



UP TO  
**45%**  
SAVINGS

on equipment purchase  
and installation costs<sup>1</sup>

**INDUSTRIAL  
PACKAGE**



Infrared heating

+



Unit heater

=



**GREAT  
SAVINGS<sup>2</sup>**

**UNTIL NOVEMBER 30<sup>th</sup>**

Benefit from financial assistance to save up to 45% on equipment and installation costs<sup>1</sup>.

Ask for a [quote](#) today or call us at **1 855 404-1313** to learn more about the financial assistance for 1717 du Havre St in Montreal.

1. Certain conditions apply. Offer valid from August 21st to November 30th, 2013. Details and eligibility requirements at [gazmetro.com](http://gazmetro.com).

2. Savings can vary.

[Transférer à un ami](#)

*Copyright © 2013 Gaz Métro, Tous droits réservés.*

Vous recevez ce courriel parce que vous faites partie de notre liste d'envois.

**Pour nous joindre :**

Gaz Métro 1717, rue du Havre Montréal, Qc H2K 2X3 Canada

[Si vous désirez vous désabonner](#)





JUSQU'À  
**45%**  
D'ÉCONOMIES

sur les coûts d'achat et  
d'installation des appareils<sup>1</sup>

**FORFAIT  
PATRIMONIAL**

Chauffage + Eau chaude = GRANDES ÉCONOMIES<sup>2</sup>

## JUSQU'AU 30 NOVEMBRE

Profitez d'aides financières pouvant atteindre 45 % des coûts d'achat et d'installation<sup>1</sup>.

Demandez une [soumission](#) dès maintenant ou appelez-nous au **1 855 404-1313** afin d'évaluer les aides financières pour le 1717 rue du Havre à Montréal.

1. Certaines conditions s'appliquent. L'offre est valide du 21 août au 30 novembre 2013. Détails et conditions d'admissibilité sur [gazmetro.com](http://gazmetro.com).

2. Les économies peuvent varier.



UP TO  
**45%**  
SAVINGS

on equipment purchase  
and installation costs<sup>1</sup>

**HERITAGE  
PACKAGE**



Heating

+



Hot water

=



**GREAT  
SAVINGS<sup>2</sup>**

**UNTIL NOVEMBER 30<sup>th</sup>**

Benefit from financial assistance to save up to 45% on equipment and installation costs<sup>1</sup>.

Ask for a [quote](#) today or call us at **1 855 404-1313** to learn more about the financial assistance for 1717 du Havre St in Montreal.

1. Certain conditions apply. Offer valid from August 21st to November 30th, 2013. Details and eligibility requirements at [gazmetro.com](http://gazmetro.com).

2. Savings can vary.

[Transférer à un ami](#)

*Copyright © 2013 Gaz Métro, Tous droits réservés.*

Vous recevez ce courriel parce que vous faites partie de notre liste d'envois.

**Pour nous joindre :**

Gaz Métro 1717, rue du Havre Montréal, Qc H2K 2X3 Canada

[Si vous désirez vous désabonner](#)

## GRANDES ÉCONOMIES POUR VOTRE ENTREPRISE

Comparez vos coûts annuels<sup>1</sup>



Le gaz naturel est moins cher que l'électricité depuis 15 ans, et que le mazout depuis 9 ans.

Gaz naturel =

-30%<sup>2</sup> moins cher que l'électricité

-52%<sup>3</sup> moins cher que le mazout

Augmentez votre rentabilité



Selon les analystes, le prix du gaz naturel devrait demeurer bas pour les 15 prochaines années. Une autre raison de choisir le bleu<sup>4</sup> !

Appelez-nous

Obtenez une soumission

## ILS SONT PASSÉS AU BLEU !



**Rose Drummond**

« En optant pour le gaz naturel, c'est **90 % d'économies** sur les coûts d'entretien des équipements de chauffage et de **15 % à 20 % d'économies** sur les coûts d'énergie que nous réalisons annuellement. »

**Unipneu Fredette**

« Le gaz naturel s'est imposé comme source d'énergie lors de l'agrandissement de mon garage. J'ai économisé **21 %** sur mes coûts de chauffage dans la dernière année. »



**Fromagerie Boivin**



Appelez-nous

Obtenez une soumission

## FORFAITS SUR MESURE ÉCONOMISEZ JUSQU'À 45%

Avant le 30 novembre 2013

sur l'achat et l'installation d'appareils

FORFAITS ADAPTÉS À VOTRE DOMAINE D'AFFAIRES

Institutionnel Industriel Bureau Commercial  
Culturel Agriculture Patrimonial Municipalité  
Garage Multi+ Garderie Clinique Récréo  
Resto Entrepôt Hôtellerie

Appelez-nous

Obtenez une soumission

1. Pour un édifice industriel, commercial moyen, école primaire ou municipalité de 11 logements ou plus avec une consommation équivalente à 41 500 m<sup>3</sup> par année, 95% chauffage, 15% procédé.  
2. L'écart est mesuré en pourcentage de la facture annuelle pour la source d'énergie à laquelle est comparé le gaz naturel. Distribués pour un volume de consommation de 41 500 m<sup>3</sup>, 95% chauffage et 15% procédé ou eau chaude.  
3. Basé sur les prix historiques annuels moyens de la réalité de gaz naturel du centre-ACCQ et la tendance du marché. Les données qui comparent ce graphique sont à titre indicatif seulement.  
4. Source : U.S. Energy Information Administration.

# L'effet bleu n° 1

## FAIRE GRANDIR LE QUÉBEC



### CHEZ GAZ MÉTRO, NOUS RÉVONS D'UN QUÉBEC PLUS VERT ET PLUS PROSPÈRE.

Pour polluer moins et prospérer mieux, il faut tirer profit à la fois de l'électricité renouvelable et du gaz naturel, qui est le plus propre des combustibles et l'énergie la moins chère.

Le gaz naturel est une solution disponible maintenant afin de réduire les émissions de gaz à effet de serre dans les secteurs les plus émissifs du transport lourd et des industries, tout en favorisant le développement économique du Québec.

En saisissant aujourd'hui l'occasion de valoriser la complémentarité entre les diverses formes d'énergies, le Québec en sortira gagnant – et grandi.



### SID LEE

CYAN MAGENTA YELLOW BLACK

D107474A\_100203817\_Devoir\_11\_875x20\_72  
GT  
PAGE 1  
ÉPREUVE 3

Rédaction	Directeur de création	Direction artistique	Service à la clientèle	Client	Réalisateur	Correction d'épreuves
-----------	-----------------------	----------------------	------------------------	--------	-------------	-----------------------

ANNONCE 11,875" x 20,7143"  
Montage à 100 % du format final  
Épreuve à 100 % du montage  
Impression finale à 100 %

Commentaires  
**ATTENTION**  
Le « trapping » est à faire par l'imprimeur selon ses propres specs.

InDesign ■ CS4  
□ CS5

□ Photos vérifiées

■ R.-C.

□ CD/DVD

□ FTP  
Date:

NO ANNONCE:  
100203817\_GazMet\_FleurDeLys\_Devoir

CLIENT: Gaz Métro  
PUBLICATION: Devoir  
PARUTION: 21 septembre 2013  
NO DOSSIER: 100203817  
FORMAT: 10 col x 292 li = 2920 LA  
COULEURS: 4 COULEURS

# Blue Effect No.1

## A STRONGER QUEBEC



### AT GAZ MÉTRO, WE DREAM OF A GREENER AND MORE PROSPEROUS QUEBEC.

If we want to pollute less and grow better, we can't ignore the advantages offered by renewable electricity and natural gas – still the cleanest of all fossil fuels and the least expensive energy source around.

Natural gas is a solution now available to reduce greenhouse gas emissions in heavy-duty transport and industry sectors where emissions are highest, all the while encouraging the economic development of Quebec.

By promoting a relationship between diverse forms of energy today, we're building a stronger Quebec for tomorrow.



### SID LEE

CYAN	MAGENTA	YELLOW	BLACK
D107474_100203817_Gazette_10_5x20.86	GT	ANNONCE 10,5"x20.8571"	
GAZ MÉTRO_100203817	PAGE 1	Montage à 100 % du format final	
20/09/13	ÉPREUVE 1	Épreuve à 100 % du montage	
Rédaction	Directeur de création	Direction artistique	Service à la clientèle
Client	Réalisateur	Correction d'épreuves	

Le «trapping» est à faire par l'imprimeur selon ses propres specs.

InDesign ■ CS4  
□ CS5  
 Photos vérifiées  
■ R.-C.  
 CD/DVD  
 FTP  
Date:

NO ANNOUNCE:  
01041241\_GazMet\_FleurDeLys\_Gazette

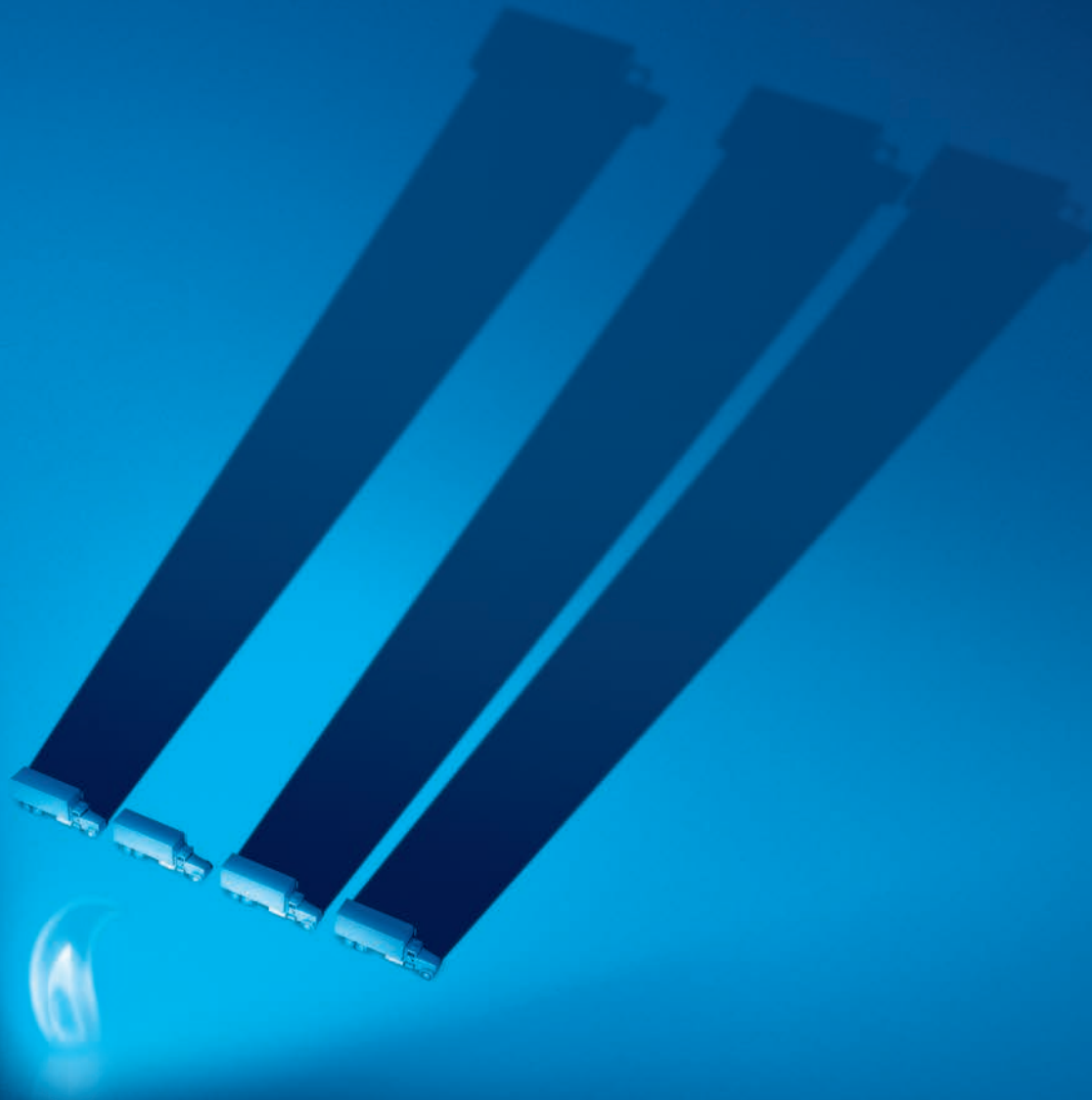
CLIENT: Gaz Métro  
PUBLICATION: The Gazette  
PARUTION: 21 septembre 2013  
NO DOSSIER: 100203817  
FORMAT: 10 COL X 292 LI = 2920 LA  
COULEURS: 4 COULEURS

# L'effet bleu n° 5

## TROIS CAMIONS VALENT MIEUX QUE QUATRE

Au Québec, le secteur du transport est celui produisant le plus d'émissions de gaz à effet de serre. Le gaz naturel offre une solution disponible immédiatement pour réduire l'empreinte environnementale des camions lourds. En plus d'être jusqu'à 40% plus économique que le diesel, le bleu permet une réduction des GES pouvant aller jusqu'à 25%. Ainsi, convertir au gaz naturel quatre camions lourds équivaut à en éliminer un de nos routes. Voilà une ressource qui permettra au Québec de faire du chemin.

Découvrez d'autres effets bleus à [gazmetro.com/effetbleu](http://gazmetro.com/effetbleu).

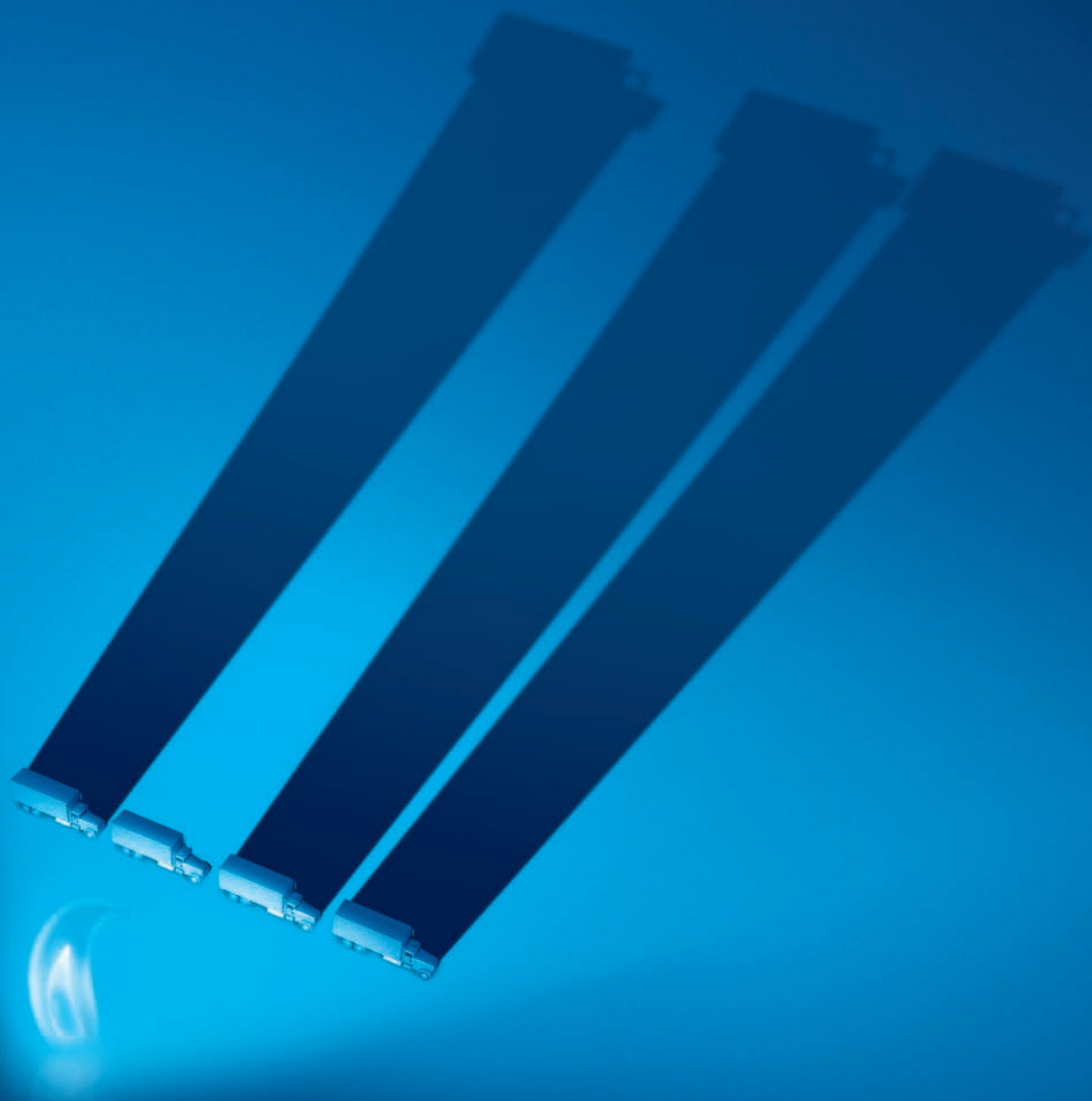


# Blue Effect No.5

## THREE TRUCKS ARE BETTER THAN FOUR

In Quebec, transportation is the industry that produces the most greenhouse gases. Natural gas offers a solution for reducing the environmental footprint of heavy trucks, and it's available immediately. Not only is it 40% more cost-effective than diesel, but Blue can help reduce GHG by up to 25%. So, if four trucks switch to natural gas, it's as if there were one less truck on our roads. Just the type of resource that will make Quebec go even further.

Discover more Blue Effects at [gazmetro.com/blueeffect](http://gazmetro.com/blueeffect).



# L'effet bleu n° 8

## LA NATURE ET L'ÉCONOMIE RESPIRENT MIEUX

Le bleu contribue à l'essor des entreprises d'ici en leur assurant performance et compétitivité. En plus de permettre aux usines québécoises de réduire d'au moins 30% les émissions de gaz à effet de serre par rapport aux produits pétroliers, le gaz naturel leur permet de réaliser des économies pouvant aller jusqu'à 60%. Une solution à la fois écologique et économique, et une raison supplémentaire pour les compagnies hors Québec de venir s'établir ici. Assurons l'avenir du Québec en favorisant un développement économique durable.

Découvrez d'autres effets bleus à [gazmetro.com/effetbleu](http://gazmetro.com/effetbleu).





# Blue Effect No.8

## NATURE AND THE ECONOMY BREATHE BETTER

Blue contributes to the growth of Quebec's companies by ensuring performance and competitiveness. Not only does it allow Quebec's factories to reduce at least 30% of greenhouse gases compared to petroleum products, but natural gas also allows a savings of up to 60% in costs. Therefore providing a solution that's both ecological and economical. It's also another draw for outside companies to establish themselves in Quebec. Let's ensure the future of our province by encouraging sustainable economic development.

Discover more Blue Effects at [gazmetro.com/blueeffect](http://gazmetro.com/blueeffect).



# L'effet bleu n° 14

## CHAUFFER AUX PELURES DE BANANES

Gaz Métro rêve de biométhanisation. Qu'est-ce que c'est ? Cela permet de transformer des matières organiques d'ici, comme les vieilles pelures de bananes, en gaz naturel renouvelable. Nous pourrions ainsi alimenter maisons, camions et entreprises du Québec en développant, de concert avec des partenaires locaux, une nouvelle façon de concevoir l'énergie.

Découvrez d'autres effets bleus à [gazmetro.com/effetbleu](http://gazmetro.com/effetbleu).



# Blue Effect No.14

## HEATING WITH BANANA PEELS

Gaz Métro dreams of biomethanization. What does it do?  
It's what transforms local organic matter such as old banana peels into renewable natural gas. In collaboration with local partners, we could therefore supply Quebec homes, vehicles and businesses by developing a new way to create energy.

Discover more Blue Effects at [gazmetro.com/blueeffect](http://gazmetro.com/blueeffect).



# L'effet bleu n° 19

UN BON COUP DE POUCE  
POUR NOS ENTREPRENEURS



EN AFFAIRES, IL FAUT PROFITER DE TOUS LES AVANTAGES  
CONCURRENTIELS - Y COMPRIS CEUX OFFERTS PAR LE GAZ NATUREL.

Saviez-vous qu'il est jusqu'à 50 % plus économique pour les PME ? En plus, il permet de réduire d'au moins 30 % les émissions de gaz à effet de serre par rapport au mazout. Voilà un atout de taille pour votre entreprise et pour le développement économique durable du Québec.

Alors, pourquoi s'en priver ?  
**1 800 567-1313 [gazmetro.com/pme](http://gazmetro.com/pme)**



NO ANNONCE  
D107470A\_100203723\_GESCA\_SOLEIL\_8\_1x8\_9.indd 1  
100203723\_GazMet\_FleurDeLys\_JdMQ

9/27/13 10:01 AM

**CLIENT:** Gaz Métro  
**PUBLICATION:** Soleil  
**PARUTION:** 1<sup>er</sup>, 8 et 15 octobre 2013

**PUBLICATION:** La Tribune  
Le Nouvelliste  
Le Quotidien  
**PARUTION:** 1<sup>er</sup>, 10 et 15 octobre 2013

**NO DOSSIER:** 100203723  
**FORMAT:** 8,0937" x 8,875" = 704LA  
**COULEURS:** 4 COULEURS

**SID LEE**



D107470A\_100203723\_GESCA\_SOLEIL\_8\_1x8\_9  
GAZ MÉTRO\_100203723  
27/09/13

GT  
PAGE 1  
ÉPREUVE 2

Rédaction	Directeur de création	Direction artistique	Service à la clientèle	Client	Réalisateur	Correction d'épreuves
-----------	-----------------------	----------------------	------------------------	--------	-------------	-----------------------

DEMI PAGE 8,09375" x 8,875"  
Montage à 100 % du format final  
Épreuve à 100 % du montage  
Impression finale à 100 %

Commentaires  
**ATTENTION**  
Le «trapping» est à faire par l'imprimeur selon ses propres specs.

InDesign  CS4  
 CS5  
 Photos vérifiées  
 R.-C.  
 CD/DVD  
 FTP  
Date:

# Blue Effect No. 19

A LEG UP FOR BUSINESS OWNERS

SAVE  
UP TO  
**50%**  
ON YOUR  
ENERGY  
COSTS  
SMB

WHEN IT COMES TO YOUR BUSINESS, YOU WANT TO GET YOUR HANDS ON EVERY COMPETITIVE ADVANTAGE YOU CAN – AND THAT INCLUDES USING NATURAL GAS.

Did you know that natural gas is up to 50% less expensive for SMBs? Moreover, it allows for the reduction of at least 30% of greenhouse gas emissions compared to fuel oil. A big advantage for your bottom line and for Quebec's sustainable economic development.

Why miss out?

**1 800 567-1313** [gazmetro.com/smb](http://gazmetro.com/smb)



## SID LEE

CYAN

MAGENTA

YELLOW

BLACK

DEMI PAGE 5,031" x 11,43"

D107470A\_100203723\_GAZETTE\_10\_5x10\_43\_V2  
GAZ MÉTRO\_100203723  
27/09/13

GT  
PAGE 1  
ÉPREUVE 2

Montage à **100 % du format final**  
Épreuve à **100 % du montage**  
Impression finale à **100 %**

InDesign  CS4  
 CS5

Photos vérifiées  
 R.-C.

CD/DVD  
 FTP  
Date:

**NO ANNOUNCE:**  
100203723\_GazMet\_FleurDeLys\_JdMQ

**CLIENT:** Gaz Métro  
**PUBLICATION:** Gazette  
**PARUTION:** October 1, 10 and 15, 2013  
**NO DOSSIER:** 100203723  
**FORMAT:** 10,5" x 10,424"  
**COULEURS:** 4 COULEURS

Rédaction	Directeur de création	Direction artistique	Service à la clientèle	Client	Réalisateur	Correction d'épreuves
-----------	-----------------------	----------------------	------------------------	--------	-------------	-----------------------

Commentaires  
**ATTENTION**  
Le « trapping » est à faire par l'imprimeur selon ses propres specs.

# L'effet bleu n° 12

## DES PREMIERS PAS JUSQU'AUX GRANDS HONNEURS

Le bleu contribue à la croissance des entreprises d'ici. Gaz Métro respecte et admire les entrepreneurs qui, grâce à leur sens de l'innovation et leur créativité, participent à l'essor économique du Québec. Le bleu soutient l'entrepreneuriat québécois, de ses premiers pas jusqu'aux grands honneurs.

Découvrez d'autres effets bleus à [gazmetro.com/effetbleu](http://gazmetro.com/effetbleu).



558, av. Notre-Dame, bureau 101  
Saint-Lambert QC J4P 2K7  
450 923-3030 - colpron.com

4963\_effet\_bleu\_12\_Arista\_IMP

Client: Gaz Métro  
Nathalie Maurer  
Format: 8" x 8"  
Description: Gala Arista

Date de création: 13/03/06  
Date de modification: 30 April 2013 10:47 AM  
Date tombée: n/a  
Direction artistique: Hugo Aubin  
Infographiste: n/a



# L'effet bleu n° 17

## CONSTRUIRE AUJOURD'HUI POUR BÂTIR DEMAIN

Le bleu contribue au développement du marché immobilier québécois. Gaz Métro appuie les constructeurs d'ici et reconnaît leur participation significative à l'essor économique du Québec.

Découvrez d'autres effets bleus à [gazmetro.com/effetbleu](http://gazmetro.com/effetbleu).



 **GazMétro**  
la vie en bleu

  
colpron.com

558, av. Notre-Dame, bureau 101  
Saint-Lambert QC J4P 2K7  
450 923-3030 - colpron.com

4975\_effet\_bleu\_17\_Entrepre\_v2

Client: Gaz Métro  
Geneviève Couture  
Format: 8,5" x 11"  
Description: L'Entrepreneur

Date de création: 13/04/01  
Date de modification: 2 May 2013 2:22 PM  
Date tombée: n/a  
Direction artistique: Hugo Aubin  
Infographiste: n/a

Pub



ÉPREUVE  
02

GAZ MÉTRO EXPLOITE AU QUÉBEC UN RÉSEAU SOUTERRAIN DE CONDUITES DE GAZ NATUREL DE PLUS DE 10 000 KM QUI DESSERT 300 MUNICIPALITÉS ET REJOINT PRÈS DE 190 000 CLIENTS. ELLE PARTICIPE ÉGALEMENT AU DÉVELOPPEMENT DU SECTEUR INDUSTRIEL ET À LA CRÉATION DE PROJETS ÉNERGÉTIQUES NOVATEURS TELS QUE L'UTILISATION DU GAZ NATUREL COMME CARBURANT DANS LE TRANSPORT LOURD, ET RÊVE DE CONTRIBUER À TRANSFORMER DES MATIÈRES ORGANIQUES EN BIOMÉTHANE.

## LE GAZ NATUREL, UNE PARTIE DE LA SOLUTION



CASCADES EST UN CLIENT ET PARTENAIRE DE LONGUE DATE DE GAZ MÉTRO. LE GAZ NATUREL A PERMIS DE BIEN DES FAÇONS À L'ENTREPRISE D'ÊTRE TOUJOURS UN PEU PLUS VERTE, CONFORMÉMENT À LA VOLONTÉ DES FRÈRES LEMAIRE, MÊME À UNE ÉPOQUE OÙ PERSONNE NE PARLAIT D'ENVIRONNEMENT.

**ENTREVUE AVEC MARIO PLOURDE, PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION.**

### Quels sont les usages du gaz naturel chez Cascades?

La conversion au gaz naturel s'est faite graduellement, au fil des années, parce qu'il s'agit d'une forme d'énergie plus propre que d'autres. Or, comme vous le savez, Cascades a été un pionnier de l'environnement. C'est ainsi que le gaz naturel sert à la production de vapeur

utilisée pour faire sécher le papier produit dans nos usines.

Depuis déjà longtemps, nous avons aussi converti nos chaudières du mazout à l'électricité dans un premier temps et par la suite au gaz naturel. Nous nous servons du gaz aussi pour le chauffage des bâtiments et des entrepôts. Aujourd'hui,

nous pouvons dire que 99 % de l'énergie thermique utilisée est issue du gaz naturel, du biogaz ou de la biomasse des résidus des papetières. Cela nous permet d'atteindre un très haut niveau d'efficacité énergétique.

**Vous recourez également aux biogaz, comme vous venez**

### de l'évoquer. Quelle utilisation en faites-vous dans un cadre industriel?

C'est un projet que nous avons réalisé à notre usine de Saint-Jérôme, où nous fabriquons du papier fin. En collaboration avec Gaz Métro et Waste Management, nous récupérons les biogaz du

site d'enfouissement de Sainte-Sophie et nous les acheminons par un tuyau d'une dizaine de kilomètres jusqu'à l'usine, directement dans une chaudière qui produit la vapeur qui sert à sécher le papier. Entre 92 % et 95 % de l'énergie thermique dont nous avons besoin dans cette usine est issue des biogaz du site d'enfouissement. C'est une technologie efficace et verte, puisque nous utilisons un produit qui autrement s'échapperait tout simplement dans la nature. En termes financiers, le recours aux biogaz nous a par ailleurs fait réaliser d'importantes économies.

Tout cela a permis à l'usine de Saint-Jérôme d'être reconnue comme étant la plus écologique en Amérique du Nord. Dans un contexte où les gens veulent acheter vert, cela nous aide à mettre en marché de remarquables produits.

**En quoi le gaz naturel vient-il appuyer les efforts de développement durable de Cascades et quel est son avenir chez vous?**

Le gaz naturel est une énergie que nous utilisons déjà abondamment. C'est un produit performant et plus propre que les autres combustibles fossiles. Chez Cascades, nous avons un groupe d'intervention en énergie qui existe déjà depuis plus de dix ans, composé d'une vingtaine d'ingénieurs dont le mandat est de travailler constamment à réduire la consommation d'énergie dans nos usines.

Quand nous avons des projets – que ce soit pour améliorer notre consommation d'énergie, notre efficacité énergétique, notre performance environnementale ou nos coûts – nous travaillons en étroite collaboration avec l'équipe de Gaz Métro qui nous propose diverses options, de nouveaux équipements et installations ou de nouvelles technologies. C'est dire que le gaz naturel



**Mario Plourde,** président et chef de la direction, Cascades

**« NOUS CONSOMMONS 50 % MOINS D'ÉNERGIE ET CINQ FOIS MOINS D'EAU QUE LA MOYENNE DE L'INDUSTRIE. NOUS DEVONS UNE PARTIE DE CES RÉSULTATS À L'UTILISATION DU GAZ NATUREL. »**

demeure au cœur de nos efforts de développement durable et qu'il continuera certainement de l'être.

**Avez-vous tiré des avantages de votre participation au programme d'efficacité énergétique?**

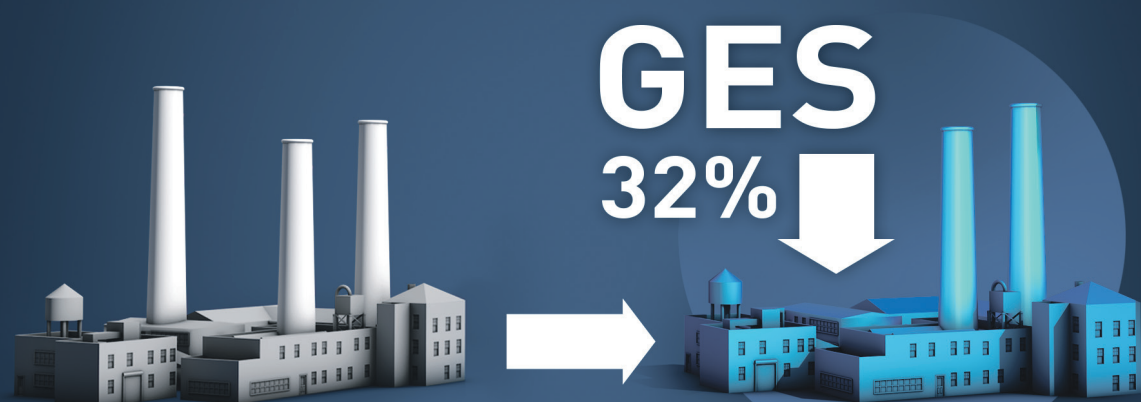
Bien sûr ! Le premier avantage étant la réduction de notre consommation d'énergie. À titre d'exemple, depuis 1990 nous avons réduit nos émissions de CO<sub>2</sub> de 53 %, ce qui est largement supérieur aux objectifs qu'avait fixés le Protocole de Kyoto. Cela nous a permis d'être une entreprise plus verte et d'offrir à nos clients des produits plus écologiques.

Chez Cascades, le développement durable n'est pas seulement une image de marque. C'est carrément dans notre ADN, au centre de notre culture d'entreprise. N'oublions pas que l'entreprise a commencé dans la récupération, il y aura 50 ans l'an prochain. Depuis les tout débuts, nous cherchons à réduire la consommation d'énergie, d'eau, de fibres, etc. Ainsi, nous consommons 50 % moins d'énergie et cinq fois moins d'eau que la moyenne de l'industrie. Nous devons une partie de ces résultats à l'utilisation du gaz naturel.

## Le gaz naturel, un allié de taille dans la réduction des gaz à effet de serre

Chaque fois qu'une usine au Québec passe du mazout lourd au gaz naturel, elle contribue à diminuer de 32% ses émissions de gaz à effet de serre (GES).

En participant aux programmes d'efficacité énergétique de Gaz Métro, l'usine améliore ce résultat. Ainsi, depuis 2000, les 86 000 projets réalisés dans le cadre de divers programmes ont permis de générer des économies de plus de 580 000 tonnes de GES. Cela équivaut à retirer 145 000 véhicules des routes du Québec.



L'utilisation du gaz naturel dans le transport permet de réaliser encore plus d'économies de GES. Pour 4 poids lourds qui passent du diesel au gaz naturel, voilà l'équivalent d'un poids lourd de moins sur les routes.



## POUR FAIRE DU VERT, ON PREND DU BLEU

FORT HEUREUSEMENT, NOUS SOMMES DE PLUS EN PLUS NOMBREUX À CROIRE FERMEMENT QU'IL EST DE NOTRE DEVOIR DE NOUS DÉVELOPPER DE FAÇON DURABLE. CE PRINCIPE GUIDE L'ACTION QUOTIDIENNE DE GAZ MÉTRO ET DE PLUSIEURS DE NOS CLIENTS, DONT CASCADES.

Je me rappelle très bien ma première rencontre avec Bernard Lemaire. C'était il y a 25 ans. À l'époque, on parlait peu des enjeux environnementaux de la planète. Bernard m'avait exposé, avec la vigueur et la conviction qui caractérisent cette grande famille, pourquoi Cascades faisait le choix de consommer du gaz naturel au lieu du mazout lourd. Au fil des ans, Cascades a tenu le cap et mis en œuvre de nombreuses mesures de protection de l'environnement qui font d'elle une référence dans le monde industriel et la fierté des quelque 4000 hommes et femmes qui ont



**Sophie Brochu,** présidente et chef de la direction, Gaz Métro

la chance de travailler pour ce fleuron québécois.

Une entreprise qui délaisse le mazout au profit du gaz naturel, en plus de faire des économies considérables sur sa facture énergétique, diminue de 32 % ses émissions de gaz à effet de serre et réduit encore plus considérablement ses émissions de polluants et de particules fines : voilà un exemple de ce que nous appelons « l'effet bleu ». C'est pourquoi, à l'instar de Cascades, un nombre sans cesse croissant d'entreprises et d'institutions publiques optent pour le

**« AU-DELÀ DES EFFORTS CONSENTIS POUR DÉPLACER DES ÉNERGIES PLUS POLLUANTES, NOUS OFFRONS AUSSI PLUS D'UNE VINGTAINE DE PROGRAMMES D'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE AFIN D'AIDER NOS 190 000 CLIENTS QUÉBÉCOIS À RÉDUIRE LEUR CONSOMMATION D'ÉNERGIE. »**

gaz naturel comme source d'énergie.

Mais au-delà des efforts consentis pour déplacer des énergies plus polluantes, nous offrons aussi plus d'une vingtaine de programmes d'efficacité énergétique afin d'aider nos 190 000 clients québécois à réduire leur

consommation d'énergie. Sur la période 2000-2012, ces mesures ont eu une portée équivalente au retrait de 145 000 véhicules de nos routes. Du coup, le Québec respire mieux.

Chez Gaz Métro, nous sommes fiers de distribuer du bleu afin d'aider le Québec à faire du vert.

Découvrez d'autres effets bleus à [gazmetro.com/effetbleu](http://gazmetro.com/effetbleu)

**GazMétro**  
la vie en bleu



GAZ MÉTRO EXPLOITE AU QUÉBEC UN RÉSEAU SOUTERRAIN DE CONDUITES DE GAZ NATUREL DE PLUS DE 10 000 KM QUI DESSERT 300 MUNICIPALITÉS ET REJOINT PRÈS DE 190 000 CLIENTS. ELLE PARTICIPE ÉGALEMENT AU DÉVELOPPEMENT DU SECTEUR INDUSTRIEL ET À LA CRÉATION DE PROJETS ÉNERGÉTIQUES NOVATEURS TELS QUE L'UTILISATION DU GAZ NATUREL COMME CARBURANT DANS LE TRANSPORT LOURD, ET RÊVE DE CONTRIBUER À TRANSFORMER DES MATIÈRES ORGANIQUES EN BIOMÉTHANE.

# LE GAZ NATUREL, MOTEUR ÉCONOMIQUE

DEPUIS LA FIN DE L'ANNÉE DERNIÈRE, LES ENTREPRISES, COMMERCE ET INSTITUTIONS DE LA RÉGION DE L'AMIANTE ONT ACCÈS AU RÉSEAU GAZIER DE GAZ MÉTRO, CE QUI LEUR OFFRE DES PERSPECTIVES INTÉRESSANTES, TANT AU POINT DE VUE DES COÛTS QUE DE LA COMPÉTITIVITÉ.

« Nous étions la seule grande ville au sud du fleuve Saint-Laurent qui n'était pas desservie par le gaz naturel, explique Luc Berthold, maire de Thetford Mines. Cela représentait un handicap majeur : quand vient le temps de diversifier son économie et qu'on n'a pas accès au gaz naturel, on ne peut pas se battre à armes égales avec les autres régions. »

Les travaux, qui ont duré tout au long de l'année 2012, ont consisté pour Gaz Métro à prolonger son réseau gazier sur environ 80 kilomètres, de Vallée-Jonction jusqu'à Thetford Mines, un investissement de plus de 25 millions de dollars.

Pour la région de Thetford Mines, qui a connu ces dernières années sa part de difficultés économiques reliées à la fermeture des mines d'amiante, l'accès au gaz naturel apporte un nouveau souffle. « Ça aura beaucoup d'impact, assure Luc Berthold. Ça donnera à nos entreprises une force concurrentielle accrue. Le gaz naturel est la source d'énergie la plus abordable et la plus stable en terme de prix. »



Le réseau de gaz naturel a été prolongé de quelque 80 km, de Vallée-Jonction à Thetford Mines

L'arrivée du gazoduc – combinée à l'augmentation du prix des métaux au cours des dernières années – suscite également l'espoir de lancer divers projets de valorisation des résidus miniers qui sont abondants dans la région. Le traitement de ces résidus nécessite en effet de grandes quantités d'énergie à diverses étapes, que ce soit le séchage, le broyage, la classification ou la concentration. Or, l'utilisation du gaz naturel permet de réaliser ces opérations à des coûts de 30 % à 50 % inférieurs à d'autres sources d'énergie disponibles.

**LA RÉPONSE DES COMMERCE ET DES INDUSTRIES DE LA RÉGION EST ENTHOUSIASTE, PUISQUE TROIS FOIS PLUS DE DEMANDES DE CONNEXION AU RÉSEAU ONT ÉTÉ ACHÉMINÉES PAR RAPPORT À CE QUE LA RÉGION AVAIT PRÉVU.**

Déjà, la réponse des commerces et des industries de la région est enthousiaste, puisque trois fois plus de demandes de connexion au réseau ont été acheminées par rapport à ce que la région avait prévu. « Grâce au gaz naturel, nous sommes en train de sortir d'un âge de pierre industriel, soutient le maire de Thetford Mines. Désormais, quand nous voudrions faire de la prospection pour que des entreprises s'installent dans la région, nous aurons les atouts nécessaires pour bien nous positionner. »



DEPUIS 27 ANS, JEAN-DENIS ET DIANE LAMPRON PILOTENT UNE ENTREPRISE QUI FAIT LA FIERTÉ DE DRUMMONDVILLE, LA CULTURE EN SERRE DE CENTAINES DE MILLIERS DE FLEURS, AUXQUELLES SE SONT RÉCEMMENT AJOUTÉS DES PRODUITS MARAÎCHERS. ROSE DRUMMOND EST AUJOURD'HUI LE SEUL PRODUCTEUR DE FLEURS COUPÉES AU QUÉBEC. POUR CONSERVER SA COMPÉTITIVITÉ ET SA RENTABILITÉ, ROSE DRUMMOND A CHOISI LE GAZ NATUREL.

**ENTREVUE AVEC JEAN-DENIS LAMPRON, PRÉSIDENT DE ROSE DRUMMOND**



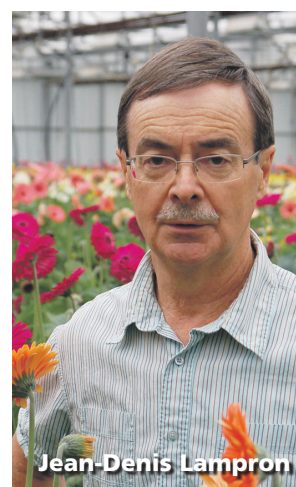
**Quel est le défi particulier d'une entreprise comme la vôtre, au plan énergétique ?**

Comme la production se fait 12 mois sur 12 dans nos 300 000 pieds carrés de serres, nos besoins en énergie sont considérables. Cela représente 30 % de nos coûts d'exploitation, ce qui a un effet direct sur notre rentabilité. Ce sont clairement les coûts de l'énergie qui ont mis fin aux activités de la plupart des entreprises horticoles québécoises comme la nôtre qui avaient démarré leurs activités à la fin des années 80.

**Comment avez-vous réagi à cette hausse marquée ?**

Dans un premier temps, nous nous sommes convertis aux huiles usées, dont le coût était moins élevé, mais qui présentaient plusieurs désavantages et même certains dangers. La culture en serre exige une stabilité et une continuité sans faille des systèmes de chauffage et ne permet pas d'écart de température. L'utilisation d'huiles usées exigeait une surveillance de 24 heures sur 24, un entretien régulier et un nettoyage fréquent des chaudières. Malgré ces précautions, les chaudières flanchaient fréquemment, ce qui nous obligeait à réagir rapidement pour éviter des pertes de production.

Nous devons aussi entreposer les huiles usées dans un réservoir qui prenait beaucoup de place et payer des assurances supplémentaires en cas de déversement. Un jour, il est devenu évident que le gaz naturel était la bonne solution.



Jean-Denis Lampron

**Comment s'est passée la conversion au gaz naturel chez Rose Drummond ?**

Nous avons déjà accès au gaz naturel depuis plus de 25 ans, mais nous nous en servions comme énergie d'appoint seulement. L'automne dernier, l'occasion s'est présentée d'utiliser le gaz naturel à plus grande échelle, notamment grâce aux programmes commerciaux de Gaz Métro qui offrent une aide financière pour couvrir les frais de conversion et de modernisation d'équipements. À la suite d'un investissement de notre part de 470 000 \$ – ce qui est quand même important à l'échelle d'une entreprise comme la nôtre – Rose Drummond est entièrement passée au gaz naturel depuis décembre dernier. C'est dire que le chauffage de nos serres est maintenant assuré à 100 % par cette source d'énergie.

**Quels sont les avantages pour votre entreprise de l'utilisation du gaz naturel ?**

Les avantages sont d'abord économiques. Nous économisons 90 % de nos coûts d'entretien sur les équipements de chauffage, ce qui est loin d'être négligeable. Par ailleurs, depuis décembre, nous enregistrons des

**« LES AVANTAGES SONT D'ABORD ÉCONOMIQUES. NOUS ÉPARGNONS 90 % DE NOS COÛTS D'ENTRETIEN SUR LES ÉQUIPEMENTS DE CHAUFFAGE, CE QUI EST LOIN D'ÊTRE NÉGLIGEABLE. PAR AILLEURS, DEPUIS DÉCEMBRE, NOUS ENREGISTRONS DES ÉCONOMIES DE COÛTS DE L'ÉNERGIE DE 15 % À 20 %, CE QUI RÉDUIT NOS COÛTS D'EXPLOITATION. »**

économies de coûts de l'énergie de 15 % à 20 %, ce qui réduit nos coûts d'exploitation. Ces économies générées nous permettent de mieux sécuriser une quarantaine d'emplois, ce qui est très important à nos yeux, en dégageant une marge de manœuvre opérationnelle. Elles nous ont également permis d'ouvrir un petit café-restaurant attenant à notre kiosque de ventes et d'accélérer certains projets, dont l'implantation de certaines cultures maraîchères. Depuis six mois que nous utilisons le gaz naturel, nous profitons d'une fiabilité totale : nous n'avons pas enregistré la moindre panne ni le moindre problème. C'est une situation tout à fait nouvelle pour nous et nous l'apprécions énormément.

**Au plan environnemental, la conversion au gaz naturel présente-t-elle aussi des avantages ?**

Bien sûr. Nous estimons que l'utilisation du gaz naturel devrait entraîner une réduction de 21 % de nos émissions de gaz à effet de serre. Nous sommes fiers d'apporter une contribution à cet égard et l'image de marque de Rose Drummond s'en trouve bonifiée. Bref, la conversion au gaz naturel ne nous a apporté jusqu'à maintenant que des avantages.

## L'ÉNERGIE BLEUE POUR UN QUÉBEC PROSPÈRE ET PLUS VERT

AU QUÉBEC, COMME PARTOUT EN AMÉRIQUE DU NORD, ON PASSE AU BLEU. UN NOMBRE CROISSANT D'ENTREPRISES ET D'ÉTABLISSEMENTS PUBLICS PASSENT AU GAZ NATUREL. ET POUR CAUSE : IL EST DEVENU LA FORME D'ÉNERGIE LA PLUS ÉCONOMIQUE.

Les entreprises québécoises et autres organisations qui optent pour l'énergie bleue peuvent réaliser des économies pouvant aller jusqu'à 50 % par rapport aux autres choix. Cet avantage économique se double d'un atout environnemental : en passant du mazout lourd au gaz naturel, on réduit les émissions de gaz à effet de serre de 32 % et encore plus significativement celles de polluants et de particules fines.

Chez Gaz Métro, nous travaillons quotidiennement avec nos partenaires dans le but de rendre le gaz naturel disponible au plus



**Sophie Brochu, présidente et chef de la direction, Gaz Métro**

grand nombre possible de municipalités. L'an dernier, nous avons prolongé de 80 km notre réseau afin de relier Vallée-Jonction à Thetford Mines. Les intervenants régionaux se sont mobilisés autour de ce projet qu'ils estiment vital pour attirer de nouvelles entreprises et diversifier leur économie.

Les entreprises et les établissements publics de la région qui ont opté pour le gaz naturel réaliseront des économies annuelles récurrentes de plus de 1,7 million de dollars. Des sommes considérables qui

permettent aux entreprises d'être plus concurrentielles et dont l'école secondaire et le centre hospitalier ont bien besoin pour remplir leur mission auprès de la population.

La récente conversion complète au gaz naturel de Rose Drummond est un autre bel exemple. On se doute bien qu'avec les hivers québécois, les besoins en énergie représentent une part importante du budget de fonctionnement de cet immense ensemble de serres qui sont ouvertes toute l'année. Le moindre écart de température ou un mauvais fonctionnement des

appareils de chauffage peuvent être catastrophiques. La conversion au gaz naturel s'est avérée un atout indéniable pour cette entreprise de Drummondville.

Mais il nous reste collectivement beaucoup à faire. Notamment, comment tolérer que le Québec demeure encore la province où il se consomme le plus de mazout lourd ? On doit remplacer les produits pétroliers par du gaz naturel, chaque fois que c'est possible.

Le Québec respire mieux. Notre économie aussi.

Donnez votre opinion à propos de l'effet du gaz naturel sur l'économie au [lapresse.ca/gaz-metro](http://lapresse.ca/gaz-metro)



GAZ MÉTRO EXPLOITE AU QUÉBEC UN RÉSEAU SOUTERRAIN DE CONDUITES DE GAZ NATUREL DE PLUS DE 10 000 KM QUI DESSERT 300 MUNICIPALITÉS ET REJOINT PRÈS DE 190 000 CLIENTS. ELLE PARTICIPE ÉGALEMENT AU DÉVELOPPEMENT DU SECTEUR INDUSTRIEL ET À LA CRÉATION DE PROJETS ÉNERGÉTIQUES NOVATEURS TELS QUE L'UTILISATION DU GAZ NATUREL COMME CARBURANT DANS LE TRANSPORT LOURD, ET RÊVE DE CONTRIBUER À TRANSFORMER DES MATIÈRES ORGANIQUES EN BIOMÉTHANE.

## GAZ NATUREL, UNE SOLUTION POUR LE TRANSPORT



TRANSPORT ROBERT A DÉCIDÉ IL Y A DÉJÀ PLUSIEURS ANNÉES DE RECHERCHER TOUTES LES SOLUTIONS POSSIBLES POUR RÉDUIRE LES ÉMISSIONS DE GAZ À EFFET DE SERRE DE SA FLOTTE DE CAMIONS. À TITRE DE L'UNE DES PLUS IMPORTANTES ENTREPRISES DE TRANSPORT ROUTIER AU PAYS, LES CHOIX QU'ELLE FAIT POURRAIENT BIEN AVOIR UN EFFET D'ENTRAÎNEMENT DANS LE MONDE DU TRANSPORT. PARMIS LES SOLUTIONS RETENUES : ROULER AU GAZ NATUREL.

**ENTREVUE AVEC CLAUDE ROBERT, PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION, TRANSPORT ROBERT**

**Qu'est-ce qui a poussé votre entreprise à doter une partie de sa flotte de camions fonctionnant au gaz naturel?**

C'est d'abord une réflexion que nous avons menée il y a quelques années, en nous demandant quelle serait l'énergie de l'avenir. Si nous ne voulions pas

traîner de la patte par rapport au reste de l'industrie, il fallait aller vers une énergie de remplacement.

Nous en sommes rapidement arrivés à la conclusion que le gaz naturel était une excellente ressource alternative. Nous sommes conscients que le transport routier est responsable

d'environ le tiers des émissions de gaz à effet de serre au Canada et nous sommes engagés à faire notre possible pour les diminuer de façon importante. Avant même la conversion d'une partie de notre flotte au gaz naturel, nous les avions réduites de 11 000 tonnes par année par d'autres mesures.

Comme un camion qui fonctionne au gaz naturel est de 27 % à 28 % moins polluant que celui qui fonctionne avec un moteur diesel, nous allons réduire considérablement notre empreinte environnementale. Enfin, il y a une question d'économie : même si le coût d'acquisition d'un camion roulant au gaz



**Claude Robert**

**Comment faites-vous le plein? Y a-t-il beaucoup de « stations-service »?**

Le ravitaillement est assuré par Gaz Métro Solutions Transport, une filiale de Gaz Métro qui a aménagé trois installations privées de distribution dans le corridor formé par l'autoroute 401 en Ontario et l'autoroute 20 au Québec. Jusqu'à présent, ces trois stations alimentent nos camions. Elles sont situées à Mississauga en Ontario, à Boucherville et à Lévis. Un camion alimenté au gaz naturel liquéfié a une autonomie trois fois plus grande qu'un camion fonctionnant au diesel.

**À vos yeux, cette expérience est-elle suffisamment concluante pour commander d'autres véhicules alimentés au gaz naturel dans un avenir relativement proche?**

Il est certain que nous allons poursuivre dans cette voie, qui est nettement plus écologique et plus économique à long terme. Nous sommes encore en période d'adaptation. Il s'agit d'une technologie nouvelle qui requiert des ajustements constants dans la phase où nous sommes.

Nous sommes convaincus que le gaz naturel sera la principale source d'énergie alternative qui prévaudra au cours des 15 à 20 prochaines années, notamment dans l'industrie du transport routier. Mais d'ici là, il faudra que les réseaux de ravitaillement se multiplient, comme c'est déjà le cas aux États-Unis. Pour l'instant, dans tout le Canada, nous n'avons que quatre stations de ravitaillement au gaz naturel liquéfié. Il faudrait que ce chiffre augmente rapidement pour avoir un impact majeur sur l'ensemble de l'industrie du transport.

**NOUS SOMMES CONVAINCUS QUE LE GAZ NATUREL SERA LA PRINCIPALE SOURCE D'ÉNERGIE ALTERNATIVE AU COURS DES 15 À 20 PROCHAINES ANNÉES, NOTAMMENT DANS L'INDUSTRIE DU TRANSPORT ROUTIER.**

naturel est plus cher qu'un véhicule diesel, le gaz naturel est quand même plus abordable.

**Parlez-nous de votre expérience avec le gaz naturel.**

Fin 2011, nous nous sommes engagés à acheter 180 camions Peterbilt alimentés au gaz naturel liquéfié, grâce au moteur mis en marché par Westport HD, une entreprise canadienne. Mais il fallait d'abord apprivoiser le gaz naturel comme carburant de transport routier. Nous avons donc, au départ, fait l'acquisition de huit camions usagés afin de nous adapter à ce mode de fonctionnement.

Pendant une bonne partie de l'année dernière, la compagnie a procédé à l'adaptation du moteur et des composantes d'un certain nombre de camions. Jusqu'à maintenant, 74 véhicules nous ont déjà été livrés et d'ici peu, 50 autres s'y ajouteront. De sorte qu'au début du mois de juin, 124 de nos 1 200 camions seront alimentés au gaz naturel.

### La Route bleue

Premier corridor de transport des marchandises au gaz naturel entre Québec et Toronto, axe routier qui compte 48 000 déplacements de véhicules lourds par semaine.



**4** stations publiques prévues en 2013-2014



**3** stations privées en fonction



**1 800 km** de Route bleue sur l'axe A-20/A-30/A-401



**800 à 1 000 km** d'autonomie par plein



Jusqu'à **40%** d'économies sur le carburant\*



**25%** moins d'émission de GES\*

\*Économies basées sur des données historiques et pouvant varier selon le type de véhicules lourds, la taille du parc de véhicules et l'évolution des prix du gaz naturel et du diesel.

## LE TANDEM GAZ NATUREL-ÉLECTRICITÉ POUR UN TRANSPORT PLUS VERT

LE GOUVERNEMENT DU QUÉBEC A FAIT CONNAÎTRE SON DÉSIR DE RÉDUIRE DE 25 %, D'ICI 2020, LES ÉMISSIONS DE GAZ À EFFET DE SERRE ENREGISTRÉES EN 1990. CETTE CIBLE EST LA PLUS AMBITIEUSE DU CONTINENT.

Si on veut pouvoir l'atteindre, on doit absolument s'attaquer de façon urgente et décisive au domaine du transport qui génère, à lui seul, 42,5 % de toutes les émissions de GES du Québec.

Pour y arriver, nous pouvons compter sur un tandem de choix : l'électricité et le gaz naturel. Les transports collectifs et personnels doivent connaître une électrification à grande échelle. Et, sous l'impulsion de leaders comme Claude Robert, le transport lourd de marchandises se tournera de plus en plus vers le bleu.



**Sophie Brochu, présidente et chef de la direction, Gaz Métro**

La première fois que j'ai rencontré cet entrepreneur qui est à la tête d'une des plus importantes entreprises de transport routier de l'est de l'Amérique du Nord, j'ai été impressionnée par sa vision. Claude voulait prendre le leadership d'une révolution écologique du camionnage. Le défi est grand : les camions lourds représentent moins de 2 % des véhicules sur nos routes, mais ils génèrent près du tiers de tous les GES émis par le secteur des transports.

Son rêve est devenu réalité. Sur les routes du Québec, Transport

Robert opère déjà une centaine de camions au gaz naturel liquéfié (GNL). L'an prochain, il en aura près du double. Le GNL permet des économies de coût de carburant qui peuvent atteindre 40 % par rapport au diesel. Et il réduit les GES d'au moins 25 %. Pour Claude Robert et un nombre croissant de transporteurs, c'est l'avenir de l'industrie du camionnage.

Gaz Métro soutient cette véritable transformation de l'industrie avec la mise en place de la Route bleue, une série de stations de ravitaillement en GNL déployées

dans le corridor Québec-Toronto qui est l'axe routier le plus achalandé au Canada.

Le GNL, c'est bon aussi pour les navires. La Société des traversiers du Québec a fait le choix du gaz naturel liquéfié pour ses trois futurs traversiers. En misant sur la complémentarité entre l'électricité et le gaz naturel dans le secteur du transport, le Québec fait plus que faire avancer des automobiles, des autobus et des navires, il transporte son économie et l'environnement vers le progrès.

Partagez vos idées pour un transport plus vert au [lapresse.ca/gaz-metro](http://lapresse.ca/gaz-metro)

**GazMétro**  
la vie en bleu



**Découvrez l'effet bleu** →  
Nouvelle campagne publicitaire

### Résidentiel

[J'aimerais devenir client +](#)  
[Je suis client +](#)

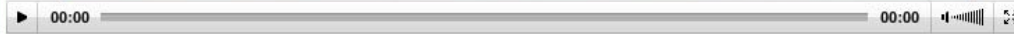
### Affaires

[J'aimerais devenir client +](#)  
[Je suis client +](#)

### L'Entreprise

[À propos de Gaz Métro +](#)  
[Sécurité et prévention +](#)  
[Emplois +](#)  
[Investisseurs +](#)  
[Salle de presse +](#)  
[Partenaires et fournisseurs +](#)  
[École de technologie gazière +](#)  
[Tout sur le gaz naturel +](#)





**L'effet bleu n° 5**  
TROIS CAMIONS VALENT  
MIEUX QUE QUATRE

**L'effet bleu n° 8**  
LA NATURE ET L'ÉCONOMIE  
RESPIRENT MIEUX

**L'effet bleu n° 14**  
CHAUFFER AUX PELURES  
DE BANANES

**L'effet bleu**

L'effet bleu

L'effet bleu n° 1 - Faire grandir le Québec

L'effet bleu n° 2 - Fromagerie Boivin

L'effet bleu n° 3 - Qualité des installations

L'effet bleu n° 4 - Innovation technologique

**L'effet bleu n° 5 - Transport lourd**

L'effet bleu n° 6 - Satisfaction de la clientèle

L'effet bleu n° 7 - Confort dans nos maisons

L'effet bleu n° 8 - Région de Thetford Mines

L'effet bleu n° 9 - Rôtisseries St-Hubert

L'effet bleu n° 10 - Collectivité

L'effet bleu n° 11 - Développement durable

L'effet bleu n° 12 - Entrepreneuriat québécois

L'effet bleu n° 13 - Efficacité énergétique

L'effet bleu n° 14 - Énergie renouvelable

L'effet bleu n° 15 - Persévérance scolaire

L'effet bleu n° 16 - Route, rails et eau

L'effet bleu n° 17 - Nouvelle construction

L'effet bleu n° 18 - Transport maritime

L'effet bleu n° 19 - Économies pour les PME

L'effet bleu n° 20 - Engagement communautaire

## L'effet bleu n° 5 - Transport lourd



imprimer

### L'effet bleu n° 5 sur le transport lourd

Ouvrir la voie ! C'est ce qu'ont fait Gaz Métro et Transport Robert. En partenariat avec ce chef de file dans le domaine du transport lourd, Gaz Métro a mis en route le premier projet de ravitaillement de gaz naturel liquéfié au Canada pour une entreprise de transport routier.

Dès septembre 2011, une première station privée de gaz naturel liquéfié pour l'usage exclusif de Transport Robert fut inaugurée à Boucherville, sur la Rive-Sud de Montréal, suivie dès l'hiver suivant par une deuxième station à Mississauga, en Ontario. Aujourd'hui, ce transporteur utilise trois stations privées de ravitaillement de GNL construites et opérées par Gaz Métro Solutions Transport.

Pour Gaz Métro, ce n'est qu'un début. Sa filiale, Gaz Métro Solutions Transport, ouvrira au cours des prochains mois de nouvelles stations, cette fois publiques, sur l'un des axes routiers les plus achalandés dans l'est du Canada, l'autoroute 20/401. La Route bleue pourra ainsi être utilisée par les transporteurs lourds du Québec et de l'Ontario qui rêvent d'un carburant plus propre et plus économique que le diesel !

#### L'effet bleu, c'est contribuer à la réduction significative des gaz à effet de serre dans le secteur du transport lourd.

- 42,5 % des émissions de GES du Québec proviennent du transport
- Le tiers de ces émissions est causé par seulement 2 % des véhicules : les camions lourds
- Le gaz naturel liquéfié, carburant disponible dès maintenant, réduit jusqu'à 25 % les gaz à effet de serre comparativement au diesel



L'effet bleu

L'effet bleu

L'effet bleu n° 1 - Faire grandir le Québec

L'effet bleu n° 2 - Fromagerie Boivin

L'effet bleu n° 3 - Qualité des installations

L'effet bleu n° 4 - Innovation technologique

L'effet bleu n° 5 - Transport lourd

L'effet bleu n° 6 - Satisfaction de la clientèle

L'effet bleu n° 7 - Confort dans nos maisons

**L'effet bleu n° 8 - Région de Thetford Mines**

L'effet bleu n° 9 - Rôtisseries St-Hubert

L'effet bleu n° 10 - Collectivité

L'effet bleu n° 11 - Développement durable

L'effet bleu n° 12 - Entrepreneurat québécois

L'effet bleu n° 13 - Efficacité énergétique

L'effet bleu n° 14 - Énergie renouvelable

L'effet bleu n° 15 - Persévérance scolaire

L'effet bleu n° 16 - Route, rails et eau

L'effet bleu n° 17 - Nouvelle construction

L'effet bleu n° 18 - Transport maritime

L'effet bleu n° 19 - Économies pour les PME

L'effet bleu n° 20 - Engagement communautaire

## L'effet bleu n° 8 - Région de Thetford Mines



Imprimer

### L'effet bleu n° 8 sur la région de Thetford Mines

Cela faisait plus d'une dizaine d'années que la communauté d'affaires de la région de Thetford Mines demandait le gaz naturel. La région a compris depuis longtemps les avantages environnementaux et économiques que représente cette source d'énergie. En 2011, leur demande a trouvé écho auprès du gouvernement, et la Régie de l'énergie a approuvé le projet de prolongement de Vallée-Jonction à Thetford Mines!

Ce projet, c'est une extension de plus de 80 km au coût de 25,3 millions de dollars, dont 18,1 millions ont été financés par le gouvernement fédéral et 7,2 millions par Gaz Métro. Après 7 mois de travaux réalisés par 220 travailleurs, la région était passée au bleu.

Les nouveaux clients économisent maintenant environ 2,5 millions de dollars par année en coût d'énergie en plus de réduire leurs émissions de gaz à effet de serre annuelles de 7 000 tonnes.

**L'effet bleu, c'est aider au développement économique d'une région tout en réduisant son empreinte environnementale.**

**L'effet bleu**

L'effet bleu

L'effet bleu n° 1 - Faire grandir le Québec

L'effet bleu n° 2 - Fromagerie Bovin

L'effet bleu n° 3 - Qualité des installations

L'effet bleu n° 4 - Innovation technologique

L'effet bleu n° 5 - Transport lourd

L'effet bleu n° 6 - Satisfaction de la clientèle

L'effet bleu n° 7 - Confort dans nos maisons

L'effet bleu n° 8 - Région de Thetford Mines

L'effet bleu n° 9 - Rôtisseries St-Hubert

L'effet bleu n° 10 - Collectivité

L'effet bleu n° 11 - Développement durable

L'effet bleu n° 12 - Entrepreneuriat québécois

L'effet bleu n° 13 - Efficacité énergétique

**L'effet bleu n° 14 - Énergie renouvelable**

L'effet bleu n° 15 - Persévérance scolaire

L'effet bleu n° 16 - Route, rails et eau

L'effet bleu n° 17 - Nouvelle construction

L'effet bleu n° 18 - Transport maritime

L'effet bleu n° 19 - Économies pour les PME

L'effet bleu n° 20 - Engagement communautaire

## L'effet bleu n° 14 - Énergie renouvelable



imprimer

### L'effet bleu n° 14 sur l'énergie renouvelable

Gaz Métro rêve de contribuer à transformer des matières organiques comme les vieilles pelures de bananes en gaz naturel renouvelable, le biométhane. Elle croit qu'il a sa place dans le portefeuille énergétique du Québec.

En détournant la matière des sites d'enfouissement et en la valorisant, la biométhanisation des matières organiques contribue à l'atteinte des objectifs du Québec de réduire de 25 % ses émissions de gaz à effet de serre d'ici 2020.

Gaz Métro souhaite donc mettre à profit son expertise énergétique et son réseau gazier. Ainsi, en aidant les municipalités et les promoteurs à valoriser le biométhane, le bleu contribuerait à rallier énergie et environnement.

**L'effet bleu c'est s'impliquer dans le développement de projets énergétiques porteurs et novateurs dans une perspective de développement durable.**



L'effet bleu

L'effet bleu

[L'effet bleu n° 1 - Faire grandir le Québec](#)

L'effet bleu n° 2 - Fromagerie Bovin

L'effet bleu n° 3 - Qualité des installations

L'effet bleu n° 4 - Innovation technologique

L'effet bleu n° 5 - Transport lourd

L'effet bleu n° 6 - Satisfaction de la clientèle

L'effet bleu n° 7 - Confort dans nos maisons

L'effet bleu n° 8 - Région de Thetford Mines

L'effet bleu n° 9 - Rôtisseries St-Hubert

L'effet bleu n° 10 - Collectivité

L'effet bleu n° 11 - Développement durable

L'effet bleu n° 12 - Entrepreneuriat québécois

L'effet bleu n° 13 - Efficacité énergétique

L'effet bleu n° 14 - Énergie renouvelable

L'effet bleu n° 15 - Persévérance scolaire

L'effet bleu n° 16 - Route, rails et eau

L'effet bleu n° 17 - Nouvelle construction

L'effet bleu n° 18 - Transport maritime

L'effet bleu n° 19 - Économies pour les PME

L'effet bleu n° 20 - Engagement communautaire

## L'effet bleu n° 1 - Faire grandir le Québec



imprimer

### L'effet bleu n° 1 Faire grandir le Québec

**Chez Gaz Métro, nous rêvons d'un Québec plus vert et plus prospère.**

Pour polluer moins et prospérer mieux, il faut tirer profit à la fois de l'électricité renouvelable et du gaz naturel, qui est le plus propre des combustibles et l'énergie la moins chère.

Le gaz naturel est une solution disponible maintenant afin de réduire les émissions de gaz à effet de serre dans les secteurs les plus émissifs du transport lourd et des industries, tout en favorisant le développement économique du Québec.

**En saisissant aujourd'hui l'occasion de valoriser la complémentarité entre les diverses formes d'énergies, le Québec en sortira gagnant - et grand.**



L'effet bleu

L'effet bleu

L'effet bleu n° 1 - Faire grandir le Québec

**L'effet bleu n° 2 - Fromagerie Boivin**

L'effet bleu n° 3 - Qualité des installations

L'effet bleu n° 4 - Innovation technologique

L'effet bleu n° 5 - Transport lourd

L'effet bleu n° 6 - Satisfaction de la clientèle

L'effet bleu n° 7 - Confort dans nos maisons

L'effet bleu n° 8 - Région de Thetford Mines

L'effet bleu n° 9 - Rôtisseries St-Hubert

L'effet bleu n° 10 - Collectivité

L'effet bleu n° 11 - Développement durable

L'effet bleu n° 12 - Entrepreneurat québécois

L'effet bleu n° 13 - Efficacité énergétique

L'effet bleu n° 14 - Énergie renouvelable

L'effet bleu n° 15 - Persévérance scolaire

L'effet bleu n° 16 - Route, rails et eau

L'effet bleu n° 17 - Nouvelle construction

L'effet bleu n° 18 - Transport maritime

L'effet bleu n° 19 - Économies pour les PME

L'effet bleu n° 20 - Engagement communautaire

L'effet bleu n° 2 - Fromagerie Boivin



imprimer

## L'effet bleu n° 2 sur la Fromagerie Boivin

La Fromagerie Boivin est une entreprise familiale fondée en 1939 qui produit certains des fromages les plus appréciés des québécois.

En 2011, l'usine de La Baie a été ravagée par un important incendie. Plutôt que de baisser les bras, les dirigeants de la fromagerie en ont profité pour rebâtir sur de nouvelles bases et continuer à se développer.

Avant l'incendie, l'usine utilisait la biomasse et le mazout pour la production de la vapeur nécessaire à la production. L'entretien des appareils était très astreignant et les particules émises étaient contraires aux valeurs de développement durable prônées par la fromagerie.

Suite à l'analyse des besoins du client, Gaz Métro a évalué le potentiel total de conversion au gaz naturel pouvant ultimement permettre des économies de 100 000 \$ par année. Le client ravi, Gaz Métro a donc prolongé son réseau gazier de 3 km et par le fait même réduire ses émissions de GES.

**L'effet bleu, c'est aider un fleuron québécois à renaître de ses cendres grâce à des économies de coûts, au service de l'environnement.**



L'effet bleu

L'effet bleu

L'effet bleu n° 1 - Faire grandir le Québec

L'effet bleu n° 2 - Fromagerie Boivin

**L'effet bleu n° 3 - Qualité des installations**

L'effet bleu n° 4 - Innovation technologique

L'effet bleu n° 5 - Transport lourd

L'effet bleu n° 6 - Satisfaction de la clientèle

L'effet bleu n° 7 - Confort dans nos maisons

L'effet bleu n° 8 - Région de Thetford Mines

L'effet bleu n° 9 - Rôtisseries St-Hubert

L'effet bleu n° 10 - Collectivité

L'effet bleu n° 11 - Développement durable

L'effet bleu n° 12 - Entrepreneurat québécois

L'effet bleu n° 13 - Efficacité énergétique

L'effet bleu n° 14 - Énergie renouvelable

L'effet bleu n° 15 - Persévérance scolaire

L'effet bleu n° 16 - Route, rails et eau

L'effet bleu n° 17 - Nouvelle construction

L'effet bleu n° 18 - Transport maritime

L'effet bleu n° 19 - Économies pour les PME

L'effet bleu n° 20 - Engagement communautaire

## L'effet bleu n° 3 - Qualité des installations



Imprimer

### L'effet bleu n° 3 sur la qualité des installations

Gaz Métro est fière de pouvoir compter sur un réseau de plus de 300 professionnels de confiance qui veille à l'installation des appareils à gaz naturel de sa clientèle.

Les Partenaires certifiés Gaz Métro (PCGM) sont des entrepreneurs indépendants membres de la Corporation des maîtres mécaniciens en tuyauterie du Québec et sont donc soumis à un contrôle de qualité des plus rigoureux.

Respectant les plus hautes normes de qualité et de performance, ces spécialistes installent les nouveaux équipements à gaz naturel en plus d'assurer l'entretien et la réparation des appareils.

Régulièrement formés afin de rester informés des dernières normes et innovations dans le domaine, les PCGM sont de précieux conseillers pour la clientèle sur les programmes commerciaux et les aides financières disponibles.

**L'effet bleu, offrir un service professionnel par des partenaires certifiés.**

**L'effet bleu**

L'effet bleu

L'effet bleu n° 1 - Faire grandir le Québec

L'effet bleu n° 2 - Fromagerie Boivin

L'effet bleu n° 3 - Qualité des installations

**L'effet bleu n° 4 - Innovation technologique**

L'effet bleu n° 5 - Transport lourd

L'effet bleu n° 6 - Satisfaction de la clientèle

L'effet bleu n° 7 - Confort dans nos maisons

L'effet bleu n° 8 - Région de Thetford Mines

L'effet bleu n° 9 - Rôtisseries St-Hubert

L'effet bleu n° 10 - Collectivité

L'effet bleu n° 11 - Développement durable

L'effet bleu n° 12 - Entrepreneuriat québécois

L'effet bleu n° 13 - Efficacité énergétique

L'effet bleu n° 14 - Énergie renouvelable

L'effet bleu n° 15 - Persévérance scolaire

L'effet bleu n° 16 - Route, rails et eau

L'effet bleu n° 17 - Nouvelle construction

L'effet bleu n° 18 - Transport maritime

L'effet bleu n° 19 - Économies pour les PME

L'effet bleu n° 20 - Engagement communautaire

L'effet bleu n° 4 - Innovation technologique



imprimer

## L'effet bleu n° 4 sur l'innovation technologique

Gaz Métro encourage des entreprises d'ici à innover en travaillant ensemble pour trouver différentes solutions technologiques à des problématiques réelles d'utilisation de l'énergie.

Depuis 2009, Gaz Métro offre à l'ensemble de ses clients ainsi qu'aux parties prenantes, un programme d'aide financière favorisant les projets d'innovation technologique. L'aide financière octroyée est fixée selon l'état de déploiement de chaque projet. Ainsi, Gaz Métro finance autant la conception de nouvelles technologies que la commercialisation d'une innovation.

Certains projets sont particulièrement porteurs :

- La commercialisation d'une solution technologique permettant d'abaisser la consommation énergétique des clients dans le secteur multilocatif;
- L'examen de la performance d'un système solaire pour le préchauffage d'un procédé;
- La commercialisation d'une technologie visant à récupérer l'énergie générée par les sècheuses industrielles.

**L'effet bleu, c'est permettre à nos clients d'innover pour consommer moins, et pour consommer mieux.**

**L'effet bleu**

L'effet bleu

L'effet bleu n° 1 - Faire grandir le Québec

L'effet bleu n° 2 - Fromagerie Bovin

L'effet bleu n° 3 - Qualité des installations

L'effet bleu n° 4 - Innovation technologique

L'effet bleu n° 5 - Transport lourd

**L'effet bleu n° 6 - Satisfaction de la clientèle**

L'effet bleu n° 7 - Confort dans nos maisons

L'effet bleu n° 8 - Région de Thetford Mines

L'effet bleu n° 9 - Rôtisseries St-Hubert

L'effet bleu n° 10 - Collectivité

L'effet bleu n° 11 - Développement durable

L'effet bleu n° 12 - Entrepreneuriat québécois

L'effet bleu n° 13 - Efficacité énergétique

L'effet bleu n° 14 - Énergie renouvelable

L'effet bleu n° 15 - Persévérance scolaire

L'effet bleu n° 16 - Route, rails et eau

L'effet bleu n° 17 - Nouvelle construction

L'effet bleu n° 18 - Transport maritime

L'effet bleu n° 19 - Économies pour les PME

L'effet bleu n° 20 - Engagement communautaire

L'effet bleu n° 6 - Satisfaction de la clientèle



imprimer

## L'effet bleu n° 6 sur la satisfaction de la clientèle

La satisfaction de la clientèle est au cœur des préoccupations d'entreprise de Gaz Métro. Elle oriente ses actions, dicte ses priorités. Que ce soit auprès de la clientèle potentielle ou existante, offrir un service d'exception fait partie intégrante de nos objectifs.

Chaque année, plus de 200 000 contacts clients sont effectués par les différents intervenants de l'entreprise. Bien que la satisfaction de ces clients soit toujours à un très haut niveau, Gaz Métro tient à mesurer sa performance par un sondage dirigé par une firme externe. Un questionnaire composé de plus de 60 questions permet de positionner Gaz Métro parmi les meilleures entreprises du Québec grâce à un taux de satisfaction de la clientèle de 91 %.

**L'effet bleu, c'est offrir l'un des meilleurs service à la clientèle au Québec.**



L'effet bleu

L'effet bleu

L'effet bleu n° 1 - Faire grandir le Québec

L'effet bleu n° 2 - Fromagerie Boivin

L'effet bleu n° 3 - Qualité des installations

L'effet bleu n° 4 - Innovation technologique

L'effet bleu n° 5 - Transport lourd

L'effet bleu n° 6 - Satisfaction de la clientèle

**L'effet bleu n° 7 - Confort dans nos maisons**

L'effet bleu n° 8 - Région de Thetford Mines

L'effet bleu n° 9 - Rôtisseries St-Hubert

L'effet bleu n° 10 - Collectivité

L'effet bleu n° 11 - Développement durable

L'effet bleu n° 12 - Entrepreneuriat québécois

L'effet bleu n° 13 - Efficacité énergétique

L'effet bleu n° 14 - Énergie renouvelable

L'effet bleu n° 15 - Persévérance scolaire

L'effet bleu n° 16 - Route, rails et eau

L'effet bleu n° 17 - Nouvelle construction

L'effet bleu n° 18 - Transport maritime

L'effet bleu n° 19 - Économies pour les PME

L'effet bleu n° 20 - Engagement communautaire

## L'effet bleu n° 7 - Confort dans nos maisons



Imprimer

### L'effet bleu n° 7 sur le confort dans nos maisons

Grâce aux programmes d'efficacité énergétique qu'elle déploie pour le secteur résidentiel, Gaz Métro est en mesure d'offrir à ses clients des solutions intéressantes pour une utilisation optimale du chauffage de l'air et de l'eau.

À titre d'exemple, les chauffe-eau sans réservoir largement répandus en Europe font maintenant leur apparition dans les foyers des québécois. Plus performants qu'un chauffe-eau traditionnel et nécessitant moins d'espace, ces appareils à gaz naturel sont de plus en plus prisés par la clientèle qui peut d'ailleurs compter sur un programme d'efficacité énergétique adapté.

Gaz Métro et ses partenaires ont également mis sur pied un nouveau système permettant d'utiliser un seul appareil pour combler les besoins de chauffage de l'espace et de l'eau à la fois. Tout en nécessitant moins d'espace, le système combo composé d'un chauffe-eau et d'un ventilo-convecteur permet d'atteindre une efficacité supérieure. Gaz Métro offre d'ailleurs une aide financière qui permet de bénéficier des nombreux avantages de ce nouvel appareil.

**L'effet bleu, c'est aider financièrement les familles du Québec à prendre les meilleures décisions en terme d'efficacité énergétique.**

**L'effet bleu**

L'effet bleu

L'effet bleu n° 1 - Faire grandir le Québec

L'effet bleu n° 2 - Fromagerie Boivin

L'effet bleu n° 3 - Qualité des installations

L'effet bleu n° 4 - Innovation technologique

L'effet bleu n° 5 - Transport lourd

L'effet bleu n° 6 - Satisfaction de la clientèle

L'effet bleu n° 7 - Confort dans nos maisons

L'effet bleu n° 8 - Région de Thetford Mines

**L'effet bleu n° 9 - Rôtisseries St-Hubert**

L'effet bleu n° 10 - Collectivité

L'effet bleu n° 11 - Développement durable

L'effet bleu n° 12 - Entrepreneuriat québécois

L'effet bleu n° 13 - Efficacité énergétique

L'effet bleu n° 14 - Énergie renouvelable

L'effet bleu n° 15 - Persévérance scolaire

L'effet bleu n° 16 - Route, rails et eau

L'effet bleu n° 17 - Nouvelle construction

L'effet bleu n° 18 - Transport maritime

L'effet bleu n° 19 - Économies pour les PME

L'effet bleu n° 20 - Engagement communautaire

L'effet bleu n° 9 - Rôtisseries St-Hubert



imprimer

## L'effet bleu n° 9 sur Les Rôtisseries St-Hubert

Les Rôtisseries St-Hubert occupent une place spéciale dans le cœur de Gaz Métro puisque le tout premier client de l'entreprise est un restaurant St-Hubert.

Le gaz naturel est bien plus qu'une simple source d'énergie pour ce fleuron québécois; il fait partie intégrante de son succès!

Si l'histoire a commencé avec un seul restaurant, ce sont aujourd'hui 94 restaurants qui bénéficient du gaz naturel, ce qui fait des Rôtisseries St-Hubert l'une des plus grandes chaînes de restauration dans le portefeuille de Gaz Métro.

L'efficacité énergétique, la qualité des appareils de cuisson, le confort des clients et la réduction de l'empreinte environnementale des restaurants sont tous des éléments qui font du gaz naturel un allié essentiel.

**L'effet bleu, c'est offrir un produit et un service de qualité au profit d'une relation d'affaires de plus de 45 ans.**

**L'effet bleu**

L'effet bleu

L'effet bleu n° 1 - Faire grandir le Québec

L'effet bleu n° 2 - Fromagerie Boivin

L'effet bleu n° 3 - Qualité des installations

L'effet bleu n° 4 - Innovation technologique

L'effet bleu n° 5 - Transport lourd

L'effet bleu n° 6 - Satisfaction de la clientèle

L'effet bleu n° 7 - Confort dans nos maisons

L'effet bleu n° 8 - Région de Thetford Mines

L'effet bleu n° 9 - Rôtisseries St-Hubert

**L'effet bleu n° 10 - Collectivité**

L'effet bleu n° 11 - Développement durable

L'effet bleu n° 12 - Entrepreneuriat québécois

L'effet bleu n° 13 - Efficacité énergétique

L'effet bleu n° 14 - Énergie renouvelable

L'effet bleu n° 15 - Persévérance scolaire

L'effet bleu n° 16 - Route, rails et eau

L'effet bleu n° 17 - Nouvelle construction

L'effet bleu n° 18 - Transport maritime

L'effet bleu n° 19 - Économies pour les PME

L'effet bleu n° 20 - Engagement communautaire

L'effet bleu n° 10 - Collectivité



imprimer

## L'effet bleu n° 10 sur la collectivité

Chez Gaz Métro, le personnel est impliqué et fait une différence dans la collectivité!

Deux projets spéciaux démarquent l'implication du personnel de Gaz Métro :

→ Paniers de Noël : À l'approche des Fêtes, une centaine de personnes s'impliquent dans les activités de préparation de plus de 200 paniers de Noël et ce, depuis 1984! Ils organisent des activités de financement, achètent des denrées et les livrent à des familles des quartiers Hochelaga-Maisonneuve et Centre-Sud.

→ Comité de parrainage de l'école Hochelaga : Né d'une initiative des membres du personnel il y a plus de 15 ans, le comité de parrainage de l'école Hochelaga entretient une relation d'entraide solide avec l'école primaire située près du siège social de Gaz Métro. Formé de dix personnes, le comité organise des activités au profit des élèves. Journée carrière, dépouillement d'arbre de Noël, soutien au sport à l'école, activités de financement et zoothérapie font partie des projets mis sur pied afin de créer des moments de loisir marquants et stimulants dans la vie des enfants du quartier, un des plus défavorisés du Canada!

**L'effet bleu, c'est favoriser et reconnaître l'engagement des membres du personnel qui œuvrent dans la communauté.**

**L'effet bleu**

L'effet bleu

L'effet bleu n° 1 - Faire grandir le Québec

L'effet bleu n° 2 - Fromagerie Boivin

L'effet bleu n° 3 - Qualité des installations

L'effet bleu n° 4 - Innovation technologique

L'effet bleu n° 5 - Transport lourd

L'effet bleu n° 6 - Satisfaction de la clientèle

L'effet bleu n° 7 - Confort dans nos maisons

L'effet bleu n° 8 - Région de Thetford Mines

L'effet bleu n° 9 - Rôtisseries St-Hubert

L'effet bleu n° 10 - Collectivité

**L'effet bleu n° 11 - Développement durable**

L'effet bleu n° 12 - Entrepreneuriat québécois

L'effet bleu n° 13 - Efficacité énergétique

L'effet bleu n° 14 - Énergie renouvelable

L'effet bleu n° 15 - Persévérance scolaire

L'effet bleu n° 16 - Route, rails et eau

L'effet bleu n° 17 - Nouvelle construction

L'effet bleu n° 18 - Transport maritime

L'effet bleu n° 19 - Économies pour les PME

L'effet bleu n° 20 - Engagement communautaire

L'effet bleu n° 11 - Développement durable



imprimer

## L'effet bleu n° 11 sur le développement durable

En choisissant un processus LEED (leadership in Energy and Environmental Design) pour les travaux de rénovation de son siège social, Gaz Métro a démontré son engagement en matière de développement durable. L'entreprise s'est distinguée comme étant un précurseur en obtenant la certification LEED CI, ARGENT, lors de ces travaux.

L'objectif principal était d'améliorer la qualité de vie du siège social de Gaz Métro, tout en réduisant son empreinte carbone. Les améliorations ont permis, notamment, une réduction de 20 % de la consommation d'eau, une baisse annuelle de 100 000 \$ des frais de chauffage, et une réduction annuelle des émissions de GES (éq. CO2) de 1 000 tonnes, soit l'équivalent des émissions annuelles de près de 300 voitures.

**L'effet bleu, c'est montrer l'exemple et faire des choix responsables et durables pour ses propres activités.**



**L'effet bleu**

L'effet bleu

L'effet bleu n° 1 - Faire grandir le Québec

L'effet bleu n° 2 - Fromagerie Bovin

L'effet bleu n° 3 - Qualité des installations

L'effet bleu n° 4 - Innovation technologique

L'effet bleu n° 5 - Transport lourd

L'effet bleu n° 6 - Satisfaction de la clientèle

L'effet bleu n° 7 - Confort dans nos maisons

L'effet bleu n° 8 - Région de Thetford Mines

L'effet bleu n° 9 - Rôtisseries St-Hubert

L'effet bleu n° 10 - Collectivité

L'effet bleu n° 11 - Développement durable

**L'effet bleu n° 12 - Entrepreneuriat québécois**

L'effet bleu n° 13 - Efficacité énergétique

L'effet bleu n° 14 - Énergie renouvelable

L'effet bleu n° 15 - Persévérance scolaire

L'effet bleu n° 16 - Route, rails et eau

L'effet bleu n° 17 - Nouvelle construction

L'effet bleu n° 18 - Transport maritime

L'effet bleu n° 19 - Économies pour les PME

L'effet bleu n° 20 - Engagement communautaire

L'effet bleu n° 12 - Entrepreneuriat québécois



imprimer

## L'effet bleu n° 12 sur l'entrepreneuriat québécois

Depuis plus de 55 ans, Gaz Métro distribue dans plusieurs régions du Québec une source d'énergie qui contribue à la croissance des entreprises d'ici. Gaz Métro a donc beaucoup de respect et d'admiration pour les entrepreneurs qui participent activement à l'essor économique du Québec et du même coup à la construction de l'avenir collectif de la province. Leur sens de l'innovation et leur créativité sont source d'inspiration.

C'est donc tout naturel pour Gaz Métro de soutenir l'entrepreneuriat québécois des premiers balbutiements jusqu'aux grands honneurs.

L'Association des clubs d'entrepreneurs étudiants du Québec, la Jeune chambre de commerce de Montréal, le Concours québécois en entrepreneuriat et les Mercuriades figurent parmi les organismes en lesquels le bleu croit et s'investit.

**L'effet bleu, c'est soutenir l'entrepreneuriat québécois comme source de développement de notre société.**

**L'effet bleu**

L'effet bleu

L'effet bleu n° 1 - Faire grandir le Québec

L'effet bleu n° 2 - Fromagerie Bovin

L'effet bleu n° 3 - Qualité des installations

L'effet bleu n° 4 - Innovation technologique

L'effet bleu n° 5 - Transport lourd

L'effet bleu n° 6 - Satisfaction de la clientèle

L'effet bleu n° 7 - Confort dans nos maisons

L'effet bleu n° 8 - Région de Thetford Mines

L'effet bleu n° 9 - Rôtisseries St-Hubert

L'effet bleu n° 10 - Collectivité

L'effet bleu n° 11 - Développement durable

L'effet bleu n° 12 - Entrepreneuriat québécois

**L'effet bleu n° 13 - Efficacité énergétique**

L'effet bleu n° 14 - Énergie renouvelable

L'effet bleu n° 15 - Persévérance scolaire

L'effet bleu n° 16 - Route, rails et eau

L'effet bleu n° 17 - Nouvelle construction

L'effet bleu n° 18 - Transport maritime

L'effet bleu n° 19 - Économies pour les PME

L'effet bleu n° 20 - Engagement communautaire

## L'effet bleu n° 13 - Efficacité énergétique

imprimer

### L'effet bleu n°13 sur l'efficacité énergétique

Gaz Métro a pour objectif d'aider ses clients à consommer moins et mieux. L'énergie contribue au bien-être individuel et collectif. Le gaz naturel, comme toute forme d'énergie, doit être utilisé efficacement et à bon escient.

Ainsi, en 2000, Gaz Métro a été la première entreprise d'énergie au Québec à mettre sur pied un Plan global d'efficacité énergétique adapté à chaque type de marché : résidentiel, affaires et grandes entreprises.

Depuis leur création, les programme d'efficacité énergétique de Gaz Métro ont contribué à :

- La réalisation de plus de 86 000 projets;
- Générer des économies nettes de plus de 304 millions de mètres cubes de gaz naturel;
- Générer des réductions de près de 580 000 tonnes de GES, ce qui équivaut à retirer 145 000 voitures des routes du Québec

**L'effet bleu c'est contribuer à répondre intelligemment aux besoins énergétiques d'aujourd'hui en pensant à ceux qu'elle aura à combler pour les générations futures, dans le respect des êtres vivants et de la nature.**

**L'effet bleu**

L'effet bleu

L'effet bleu n° 1 - Faire grandir le Québec

L'effet bleu n° 2 - Fromagerie Bovin

L'effet bleu n° 3 - Qualité des installations

L'effet bleu n° 4 - Innovation technologique

L'effet bleu n° 5 - Transport lourd

L'effet bleu n° 6 - Satisfaction de la clientèle

L'effet bleu n° 7 - Confort dans nos maisons

L'effet bleu n° 8 - Région de Thetford Mines

L'effet bleu n° 9 - Rôtisseries St-Hubert

L'effet bleu n° 10 - Collectivité

L'effet bleu n° 11 - Développement durable

L'effet bleu n° 12 - Entrepreneuriat québécois

L'effet bleu n° 13 - Efficacité énergétique

L'effet bleu n° 14 - Énergie renouvelable

L'effet bleu n° 15 - Persévérance scolaire

L'effet bleu n° 16 - Route, rails et eau

L'effet bleu n° 17 - Nouvelle construction

L'effet bleu n° 18 - Transport maritime

L'effet bleu n° 19 - Économies pour les PME

L'effet bleu n° 20 - Engagement communautaire

L'effet bleu n° 14 - Énergie renouvelable



imprimer

## L'effet bleu n° 14 sur l'énergie renouvelable

Gaz Métro rêve de contribuer à transformer des matières organiques comme les vieilles pelures de bananes en gaz naturel renouvelable, le biométhane. Elle croit qu'il a sa place dans le portefeuille énergétique du Québec.

En détournant la matière des sites d'enfouissement et en la valorisant, la biométhanisation des matières organiques contribue à l'atteinte des objectifs du Québec de réduire de 25 % ses émissions de gaz à effet de serre d'ici 2020.

Gaz Métro souhaite donc mettre à profit son expertise énergétique et son réseau gazier. Ainsi, en aidant les municipalités et les promoteurs à valoriser le biométhane, le bleu contribuerait à rallier énergie et environnement.

**L'effet bleu c'est s'impliquer dans le développement de projets énergétiques porteurs et novateurs dans une perspective de développement durable.**



L'effet bleu

L'effet bleu

L'effet bleu n° 1 - Faire grandir le Québec

L'effet bleu n° 2 - Fromagerie Bovin

L'effet bleu n° 3 - Qualité des installations

L'effet bleu n° 4 - Innovation technologique

L'effet bleu n° 5 - Transport lourd

L'effet bleu n° 6 - Satisfaction de la clientèle

L'effet bleu n° 7 - Confort dans nos maisons

L'effet bleu n° 8 - Région de Thetford Mines

L'effet bleu n° 9 - Rôtisseries St-Hubert

L'effet bleu n° 10 - Collectivité

L'effet bleu n° 11 - Développement durable

L'effet bleu n° 12 - Entrepreneurat québécois

L'effet bleu n° 13 - Efficacité énergétique

L'effet bleu n° 14 - Énergie renouvelable

L'effet bleu n° 15 - Persévérance scolaire

L'effet bleu n° 16 - Route, rails et eau

L'effet bleu n° 17 - Nouvelle construction

L'effet bleu n° 18 - Transport maritime

L'effet bleu n° 19 - Économies pour les PME

L'effet bleu n° 20 - Engagement communautaire

## L'effet bleu n° 15 - Persévérance scolaire



imprimer

### L'effet bleu n° 15 sur la persévérance scolaire

Gaz Métro s'implique activement dans sa communauté et vise à faire une différence dans la vie d'enfants et de familles en milieux défavorisés en luttant contre le décrochage scolaire.

Gaz Métro apporte tout particulièrement un soutien financier dans les quartiers adjacents à son siège social, soit Centre-Sud et Hochelaga-Maisonneuve, deux quartiers montréalais parmi les plus pauvres au Canada.

Cet engagement se manifeste concrètement dans le projet Ruelle de l'Avenir, projet phare soutenu par Gaz Métro qui vise à encourager la persévérance et la réussite scolaires chez les jeunes. En service depuis septembre 2008, la Ruelle de l'Avenir éveille pédagogiquement environ 1 000 élèves par semaine, tout en leur apportant un soutien précieux comme l'aide aux devoirs, le service de petits déjeuners et de repas du midi.

La Ruelle de l'Avenir obtient des résultats positifs salués à plusieurs reprises et reconnus dans le milieu, effet produit grâce à l'engagement soutenu et sincère de Gaz Métro.

**L'effet bleu, c'est permettre aux enfants issus de milieux défavorisés d'accéder à un bel avenir.**

**L'effet bleu**

L'effet bleu

L'effet bleu n° 1 - Faire grandir le Québec

L'effet bleu n° 2 - Fromagerie Bovin

L'effet bleu n° 3 - Qualité des installations

L'effet bleu n° 4 - Innovation technologique

L'effet bleu n° 5 - Transport lourd

L'effet bleu n° 6 - Satisfaction de la clientèle

L'effet bleu n° 7 - Confort dans nos maisons

L'effet bleu n° 8 - Région de Thetford Mines

L'effet bleu n° 9 - Rôtisseries St-Hubert

L'effet bleu n° 10 - Collectivité

L'effet bleu n° 11 - Développement durable

L'effet bleu n° 12 - Entrepreneurat québécois

L'effet bleu n° 13 - Efficacité énergétique

L'effet bleu n° 14 - Énergie renouvelable

L'effet bleu n° 15 - Persévérance scolaire

L'effet bleu n° 16 - Route, rails et eau

L'effet bleu n° 17 - Nouvelle construction

L'effet bleu n° 18 - Transport maritime

L'effet bleu n° 19 - Économies pour les PME

L'effet bleu n° 20 - Engagement communautaire

L'effet bleu n° 16 - Route, rails et eau



imprimer

## L'effet bleu n° 16 sur la route, les rails et l'eau

Pour Gaz Métro, le gaz naturel c'est beaucoup plus qu'un combustible pour le chauffage. En fait, c'est un carburant qui est une solution déjà disponible pour réduire les gaz à effet de serre produits par le transport lourd, qu'il soit routier, ferroviaire ou maritime.

En voie de mettre en place sur l'axe routier le plus achalandé de l'est du Canada des stations publiques de gaz naturel liquéfié pour les camions lourds, Gaz Métro est aussi un acteur clé pour l'utilisation de ce carburant pour un usage ferroviaire et maritime.

En fait, les premiers navires au pays utilisant du gaz naturel liquéfié, soit trois traversiers de la Société des traversiers du Québec, navigueront sur le St-Laurent dès 2015. De plus, Gaz Métro est l'un des trois partenaires d'un consortium réunissant le Canadien National et Westport Innovations pour le développement d'une technologie à gaz naturel liquéfié destinée à propulser les locomotives. De beaux projets, à suivre.

### L'effet bleu, c'est carbrer au gaz naturel sur terre et sur la mer.

→ 42,5 % des émissions de GES du Québec proviennent du transport

→ Le tiers de ces émissions est causé par seulement 2 % des véhicules : les camions lourds

→ Le gaz naturel liquéfié, carburant disponible dès maintenant, réduit jusqu'à 25 % les gaz à effet de serre comparativement au diesel

**L'effet bleu**

L'effet bleu

L'effet bleu n° 1 - Faire grandir le Québec

L'effet bleu n° 2 - Fromagerie Boivin

L'effet bleu n° 3 - Qualité des installations

L'effet bleu n° 4 - Innovation technologique

L'effet bleu n° 5 - Transport lourd

L'effet bleu n° 6 - Satisfaction de la clientèle

L'effet bleu n° 7 - Confort dans nos maisons

L'effet bleu n° 8 - Région de Thetford Mines

L'effet bleu n° 9 - Rôtisseries St-Hubert

L'effet bleu n° 10 - Collectivité

L'effet bleu n° 11 - Développement durable

L'effet bleu n° 12 - Entrepreneuriat québécois

L'effet bleu n° 13 - Efficacité énergétique

L'effet bleu n° 14 - Énergie renouvelable

L'effet bleu n° 15 - Persévérance scolaire

L'effet bleu n° 16 - Route, rails et eau

**L'effet bleu n° 17 - Nouvelle construction**

L'effet bleu n° 18 - Transport maritime

L'effet bleu n° 19 - Économies pour les PME

L'effet bleu n° 20 - Engagement communautaire

## L'effet bleu n° 17 - Nouvelle construction

imprimer

### L'effet bleu n° 17 sur le marché de la nouvelle construction

Avec un réseau souterrain de plus de 10 000 kilomètres desservant pas moins de 300 municipalités, Gaz Métro contribue au développement économique et durable du marché immobilier québécois. De plus, Gaz Métro favorise l'accessibilité au gaz naturel : en 2012, c'est 160 projets d'extensions de réseau qui ont été réalisés.

Gaz Métro travaille en étroite collaboration avec les constructeurs d'ici afin de les aider dans leurs projets de nouvelle construction en leur offrant un service personnalisé. Son équipe de conseillers experts est là pour proposer des solutions technologiques performantes et efficaces, de même que des aides financières compétitives qui sauront répondre aux besoins des acheteurs. Cette collaboration gagnante a permis à plus de 13 800 nouveaux propriétaires de commerces et d'habitations d'opter pour le bleu au cours de la dernière année.

Gaz Métro est fière d'appuyer les constructeurs d'ici et reconnaît leur participation significative à l'essor économique du Québec.

**L'effet bleu, c'est aider à construire aujourd'hui pour bâtir demain.**

**L'effet bleu**

L'effet bleu

L'effet bleu n° 1 - Faire grandir le Québec

L'effet bleu n° 2 - Fromagerie Bovin

L'effet bleu n° 3 - Qualité des installations

L'effet bleu n° 4 - Innovation technologique

L'effet bleu n° 5 - Transport lourd

L'effet bleu n° 6 - Satisfaction de la clientèle

L'effet bleu n° 7 - Confort dans nos maisons

L'effet bleu n° 8 - Région de Thetford Mines

L'effet bleu n° 9 - Rôtisseries St-Hubert

L'effet bleu n° 10 - Collectivité

L'effet bleu n° 11 - Développement durable

L'effet bleu n° 12 - Entrepreneurat québécois

L'effet bleu n° 13 - Efficacité énergétique

L'effet bleu n° 14 - Énergie renouvelable

L'effet bleu n° 15 - Persévérance scolaire

L'effet bleu n° 16 - Route, rails et eau

L'effet bleu n° 17 - Nouvelle construction

L'effet bleu n° 18 - Transport maritime

L'effet bleu n° 19 - Économies pour les PME

L'effet bleu n° 20 - Engagement communautaire

## L'effet bleu n° 18 - Transport maritime

imprimer

### L'effet bleu n° 18 sur le transport maritime

Au Québec, le transport maritime soutient des secteurs-clés de notre économie, tels que les papetières, les alumineries, les terminaux de conteneurs et les sidérurgies dans leur approvisionnement ou leurs expéditions. Avec un chiffre d'affaires de plus de 3,1 milliards de dollars par an, ce secteur crée plus de 18 000 emplois.

Et si, en plus de favoriser notre richesse collective, le transport maritime pouvait contribuer à diminuer l'empreinte écologique du Québec?

Grâce au bleu, c'est maintenant possible. Un navire faisant le choix de se convertir au gaz naturel peut réduire ses émissions de gaz à effet de serre jusqu'à 25 % , en plus de voir ses coûts d'énergie diminuer jusqu'à 40 % par rapport au diesel.

**L'effet bleu, c'est naviguer plus vert à moindre coût.**



L'effet bleu

L'effet bleu

L'effet bleu n° 1 - Faire grandir le Québec

L'effet bleu n° 2 - Fromagerie Boivin

L'effet bleu n° 3 - Qualité des installations

L'effet bleu n° 4 - Innovation technologique

L'effet bleu n° 5 - Transport lourd

L'effet bleu n° 6 - Satisfaction de la clientèle

L'effet bleu n° 7 - Confort dans nos maisons

L'effet bleu n° 8 - Région de Thetford Mines

L'effet bleu n° 9 - Rôtisseries St-Hubert

L'effet bleu n° 10 - Collectivité

L'effet bleu n° 11 - Développement durable

L'effet bleu n° 12 - Entrepreneuriat québécois

L'effet bleu n° 13 - Efficacité énergétique

L'effet bleu n° 14 - Énergie renouvelable

L'effet bleu n° 15 - Persévérance scolaire

L'effet bleu n° 16 - Route, rails et eau

L'effet bleu n° 17 - Nouvelle construction

L'effet bleu n° 18 - Transport maritime

**L'effet bleu n°19 - Économies pour les PME**

L'effet bleu n° 20 - Engagement communautaire

## L'effet bleu n°19 - Économies pour les PME

imprimer

### L'effet bleu n° 19 des économies pour les PME

En affaires, il faut profiter de tous les avantages concurrentiels pour demeurer compétitif. Le gaz naturel est un de ces avantages pour les PME du Québec. Il permet de réaliser des économies allant jusqu'à 50 % et réduit les émissions de gaz à effet de serre de plus de 30 % comparativement au mazout.

Les économies ainsi générées permettent aux entreprises d'ici de réinvestir ces sommes dans des domaines créateurs de valeur telle que la formation de leurs employés, en recherche et développement ou en amélioration de la production.

Les PME sont la source de plus de 50 % des emplois au Québec. Elles se doivent de demeurer leader et compétitives dans leur domaine. Le choix du gaz naturel leur permet d'améliorer non seulement leur bilan économique, mais aussi leur bilan environnement. Voilà un atout de taille pour le développement économique durable du Québec.

**L'effet bleu c'est permettre aux PME d'ici d'avoir accès à la source d'énergie la moins chère et ainsi réaliser des économies leur permettant de rester compétitives.**



**L'effet bleu**

L'effet bleu

L'effet bleu n° 1 - Faire grandir le Québec

L'effet bleu n° 2 - Fromagerie Boivin

L'effet bleu n° 3 - Qualité des installations

L'effet bleu n° 4 - Innovation technologique

L'effet bleu n° 5 - Transport lourd

L'effet bleu n° 6 - Satisfaction de la clientèle

L'effet bleu n° 7 - Confort dans nos maisons

L'effet bleu n° 8 - Région de Thetford Mines

L'effet bleu n° 9 - Rôtisseries St-Hubert

L'effet bleu n° 10 - Collectivité

L'effet bleu n° 11 - Développement durable

L'effet bleu n° 12 - Entrepreneurat québécois

L'effet bleu n° 13 - Efficacité énergétique

L'effet bleu n° 14 - Énergie renouvelable

L'effet bleu n° 15 - Persévérance scolaire

L'effet bleu n° 16 - Route, rails et eau

L'effet bleu n° 17 - Nouvelle construction

L'effet bleu n° 18 - Transport maritime

L'effet bleu n° 19 - Économies pour les PME

L'effet bleu n° 20 - Engagement communautaire

L'effet bleu n° 20 - Engagement communautaire

imprimer

## L'effet bleu n°20 sur l'engagement communautaire

Améliorer la qualité de vie des collectivités, c'est aussi leur donner le pouvoir de changer les choses par des dons en argent. Dans cet esprit, Gaz Métro suit volontairement la norme Imagine Canada qui vise à redistribuer à la communauté 1 % de ses bénéfices nets. Elle remet donc plus de un million de dollars annuellement en dons.

Afin de mieux répondre aux besoins des collectivités du Québec, Gaz Métro a conçu une Politique d'investissement communautaire qui couvre les enjeux d'éducation, de santé, d'environnement, de culture et d'action humanitaire.

En santé, c'est environ 30 fondations qui sont soutenues annuellement, ce qui représente 26 % des dons octroyés. Gaz Métro supporte également la campagne conjointe de la Fondation du Centre hospitalier de l'Université de Montréal (CHUM) et la Fondation du Centre universitaire de santé McGill (CUSM). Permettre à la population de bénéficier d'un réseau de santé accessible et efficace est l'une des priorités de Gaz Métro en matière d'investissement communautaire.

**L'effet bleu, c'est participer positivement à l'essor des collectivités.**



L'annexe 11 est constituée de six vidéos qui peuvent être consultées au Centre de documentation de la Régie de l'énergie.

La liste des vidéos déposées est la suivante :

1. Effet bleu – Camions
2. Blue Effect – Camions
3. Effet bleu – Déchets
4. Blue Effect – Déchets
5. Effet bleu – Industrie
6. Blue effect – Industrie



L'annexe 12 est déposée sous pli confidentiel.



d'espace, de matériel et d'équipements. Gaz Métro-daQ n'alloue pas de frais communs aux ANR car elle estime, tel qu'expliqué ci-après, que (i) les coûts communs devraient se limiter aux employés qui consacrent une très grande partie de leur temps aux ANR (approche marginale), que (ii) Gaz Métro-daQ bénéficie sous forme de revenus-autres, des jetons de présence que certains membres de la haute direction de Gaz Métro-daQ cumulent par leur fonction sur les conseils d'administration et comités de vérification de certaines filiales/coentreprises de Gaz Métro, et que (iii) les ANR lui procurent des bénéfices indirects.

Dans un premier temps, Gaz Métro a estimé la quote-part des coûts des services supports qui serait attribuable aux ANR. Les coûts totaux de ces services supports identifiés sur une base annuelle sont de l'ordre d'environ 15 k\$ par employé. En effet, après analyse des différents centres d'imputation de coûts de toutes les directions, Gaz Métro-daQ a identifié que les services supports, dont les employés ANR bénéficiaient, se composaient de certains services en ressources humaines et en services des technologies de l'information (TI) et de l'utilisation de locaux, aménagement de bureaux et d'outils informatiques. Le tableau suivant présente le détail des frais administratifs de l'exercice 2012 par employé.

	Coûts	Employés (*)	Total
Coût des services informatiques	7 660 \$	18,00	137 878 \$
Coût d'utilisation de la bâtisse	4 764 \$		85 757 \$
Coût des équipements	1 360 \$		24 480 \$
Coût des services employés et culture	1 503 \$		27 050 \$
Total des frais administratifs ANR	15 287 \$		275 164 \$

(\*) Voir les explications au paragraphe suivant.

Gaz Métro s'est ensuite questionnée si ces frais devaient être imputés sur la totalité des postes en équivalent temps plein (31,33 personnes) consacrés aux activités ANR. Il est à noter qu'en l'absence d'activités ANR, ce n'est pas l'équivalent de 31 postes qui seraient abolis par Gaz Métro-daQ. En effet, dans une telle situation, Gaz Métro estime qu'il serait difficile de modifier ses effectifs de manière à éliminer des postes pour tout employé qui occupe moins de 66 % (2/3) de ses activités/fonctions aux ANR. En considérant cet aspect, Gaz Métro considère que les frais de service supports aux ANR pourraient être attribués à seulement 18 employés. Ce nombre d'employés est relativement peu significatif considérant qu'il y a plus de 1380 employés chez Gaz Métro-daQ. Ainsi, un coût annuel d'environ 275 k\$ pour les 18 employés pourrait être alloué aux ANR. Dans le cas des autres employés, en l'absence d'activités ANR, la totalité des coûts de salaires, avantages sociaux et services supports demeurerait à la charge de Gaz Métro-daQ. Ainsi, Gaz Métro-daQ bénéficie d'un allègement de ses dépenses, considérant qu'une partie des dépenses relatives à ces autres employés est assumée par les ANR.

Dans un deuxième temps, il faut aussi considérer que certains employés qui font partie de la recharge aux ANR siègent sur des conseils d'administration et des comités de vérification de certaines filiales et coentreprises de Gaz Métro pour lesquels ils gagnent des jetons de présence. Le montant projeté en jetons de présence pour l'exercice 2013 de





### **Procédure de réallocation des dépenses aux activités non réglementées**

1 Les recharges aux activités non réglementées<sup>1</sup> (« ANR ») visent les salaires et avantages  
2 sociaux. Elles sont établies soit en termes de pourcentage des salaires selon la proportion du  
3 temps consacré aux ANR ou encore par l'imputation des heures travaillées sur des projets  
4 particuliers liés aux activités ANR. Les prochaines sections expliquent chacune de ces  
5 méthodes.

6 Il est à noter que toutes les dépenses, autres que les salaires et avantages sociaux, encourues  
7 au bénéfice exclusif des ANR sont imputées directement aux ANR. Elles ne font donc pas  
8 l'objet d'une recharge.

#### **Recharge des salaires et avantages sociaux aux ANR**

9 Au début du processus budgétaire annuel, une demande est acheminée aux membres de la  
10 direction afin qu'ils identifient les postes de leurs équipes qui, dans le cadre de leurs fonctions,  
11 offrent des services aux ANR et qu'ils estiment le pourcentage du temps qui sera consacré aux  
12 ANR ainsi qu'à certaines sociétés du Groupe Gaz Métro.

13 Le pourcentage respectif de chaque employé est ensuite appliqué sur le salaire majoré des  
14 avantages sociaux, tel que projeté au budget. Le tableau présenté à l'annexe 1 présente les  
15 informations relatives au budget 2013. On y retrouve la liste des postes qui font l'objet d'une  
16 réallocation, et pour chacun d'eux le pourcentage d'allocation entre les ANR (colonne 5) et la  
17 distribution au Québec (« daQ ») (colonne 6). La première partie de l'annexe 1 présente les  
18 employés dont les salaires sont payés par Gaz Métro et imputés à la daQ. La charge totale de  
19 salaires et avantages sociaux allouée aux ANR de 6 588 K\$ est présentée à la page 2 de  
20 l'annexe 1 à la ligne 20, colonne 5. La deuxième partie de l'annexe 1 répertorie, les quelques  
21 employés payés par Gaz Métro qui sont imputés directement aux ANR, puisqu'ils consacrent la  
22 plus grande proportion de leur temps à ces activités. Bien qu'elle soit de moindre importance, il  
23 convient de réallouer la portion du temps qu'ils consacrent aux activités de la daQ. La charge  
24 totale de salaires et avantages sociaux ainsi allouée à la daQ de 91 K\$ est présentée à la page  
25 2 de l'annexe 1 à la ligne 26, colonne 6. Ainsi, la recharge nette des salaires et avantages  
26 sociaux de la daQ aux ANR prévu au budget 2013 est de 6 497 K\$, tel que présenté à la ligne  
27 31 de la page 2 de l'annexe 1.

---

<sup>1</sup> Regroupe toutes les activités de Gaz Métro, autres que la distribution gazière au Québec.

1 Par ailleurs, une révision est effectuée en cours d'exercice afin d'ajuster les pourcentages  
2 initialement prévus dans le cadre du processus budgétaire, afin de les faire évoluer en fonction  
3 du temps qui a été réellement consacré aux activités ANR depuis le début de l'exercice ou  
4 encore afin de refléter des changements anticipés dans le niveau d'activités d'ici à la fin de  
5 l'exercice financier en cours.

**Temps consacré par l'équipe des projets majeurs, à des projets particuliers ANR**

6 L'équipe des projets majeurs, composée de techniciens de projets, de chargés de projets et de  
7 chefs de service, travaille à la réalisation de différents projets attribuables à la daQ ainsi qu'aux  
8 ANR. Tel que c'est le cas pour la plus grande proportion des salaires et avantages sociaux de  
9 Gaz Métro, la charge salariale ainsi que celle des avantages sociaux de cette équipe est  
10 entièrement imputée à la daQ, par l'enregistrement de la paie. Dans un deuxième temps, une  
11 réallocation des charges salariales et des avantages sociaux de cette équipe vers les ANR doit  
12 être faite, en fonction du temps consacrés aux projets ANR. Pour ce faire, la structure visant à  
13 cumuler les coûts par projet est donc utilisée. Pour chaque projet, un objet de coûts (ordre de  
14 travail, élément d'OTP) est créé dans SAP, auquel se rattache une règle d'imputation qui  
15 détermine si le projet est imputable à la daQ ou aux ANR. Cette règle d'imputation permet donc  
16 de réallouer les coûts relatifs à des projets ANR et ainsi d'assurer une attribution adéquate  
17 entre la daQ et les ANR. Les charges salariales majorées des avantages sociaux sont donc  
18 imputées sur chacun des projets en fonction du temps qui y a été consacré. Pour le budget  
19 2013, les salaires et avantages sociaux de l'équipe des projets majeurs alloués aux ANR est de  
20 157 K\$, ce montant est donc directement déduit des salaires et des avantages sociaux de  
21 l'enveloppe des dépenses d'exploitation.

L'annexe 15 est déposée sous pli confidentiel.





*CONFIDENTIEL*

- 5 régimes PD – Fermeture partielle, migration vers les CD
- 2 régimes PD - Maintien des régimes (employés syndiqués)
- L'employé ne contribue pas
- Pas de modification apportée au design
- Déficitaire depuis 2001
- Déficit de 250 millions – 54 millions / an



- Les deux régimes PD ont été maintenus –  
L'employé ne contribue pas
- Ouverture d'un volet DC facultatif –  
L'employé ne contribue pas
- Les modifications apportées en 2001 rendent le régime moins généreux
- Déficitaire depuis 2010
- Déficit de 153 millions – 23 millions / an
- Anticipation de croissance du déficit



- Réflexion amorcée depuis deux ans – Deux régimes PD visés – 2 500 employés
  - ▶ Déficit de 450 millions / 2 milliards
  - ▶ 23 % du budget d'exploitation
  - ▶ Statu quo pour les participants actuels
  - ▶ Partage 50/50 imposé pour 2018 – Griefs déposés
  
- Modifications devant être apportées (en cours de négo)
  - ▶ Baisse de la rente viagère de 1,7 % / 2 % à 1 % + CD
  - ▶ Retraite à 65 ans
  - ▶ Aucune indexation
  - ▶ Rente non réversible au conjoint survivant
  - En 2013 : employeur 10,3 % et employé (5,8 % mga + 7,5 % excédent)
  - En 2014 : employeur 10,3 % et employé (6,5 % mga + 7,6 % excédent)
  
- Le taux de cotisation de l'employeur est estimatif, il va varier en fonction de l'évaluation actuarielle



- Deux régimes PD - 3,3 milliards – 8 500 actifs / 6 200 retraités
  - ▶ Aucune modification n'a été apportée au régime
  - ▶ Aucune modification n'est envisagée avant 2019
  - ▶ Possède un fonds de stabilisation
  - ▶ Gestion interne des investissements
  - ▶ Ratio de solvabilité théorique de 84 %, capitalisation de 100 %
  - ▶ Répartition visée de la cotisation 45/55
    - Cie verse 10 %, l'employé verse 8 %
    - Si déficit de capitalisation, la cotisation passe à 50 /50
  - ▶ Retraite après 30 ans ou facteur 80
  - ▶ Rente de transition maximale de 8 010 \$ (30 x 267 \$)
  - ▶ Réduction actuarielle de 3 %





- Fermeture partielle des régimes des cadres et des syndiqués en décembre 2006
- Maintien de la participation pour les participants avant 2007 – Un volet CD était déjà inclus au régime
- Régime non contributif pour les cadres
- Ratio de solvabilité variant de 65 % à 70 %

Données non disponible pour:

- ▶ Déficit de solvabilité
- ▶ Nombre de participant
- ▶ Coût employeur / employé



- Ratio de solvabilité de 66 %
- Cotisation employeur 14 % masse salariale (237 millions)
- Cotisation d'équilibre 13 % masse salariale (217 millions)
- Actif de plus de 6 milliards
- 38 000 participants et 10 000 retraités
- Répartition de la cotisation 35 % / 65 %
- Modifications 2013
  - ▶ Remplacement de la réversibilité par une garantie 10 ans
  - ▶ Indexation limité IPC max 1 % max, 10 ans après 65 ans



- Cotisation de service courant : 225 millions pour tous les régimes
- Cotisation d'équilibre : 375 millions pour tous les régimes
- Maintien du régime PD pour tous
- Hausse de la cotisation des employés 6,3 % à 9 % (en 2015)
- Mise en place d'un fonds de stabilisation en 2018 – Déficit futur
- Partage du risque
- Augmentation de la réduction actuarielle
- Retraite avec un facteur 85
- Modification de la clause d'indexation
- Économie récurrente > 6,3 millions / an
- « Trend » pour les autres régimes
- Économies totales attendues > 50 millions / an



Aucune indication n'est disponible pour l'instant sur les intentions de cette entreprise

**COMPARAISON DES RÉGIMES PD**

		cie # 1	cie # 2	cie # 3
salaire utilisé	service avant juin 2001	5 meilleures années	3 meilleures années	5 meilleures années
	service après juillet 2001	3 meilleures années salaire de base + 50% bonus > 2001	salaire de base	salaire de base
formule de rente	service avant juin 2001	2% moins (1/35e mga x 25%)	1%	1,35 % mga + 2,00 % excédent mga x service
	service après juillet 2001	1,2% moins (gvt offset pension) + 25% mga x service/39,95x50%		
facteur	âge & service	85 / 60 ans	85 / 62 ans	85 / 60 ans
réduction actuarielle		25%	21%	15%
rente de transition	avant 60 ans	si retraite avant 60 ans, bridge = gvt offset pension x service après 2001	s.o.	0,65% MGA x service avant 2009 plus 125\$ x service après 2010
	facteur 85 et +	PLUS si retraite non réduite, 1/35e mga x service AVANT 2001		
indexation	service avant juin 2001	55% du facteur IPC (août/aout)	s.o.	s.o.
	service après juillet 2001	50% du facteur IPC (août/août)		

**SIMULATION DE LA RENTE 60 ans / 30 ans / 60 k**

simulation de la rente	salaire moyen 60 k / mga 46,8 k			
	âge	60	60	
	service	30	30	
rente viagère estimée		23 175 \$	18 000 \$	27 014 \$
rente de transition		3 291 \$	-	8 637 \$
rente payable avant 65 ans		26 467 \$	18 000 \$	35 651 \$
% remplacement du revenu		44%	30%	59%



Comparaison - Autres régimes de retraite

salaires utilisés 80 000\$ / 1er janvier 2013	Gaz Métro	Personnel encadrement	Fonctionnaire	Sûreté QC	Ville de Montreal	Ville de Montreal	Université du QC
Site Web		<a href="http://www.carra.gouv.qc.ca/">http://www.carra.gouv.qc.ca/</a>	<a href="http://www.carra.gouv.qc.ca/">http://www.carra.gouv.qc.ca/</a>	<a href="http://www.carra.gouv.qc.ca/">http://www.carra.gouv.qc.ca/</a>	<a href="http://ville.montreal.qc.ca/portal/page?_pageid=5737,36253592&amp;_dad=portal&amp;_schema=PORTAL">http://ville.montreal.qc.ca/portal/page?_pageid=5737,36253592&amp;_dad=portal&amp;_schema=PORTAL</a>	<a href="http://ville.montreal.qc.ca/portal/page?_pageid=5737,36253592&amp;_dad=portal&amp;_schema=PORTAL">http://ville.montreal.qc.ca/portal/page?_pageid=5737,36253592&amp;_dad=portal&amp;_schema=PORTAL</a>	<a href="http://www.rruq.ca/les-participants/sommaire-des-dispositions-du-regime/">http://www.rruq.ca/les-participants/sommaire-des-dispositions-du-regime/</a>
		RRPE	RREGOP	RRMSQ	<b>Cols bleus (nouveau)</b>	Cadres	Général
<b>Taux de cotisation de l'employé</b>	<b>2,75% / 5,0 %</b>	<b>11,54%</b>	<b>8,69%</b>	<b>6,2% / 8,0%</b>	<b>8% / 10%</b>	<b>3,65% / 7,15%</b>	<b>10,80%</b>
salaires utilisés pour le calcul de la cotisation	salaires de base	sal base - 35% MGA	sal base - 35% MGA	salaires de base	salaires de base	salaires de base	salaires de base
Cotisation réellement versée	2 873 \$	7 208 \$	5 428 \$	5 524 \$	6 998 \$	3 967 \$	7 287 \$
<b>Taux de cotisation employé RÉEL en %</b>	<b>3,6%</b>	<b>9,0%</b>	<b>6,8%</b>	<b>6,9%</b>	<b>8,7%</b>	<b>5,0%</b>	<b>9,1%</b>
<b>Formule de rente avant 65 ans</b>	<b>1,35% / 2%</b>	<b>2,0%</b>	<b>2,0%</b>	<b>2,0%</b>	<b>2% - (1/35x18%xmga)</b>	<b>1,65% / 2,0%</b>	<b>2,0%</b>
<b>Formule de rente après 65 ans</b>	<b>1,35% / 2%</b>	<b>1,3%</b>	<b>1,3%</b>	<b>1,3%</b>	<b>2% - (1/35x18%xmga)</b>	<b>1,65% / 2,0%</b>	<b>1,3% / 2,0 %</b>
Crédit de rente avant 65 ans	1 274 \$	1 600 \$	1 600 \$	1 600 \$	1 350 \$	1 425 \$	1 600 \$
Crédit de rente après 65 ans	1 274 \$	1 040 \$	1 040 \$	1 040 \$	1 350 \$	1 425 \$	1 040 \$
Rente de transition	0,65 % < 2009 / 125\$ > 2010			0,30%	(1/35x18%xmga)	0,35% (service > 2009)	
<b>Indexation</b>	<b>ad hoc</b>	<b>avant 2000 (TAIR) -3 % / depuis 2000 TAIR x 50%</b>	<b>avant 2000 (TAIR) -3 % / depuis 2000 TAIR x 50%</b>	<b>avant 2000 (TAIR) -3 % / depuis 2000 TAIR x 50%</b>	<b>1% annuel / automatique</b>	<b>0,25% x IPC (non automatique, mais cumulée)</b>	<b>IPC x service avant 2005 + IPC -3% après 2005</b>
salaires moyens utilisés	5 ans	3 ans	5 ans	3 ans	3 ans	3 ans	5 ans
MGA moyen utilisé	5 ans	5 ans	5 ans	3 ans	3 ans	3 ans	5 ans
Facteur (âge /service)	85	88	60 ans d'âge	75	85	85	87
Réduction pour anticipation	3% / an / 60 ans	3% / an / 60 ans	4% / an / 60 ans	3% / an / 25 ans service	5% / an / 60 ans	3% / an / 80 pts	3% / an / 65 ans
Age minimum	55 ans	55 ans	55 ans	20 ans service	55 ans	55 ans	55 ans
		TAIR : taux annuel d'indexation des rentes			1%		

Simulation de la rente de retraite payable par les différents régimes

salaires utilisés 80 000\$ / 1er janvier 2013	Gaz Métro	Personnel encadrement	Fonctionnaire	Sûreté QC	Ville de Montreal	Ville de Montreal	Université du QC
		RRPE	RREGOP	RRMSQ	<b>Cols bleus (nouveau)</b>	Cadres	Général
valeur de la rente basée sur 35 ans embauche 1-1-1978 / retraite 31-12-2012							
Rente annuelle payable avant 65 ans	45 226 \$	56 000 \$	56 000 \$	59 360 \$	47 264 \$	50 055 \$	56 000 \$
Coordination RRQ (65 ans)	- \$	(11 603) \$	(11 603) \$	(11 891) \$	- \$	- \$	(11 891) \$
Rente annuelle payable après 65 ans	45 226 \$	44 397 \$	44 397 \$	47 469 \$	47 264 \$	50 055 \$	44 109 \$
Rente de transition jusqu'à 65 ans	10 226 \$	- \$	- \$	3 058 \$	7 500 \$	679 \$	- \$
<b>Revenu total avant 65 ans</b>	<b>55 451 \$</b>	<b>56 000 \$</b>	<b>56 000 \$</b>	<b>62 418 \$</b>	<b>54 764 \$</b>	<b>50 734 \$</b>	<b>56 000 \$</b>
<b>Revenu total après 65 ans</b>	<b>45 226 \$</b>	<b>44 397 \$</b>	<b>44 397 \$</b>	<b>47 469 \$</b>	<b>47 264 \$</b>	<b>50 055 \$</b>	<b>44 109 \$</b>