

**RÉPONSE DE SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GAZ MÉTRO (GAZ MÉTRO)  
À LA DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS DU ROÉÉ  
VOLET A**

---

*Methodologie*

**1. Références :**

- i) R-3867-2013, B-0144, Gaz Métro-6, document 1, section 2014.10.08, page 5, lignes 24 à 28;
- ii) R-3867-2013, B-0144, Gaz Métro-6, document 1, section 2014.10.08, page 6, lignes 1 à 6;
- iii) R-3867-2013, B-0145, Rapport de Black and Veatch, page 4;
- iv) R-3867-2013, B-0145, Rapport de Black and Veatch, page 9, tableau 2;
- v) R-3867-2013, B-0145, Rapport de Black and Veatch, page 10, tableau 3;
- vi) R-3867-2013, B-0145, Rapport de Black and Veatch, page 11, tableau 4;
- vii) R-3867-2013, B-0144, Gaz Métro-6, document 1, section 2014.10.08, annexe 1.

**Préambule**

- (i) « Une série d'entrevues a été effectuée auprès des gestionnaires de centres de coûts afin d'identifier, selon les différents marchés, les activités qu'entraîne un nouveau client ou un ajout de charge chez un client existant. Chaque activité a été quantifiée puis valorisée en fonction du temps consacré à sa réalisation. »
- (ii) « Les coûts liés à l'entretien du compteur, du branchement et, le cas échéant, de la conduite additionnelle installés chez le client ont également été considérés. Pour ce qui est des compteurs, une analyse des programmes d'entretien a été effectuée afin d'établir les heures d'entretien par type d'équipement, auquel le coût du personnel affecté à ces tâches a été appliqué. Dans le cas des branchements et des conduites installées chez les clients, un coût moyen a été calculé en fonction de l'historique des coûts d'entretien correctif et préventif. »
- (iii) Le rapport de Black and Veatch considère que les coûts des nouveaux clients appartenant à la catégorie 2, notamment la lecture de compteur, ont des effets indirects à la hausse.
- (iv) Le tableau 2 montre que la proposition de Black and Veatch place à 0 \$ les coûts liés à la lecture de compteur, alors que la proposition initiale de Gaz Métro prévoyait 6,71 \$. Le tableau montre aussi la différence entre la proposition initiale de Gaz Métro et

celle de Black and Veatch pour le secteur résidentiel pour un ensemble de dépenses du marché résidentiel.

- (v) Le tableau 3 présente les différences entre la proposition initiale de Gaz Métro et celle présentée par Black and Veatch pour le marché CII.
- (vi) Le tableau 4 présente les différences entre la proposition initiale de Gaz Métro et celle présentée par Black and Veatch pour le marché des grandes industries.
- (vii) L'annexe 1 présente le détail des coûts par marché.

**Demandes :**

**1.1.** Veuillez indiquer si un rapport résumant les entrevues mentionnées en référence 1 a été produit par Gaz Métro ?

**1.1.1.** Si oui, veuillez le fournir

**1.1.2.** Sinon veuillez indiquer pourquoi ?

**Réponse :**

Oui, un rapport résumant les entrevues a été produit. Voir le tableau présenté à l'annexe 1.

**1.2.** Veuillez indiquer si le montant de 6,71 \$ mentionné en référence 4 provient de l'étude et l'analyse de la série d'entrevues a été effectuée auprès des gestionnaires de centres de coûts ?

**1.2.1.** Si oui, veuillez indiquer si l'ensemble des montants qui sont présentés au tableau 2 ( ref 4) provenant de la proposition initiale de Gaz Métro provenait de l'étude et l'analyse de la série d'entrevues a été effectuée auprès des gestionnaires de centres de coûts ?

**Réponse :**

Les entrevues et les rencontres effectuées avec les gestionnaires ont permis d'obtenir les informations pour développer la méthode proposée par Gaz Métro et d'effectuer les calculs nécessaires à l'élaboration des coûts présentés dans le tableau cité en référence, ainsi que tous les tableaux de l'annexe 1 cité à la référence (vii).

Gaz Métro vous réfère à la question #1,1 de la demande de renseignement no 5 de la Régie, Gaz Métro-8, Document 1 qui explique la méthodologie utilisée pour calculer chacun des coûts présentés.

**1.2.2.** Si oui, veuillez indiquer si l'ensemble des coûts en annexe 1 (réf. vii) provient aussi de l'étude et l'analyse de la série d'entrevues a été effectuée auprès des gestionnaires de centres de coûts ?

**Réponse :**

Veuillez-vous référer à la réponse fournie à la question 1.2.1.

**1.2.3.** Sinon, veuillez indiquer comment se reflète la série d'entrevues dans la proposition initiale de Gaz Métro et dans la nouvelle proposition de Black and Veatch ?

**Réponse :**

Veuillez vous référer à la réponse fournie à la question 1.2.1.

**1.2.4.** Veuillez indiquer si les réponses aux questions 1.2, 1.2.1 et 1.2.2 s'appliquent aussi aux données fournies aux tableaux 3 et 4 tel que défini en références v et vi.

**Réponse :**

Veuillez vous référer à la réponse fournie à la question 1.2.1.

**2. Référence :**

R-3867-2013, B-0144, Gaz Métro-6, document 1, section 2014.10.08, page 8, lignes 10 à 19.

**Préambule**

- Gaz Métro indique avoir sondé trois grands distributeurs gaziers canadiens pour comprendre leur méthode pour établir leurs coûts marginaux. Gaz Métro s'est rendu compte que la méthode d'approche des autres distributeurs se rapproche davantage du coût moyen

que du coût marginal tandis que le modèle de Black and Veatch se concentre davantage sur les coûts marginaux propres aux nouveaux clients et sur l'impact de cette hausse sur la main-d'œuvre.

**Demandes :**

2.1. Veuillez indiquer si un rapport fait était du sondage avec les 3 grands distributeurs.

2.1.1. Si oui, veuillez le fournir ?

**Réponse :**

2.1.2. Sinon, veuillez expliquer pourquoi ?

**Réponse :**

2.2. Veuillez expliquer les raisons qui poussent ces trois grands distributeurs à choisir une méthode se rapprochant davantage du coût moyen que du calcul du coût marginal.

**Réponse :**

Gaz Métro n'en a pas été informée et ne peut présumer des raisons justifiant les choix adoptés par ses pairs.

**Société en commandite Gaz Métro**  
**Demande portant sur les coûts marginaux de prestation de services de long terme appliqués à**  
**l'analyse de rentabilité, R-3867-2013**

Sommaire des entrevues internes

Personnes rencontrées	Sommaire des sujets discutés
<b>VP - Exploitation</b>	Coût rattachés à un branchement d'immeuble Principaux secteurs d'activités à l'Exploitation
<b>Chef de service Ingénierie du mesurage</b>	Programme d'entretien – instrumentation Fonctionnement et segmentation par clientèle
<b>Chef de groupe Instrumentation</b>	Programme d'entretien – instrumentation Types de compteurs et fréquence d'inspection
<b>Chef de service Gestion des actifs et intégrité du réseau</b>	Projets en cours à l'ingénierie Programme d'inspection des compteurs installés chez les clients Programme d'inspection / vérification des régulateurs
<b>Chef de service Information clientèle</b>	Type de clients Travail des agents du service à la clientèle Exigence de qualité requise Coût moyen d'un appel
<b>Chef de service facturation et relève de compteurs</b>	Relève de compteurs Facturation Tâches des commis à la facturation Coût de production des factures Lettre de confirmation à un nouveau client
<b>Chef de service Gestion des comptes à recevoir</b>	Recouvrements Perception, enquête de crédit, recours juridiques
<b>Chef de groupe encaissements</b>	Types de paiement reçus des clients Coûts des différents types de paiements
<b>Directeur adjoint – VGE</b>	Catégories de clients Clients VGE (nombre et profil) Travail et coûts des représentants
<b>Chef de service, Services administratifs</b>	Activités et responsabilités des services administratifs Programmes d'aides financières Coût de maintien de la clientèle Catégories de clients Tarifs Revenu requis (fonctionnement et utilisation)
<b>Conseiller Instrumentation et mesurage</b>	Télémetrie (utilisation et coûts) Type de clientèle
<b>Conseiller senior –suivi développement des ventes</b>	Estimé de construction et revenu requis
<b>Directrice - Services à la clientèle</b>	Coûts annuels d'encaissements
<b>Conseiller principal - Prévion de la demande, Stratégie marketing</b>	Calculs de la rentabilité globale et impacts des méthodes Données de ventes