

**REPONSE DE SOCIETE EN COMMANDITE GAZ METRO (GAZ METRO) A LA  
DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS N° 3  
DE LA FÉDÉRATION CANADIENNE DE L'ENTREPRISE INDÉPENDANTE - SECTION QUÉBEC (FCEI)  
À SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GAZ METRO (GAZ METRO)**

---

**Objectifs du développement**

**Question 1**

**Références**

- i) R-3867-2013 phase 3, B-0253, GM-9 doc 1, p. 3

**Préambule**

- i) «Pour l'année financière 2016-2017, voici les objectifs de rentabilité minimaux :
  - 6,28 % pour le marché résidentiel;
  - 14,13 % pour le marché affaires; et
  - 6,28 % pour le marché VGE. »

**Questions**

- 1.1** Pourquoi exiger un objectif de rentabilité minimale plus élevé pour le marché affaires?

**Réponse :**

Considérant les résultats historiques, ainsi que l'ampleur des investissements et des revenus associés au marché affaires, les revenus générés par ce dernier contrebalancent les investissements non générateurs de revenus dans une proportion plus élevée que les marchés résidentiel et VGE. Viser une rentabilité plus élevée pour les marchés résidentiel et VGE, ainsi qu'une rentabilité plus faible pour le marché affaires ne permettrait pas à Gaz Métro de générer suffisamment de revenus pour contrebalancer les coûts liés aux investissements générateurs et non générateurs de revenus et entraînerait donc, une pression à la hausse sur les tarifs de l'ensemble de la clientèle.

- 1.2** Comment les objectifs de rentabilité minimale ont-ils été fixés pour chacun des marchés?

**Réponse :**

Comme expliqué dans la réponse à la question 1.12 de la demande de renseignements n° 9 de la Régie (B-0253, Gaz Métro-9, Document 1), l'objectif global de rentabilité est établi en fonction de l'importance relative des investissements générateurs et non générateurs de revenus et du CCP. Une

fois l'établissement de la rentabilité globale nécessaire au plan de développement effectué, Gaz Métro pondère l'objectif par marché selon leur proportion historique d'investissements ainsi que leur rentabilité historique.

En ce qui concerne les marchés résidentiels et VGE, l'objectif a été établi au CCP +1 % afin d'assurer une cible de rentabilité générant des baisses tarifaires. Pour le marché résidentiel, la cible de rentabilité a été établie à ce niveau parce qu'historiquement, les investissements et la rentabilité sont plus faibles que les autres marchés. En ce qui concerne le marché VGE, les investissements et la rentabilité sont très variables ce qui rend difficile d'établir une telle cible. Par différence, la rentabilité du marché affaires a été établie afin de permettre l'atteinte de la rentabilité globale du plan de développement.

À noter que les objectifs sont tous plus faibles que la rentabilité historiquement observée pour chacun des marchés. Comme expliqué à la réponse à la question 1.3 suivante, les objectifs n'ont également pas de caractère contraignant, mais servent davantage d'outil de gouvernance et de suivi afin d'assurer que le développement contrebalance suffisamment les investissements non générateurs de revenus et permet de prévenir une pression à la hausse sur les tarifs.

**1.3** Est-ce que les objectifs de rentabilité minimale du marché affaires peuvent affecter l'acceptation d'un projet individuel ou le niveau de contribution exigé pour un projet?

**Réponse :**

Non, malgré l'établissement de cibles de rentabilité, l'acceptation d'un projet n'est pas affectée par cette cible. Il s'agit davantage d'un outil de gouvernance et de suivi de manière à anticiper si les investissements en développement permettent de générer suffisamment de revenus pour contrebalancer les coûts liés aux investissements non générateurs de revenus et permettent de prévenir une pression à la hausse sur les tarifs.

**1.4** Si oui, veuillez justifier de refuser un projet rentable ou d'exiger une contribution financière d'un projet rentable.

**Réponse :**

Veuillez vous référer à la réponse à la question 1.3.

**1.5** Si non, quelle est la pertinence d'établir ces objectifs par marché?

**Réponse :**

Veuillez vous référer à la réponse à la question 1.3.

## **Analyse de la rentabilité des projets**

### **Question 2**

#### **Références**

- i) R-3867-2013 phase 3, B-0277, GM-7 doc 4, Tableau 1
- ii) R-3867-2013 phase 3, B-0277, GM-7 doc 4, p. 8
- iii) [http://publicsde.regie-energie.qc.ca/projets/394/DocPrj/R-3991-2016-B-0010-Demande-Piece-2016\\_12\\_16.pdf](http://publicsde.regie-energie.qc.ca/projets/394/DocPrj/R-3991-2016-B-0010-Demande-Piece-2016_12_16.pdf)

#### **Préambule**

(ii)

#### **« Coûts de développement indirects**

Les coûts de développement indirects sont les coûts qui ne peuvent pas être directement attribués à un nouveau client, mais qui sont communs pour tous les nouveaux projets puisqu'ils soutiennent les activités de raccordement des nouveaux clients de Gaz Métro. Pour Gaz Métro, les coûts de développement indirects sont les frais généraux corporatifs et frais généraux entrepreneur. Selon Black & Veatch, étant donné que ces coûts sont relativement fixes pour un certain intervalle de projets autorisés annuellement, engagés sur une base annuelle et ne varient pas directement en fonction du nombre de nouveaux clients ou de nouveaux projets, ils doivent être considérés au niveau de la rentabilité globale du plan de développement. »

#### **Questions**

- 2.1** Veuillez ventiler les frais généraux corporatifs réels de 2016 et indiquer pour chaque composante le montant capitalisé. Veuillez élaborer sur la nature des coûts pour chaque composante.

#### **Réponse :**

Les frais généraux corporatifs sont composés des frais administratifs généraux (la comptabilité, le contrôle des coûts, l'ingénierie et l'environnement, etc.) et des frais administratifs associés aux différents bureaux d'affaires, aux services techniques et aux services de construction de chacune des régions. Le tableau suivant présente les frais généraux corporatifs capitalisés par centre de coûts.

La nature des coûts correspond aux dépenses d'opération des centres de coûts. À noter que pour ceux dont les heures de main-d'œuvre sont capitalisées aux projets d'investissement selon un taux standard, Gaz Métro exclut la main-d'œuvre interne. Ces centres de coûts font partie des frais administratifs associés aux bureaux d'affaires et aux services techniques et de construction dans le tableau suivant.

**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**

Centre de coûts	Description	Dépenses assujetties	% FGC	\$ FGC
10018	Bureau de contrôle - Répartition	1 593 237 \$	-53,70%	(855 568) \$
10019	Bureau de contrôle - Répartition - Zone ouest	3 168 091 \$	-24,40%	(773 014) \$
10026	Comptabilité	1 205 251 \$	-16,20%	(195 251) \$
10027	Contrôle des coûts des immobilisations	1 662 437 \$	-76,80%	(1 276 752) \$
12203	Centre de services - Coordination acquisition de clientèle	1 330 864 \$	-80,00%	(1 064 691) \$
14002	Ingénierie et environnement	2 051 820 \$	-41,50%	(851 505) \$
14007	Ingénierie régionale et projets spéciaux	1 706 590 \$	-70,60%	(1 204 852) \$
14012	Gestion de la flotte et du garage	8 851 636 \$	-35,50%	(3 142 331) \$
14013	Administration des contrats corporatifs	966 000 \$	-85,00%	(821 100) \$
14014	Approvisionnement en biens et services corporatif	807 406 \$	-43,10%	(347 992) \$
14015	Centre de réception et distribution	2 424 542 \$	-70,90%	(1 718 988) \$
14016	Logistique	654 742 \$	-71,80%	(470 105) \$
14039	Administration bureau d'affaires - Abitibi	333 215 \$	-18,50%	(61 645) \$
14049	Atelier de préfabrication de montage	69 933 \$	-100,00%	(69 933) \$
14055	Gestion actifs et intégr. Réseau	2 191 745 \$	-35,00%	(767 111) \$
14057	Administration bureau d'affaires - Québec	1 616 266 \$	-19,60%	(316 788) \$
14075	Administration - Mesurage	974 125 \$	-20,60%	(200 670) \$
16013	Téléphonie et support aux utilisateurs	2 476 927 \$	-6,40%	(158 523) \$
16016	Administration des contrats entrepreneurs	484 552 \$	-85,00%	(411 869) \$
<b>Sous-total - Frais administratifs généraux</b>		<b>34 569 378 \$</b>		<b>(14 708 688) \$</b>
12037	Construction - acquisition de clientèle	148 866 \$	-90,45%	(134 649) \$
14003	Ingénierie - Projets majeurs	313 592 \$	-29,04%	(91 067) \$
14005	Administration - Géomatique	68 915 \$	-47,99%	(33 072) \$
14009	Instrumentation	154 515 \$	-31,99%	(49 429) \$
14010	Planification et contrôle	95 000 \$	-95,97%	(91 172) \$
14020	Exploitation et acquisition - Mtl Est Groupe 1	239 905 \$	-17,96%	(43 087) \$
14021	Exploitation et acquisition - Mtl Est Groupe 2	94 855 \$	-18,66%	(17 700) \$
14024	Réseau Montérégie	322 899 \$	-18,75%	(60 544) \$
14025	Acquisition - Montérégie	58 440 \$	-18,61%	(10 876) \$
14028	Réseau Montérégie	239 434 \$	-19,72%	(47 216) \$
14029	Services Techniques Estrie	56 111 \$	-30,61%	(17 176) \$
14033	Exploitation et acquisition - Mtl Ouest Groupe 1	132 579 \$	-20,45%	(27 112) \$
14034	Exploitation et acquisition - Mtl Ouest Groupe 2	118 662 \$	-19,71%	(23 388) \$
14037	Réseau Laurentides	224 826 \$	-13,85%	(31 138) \$
14038	Services Techniques Laurentides	94 099 \$	-25,21%	(23 722) \$
14041	Réseau Abitibi	111 143 \$	-29,25%	(32 509) \$
14044	Raccordement	319 040 \$	-67,59%	(215 639) \$
14045	Services techniques réseau	111 365 \$	-85,73%	(95 473) \$
14046	Atelier de soudure	103 133 \$	-80,06%	(82 568) \$
14048	Construction et amélioration du réseau	51 952 \$	-90,16%	(46 840) \$
14051	Poseurs de compteurs	31 297 \$	-86,38%	(27 035) \$
14052	Protection Cathodique	134 081 \$	-77,85%	(104 382) \$
14053	Transmission	1 447 211 \$	-21,18%	(306 519) \$
14059	Réseau Québec	421 345 \$	-27,95%	(117 766) \$
14060	Services Techniques Québec	48 345 \$	-33,78%	(16 331) \$
14063	Réseau Mauricie	219 835 \$	-19,33%	(42 494) \$
14064	Services Techniques Mauricie	39 615 \$	-30,52%	(12 091) \$
14067	Réseau Saguenay-Lac St-Jean	234 552 \$	-26,35%	(61 804) \$
14068	Services Techniques Saguenay-Lac St-Jean	6 106 \$	-29,00%	(1 771) \$
14080	Exploitation et acquisition - Mtl Est Groupe 3	106 872 \$	-18,84%	(20 135) \$
14081	Gestion projets majeurs	1 749 \$	-94,68%	(1 656) \$
14085	Exploitation et acquisition - Mtl Ouest Groupe 3	67 438 \$	-21,47%	(14 479) \$
<b>Sous-total - Frais administratifs associés aux bureaux d'affaires et aux services techniques et de construction</b>		<b>3 892 668 \$</b>		<b>(1 900 842) \$</b>
<b>Grand Total</b>				<b>(16 609 530) \$</b>

**2.2** Comment sont établis les frais généraux corporatifs au dossier tarifaire? Quels sont les paramètres qui peuvent les faire varier? Notamment, le niveau d'investissement prévu a-t-il un impact sur le niveau de frais corporatifs prévus.

**Réponse :**

Veillez vous référer à la pièce R-3871-2013, B-0126, Gaz Métro-52, Document 1, pages 38-39 pour des explications théoriques sur la méthodologie de calcul des frais généraux imputés aux projets d'investissement.

Étant donné le calendrier réglementaire, les dépenses d'opération considérées dans l'établissement des frais généraux corporatifs pour le dossier tarifaire sont estimées à partir des données de l'année précédente. Une augmentation basée sur l'inflation des salaires et des autres dépenses est appliquée. Les taux de capitalisation peuvent être mis à jour si des changements sont notés dans les activités des secteurs concernés.

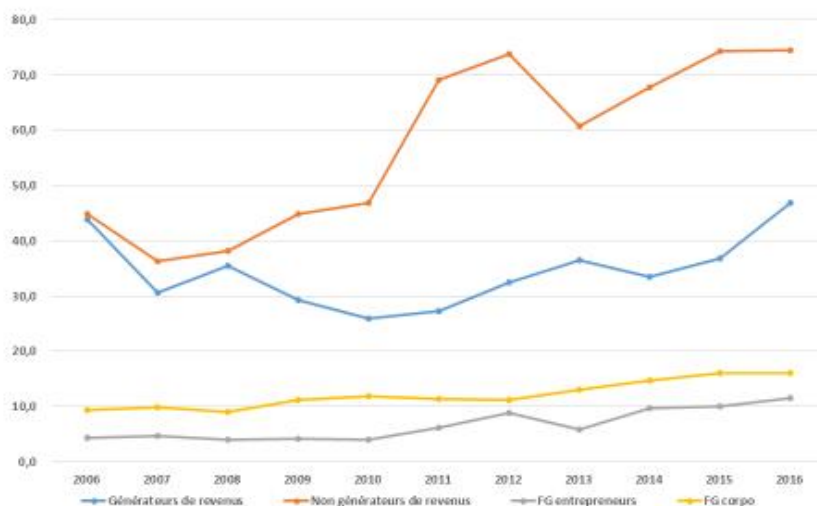
Par leur nature, les gens travaillant dans ces centres de coûts ont un apport indirect aux projets, c'est-à-dire qu'ils ne peuvent pas identifier directement sur quel projet ils travaillent. Ainsi, le niveau d'investissement prévu dans les projets n'influence pas directement les prévisions budgétaires pour ces centres de coûts sur un horizon à court ou à moyen terme.

**2.3** Veuillez confirmer que le niveau réel total de frais généraux corporatifs capitalisé dépend du nombre et de l'ampleur des projets réalisés ? Par exemple, est-il exact que si aucun investissement n'était réalisé, aucuns frais généraux corporatifs ne seraient capitalisés ?

**Réponse :**

Le niveau réel total de frais généraux corporatifs dépend des activités des centres de coûts incluses dans l'établissement du montant. Ces coûts varient peu à travers le temps puisqu'ils sont composés en grande partie par des coûts de main-d'œuvre relativement fixes à court et à moyen termes. Le graphique suivant démontre que les frais généraux corporatifs ne varient pas en fonction des projets réalisés. Les facteurs les faisant varier sont principalement l'inflation des salaires et d'autres dépenses ainsi que les coûts liés aux avantages sociaux.

## Évolution - Investissements en Immobilisations – 2006 à 2016



Par ailleurs, il est théoriquement vrai d'affirmer, que si aucun projet capitalisable n'était pas réalisé, aucuns frais généraux corporatifs ne seraient capitalisés puisqu'il n'y aurait aucun projet sur lequel capitaliser ces coûts. Il s'agit bien sûr d'une notion théorique puisque les projets capitalisables sont nécessaires au maintien d'un réseau sécuritaire et fiable. Toutefois, pour un certain intervalle de projets, le montant de frais généraux est fixe pour une année donnée.

#### 2.4 Qu'est-ce qui justifie, au niveau comptable, de capitaliser des frais généraux corporatifs lorsqu'un projet d'investissement est réalisé ? Quelles sont les normes applicables ?

##### Réponse :

Les frais généraux capitalisés sont composés de différentes dépenses administratives, de gestion générale, de planification et autres. Ce traitement réglementaire est prévu à l'ordonnance de la Régie GC-24 et il respecte les exigences des PCGR des États-Unis relativement à l'établissement du coût d'une immobilisation corporelle. Voici les principaux extraits pertinents :

##### *FASB ASC 360-10-30 – Property, plant and equipment – Initial Measurement*

« 30-1 Paragraph 835-20-05-1 states that the historical cost of acquiring an asset includes the costs necessarily incurred to bring it to the condition and location necessary for its intended use. As indicated in that paragraph, if an asset requires a period of time in which to carry out the activities necessary to bring it to that condition and location, the interest cost incurred during that period as a result of expenditures for the asset is a part of the historical cost of acquiring the asset. »

La section FASB ASC 360-10-20 – *Property, plant and equipment - Glossary* indique que les activités nécessaires pour amener un bien à l'endroit et dans les conditions nécessaires pour être utilisé tel que prévu par la direction sont les suivantes :

« [...] *The term activities is to be construed broadly. It encompasses physical construction of the asset. In addition, it includes all the steps required to prepare the asset for its intended use. For example, it includes administrative and technical activities during the preconstruction stage, such as the development of plans or the process of obtaining permits from governmental authorities. It also includes activities undertaken after construction has begun in order to overcome unforeseen obstacles, such as technical problems, labor disputes, or litigation.* [...] »

De plus, le « Guide to Accounting for Utilities and Power Companies » de PWC prévoit ce qui suit aux sections 12.2 et 18.2 :

« 12.2.1.3 *During the construction phase, a reporting entity should capitalize direct and incremental costs of construction in accordance with its capitalization policies. In general, indirect costs should continue to be expensed during construction. [...] In addition, regulated utilities may be able to include construction-related costs in rate base that would otherwise be expensed. To capitalize such costs, a regulated utility should ensure that it is probable such amounts will be included in future rate base (see UP 18.2).* »

« 18.2 *UP 12.2 discusses key considerations in accounting for plant construction, including capitalization of interest and other costs. In addition to considering that guidance, a regulated utility may have unique considerations in developing capitalization policies, because regulators often permit recovery of costs that would otherwise be charged to expense. Regulated utilities generally capitalize the costs of planning and constructing a plant based on their expectation of regulatory recovery.* »

« *Only those incurred costs that are probable of recovery through future rates should be capitalized as part of utility plant (construction work in progress). Examples of expenses that regulated utilities may be able to recover that would otherwise be charged to expense include amounts relating to feasibility and engineering studies, contract negotiations, license applications, and related legal costs, along with the costs of engineering, planning and construction, operations and maintenance, financing, power purchase agreements, and other similar preconstruction and development costs. Factors to consider in determining whether these amounts should be capitalized are similar to those used to evaluate regulatory assets in general (see UP 17.3).* »

**2.5** Veuillez expliquer pour les frais généraux corporatifs ce que vous entendez par « ces coûts sont relativement fixes pour un certain intervalle de projets autorisés annuellement, engagés sur une base annuelle et ne varient pas directement en fonction du nombre de nouveaux clients ou de nouveaux projets. »

**Réponse :**

Comme le montre l'historique présenté à la réponse 2.3, les frais généraux corporatifs n'ont pas varié directement en fonction du nombre de projets capitalisables entre 2006 et 2016. Ceci est cohérent avec la citation énoncée dans la présente question. Ceci s'explique par le fait que les activités de ces centres de coûts sont indirectes. Elles servent de support aux projets capitalisables et non capitalisables. Elles ne peuvent donc pas être attribuées à un projet en particulier étant donné leur caractère général. Ainsi, la variation à la hausse ou à la baisse du nombre de nouveaux clients ou de nouveaux projets n'influence pas directement ces coûts sur un horizon de court et moyen termes.

**2.6** Veuillez élaborer sur la nature des coûts inclus aux frais généraux entrepreneurs. Si des coûts de main-d'œuvre sont inclus, veuillez indiquer les tâches réalisées par cette main d'œuvre.

**Réponse :**

L'ensemble des coûts fixes nécessaires à la réalisation du Contrat général (portée des travaux : « *Les Travaux consistent, sans s'y limiter à l'installation, et/ou remplacement de Conduites principales de classe inférieure à 4 000 kPa et/ou de Branchements d'immeuble dans les limites territoriales, et toutes tâches connexes liées au développement, à l'amélioration et l'intégrité du réseau, afin de desservir en gaz naturel les clients de Gaz Métro* ») doivent être inclus dans les Frais de maintien (frais généraux entrepreneurs). L'Entrepreneur ne doit prévoir aucun montant relié aux coûts fixes dans les Fiches de service prévues pour la réalisation des Travaux (bordereau de prix soumis lors de l'appel d'offres selon la nature différente des travaux). Les frais généraux entrepreneurs prévus au Contrat général, et facturés trimestriellement, se composent de deux grandes catégories, soit les dépenses d'opération et les salaires.

Dans le cas des dépenses fixes d'opération, elles se détaillent ainsi :

- Coûts de l'entrepreneur relativement à la place d'affaires (loyer, électricité, chauffage, entretien, assurances, taxes foncières, téléphonie, informatique, etc.);
- Coûts relatifs aux aires d'entreposage;
- Amortissement (immeubles, équipements informatiques, matériel roulant (camions), équipement spécialisé, etc.);
- Contrat de location d'équipements long terme (appareils roulants);
- Les coûts relativement à la formation des travailleurs aux activités gazières;

Dans le cas des salaires fixes, on retrouve quatre catégories :

- Salaires gestion (président, VP, directeurs opérations, gérants de projets, autres);
- Salaires opérations terrain (surintendant, contremaître général, contremaître tuyauteur, chargés de projets, planificateur, coordonnateur santé-sécurité);
- Salaires employés de bureau (commis, comptabilité, facturation, mesurage, plan qualité, ISO);
- Salaires employés de la cour (répartiteur, magasinier, hommes de cour).

**2.7** Relativement à la référence (iii), veuillez confirmer que selon la proposition de Gaz Métro, les lignes « Frais de conduites – Frais entrepreneurs » et « Frais de branchements – Frais entrepreneurs » seraient fixées à zéro.

**Réponse :**

Gaz Métro le confirme.



**2.8** Veuillez reproduire la référence (iii) en supposant que la proposition de Gaz Métro soit acceptée. Si elle est déjà produite sur cette base, veuillez la produire en supposant que la Régie refuse l'exclusion des frais généraux des analyses de rentabilité.

**Réponse :**

La référence (iii) n'a pas été produite en supposant que la proposition de Gaz Métro soit acceptée. Le projet Drummondville a été analysé selon la Méthode actuelle, laquelle considère dans les coûts de projet à la fois les « frais entrepreneurs » et les « frais généraux ». Le TRI de 6,01 % qui y est présenté correspond à un IP de 1,1.

Pour fins de comparaison, veuillez trouver en annexe Q-2.8 un chiffrier Excel qui présente le même projet selon la Nouvelle méthode. Les « frais généraux » et les « frais entrepreneurs » y ont donc été retirés. Le TRI résultant s'élève à 8,53 %, ce qui correspond à un IP de 1,46.

**2.9** Relativement à la référence (iii), veuillez élaborer sur la nature des coûts inclus aux lignes « Frais de conduites – Base » et « Frais de branchements – Base ». C'est coûts incluent-ils les frais de main-d'œuvre et équipements liés à l'installation des conduites ?

**Réponse :**

Les *Frais de conduite – Base* incluent des coûts relatifs à la main-d'œuvre directe entrepreneur, à la main-d'œuvre directe interne de Gaz Métro, aux tuyaux, aux matériaux et à tous les services externes en lien avec l'installation de la conduite.

Les *Frais de branchement – Base* incluent des coûts relatifs à la main-d'œuvre directe entrepreneur, à la main-d'œuvre directe interne de Gaz Métro, aux matériaux et à tous les services externes relatifs à la construction et à l'installation du branchement.

**2.10** Veuillez expliquer pour les frais généraux entrepreneurs ce que vous entendez par « ces coûts sont relativement fixes pour un certain intervalle de projets autorisés annuellement, engagés sur une base annuelle et ne varient pas directement en fonction du nombre de nouveaux clients ou de nouveaux projets. » Veuillez notamment expliquer l'utilisation de mots relativement et directement soulignés dans la citation.

**Réponse :**

Les frais généraux entrepreneurs sont fixés dans le Contrat général entre Gaz Métro et les entrepreneurs en fonction des coûts fixes des entrepreneurs et concernent leurs dépenses d'opération et les salaires fixes. Ils sont fixés dans le cadre de l'appel d'offres du Contrat général et font partie du bordereau de prix pour lequel les entrepreneurs doivent soumettre des prix.

Il n'y a aucun ajustement de ce montant lorsque l'année se termine et que Gaz Métro sait combien de projets ont été réalisés (nombre de kilomètres de conduites déroulés et nombre de branchements réalisés), comme démontré à la réponse à la question 2.18. Il n'y a pas de corrélation directe entre les coûts fixes et le volume d'activité, ainsi, les frais généraux entrepreneurs prévus sont ceux qui ont été payés et ce, même si le montant d'investissement a fluctué entre ce qui était prévu et le réel. Les cas

où une variation des frais généraux pourrait survenir pour les années subséquentes sont expliqués en détail à la question suivante (2.11).

**2.11** Y a-t-il un ajustement du montant des frais généraux entrepreneur si le nombre réel de projets est inférieur à l'intervalle prévu? Supérieur à l'intervalle prévu?

**Réponse :**

Dans un cas comme dans l'autre, aucun ajustement du montant des frais généraux n'est prévu en cours d'année contractuelle. Par contre, ils sont indexés annuellement durant la durée du contrat selon une formule préétablie.

De plus, le contrat contient une clause permettant une renégociation chaque année advenant des circonstances susceptibles de modifier la structure de coûts de l'Entrepreneur (fluctuation significative du nombre de projets prévus, modifications des spécifications techniques, nouvelles exigences SST/municipalités/autres, changements de normes ou de règlements). Cette clause permet à Gaz Métro et/ou aux Entrepreneurs de présenter une demande chiffrée et documentée afin de justifier la demande de modification de prix (fixes ou de certaines fiches du bordereau). Par contre, pour faire varier les frais généraux entrepreneurs, la fluctuation du nombre de projets prévus devrait être très significative et cette situation exceptionnelle ne s'est pas produite dans les derniers contrats.

**2.12** Veuillez déposer les ententes spécifiant l'établissement des frais généraux conclues avec les entrepreneurs pour l'année 2017.

**Réponse :**

Les ententes spécifiant l'établissement des frais généraux conclues avec les entrepreneurs font partie d'un bordereau de prix global qui contient les prix de près de 500 fiches de service. Ces prix sont de nature confidentielle et ne peuvent être rendus publics afin de ne pas nuire au processus d'appel d'offres à venir. Toutefois, Gaz Métro réfère aux réponses des questions 2.3 et 2.18 qui présentent notamment l'évolution des frais généraux entrepreneurs totaux (sans les ventiler par entrepreneur).

**2.13** Comment les frais généraux entrepreneurs sont-ils attribués aux projets spécifiques ?

**Réponse :**

Voici comment la Méthode actuelle attribue les frais généraux entrepreneurs aux projets de moins de 1,5 M\$ :

Dans la méthodologie actuelle de l'évaluation de la rentabilité d'un projet de développement, Gaz Métro alloue 27,1 % de frais généraux entrepreneurs dans le calcul du coût du projet. Cette allocation à un projet sert à l'évaluation *a priori* de la rentabilité du projet de développement afin de déterminer s'il sera approuvé ou non.

Une fois le projet approuvé et réalisé, il n'y a pas d'attribution de frais généraux entrepreneurs à chacun des projets de développement dans les livres comptables de Gaz Métro. Les frais généraux

entrepreneurs payés par Gaz Métro représentent un montant fixe annuel par entrepreneur établi initialement dans le contrat général et ce montant est capitalisé en totalité, indépendamment du nombre de projets réalisés.

Voici maintenant comment sont traités généralement les frais généraux entrepreneurs pour des projets spécifiques de plus de 1,5 M\$ :

Dans le cas des contrats spécifiques, leurs frais généraux sont traités à part du Contrat général. Lors des appels d'offres pour les contrats spécifiques, les prix soumis pour chacun de ces projets contiennent une portion de frais généraux qui servent à couvrir les dépenses (administration, opérations) occasionnées par le projet et qui sont indépendantes des activités courantes au Contrat général.

**2.14** Qu'advient-il si une portion des frais généraux n'est attribuée à aucun projet ? Est-il possible qu'une portion des frais généraux entrepreneur ne soit pas capitalisée ?

**Réponse :**

Veillez vous référer à la réponse de la question 2.13.

**2.15** Qu'advient-il si la totalité des frais généraux entrepreneurs prévus à l'entente est épuisée et qu'un nouveau projet se présente?

**Réponse :**

Dans le cadre du Contrat général, cette situation ne surviendra pas. Le montant des frais généraux est soumis contractuellement par l'entrepreneur et ce dernier doit s'y conformer. Advenant des circonstances exceptionnelles susceptibles de modifier la structure de coûts fixes de l'Entrepreneur, un processus est prévu de renégociation pour l'année suivante (voir réponses aux questions 2.11 et 2.13).

**2.16** Pour un entrepreneur donné, comment et sur la base de quels paramètres sont établis les frais généraux entrepreneur en début d'année?

**Réponse :**

Les frais généraux entrepreneurs ne sont pas établis en début d'année. En effet, l'Entrepreneur soumet, au moment de l'appel d'offres, à même le bordereau de prix, le montant annuel des Frais de maintien reliés à ses opérations gazières qu'il évalue par territoire. Le seul ajustement annuel possible en cours de contrat (outre l'indexation annuelle) est expliqué à la question 2.11.

**2.17** Quels sont les paramètres qui peuvent faire varier les frais généraux entrepreneurs en cours d'années.

**Réponse :**

Les frais généraux ne varient pas en cours d'année. À la question 2.11, Gaz Métro fournit les paramètres pouvant justifier une variation des frais généraux au-delà de l'indexation prévue et la procédure à suivre.

- 2.18** Veuillez présenter pour 2014 à 2016 et pour chacun des entrepreneurs généraux, les frais généraux entrepreneur négociés en début d'année, les frais généraux entrepreneur réellement déboursés, le nombre de projets prévus et le nombre de projets réalisés, le montant des investissements prévus et le montant des investissements réalisés.

**Réponse :**

Voici le tableau pour 2014 à 2016 des frais généraux entrepreneurs, du nombre de branchements et de kilomètres de conduite (qui sont représentatifs des travaux effectués par les entrepreneurs) ainsi que des investissements en développement. Comme spécifié à la réponse à la question 2.12, les montants stipulés dans le Contrat général sont confidentiels et c'est pourquoi Gaz Métro fournit les données de façon globale et non par entrepreneur.

	Année de construction					
	1 <sup>er</sup> avril au 31 mars					
	2014		2015		2016	
	Prévu	Réel	Prévu	Réel	Prévu	Réel
Frais généraux entrepreneurs (M\$)	9,0	9,0	10,4	10,4	10,5	10,5
<i>% d'augmentation / (diminution)</i>		0 %		0 %		0 %
Nombre de branchements	2,888	2,744	2,656	2,584	2,498	2,177
<i>% d'augmentation / (diminution)</i>		-5 %		-3 %		-13 %
Nombre de km de conduite	77	65	73	68	58	71
<i>% d'augmentation / (diminution)</i>		-16 %		-7 %		22 %
Investissements - Développement (M\$)	26,5	27,2	26,4	31,9	25,6	31,4
<i>% d'augmentation / (diminution)</i>		3 %		21 %		23 %

(1) Prendre note que les frais généraux entrepreneurs s'appliquent aux projets de développement et d'amélioration du réseau

Comme démontré dans le tableau, la variation du nombre de branchements et de kilomètres de conduite principale entre ce qui était prévu et le réel n'a aucune influence sur le montant de frais généraux entrepreneurs payé.

**2.19** Veuillez ventiler les investissements du plan de développement 2017 entre les coûts qui seraient inclus au niveau de l'analyse des projets individuels et les coûts qui seraient considérés au niveau de l'analyse du portefeuille.

**Réponse :**

Veillez vous référer à l'annexe Q-2.19.

**Expectative de rentabilité**

**Question 3**

**Références**

- i) R-3867-2013 phase 3, B-0257, GM-9 doc 3, réponse 1.7
- ii) R-3867-2013 phase 3, B-0277, GM-7 doc 4, Tableau 1

**Questions**

**3.1** Veuillez confirmer que l'évaluation de la présence d'une expectativa de rentabilité à terme dans le cadre de la nouvelle proposition de Gaz Métro est similaire à celle décrite à la référence (i). Sinon, veuillez expliquer.

**Réponse :**

Gaz Métro le confirme. Pour plus de détails sur le processus de gouvernance, veuillez vous référer à l'annexe Q-18.1 de la demande de renseignements n° 11 de la Régie (Gaz Métro-9, Document 9).

**3.2** Outre le nombre de clients, veuillez indiquer si d'autres facteurs seraient considérés pour établir si l'expectative de rentabilité à terme est présente ou non. Par exemple, la nature des clients potentiels, les volumes potentiels, le moment anticipé du raccordement.

**Réponse :**

Gaz Métro prend notamment en considération le volume en mètres cubes pour chaque application au gaz selon le type de bâtiment, le moment anticipé de la construction du bâtiment, le marché et l'historique de consommation du client, lorsque disponible.

**3.3** Veuillez expliquer de manière concrète en appuyant votre réponse sur les exemples réels les plus complexes de 2017 comment l'atteinte de ce critère a été évaluée jusqu'ici.

**Réponse :**

Gaz Métro a sélectionné le projet résidentiel de la municipalité de Senneville et le parc industriel de Saint-Jean-sur-Richelieu.

Marché résidentiel : Projet de la municipalité de Senneville

Pour ce projet résidentiel dont la rentabilité *a priori* était inférieure au CCP, Gaz Métro a d'abord évalué le potentiel du projet (étape 1 du processus de gouvernance). Le projet de la municipalité de Senneville a un potentiel total à terme de 83 maisons unifamiliales.

Ensuite, Gaz Métro a réalisé une analyse de sensibilité (étape 2 du processus de gouvernance) basée sur les coûts estimés de la phase 1 du projet. Le résultat de cette analyse indique que l'ajout de 38 maisons unifamiliales permettra d'atteindre le CCP pour le projet de la municipalité de Senneville.

Par la suite, Gaz Métro a comparé le nombre de clients inclus dans le potentiel et le nombre de clients supplémentaires nécessaire pour atteindre une rentabilité équivalente au CCP (étape 3 : adéquation entre le potentiel et l'analyse de sensibilité). Considérant que le projet de la municipalité de Senneville a un potentiel restant de 54 (83-29) maisons unifamiliales et que le nombre de maisons nécessaire pour atteindre le CCP est de 38, Gaz Métro est d'avis qu'il est plus probable qu'improbable que le projet atteigne à terme le CCP.

Marché affaires : Parc industriel de Saint-Jean-sur-Richelieu

Pour ce projet de parc industriel dont la rentabilité *a priori* était inférieure au CCP, Gaz Métro a d'abord déterminé le volume potentiel et le nombre de clients potentiels (étape 1 du processus de gouvernance). Le potentiel total à terme est d'environ 4 clients.

Ensuite, Gaz Métro a réalisé une analyse de sensibilité (étape 2 du processus de gouvernance) qui a permis de déterminer que l'arrivée de deux des quatre clients permettra l'atteinte d'une rentabilité supérieure au CCP.

Par la suite, Gaz Métro a comparé le nombre de clients inclus dans le potentiel (4 clients) et le nombre de clients supplémentaires (2 clients) nécessaire pour atteindre une rentabilité équivalente au CCP (étape 3 : adéquation entre le potentiel et l'analyse de sensibilité). Ainsi, Gaz Métro est d'avis qu'il est plus probable qu'improbable que le projet atteigne à terme le CCP.

- 3.4** Veuillez confirmer que l'information en annexe Q-1.14 constitue l'ensemble du dossier de projet remis au gestionnaire.

**Réponse :**

L'ensemble d'un dossier inclut non seulement l'information contenue à l'annexe Q-1.14, mais aussi un revenu requis détaillé.

- 3.5** Veuillez justifier le taux de 70% appliqué pour déterminer la superficie de chauffage du projet industriel.

**Réponse :**

Gaz Métro précise que les 70 % correspondent à  $0,7 \text{ m}^3/\text{pi}^2$ . De cette façon, la phrase inscrite au deuxième exemple de l'annexe Q-1.14<sup>1</sup> aurait aussi pu se lire ainsi :

« [...] De cette superficie, Gaz Métro considère une consommation de  $0,7 \text{ m}^3/\text{pi}^2$ , soit un volume de chauffage de  $131\,250 \text{ m}^3$ . [...] »

---

<sup>1</sup> B-0257, Gaz Métro-9, Document 3.

Le 0,7 m<sup>3</sup>/pi<sup>2</sup> est une règle générale établie à partir de données provenant de Ressources naturelles Canada (*Base de données nationale sur la consommation d'énergie, secteurs CI, Québec*) et de Gaz Métro.

- 3.6** Pour les marchés résidentiel et commercial veuillez présenter le dossier complet du projet ayant la rentabilité la plus faible.

**Réponse :**

Pour le marché affaires, veuillez vous référer à l'exemple 2 du parc industriel de l'annexe Q-1.14 de la pièce B-0257, Gaz Métro-9, Document 3 ainsi qu'à l'annexe Q-3.6a qui présente le revenu requis.

Pour le marché résidentiel, veuillez vous référer aux annexes Q-3.6b et Q-3.6c.

- 3.7** Est-ce qu'une notion de probabilité peut être associée à l'expectative de rentabilité?

**Réponse :**

Lors de la troisième étape du processus de gouvernance<sup>2</sup>, Gaz Métro effectue l'adéquation entre l'évaluation du potentiel de densification future et les analyses de sensibilité conduites à la deuxième étape. Gaz Métro utilise une approche de prépondérance des probabilités, ce qui signifie que le projet d'extension est autorisé s'il est plus probable que la densification future permette d'atteindre un indice de profitabilité de 1 que le contraire. Dans la mesure où les données permettent raisonnablement l'atteinte de la rentabilité à terme (indice de profitabilité de 1), le projet d'extension est autorisé.

- 3.8** Qu'elle est la probabilité minimale d'atteindre la rentabilité qui est requise pour satisfaire au critère d'expectative de rentabilité?

**Réponse :**

Veuillez vous référer à la réponse à la question 3.7.

- 3.9** Veuillez compléter le tableau de la référence (ii) en indiquant pour chaque méthode la date de début et de fin d'application par Gaz Métro dans ses opérations.

**Réponse :**

La Méthode actuelle a été appliquée jusqu'à la mise en place officielle de la Méthode SMA qui a débuté le en novembre 2015. La Méthode SMA sera appliquée jusqu'à la mise en place de la Nouvelle méthode. D'ailleurs, Gaz Métro a indiqué à la section 3 de sa preuve<sup>3</sup> qu'elle compte mettre en

---

<sup>2</sup> Pour plus de détails sur le processus de gouvernance, veuillez vous référer à l'annexe Q-18.1 de la demande de renseignements n° 11 de la Régie (Gaz Métro-9, Document 9).

<sup>3</sup> B-0277, Gaz Métro-7, Document 4.



application les modifications découlant de la Nouvelle méthode dès qu'elle aura reçu la décision de la Régie et complété les ajustements informatiques requis.

**3.10** Veuillez indiquer l'approche considérée pour chacun des plans de développement entre 2014-2015 et 2017-2018.

**Réponse :**

L'approche dite Méthode actuelle a été appliquée pour les plans de développement des Causes tarifaires 2014-2015 à 2016-2017. L'approche dite Méthode SMA a été appliquée pour le plan de développement de la Cause tarifaire 2017-2018.

## Contributions

### Question 4

#### Références

- i) R-3867-2013 phase 3, B-0277, Gaz Métro-7 Document 4, pp. 10 et 11

#### Préambule

- i)
  - «  
Dans la Nouvelle méthode, Gaz Métro pourrait exiger une contribution dans deux situations.  
  
1. Lorsque la rentabilité *a priori* du projet de développement, avec expectative de rentabilité, n'atteint pas un IP de 0,8. Dans cette situation, Gaz Métro pourrait exiger une contribution afin d'atteindre un IP de 0,8. Ces projets de développement doivent avoir un potentiel de densification futur permettant l'atteinte d'un IP de 1.  
  
2. Lorsque la rentabilité *a priori* du projet de développement n'atteint pas un IP de 1 et que le potentiel de densification futur ne permet pas l'atteinte d'un IP de 1, Gaz Métro pourrait exiger une contribution, car le projet d'extension est jugé non rentable. Le montant de la contribution permet de combler l'écart entre la rentabilité *a priori* et un IP de 1. »

#### Questions

- 4.1** Si un projet présente un IP de 0,75 avec un très fort potentiel de densification permettant d'atteindre un IP de 1 sans contribution, veuillez justifier l'exigence d'une contribution de la part du client.

**Réponse :**

Veuillez vous référer à la réponse à la question 4.3 de la demande de renseignements n° 11 de la Régie (Gaz Métro-9, Document 9).

- 4.2** Si un projet présente un IP de 0,8 avec un potentiel de densification, mais que ce potentiel est insuffisant pour atteindre un IP de 1, veuillez justifier d'exiger du client une contribution couvrant la totalité de l'écart entre l'IP de 0,8 et l'IP de 1,0?

**Réponse :**

Veuillez vous référer à la réponse à la question 4.3 de la demande de renseignements n° 11 de la Régie (Gaz Métro-9, Document 9).

**4.3** Doit-on comprendre de l'usage du conditionnel au point 2 de la référence (i) que Gaz Métro estime-  
qu'elle pourrait ne pas exiger de contribution et tout de même réaliser un projet avec un IP de 0,8 sans  
expectative de rentabilité?

**Réponse :**

Veillez vous référer à la réponse à la question 4.3 de la demande de renseignements n° 11 de la Régie  
(Gaz Métro-9, Document 9).

**Réinvestissement**

**Question 5**

**Références**

- i) R-3867-2013 phase 3, B-0277, Gaz Métro-7 document 4, p.10

**Questions**

**5.1** Considérant que la dépense d'amortissement d'un actif dont la durée de vie excède l'horizon d'analyse n'est pas prise en compte dans l'analyse de rentabilité, veuillez expliquer en quoi le fait que cet actif ait une durée de vie plus longue que l'horizon d'analyse devrait justifier de ne pas prévoir de réinvestissement pour un actif dont la durée de vie est plus courte que l'horizon d'analyse

**Réponse :**

Veuillez vous référer à la réponse à la question 13.1 de la demande de renseignements n° 11 de la Régie (Gaz Métro-9, Document 9).

## **Impact de la proposition**

### **Question 6**

#### **Références**

- i) R-3867-2013 phase 3, B-0220, Gaz Métro-7 document 4, p.7

#### **Préambule**

- i) « Contrairement à la Méthode actuelle, Gaz Métro prend en compte seulement les revenus des clients qui se sont engagés contractuellement lors de l'évaluation de la rentabilité d'un projet dans la Méthode SMA et la Nouvelle méthode. »

#### **Questions**

- 6.1** Veuillez identifier le dernier plan de développement réalisé selon la méthode actuelle. Afin d'illustrer l'impact de votre proposition sur la rentabilité, veuillez refaire ce même plan en utilisant plutôt la nouvelle méthode.

#### **Réponse :**

Le dernier plan de développement *a priori* présenté au rapport annuel réalisé selon l'approche dite Méthode actuelle est celui de l'année 2014-2015. Les données sur les clients engagés contractuellement ne sont pas facilement disponibles dans les systèmes de Gaz Métro et se retrouvent davantage dans les dossiers individuels des différents projets. Néanmoins, tous les clients du marché résidentiel sont engagés contractuellement. Quant à ceux du marché CII, les clients des années 1 et 2 étaient essentiellement engagés contractuellement alors que ceux des années 3 à 5 l'étaient plus rarement, bien que parfois. Le retrait des clients, des volumes, des investissements et des revenus des années 3 à 5 devrait permettre d'apprécier l'impact d'inclure les clients engagés contractuellement seulement, tel que proposé selon la Nouvelle méthode. À noter que selon la Nouvelle méthode, les frais généraux seraient évalués au niveau du plan de développement global, mais que cette modification a été omise afin de mieux illustrer l'impact des clients engagés contractuellement.

Veuillez vous référer à l'annexe Q-6.1 pour plus d'informations.

**IP**

**Question 7**

**Références**

- i) R-3867-2013 phase 3, B-0220, Gaz Métro-7 document 4, p.13

**Préambule**

« 1. Lorsque la rentabilité *a priori* du projet de développement, avec expectativa de rentabilité, n'atteint pas un IP de 0,8. Dans cette situation, Gaz Métro pourrait exiger une contribution afin d'atteindre un IP de 0,8. Ces projets de développement doivent avoir un potentiel de densification futur permettant l'atteinte d'un IP de 1.

2. Lorsque la rentabilité *a priori* du projet de développement n'atteint pas un IP de 1 et que le potentiel de densification futur ne permet pas l'atteinte d'un IP de 1, Gaz Métro pourrait exiger une contribution, car le projet d'extension est jugé non rentable. Le montant de la contribution permet de combler l'écart entre la rentabilité *a priori* et un IP de 1. »

**Questions**

**7.1** Veuillez justifier le choix d'un IP de 0,8 pour les projets avec un potentiel de densification.

**Réponse :**

Veuillez vous référer à la réponse à la question 3.6 de la demande de renseignements n° 3 de l'ACIG (Gaz Métro-9, Document 10).

**7.2** Est-ce que l'IP global visé de 1,1 prend en compte l'expectative de densification ou seulement les clients signés?

**Réponse :**

Gaz Métro ne prend pas en compte l'expectative de densification pour atteindre l'IP global visé de 1,1 dans la Nouvelle méthode<sup>4</sup>.

**7.3** Veuillez présentant un exemple de calcul de l'IP global incluant un projet dans chacune des catégories suivantes :

- Un projet dont l'IP est supérieur à 1,0 avant expectativa de rentabilité
- Un projet dont l'IP est entre 0,8 et 1,0 avec expectativa de rentabilité

---

<sup>4</sup> Méthodologie présentée à la pièce B-0277, Gaz Métro-7, Document 4.

- Un projet dont l'IP est entre 0,8 et 1,0 sans expectativa de rentabilité avec contribution des clients
- Un projet dont l'IP est inférieur à 0,7 avec contribution jusqu'à un IP de 0,8 et expectativa de rentabilité
- Un projet dont l'IP est inférieur à 0,7 avec contribution jusqu'à un IP de 1,0

Pour chaque projet, veuillez indiquer l'IP projet utiliser pour les fins du calcul de l'IP global.

**Réponse :**

Veuillez vous référer à l'annexe Q-7.3.

## **Rôle de la Régie**

### **Question 8**

#### **Questions**

**8.1** Selon Gaz Métro, la Régie a-t-elle le pouvoir de fixer des balises sur les conditions devant être réunies pour qu'un projet puisse être réalisé?

**Réponse :**

La question n'est pas de la nature d'une demande de renseignements, mais relève plutôt de l'opinion juridique.

**8.2** Selon Gaz Métro, quelle information serait suffisante à la Régie pour juger adéquatement de la prudence des investissements passés lors d'un dossier tarifaire alors qu'elle aura déjà pris acte de ces investissements au dossier portant sur le rapport annuel et accordé une bonification de rendement sur cette base?

**Réponse :**

Il revient à la Régie de déterminer ce qu'elle considère suffisant comme information afin de juger de la prudence des investissements. Ceci étant précisé, Gaz Métro réfère à la réponse à la question 5.3 de la demande de renseignements n° 3 de l'ACIG qui fait état de l'approche que l'OEB propose de prendre concernant l'approche portfolio.

**8.3** Considérant le nombre élevé de projets d'investissement réalisés par Gaz Métro annuellement. Est-il réaliste de demander à la Régie de s'assurer de la prudence de chacun? Ne serait-il pas bien plus simple au niveau réglementaire d'autoriser des paramètres devant être respectés plutôt que de simplement prendre acte de règles présentées, par courtoisie, par Gaz Métro?

**Réponse :**

Gaz Métro croit qu'il est primordial qu'elle puisse jouir d'une flexibilité opérationnelle et d'une marge de manœuvre discrétionnaire dans le cadre des décisions d'affaires qu'elle prend dans le cours normal de l'exploitation de son entreprise. Cette raison explique pourquoi Gaz Métro demande à la Régie de prendre acte de la méthodologie modifiée d'évaluation de la rentabilité et des critères d'acceptation des projets de développement décrite à la pièce Gaz Métro-7, Document 4. Veuillez également vous référer à la réponse à la question 4.3 de la demande de renseignements n° 11 de la Régie.



**Preuve de Black and Veach**

**Renforcements de réseau**

**Question 9**

**Références**

- i) R-3867-2013 phase 3, B-0178, Gaz Métro-7 document 5, p. 8

**Préambule**

“For capacity-related costs such as the investment expenditures incurred by the gas utility to provide additional gas transmission and/or distribution system capacity, it is important to consider the lumpy nature of capital expenditures that are made to accommodate load growth. Even though gas load may grow gradually each month, capital expenditures to build upstream gas transmission or distribution projects are typically done less frequently reflecting the fact that economies of scale exist in upstream projects (i.e., it is more cost-effective on a unit basis when larger projects are undertaken compared to smaller projects). The decision of how much investment, the location, and the timeframe for completing these types of projects is typically made by the gas utility’s distribution system planning area as part of the ongoing review of its future capacity needs. Multiple factors are considered by system design and planning professionals including the current gas loads, estimates of short-term and long-term growth in load, right of ways, material costs, gas supply considerations, and modeling of current system capacity. There is not a direct relationship between adding a new customer or undertaking a development project and adding a unit of upstream capacity.”

**Questions**

- 9.1** Selon vous, à quel moment la justification économique des renforcements de réseau devrait-elle être analysée et quels devraient être les facteurs pris en compte à ce moment?

**Réponse :**

L’analyse économique des investissements en renforcement de réseau est réalisée dans l’année où ceux-ci doivent être réalisés, en fonction des besoins. Gaz Métro fait d’ailleurs une projection budgétaire du renforcement du réseau, pour les projets de moins de 1,5 M\$, lors de la cause tarifaire annuelle, comme l’illustre la pièce B-0196, Gaz Métro-7, Document 2, du dossier R-3987-2016. Pour les projets de renforcement de réseau de plus de 1,5 M\$, ils sont déposés à la Régie individuellement pour approbation tel que le projet de renforcement du Saguenay (dossier R-3919-2015).

Gaz Métro va de l’avant avec les investissements en renforcement si ceux-ci permettent de rencontrer les principaux objectifs visés suivants :

- Respecter l'obligation de desservir les clients existants et les nouveaux clients. Le rôle de Gaz Métro est de donner accès au gaz naturel et d'en faciliter l'utilisation pour les consommateurs québécois;
- Assurer la sécurité d'approvisionnement des clients existants. Dans la décision D-2012-158, la Régie mentionne que Gaz Métro avait l'obligation de s'assurer de « *la sécurité de son réseau et, qu'en ce sens, il doit prendre toutes les mesures nécessaires pour assurer l'approvisionnement des clients de son réseau* »;
- Assurer le respect des mesures requises découlant de la stratégie de gestion des actifs.

Gaz Métro doit également s'assurer que les investissements en renforcement de réseau soient nécessaires, bien calibrés et que la nouvelle capacité disponible soit réaliste en fonction de la croissance de la demande.

Pour les projets de moins de 1,5 M\$, Gaz Métro s'assure également que l'ensemble des investissements en renforcement du réseau de distribution ne compromette pas l'atteinte de la cible de rentabilité du portefeuille global (dans la Nouvelle méthode cette cible constitue un IP de 1,1). Pour les projets de plus de 1,5 M\$, les dossiers sont présentés à la Régie au cas par cas et sont généralement des projets visant les réseaux d'alimentation et de transmission tels que Pétromont (R-3833-2013 et R-3941-2015), Pont Jacques-Cartier (R-3763-2011) et Saguenay (R-3919-2015).

**9.2** Jugez-vous approprié pour un distributeur gazier d'ajouter des ventes de gaz au-delà de ce que le réseau existant peut desservir de manière certaine sans d'abord évaluer la rentabilité du renforcement de réseau à long terme?

**Réponse :**

Non. Veuillez vous référer à la réponse à la question 9.1.

**Benchmarking**

**Question 10**

**Références**

- i) R-3867-2013 phase 3, B-0278, Gaz Métro-7 document 5, p. 14

**Préambule**

« To create the Peer Group, utilities were selected by Gaz Métro and Black & Veatch based on various high-level characteristics such as geographic location, number of customers, service area size, and customer density. To better focus on utilities with system extension policies comparable to Gaz Métro, Black & Veatch excluded utilities that did not employ any sort of revenue or economic test in its system extension policies and practices. As a result of those exclusions and with an aim to survey 10-12 utilities the resulting Peer Group was fairly geographically diverse. This illustrates that numerous gas utilities do not utilize a revenue or economic test in their main extension policies. »

**Questions**

- 10.1** Veuillez fournir la liste de l'ensemble des services d'utilité publics considérés au départ et présenter le détail du processus d'exclusion ayant mené au groupe de comparaison final incluant les critères appliqués pour chaque variable.

**Réponse :**

Utilités canadiennes (Gaz Métro)

La liste des utilités canadiennes a été fournie par Gaz Métro. Cette liste découle de la décision D-2011-182 où la Régie résumait ainsi certaines des considérations dont elle a tenu compte pour déterminer les comparables pertinents :

*« [264] [...] les comparables adéquats de Gaz Métro sont plutôt ATCO Gas, Terasen Gas, Union Gas et Enbridge*

*[...]*

*[266] La Régie est d'avis qu'il est préférable d'avoir un échantillon de plusieurs sociétés comparables. Cependant, elle considère que l'inclusion ou non de sociétés dans un échantillon aux fins d'appréciation de comparaison doit prendre en compte, notamment, la taille du marché, le niveau de risque, le cadre réglementaire, etc. »*

Utilités américaines (Black & Veatch)

Please refer to Annex 1 to Gaz Métro – 9, Document 14, for a list of the investor owned gas utilities in the U.S. Please also refer to Section 3.2 “Peer Group of Gas Utilities” of Gaz Métro-7 Document 5 for a discussion of this issue. The selection process for the American gas utilities began with Black & Veatch compiling a list of all U.S. gas distribution utilities from Energy Velocity (ABB Enterprise Software). Each utility was compared to Gaz Métro based on four criteria: (1) service area size (as measured in square miles); (2) customer count; (3) customer density; and (4) proximity to Gaz Métro’s

service territory. The members of the Peer Group were selected based on those utilities that satisfied one or more of the above criteria, the utilities in which Black & Veatch had staff contacts to help facilitate the utility interview process (if needed) and the utilities that currently employ some form of revenue test similar to the method currently used by Gaz Métro.

**10.2** Est-ce le taux de pénétration du gaz naturel a été considéré comme facteur discriminant?

**Réponse :**

Utilités canadiennes (Gaz Métro)

Veillez vous référer à la réponse à la question 10.1.

Utilités américaines (Black & Veatch)

The natural gas penetration rate was not used by Black & Veatch as a factor in determining the members of the Peer Group.

**10.3** Veuillez définir et indiquer comment est mesurée la notion « service area size ».

**Réponse :**

Utilités canadiennes (Gaz Métro)

Veillez vous référer à la réponse à la question 10.1.

Utilités américaines (Black & Veatch)

Service area size is measured in square miles and is based on the data available to Black & Veatch from Energy Velocity (ABB Enterprise Software).

**Frais généraux**

**Question 11**

**Références**

- i) R-3867-2013 phase 3, B-0278, Gaz Métro-7 document 5, p. 26

**Préambule**

« The Capitalized General Contractors Fees are an agreed amount paid to Gaz Métro's primary contractors to cover the Contractors' G&A expenses. The rate for 2017 is currently allocated at 27.1% Neither the Capitalized General Expenses nor the Capitalized General Contractors Fees varies directly based on the number and size of Gaz Métro's development projects.»

**Questions**

**11.1** Quelle est la part du travail effectuée par les « primary contractors »?

**Réponse :**

Tous les travaux qui répondent aux critères définis dans le Contrat général sont réalisés par les « primary contractors ». Les travaux exclus de la portée du contrat général sont ceux sur les postes de livraison et/ou de compression, tous les travaux sur des projets pour lesquels le coût estimé de l'Entrepreneur est de plus de 1 M\$ et les projets d'extension de réseau, de déviation ou de bouclage de Conduites principales dont la classe est égale ou supérieure à 4 000 kPa. Dans le cas de ces projets spécifiques, un appel d'offres est réalisé (auquel les « primary contractors » participent).

**11.2** Que se passe-t-il si le nombre de projets prévus en début d'année est dépassé? Y a-t-il un frais additionnel? Gaz Métro se tourne-t-elle vers des « non-primary contractors »?

**Réponse :**

Même si le nombre de projets prévus en début d'année est dépassé, il n'y a aucuns frais additionnels au niveau des frais généraux entrepreneurs, la question 2.11 explique en détail les mécanismes prévus. Ce sont les « primary contractors » qui réalisent les travaux sur le territoire qui leur est attribué, et ce, même si le nombre prévu est dépassé.

**11.3** Vous affirmez que les frais généraux entrepreneurs sont établis sur une base annuelle. Selon quels paramètres ces frais sont-ils établis à la connaissance de Black and Veatch?

**Réponse :**

Veillez vous référer aux réponses aux questions 2.6, 2.10 et 2.11.

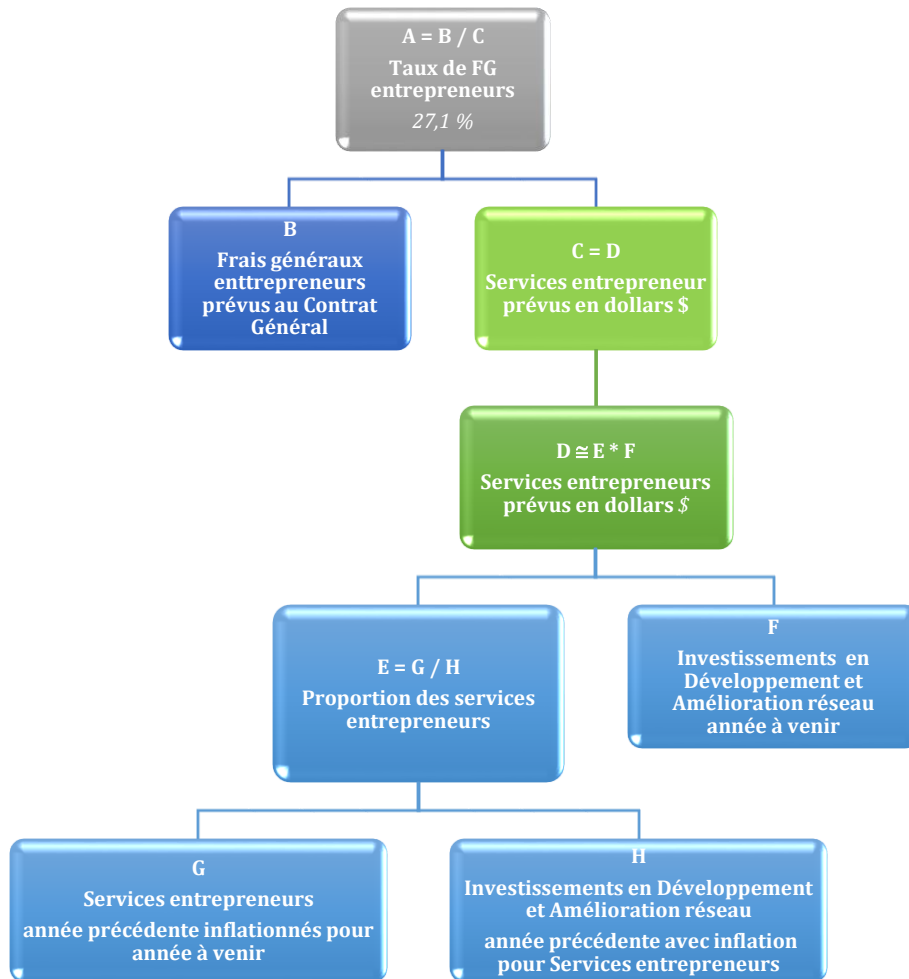
**11.4** Veuillez expliquer à quoi s'applique le taux de 27,1 %? Comment se taux est-il établi?

**Réponse :**

Le taux de « Frais généraux entrepreneurs » s'applique aux montants de « Services entrepreneurs » inclus dans les investissements en conduite et en branchements. Les « Services entrepreneurs » représentent tous les coûts directs encourus par les entrepreneurs pour réaliser un projet.

Le taux de « Frais généraux entrepreneurs » représente le taux à appliquer (lors de l'analyse de la rentabilité du projet) aux « Services entrepreneurs » de l'année en cours pour couvrir le montant de « Frais généraux entrepreneurs » à payer, tel qu'établi au Contrat général.

Voici comment est déterminé le taux.



**11.5** Black and Veach a-t-elle analysé la corrélation historique entre les frais généraux des entrepreneurs et le niveau des investissements? Si une telle corrélation existe, cela ne suggère-t-il pas que le niveau d'investissement affecte le niveau des frais généraux?

**Réponse :**

Non. Une analyse de corrélation n'est pas pertinente, car les frais généraux entrepreneurs sont fixes et ne varient pas en fonction du niveau d'investissement. Veuillez vous référer aux réponses aux questions 2.6, 2.10 et 2.11.

**Rentabilité**

**Question 12**

**Références**

- i) R-3867-2013 phase 3, B-0278, Gaz Métro-7 document 5, p. 11

**Préambule**

“If LRIC is used as the cost basis in a gas utility’s economic evaluation of system extension projects, new customers could subsidize existing customers because the gas utility’s revenue requirement and current rates are based on historical, embedded costs while the costs in the profitability model would be based on LRIC – which could be higher than the level of embedded costs underlying the gas utility’s current rates.”

**Questions**

- 12.1** En quoi est-ce un problème si le coût d’ajouter un client est supérieur au « embeded cost »? N’est-ce pas là l’objectif premier derrière l’analyse de rentabilité?

**Réponse :**

**Black & Veatch**

The primary goal behind the profitability analysis is to provide an economic test that ascertains if revenues from a new customer will offset the incremental costs of serving that new customer. There are concerns that can arise, however, in conducting an accurate test when the level of LRIC is pre-determined (i.e., as derived in a LRIC study) and used as the cost basis in the profitability analysis, irrespective of the actual costs that will be incurred to expand the utility’s existing gas distribution system to connect new customers. This consideration is further explained in the responses to questions 4 and 5 to the Information Request No 3 from ROEÉ expert, (Gaz Métro-9, Document 14).



L'annexe Q-2.8 est déposée en fichier Excel distinct.



**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**

**RENTABILITÉ DU PLAN DE DÉVELOPPEMENT 2016-2017**

Ligne	Description	PETIT ET MOYEN DÉBIT (PMD)									GRANDES ENTREPRISES			TOTAL				
		RÉSIDENTIEL			AFFAIRES			TOTAL PMD			Nouveaux clients (10)	Ajouts de charge (11)	Total (12)	Nouveaux clients (13)	Ajouts de charge (14)	Frais généraux et fixes	Renforcement du réseau (15)	Total (16)
		Nouveaux clients (1)	Ajouts de charge (2)	Total (3)	Nouveaux clients (4)	Ajouts de charge (5)	Total (6)	Nouveaux clients (7)	Ajouts de charge (8)	Total (9)								
1	Nombre de clients an 1	1 963	259	2 221	2 218	673	2 891	4 181	931	5 112	1	2	3	4 182	933	-	-	5 115
2	Nombre de clients an 2 (cumulatif)	2 418	259	2 677	2 217	673	2 890	4 636	931	5 567	1	2	3	4 637	933	-	-	5 570
3	Nombre de clients an 3 (cumulatif)	2 845	259	3 104	2 236	673	2 909	5 082	931	6 013	1	2	3	5 083	933	-	-	6 016
4	Nombre de clients an 4 (cumulatif)	3 056	259	3 315	2 241	673	2 913	5 297	931	6 228	1	2	3	5 298	933	-	-	6 231
5	Nombre de clients an 5 (cumulatif)	3 146	259	3 405	2 244	673	2 917	5 390	931	6 322	1	2	3	5 391	933	-	-	6 325
6	Volumes (10 <sup>m³</sup> ) an 1	6 250	210	6 460	51 321	19 553	70 874	57 570	19 763	77 334	25 550	2 272	27 822	83 120	22 035	-	-	105 155
7	Volumes (10 <sup>m³</sup> ) an 2 (cumulatif)	5 301	210	5 511	47 188	19 553	66 742	52 490	19 763	72 253	25 550	3 342	28 892	78 040	23 105	-	-	101 145
8	Volumes (10 <sup>m³</sup> ) an 3 (cumulatif)	6 355	210	6 565	47 534	19 553	67 088	53 889	19 763	73 653	25 550	3 342	28 892	79 439	23 105	-	-	102 545
9	Volumes (10 <sup>m³</sup> ) an 4 (cumulatif)	6 876	210	7 086	47 715	19 553	67 268	54 591	19 763	74 354	25 550	4 474	30 024	80 141	24 238	-	-	104 378
10	Volumes (10 <sup>m³</sup> ) an 5 (cumulatif)	7 098	210	7 308	47 874	19 553	67 428	54 972	19 763	74 736	25 550	4 474	30 024	80 522	24 238	-	-	104 760
11	Immobilisations (000 \$) an 0	7 865	15	7 880	24 543	2 402	26 945	32 408	2 418	34 825	250	449	699	32 658	2 867	11 657	1 168	48 350
12	Immobilisations (000 \$) an 1	806	-	806	468	-	468	1 273	-	1 273	-	-	-	1 273	-	387	-	1 660
13	Immobilisations (000 \$) an 2	670	-	670	262	-	262	932	-	932	-	-	-	932	-	277	-	1 209
14	Immobilisations (000 \$) an 3	331	-	331	58	-	58	389	-	389	-	-	-	389	-	115	-	504
15	Immobilisations (000 \$) an 4	141	-	141	49	-	49	190	-	190	-	-	-	190	-	57	-	247
16	Immobilisations (000 \$) an 5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
17	<i>(incluant les frais généraux et UMQ)</i>																	
18	Subvention PRC (000 \$) an 1	3 077	168	3 245	5 503	1 276	6 779	8 580	1 444	10 024	-	-	-	8 580	1 444	-	-	10 024
19	Subvention PRC (000 \$) an 2	893	-	893	193	-	193	1 087	-	1 087	-	-	-	1 087	-	-	-	1 087
20	Subvention PRC (000 \$) an 3	743	-	743	31	-	31	773	-	773	-	-	-	773	-	-	-	773
21	Subvention PRC (000 \$) an 4	367	-	367	16	-	16	383	-	383	-	-	-	383	-	-	-	383
22	Subvention PRC (000 \$) an 5	157	-	157	14	-	14	171	-	171	-	-	-	171	-	-	-	171
23	Contributions clients <sup>1</sup> (000 \$) an 0	(147)	(2)	(149)	(1 598)	(26)	(1 624)	(1 745)	(28)	(1 773)	-	-	-	(1 745)	(28)	-	-	(1 773)
24	contributions clients (000 \$) an 1	(1 087)	(4)	(1 091)	(803)	(2)	(805)	(1 890)	(6)	(1 896)	-	-	-	(1 890)	(6)	-	-	(1 896)
25	contributions clients (000 \$) an 2	(146)	-	(146)	(5)	-	(5)	(152)	-	(152)	-	-	-	(152)	-	-	-	(152)
26	contributions clients (000 \$) an 3	(122)	-	(122)	(2)	-	(2)	(123)	-	(123)	-	-	-	(123)	-	-	-	(123)
27	contributions clients (000 \$) an 4	(60)	-	(60)	(0)	-	(0)	(61)	-	(61)	-	-	-	(61)	-	-	-	(61)
28	contributions clients (000 \$) an 5	(26)	-	(26)	(0)	-	(0)	(26)	-	(26)	-	-	-	(26)	-	-	-	(26)
29	Total des investissements (000 \$) an 0	7 717	13	7 731	22 945	2 376	25 321	30 662	2 390	33 052	250	449	699	30 912	2 839	11 657	1 168	46 576
30	Total des investissements (000 \$) an 1	2 796	164	2 959	5 167	1 274	6 441	7 963	1 438	9 401	-	-	-	7 963	1 438	387	-	9 788
31	Total des investissements (000 \$) an 2	1 417	-	1 417	450	-	450	1 867	-	1 867	-	-	-	1 867	-	277	-	2 144
32	Total des investissements (000 \$) an 3	952	-	952	87	-	87	1 039	-	1 039	-	-	-	1 039	-	115	-	1 154
33	Total des investissements (000 \$) an 4	448	-	448	65	-	65	513	-	513	-	-	-	513	-	57	-	570
34	Total des investissements (000 \$) an 5	131	-	131	14	-	14	145	-	145	-	-	-	145	-	-	-	145
35	Impact sur les tarifs																	
36	Pour la première année (000 \$)	(53)	(3)	(56)	(5 487)	(2 085)	(7 571)	(5 539)	(2 088)	(6 223)	(628)	(9)	(637)	(6 167)	(2 097)	1 417	120	(6 727)
37	Pour les cinq premières années (000 \$)	(245)	(13)	(258)	(21 943)	(9 063)	(31 004)	(22 186)	(9 076)	(25 604)	(2 701)	(276)	(2 977)	(24 886)	(9 352)	5 707	463	(28 069)
38	Taux de rendement interne	10,77%	16,12%	10,83%	23,06%	61,08%	26,99%	19,37%	59,57%	17,36%	193,45%	19,93%	79,52%	20,54%	54,02%	0,00%	0,00%	17,79%
39	Point mort tarifaire (années)	3,02	1,00	2,85	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	-	-	1,00

<sup>1</sup> Les contributions clients regroupent la contribution de raccordement de 300 \$ ainsi que toutes les autres contributions faites par les clients.



 <p><b>GazMétro</b> la vie en bleu</p>	SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GAZ MÉTRO CALCUL DU REVENU REQUIS BUDGET	REVENU REQUIS  SRR-VERSION 17.0
--	--	---------------------------------------

<b>10-7448 RR Pierre Caisse</b>  x1	Type de projet Région Type de client  Coût en capital D-2016-156 Coût en capital prospectif pondéré	Extension - Estimé Montérégie COMM. - Comptes majeurs  6,42% 5,28%	Représentant Conseiller OTP Municipalité Longueur en mètres linéaires	PIERRE-ALEXANDRE POITEVIN CHARLES LABERGE MILOT 10-007448 St-Jean 300 mètres
---	--	---	---	--

	Total	0	1	2	3	4	5
Nombre de clients		0	0	0	0	0	0
Volume en 1000 m³		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Frais de conduites - Base	44 756	44 756	0	0	0	0	0
Frais de conduites - Frais entrepreneurs	8 248	8 248	0	0	0	0	0
Frais de conduites	53 004	53 004	0	0	0	0	0
Frais de branchements - Base		0	0	0	0	0	0
Frais de branchements - Frais entrepreneurs		0	0	0	0	0	0
Frais de branchements - Coûts de compteur(s)		0	0	0	0	0	0
Frais de branchements		0	0	0	0	0	0
Frais UMQ (2,00%)	895	895	0	0	0	0	0
Frais généraux corpo (14,53%)	7 832	7 832	0	0	0	0	0
PRC - 5 ans		0	0	0	0	0	0
PRC - 10 ans		0	0	0	0	0	0
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	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	61 731	61 731	0	0	0	0	0
Coût d'opération			0	0	0	0	0
Amortissement comptable			1 391	1 391	1 391	1 391	1 391
Taxe sur les services publics			905	884	863	842	822
Redevances			0	0	0	0	0
Impôts			674	15	75	130	181
Rendement			3 223	3 149	3 076	3 002	2 929
Revenu requis			6 193	5 439	5 405	5 366	5 323
Revenus			0	0	0	0	0
Taux de Distribution ( ¢/m³)			0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Taux de Rabais ( ¢/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			6 193	5 439	5 405	5 366	5 323

Contribution tarifaire annuelle		5 275	5 223	5 168	5 109	5 047	

Contribution tarifaire ( 3 ans )	15 422	Contribution tarifaire ( 15 ans )	53 528
Contribution tarifaire ( 5 ans )	23 905	Contribution tarifaire ( 20 ans )	62 383
Contribution tarifaire ( 10 ans )	41 079	Contribution tarifaire ( 40 ans )	77 385

Point mort tarifaire (années)	0,00	Grille utilisée	--- > COMM. - Comptes majeurs	Niveau 4
Taux de rendement interne ( TRI 40 ans )	0,00%	Signataire supérieur - Ventes	--- > Vice-président Ventes et dév. de marché	

**VENTES**

Représentant	Date ___/___/___	Directeur Ventes	Date ___/___/___	Cadre de direction Ventes	Date ___/___/___
Vice-président Ventes et dév. de marché	Date ___/___/___				

yubuxbaxadbkvkzauac

**CONDITIONS DE RÉALISATION**

**SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GAZ MÉTRO  
CALCUL DU REVENU REQUIS  
BUDGET**

REVENU REQUIS  
SRR-VERSION 17.0

PROJET <b>10-7448 RR Pierre Caisse</b>  <b>x1</b>	Type de projet	Extension - Estimé	Représentant	PIERRE-ALEXANDRE POITEVIN
	Région	Montérégie	Conseiller	CHARLES LABERGE MILOT
	Type de client	COMM. - Comptes majeurs	OTP	10-007448
	Coût en capital D-2016-156	6,42%	Municipalité	St-Jean
	Coût en capital prospectif pondéré	5,28%	Longueur en mètres linéaires	300 mètres

	5	6	7	8	9	10
Nombre de clients	0	0	0	0	0	0
Volume en 1000 m <sup>3</sup>	0	0	0	0	0	0
Frais de conduites - Base	0	0	0	0	0	0
Frais de conduites - Frais entrepreneurs	0	0	0	0	0	0
Frais de conduites	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements - Base	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements - Frais entrepreneurs	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements - Coûts de compteur(s)	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements	0	0	0	0	0	0
Frais UMQ (2,00% )	0	0	0	0	0	0
Frais généraux (14,53% )	0	0	0	0	0	0
PRC - 5 ans	0	0	0	0	0	0
PRC - 10 ans	0	0	0	0	0	0
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	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	0	0	0	0	0	0
Coût d'opération	0	0	0	0	0	0
Amortissement comptable	1 391	1 391	1 391	1 391	1 391	1 391
Taxe sur les services publics	822	801	780	759	738	717
Redevances	0	0	0	0	0	0
Impôts	181	227	270	309	345	377
Rendement	2 929	2 855	2 782	2 708	2 635	2 562
Revenu requis	5 323	5 275	5 223	5 168	5 109	5 047
Revenus	0	0	0	0	0	0
Taux Distribution ( ¢/m <sup>3</sup> )	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Taux de Rabais ( ¢/m <sup>3</sup> )	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Revenu de distribution ( ¢/m <sup>3</sup> )	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Revenu de distribution (\$)	0	0	0	0	0	0
Contribution tarifaire annuelle	5 323	5 275	5 223	5 168	5 109	5 047

	11	12	13	14	15
Contribution tarifaire annuelle	4 982	4 914	4 843	4 769	4 694

Contribution tarifaire ( 3 ans )	15 422	Contribution tarifaire ( 15 ans )	53 528
Contribution tarifaire ( 5 ans )	23 905	Contribution tarifaire ( 20 ans )	62 383
Contribution tarifaire ( 10 ans )	41 079	Contribution tarifaire ( 40 ans )	77 385
Point mort tarifaire (années)	0,00		
Taux de rendement interne ( TRI 40 ans )	0,00%		

**VENTE**

Représentant	Date ____/____/____	Directeur Ventes	Date ____/____/____	Cadre de direction Ventes	Date ____/____/____
Vice-président Ventes et dév. de marché	Date ____/____/____				

**CONDITIONS DE RÉALISATION**

**SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GAZ MÉTRO  
CALCUL DU REVENU REQUIS  
BUDGET**

REVENU REQUIS

SRR-VERSION 17.0

<b>PROJET</b>	<b>10-7448 RR Pierre Caisse</b>	<b>Type de projet</b>	<b>Extension - Estimé</b>	<b>Représentant</b>	<b>PIERRE-ALEXANDRE POITEVIN</b>
	<b>x1</b>	<b>Région</b>	<b>Montérégie</b>	<b>Conseiller</b>	<b>CHARLES LABERGE MILOT</b>
		<b>Type de client</b>	<b>COMM. - Comptes majeurs</b>	<b>OTP</b>	<b>10-007448</b>
		<b>Coût en capital D-2016-156</b>	<b>6,42%</b>	<b>Municipalité</b>	<b>St-Jean</b>
		<b>Coût en capital prospectif pondéré</b>	<b>5,28%</b>	<b>Longueur en mètres linéaires</b>	<b>300 mètres</b>

	10	11	12	13	14	15
Nombre de clients	0	0	0	0	0	0
Volume en 1000 m³	0	0	0	0	0	0
Frais de conduites - Base	0	0	0	0	0	0
Frais de conduites - Frais entrepreneurs	0	0	0	0	0	0
Frais de conduites	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements - Base	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements - Frais entrepreneurs	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements - Coûts de compteur(s)	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements	0	0	0	0	0	0
Frais UMQ (2,00%)	0	0	0	0	0	0
Frais généraux (14,53%)	0	0	0	0	0	0
PRC - 5 ans	0	0	0	0	0	0
PRC - 10 ans	0	0	0	0	0	0
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	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	0	0	0	0	0	0
Coût d'opération	0	0	0	0	0	0
Amortissement comptable	1 391	1 391	1 391	1 391	1 391	1 391
Taxe sur les services publics	717	696	676	655	634	613
Redevances	0	0	0	0	0	0
Impôts	377	406	432	456	477	495
Rendement	2 562	2 488	2 415	2 341	2 268	2 194
Revenu requis	5 047	4 982	4 914	4 843	4 769	4 694
Revenus	0	0	0	0	0	0
Taux Distribution ( ¢/m³)	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Taux de Rabais ( ¢/m³)	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Revenu de distribution ( ¢/m³)	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Revenu de distribution (\$)	0	0	0	0	0	0
Contribution tarifaire annuelle	5 047	4 982	4 914	4 843	4 769	4 694

	16	17	18	19	20
Contribution tarifaire annuelle	4 615	4 535	4 453	4 369	4 283

Contribution tarifaire ( 3 ans )	15 422	Contribution tarifaire ( 15 ans )	53 528
Contribution tarifaire ( 5 ans )	23 905	Contribution tarifaire ( 20 ans )	62 383
Contribution tarifaire ( 10 ans )	41 079	Contribution tarifaire ( 40 ans )	77 385
Point mort tarifaire (années)	0,00		
Taux de rendement interne ( TRI 40 ans )	0,00%		

**VENTE**

Représentant	Date ___/___/___	Directeur Ventes	Date ___/___/___	Cadre de direction Ventes	Date ___/___/___
Vice-président Ventes et dév. de marché	Date ___/___/___				

**CONDITIONS DE RÉALISATION**

SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GAZ MÉTRO  
CALCUL DU REVENU REQUIS  
BUDGET

REVENU REQUIS

SRR-VERSION 17.0

<b>PROJET</b>	<b>10-7448 RR Pierre Caisse</b>	<b>Type de projet</b>	<b>Extension - Estimé</b>	<b>Représentant</b>	<b>PIERRE-ALEXANDRE POITEVIN</b>
	<b>x1</b>	<b>Région</b>	<b>Montérégie</b>	<b>Conseiller</b>	<b>CHARLES LABERGE MILOT</b>
		<b>Type de client</b>	<b>COMM. - Comptes majeurs</b>	<b>OTP</b>	<b>10-007448</b>
		<b>Coût en capital D-2016-156</b>	<b>6,42%</b>	<b>Municipalité</b>	<b>St-Jean</b>
		<b>Coût en capital prospectif pondéré</b>	<b>5,28%</b>	<b>Longueur en mètres linéaires</b>	<b>300 mètres</b>

	15	16	17	18	19	20
Nombre de clients	0	0	0	0	0	0
Volume en 1000 m <sup>3</sup>	0	0	0	0	0	0
Frais de conduites - Base	0	0	0	0	0	0
Frais de conduites - Frais entrepreneurs	0	0	0	0	0	0
Frais de conduites	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements - Base	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements - Frais entrepreneurs	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements - Coûts de compteur(s)	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements	0	0	0	0	0	0
Frais UMQ (2,00% )	0	0	0	0	0	0
Frais généraux (14,53% )	0	0	0	0	0	0
PRC - 5 ans	0	0	0	0	0	0
PRC - 10 ans	0	0	0	0	0	0
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	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	0	0	0	0	0	0
Coût d'opération	0	0	0	0	0	0
Amortissement comptable	1 391	1 391	1 391	1 391	1 391	1 391
Taxe sur les services publics	613	592	571	550	529	509
Redevances	0	0	0	0	0	0
Impôts	495	511	525	538	548	556
Rendement	2 194	2 121	2 047	1 974	1 900	1 827
Revenu requis	4 694	4 615	4 535	4 453	4 369	4 283
Revenus	0	0	0	0	0	0
Taux Distribution ( ¢/m <sup>3</sup> )	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Taux de Rabais ( ¢/m <sup>3</sup> )	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Revenu de distribution ( ¢/m <sup>3</sup> )	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Revenu de distribution (\$)	0	0	0	0	0	0
Contribution tarifaire annuelle	4 694	4 615	4 535	4 453	4 369	4 283

	21	22	23	24	25
Contribution tarifaire annuelle	4 196	4 106	4 016	3 924	3 831

Contribution tarifaire ( 3 ans )	15 422	Contribution tarifaire ( 15 ans )	53 528
Contribution tarifaire ( 5 ans )	23 905	Contribution tarifaire ( 20 ans )	62 383
Contribution tarifaire ( 10 ans )	41 079	Contribution tarifaire ( 40 ans )	77 385
Point mort tarifaire (années)	0,00		
Taux de rendement interne ( TRI 40 ans )	0,00%		

**VENTE**

Représentant	Date ___/___/___	Directeur Ventes	Date ___/___/___	Cadre de direction Ventes	Date ___/___/___
Vice-président Ventes et dév. de marché	Date ___/___/___				

**CONDITIONS DE RÉALISATION**



<b>SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GAZ MÉTRO</b> <b>CALCUL DU REVENU REQUIS</b> <b>BUDGET</b>	<b>REVENU REQUIS</b>  <b>SRR-VERSION 17.0</b>
---	---

<b>PROJET</b> <b>10-7448 RR Pierre Caisse</b>	Type de projet	Extension - Estimé	Représentant
<b>x1</b>	Région	Montérégie	<b>PIERRE-ALEXANDRE POITEVIN</b>
	Type de client	COMM. - Comptes majeurs	Conseiller
			<b>CHARLES LABERGE MILOT</b>
	Coût en capital D-2016-156	6,42%	OTP
	Coût en capital prospectif pondéré	5,28%	10-007448
			Municipalité
			St-Jean
			Longueur en mètres linéaires
			300 mètres

	20	21	22	23	24	25
Nombre de clients	0	0	0	0	0	0
Volume en 1000 m³	0	0	0	0	0	0
Frais de conduites - Base	0	0	0	0	0	0
Frais de conduites - Frais entrepreneurs	0	0	0	0	0	0
Frais de conduites	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements - Base	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements - Frais entrepreneurs	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements - Coûts de compteur(s)	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements	0	0	0	0	0	0
Frais UMQ (2,00%)	0	0	0	0	0	0
Frais généraux (14,53%)	0	0	0	0	0	0
PRC - 5 ans	0	0	0	0	0	0
PRC - 10 ans	0	0	0	0	0	0
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	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	0	0	0	0	0	0
Coût d'opération	0	0	0	0	0	0
Amortissement comptable	1 391	1 391	1 391	1 391	1 391	1 391
Taxe sur les services publics	509	488	467	446	425	404
Redevances	0	0	0	0	0	0
Impôts	556	563	568	572	575	576
Rendement	1 827	1 753	1 680	1 607	1 533	1 460
Revenu requis	4 283	4 196	4 106	4 016	3 924	3 831
Revenus	0	0	0	0	0	0
Taux Distribution ( ¢/m³)	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Taux de Rabais ( ¢/m³)	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Revenu de distribution ( ¢/m³)	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Revenu de distribution (\$)	0	0	0	0	0	0
Contribution tarifaire annuelle	4 283	4 196	4 106	4 016	3 924	3 831

	26	27	28	29	30
Contribution tarifaire annuelle	3 736	3 641	3 544	3 446	3 348

Contribution tarifaire ( 3 ans )	15 422	Contribution tarifaire ( 15 ans )	53 528
Contribution tarifaire ( 5 ans )	23 905	Contribution tarifaire ( 20 ans )	62 383
Contribution tarifaire ( 10 ans )	41 079	Contribution tarifaire ( 40 ans )	77 385
Point mort tarifaire (années)	0,00		
Taux de rendement interne ( TRI 40 ans )	0,00%		

**VENTE**

Représentant	Date ____/____/____	Directeur Ventes	Date ____/____/____	Cadre de direction Ventes	Date ____/____/____
Vice-président Ventes et dév. de marché	Date ____/____/____				

**CONDITIONS DE RÉALISATION**

---



---



---



---

SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GAZ MÉTRO CALCUL DU REVENU REQUIS BUDGET	REVENU REQUIS  SRR-VERSION 17.0
--	---------------------------------------

PROJET <b>10-7448 RR Pierre Caisse</b>  x1	Type de projet Région Type de client  Coût en capital D-2016-156 Coût en capital prospectif pondéré	Extension - Estimé Montérégie COMM. - Comptes majeurs  6,42% 5,28%	Représentant Conseiller OTP Municipalité Longueur en mètres linéaires  PIERRE-ALEXANDRE POITEVIN CHARLES LABERGE MILOT 10-007448 St-Jean 300 mètres
--	--	---	---

	25	26	27	28	29	30
Nombre de clients	0	0	0	0	0	0
Volume en 1000 m <sup>3</sup>	0	0	0	0	0	0
Frais de conduites - Base	0	0	0	0	0	0
Frais de conduites - Frais entrepreneurs	0	0	0	0	0	0
Frais de conduites	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements - Base	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements - Frais entrepreneurs	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements - Coûts de compteur(s)	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements	0	0	0	0	0	0
Frais UMQ (2,00%)	0	0	0	0	0	0
Frais généraux (14,53%)	0	0	0	0	0	0
PRC - 5 ans	0	0	0	0	0	0
PRC - 10 ans	0	0	0	0	0	0
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	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	0	0	0	0	0	0
Coût d'opération	0	0	0	0	0	0
Amortissement comptable	1 391	1 391	1 391	1 391	1 391	1 391
Taxe sur les services publics	404	383	362	342	321	300
Redevances	0	0	0	0	0	0
Impôts	576	576	574	572	569	564
Rendement	1 460	1 386	1 313	1 239	1 166	1 092
Revenu requis	3 831	3 736	3 641	3 544	3 446	3 348
Revenus	0	0	0	0	0	0
Taux Distribution ( ¢/m <sup>3</sup> )	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Taux de Rabais ( ¢/m <sup>3</sup> )	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Revenu de distribution ( ¢/m <sup>3</sup> )	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Revenu de distribution (\$)	0	0	0	0	0	0
Contribution tarifaire annuelle	3 831	3 736	3 641	3 544	3 446	3 348

Contribution tarifaire annuelle		3 1	3 2	3 3	3 4
		3 248	3 148	3 047	2 945
					2 842

Contribution tarifaire ( 3 ans )      15 422 Contribution tarifaire ( 5 ans )      23 905 Contribution tarifaire ( 10 ans )      41 079	Contribution tarifaire ( 15 ans )      53 528 Contribution tarifaire ( 20 ans )      62 383 Contribution tarifaire ( 40 ans )      77 385
Point mort tarifaire (années)	0,00
Taux de rendement interne ( TRI 40 ans )	0,00%

**VENTE**

Représentant      Date ____/____/____	Directeur Ventes      Date ____/____/____	Cadre de direction Ventes      Date ____/____/____
Vice-président Ventes et dév. de marché      Date ____/____/____		

**CONDITIONS DE RÉALISATION**

---



---



---



---

SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GAZ MÉTRO CALCUL DU REVENU REQUIS BUDGET	REVENU REQUIS  SRR-VERSION 17.0
--	---------------------------------------

PROJET <b>10-7448 RR Pierre Caisse</b>  x1	Type de projet Région Type de client  Coût en capital D-2016-156 Coût en capital prospectif pondéré	Extension - Estimé Montérégie COMM. - Comptes majeurs  6,42% 5,28%	Représentant Conseiller OTP Municipalité Longueur en mètres linéaires  PIERRE-ALEXANDRE POITEVIN CHARLES LABERGE MILOT 10-007448 St-Jean 300 mètres
--	--	---	---

	30	31	32	33	34	35
Nombre de clients	0	0	0	0	0	0
Volume en 1000 m³	0	0	0	0	0	0
Frais de conduites - Base	0	0	0	0	0	0
Frais de conduites - Frais entrepreneurs	0	0	0	0	0	0
Frais de conduites	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements - Base	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements - Frais entrepreneurs	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements - Coûts de compteur(s)	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements	0	0	0	0	0	0
Frais UMQ (2,00% )	0	0	0	0	0	0
Frais généraux (14,53% )	0	0	0	0	0	0
PRC - 5 ans	0	0	0	0	0	0
PRC - 10 ans	0	0	0	0	0	0
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	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	0	0	0	0	0	0
Coût d'opération	0	0	0	0	0	0
Amortissement comptable	1 391	1 391	1 391	1 391	1 391	1 391
Taxe sur les services publics	300	279	258	237	216	196
Redevances	0	0	0	0	0	0
Impôts	564	559	553	546	539	530
Rendement	1 092	1 019	945	872	798	725
Revenu requis	3 348	3 248	3 148	3 047	2 945	2 842
Revenus	0	0	0	0	0	0
Taux Distribution ( ¢/m³)	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Taux de Rabais ( ¢/m³)	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Revenu de distribution ( ¢/m³)	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Revenu de distribution (\$)	0	0	0	0	0	0
Contribution tarifaire annuelle	3 348	3 248	3 148	3 047	2 945	2 842

	36	37	38	39	40
Contribution tarifaire annuelle	2 739	2 635	2 530	2 425	2 320

Contribution tarifaire ( 3 ans ) 15 422 Contribution tarifaire ( 5 ans ) 23 905 Contribution tarifaire ( 10 ans ) 41 079	Contribution tarifaire ( 15 ans ) 53 528 Contribution tarifaire ( 20 ans ) 62 383 Contribution tarifaire ( 40 ans ) 77 385
Point mort tarifaire (années)	0,00
Taux de rendement interne ( TRI 40 ans )	0,00%

**VENTE**

Représentant _____ Date ____/____/____	Directeur Ventes _____ Date ____/____/____	Cadre de direction Ventes _____ Date ____/____/____
Vice-président Ventes et dév. de marché _____ Date ____/____/____		

**CONDITIONS DE RÉALISATION**

---



---



---



---

SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GAZ MÉTRO CALCUL DU REVENU REQUIS BUDGET	REVENU REQUIS  SRR-VERSION 17.0
--	---------------------------------------

PROJET <b>10-7448 RR Pierre Caisse</b>  x1	Type de projet Région Type de client  Coût en capital D-2016-156 Coût en capital prospectif pondéré	Extension - Estimé Montérégie COMM. - Comptes majeurs  6,42% 5,28%	Représentant Conseiller OTP Municipalité Longueur en mètres linéaires	PIERRE-ALEXANDRE POITEVIN CHARLES LABERGE MILOT 10-007448 St-Jean 300 mètres
--	--	---	---	--

	35	36	37	38	39	40
Nombre de clients	0	0	0	0	0	0
Volume en 1000 m <sup>3</sup>	0	0	0	0	0	0
Frais de conduites - Base	0	0	0	0	0	0
Frais de conduites - Frais entrepreneurs	0	0	0	0	0	0
Frais de conduites	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements - Base	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements - Frais entrepreneurs	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements - Coûts de compteur(s)	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements	0	0	0	0	0	0
Frais UMQ (2,00%)	0	0	0	0	0	0
Frais généraux (14,53%)	0	0	0	0	0	0
PRC - 5 ans	0	0	0	0	0	0
PRC - 10 ans	0	0	0	0	0	0
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	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	0	0	0	0	0	0
Coût d'opération	0	0	0	0	0	0
Amortissement comptable	1 391	1 391	1 391	1 391	1 391	1 391
Taxe sur les services publics	196	175	154	133	112	91
Redevances	0	0	0	0	0	0
Impôts	530	521	512	502	491	480
Rendement	725	652	578	505	431	358
Revenu requis	2 842	2 739	2 635	2 530	2 425	2 320
Revenus	0	0	0	0	0	0
Taux Distribution ( ¢/m <sup>3</sup> )	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Taux de Rabais ( ¢/m <sup>3</sup> )	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Revenu de distribution ( ¢/m <sup>3</sup> )	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Revenu de distribution (\$)	0	0	0	0	0	0
Contribution tarifaire annuelle	2 842	2 739	2 635	2 530	2 425	2 320

Contribution tarifaire annuelle	0	0	0	0	0
---------------------------------	---	---	---	---	---

Contribution tarifaire ( 3 ans )	15 422	Contribution tarifaire ( 15 ans )	53 528
Contribution tarifaire ( 5 ans )	23 905	Contribution tarifaire ( 20 ans )	62 383
Contribution tarifaire ( 10 ans )	41 079	Contribution tarifaire ( 40 ans )	77 385
Point mort tarifaire (années)	0,00		
Taux de rendement interne ( TRI 40 ans )	0,00%		

**VENTE**

Représentant	Date ___/___/___	Directeur Ventes	Date ___/___/___	Cadre de direction Ventes	Date ___/___/___
Vice-président Ventes et dév. de marché	Date ___/___/___				

**CONDITIONS DE RÉALISATION**

---



---



---



---

## **1. PROJET RÉSIDENTIEL**

### **Demande d'investissement pour le projet 10-006871-100**

Municipalité : COWANSVILLE  
Région : Estrie  
Longueur CP : 880 m

#### **Clients et volumes prévus**

Première phase composée de 18 maisons en rangée et 8 immeubles locatifs de six unités. La rentabilité du projet est de 3,71 %. Le taux de pénétration exigé est de 100 %.

#### **Potentiel**

Sur le tracé de la conduite, il y a un potentiel de 14 maisons unifamiliales d'envergure (2400 m<sup>3</sup>) et 10 maisons en rangée. De plus, avec un prolongement de la conduite d'une longueur d'environ 100 m, il y a un potentiel de 15 terrains additionnels. Ainsi, avec le prolongement de la conduite, le potentiel est de 39 clients.

Il est aussi à noter que le secteur possède un potentiel additionnel. En effet, les parties en jaune à gauche et à droite sur le 2<sup>e</sup> plan représentent d'autres terrains résidentiels potentiels.

#### **Données incluses dans l'outil d'évaluation de la rentabilité**

Nombre de clients	26
Volume en 1000 m <sup>3</sup>	64,8
Frais de conduites	117 691
Frais de branchements	101 842
Frais généraux (14,53%)	32 411
Frais d'UMQ	3 533
PRC	0
Contribution Raccordement Réseau	0
CASEP - Immobilisations	0
Contributions clients	(7 800)
Investissement total	247 677
Contribution tarifaire (10 ans)	82 610
Contribution tarifaire (40 ans)	56 794
Taux de rendement interne (TRI)	3,71 %

Demande portant sur les coûts marginaux de prestation de services de long terme  
appliqués à l'analyse de rentabilité, R-3867-2013





**Analyse de sensibilité**

L'ajout de 30 clients permettra à la rentabilité d'être supérieure au CCP.







SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GAZ MÉTRO  
CALCUL DU REVENU REQUIS  
BUDGET

REVENU REQUIS  
Excel 2007/2013  
SRR-VERSION 16.2c

<b>Domaine Cowansville V5</b> <b>Cowansville</b> <b>Combo central Locatif + Combo MV PRC 0\$</b>	Type de projet Région Type de client Nbr de clients potentiels Coût en capital D-2015-214 Coût en capital prospectif pondéré	Extension - Estimé Estrie RÉSIDENTIEL - NCR 66 6,81% 5,43%	Représentant Conseiller OTP Municipalité Longueur en mètres linéaires	DIEM DOAN BERNARD LEDUC 10-006871 Cowansville 880 mètres
--	---	---	---	--

Total	0	1	2	3	4	5
Nombre de clients		9	20	22	24	26
Volume en m <sup>3</sup>		5 400,0	21 600,0	37 800,0	48 600,0	59 400,0
Frais de conduites - Base	97 938	97 938	0	0	0	0
Frais de conduites - Frais entrepreneurs	19 753	19 753	0	0	0	0
Frais de conduites	117 691	117 691	0	0	0	0
Frais de branchements - Base	78 702	27 243	33 297	6 054	6 054	6 054
Frais de branchements - Frais entrepreneurs	15 288	5 292	6 468	1 176	1 176	1 176
Frais de branchements - Coûts de compteur(s)	7 852	2 718	3 322	604	604	604
Frais de branchements	101 842	35 253	43 087	7 834	7 834	7 834
Frais UMQ (2,00%)	3 533	2 504	666	121	121	121
Frais généraux corpo (14,53%)	32 411	22 587	6 357	1 156	1 156	1 156
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
Contrib. Raccord. réseau/ Délai/ Emplacement	(7 800)	(2 700)	(3 300)	(600)	(600)	(600)
CASEP - Immobilisations		0	0	0	0	0
Subventions extérieures		0	0	0	0	0
Contributions clients		0	0	0	0	0
Investissement total	247 677	175 334	46 810	8 511	8 511	8 511
Coût d'opération			1 413	3 140	3 454	3 768
Amortissement comptable			5 025	7 256	7 662	8 067
Taxe sur les services publics			2 555	3 148	3 161	3 167
Redevances			5	21	36	46
Impôts			2 326	1 379	1 188	1 436
Rendement			9 384	11 593	11 650	11 685
Revenu requis			20 708	26 536	27 150	28 170
Revenus			0	0	0	0
Taux de Distribution ( ¢/m <sup>3</sup> )			41,2500	38,1900	36,0000	34,4500
Taux de Rabais ( ¢/m <sup>3</sup> )			0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Revenu de distribution ( ¢/m <sup>3</sup> )			41,2500	38,1900	36,0000	34,4500
Revenu de distribution (\$)			2 228	8 249	13 608	16 743
Contribution tarifaire annuelle			18 481	18 287	13 542	11 427
			6	7	8	9
Contribution tarifaire annuelle			7 181	6 732	6 268	5 790
						10
						5 297

Contribution tarifaire ( 3 ans )	45 537	Contribution tarifaire ( 15 ans )	92 173
Contribution tarifaire ( 5 ans )	61 906	Contribution tarifaire ( 20 ans )	94 131
Contribution tarifaire ( 10 ans )	82 610	Contribution tarifaire ( 40 ans )	56 794
Point mort tarifaire (années)	0,00	<b>Grille utilisée</b>	<b>--- &gt; RÉSIDENTIEL - NCR Niveau 2</b>
Taux de rendement interne ( TRI 40 ans )	3,71%	<b>Signataire supérieur - Ventes</b>	<b>--- &gt; Cadre de direction Ventes</b>

**VENTES**

Directeur Ventes	Date ____/____/____	Cadre de direction Ventes
		Date ____/____/____
		Vice-président Ventes et dév. de marché
		Date ____/____/____

cuwudwdbacurukxbuaz

**CONDITIONS DE RÉALISATION**

SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GAZ MÉTRO  
CALCUL DU REVENU REQUIS  
BUDGET

REVENU REQUIS  
Excel 2007/2013  
SRR-VERSION 16.2c

<b>PROJET</b> <b>Domaine Cowansville V5</b> <b>Cowansville</b> <b>Combo central Locatif + Combo MV PRC 0\$</b>	Type de projet Région Type de client Nbr de clients potentiels Coût en capital D-2015-214 Coût en capital prospectif pondéré	Extension - Estimé Estrie RÉSIDENTIEL - NCR 66 6,81% 5,43%	Représentant Conseiller OTP Municipalité Longueur en mètres linéaires	DIEM DOAN BERNARD LEDUC 10-006871 Cowansville 880 mètres
---	---	---	---	--

	5	6	7	8	9	10
Nombre de clients	26	26	26	26	26	26
Volume en m³	59 400	64 800	64 800	64 800	64 800	64 800
Frais de conduites - Base	0	0	0	0	0	0
Frais de conduites - Frais entrepreneurs	0	0	0	0	0	0
Frais de conduites	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements - Base	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements - Frais entrepreneurs	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements - Coûts de compteur(s)	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements	0	0	0	0	0	0
Frais UMQ (2,00%)	0	0	0	0	0	0
Frais généraux (14,53%)	0	0	0	0	0	0
PRC - 5 ans	0	0	0	0	0	0
PRC - 10 ans	0	0	0	0	0	0
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	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	0	0	0	0	0	0
Coût d'opération	4 082	4 082	4 082	4 082	4 082	4 082
Amortissement comptable	8 473	8 473	8 473	8 473	8 473	8 473
Taxe sur les services publics	3 168	3 041	2 914	2 787	2 660	2 532
Redevances	57	62	62	62	62	62
Impôts	1 673	1 728	1 867	1 990	2 098	2 193
Rendement	11 698	11 238	10 778	10 318	9 858	9 397
Revenu requis	29 151	28 623	28 175	27 711	27 232	26 740
Revenus	0	0	0	0	0	0
Taux Distribution ( ¢/m³)	33,4600	33,0900	33,0900	33,0900	33,0900	33,0900
Taux de Rabais ( ¢/m³)	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Revenu de distribution ( ¢/m³)	33,4600	33,0900	33,0900	33,0900	33,0900	33,0900
Revenu de distribution (\$)	19 875	21 442	21 442	21 442	21 442	21 442
Contribution tarifaire annuelle	9 275	7 181	6 732	6 268	5 790	5 297
		11	12	13	14	15
Contribution tarifaire annuelle		4 792	4 275	3 747	3 208	2 659

Contribution tarifaire ( 3 ans )	45 537	Contribution tarifaire ( 15 ans )	92 173
Contribution tarifaire ( 5 ans )	61 906	Contribution tarifaire ( 20 ans )	94 131
Contribution tarifaire ( 10 ans )	82 610	Contribution tarifaire ( 40 ans )	56 794
Point mort tarifaire (années)	0,00		
Taux de rendement interne ( TRI 40 ans )	3,71%		

**VENTE**

Directeur Ventes	Date ____/____/____	Cadre de direction Ventes	Date ____/____/____	Vice-président Ventes et dév. de marché	Date ____/____/____

**CONDITIONS DE RÉALISATION**

SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GAZ MÉTRO CALCUL DU REVENU REQUIS BUDGET	REVENU REQUIS Excel 2007/2013 SRR-VERSION 16.2c
--	---

<b>PROJET</b> Domaine Cowansville V5 Cowansville Combo central Locatif + Combo MV PRC 0\$	Type de projet Région Type de client Nbr de clients potentiels Coût en capital D-2015-214 Coût en capital prospectif pondéré	Extension - Estimé Estrie RÉSIDENTIEL - NCR 66 6,81% 5,43%	Représentant Conseiller OTP Municipalité Longueur en mètres linéaires	DIEM DOAN BERNARD LEDUC 10-006871 Cowansville 880 mètres
--	---	---	---	--

	10	11	12	13	14	15
Nombre de clients	26	26	26	26	26	26
Volume en m <sup>3</sup>	64 800	64 800	64 800	64 800	64 800	64 800
Frais de conduites - Base	0	0	0	0	0	0
Frais de conduites - Frais entrepreneurs	0	0	0	0	0	0
Frais de conduites	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements - Base	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements - Frais entrepreneurs	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements - Coûts de compteur(s)	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements	0	0	0	0	0	0
Frais UMQ (2,00%)	0	0	0	0	0	0
Frais généraux (14,53%)	0	0	0	0	0	0
PRC - 5 ans	0	0	0	0	0	0
PRC - 10 ans	0	0	0	0	0	0
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	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	0	0	0	0	0	0

Coût d'opération	4 082	4 082	4 082	4 082	4 082	4 082
Amortissement comptable	8 473	8 473	8 473	8 473	8 473	8 473
Taxe sur les services publics	2 532	2 405	2 278	2 151	2 024	1 897
Redevances	62	62	62	62	62	62
Impôts	2 193	2 275	2 345	2 404	2 452	2 491
Rendement	9 397	8 937	8 477	8 017	7 557	7 097
Revenu requis	26 740	26 235	25 718	25 189	24 650	24 101
Revenus	0	0	0	0	0	0
Taux Distribution ( ¢/m <sup>3</sup> )	33,0900	33,0900	33,0900	33,0900	33,0900	33,0900
Taux de Rabais ( ¢/m <sup>3</sup> )	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Revenu de distribution ( ¢/m <sup>3</sup> )	33,0900	33,0900	33,0900	33,0900	33,0900	33,0900
Revenu de distribution (\$)	21 442	21 442	21 442	21 442	21 442	21 442
Contribution tarifaire annuelle	5 297	4 792	4 275	3 747	3 208	2 659

	16	17	18	19	20
Contribution tarifaire annuelle	2 101	1 534	958	375	(216 )

Contribution tarifaire ( 3 ans )	45 537	Contribution tarifaire ( 15 ans )	92 173
Contribution tarifaire ( 5 ans )	61 906	Contribution tarifaire ( 20 ans )	94 131
Contribution tarifaire ( 10 ans )	82 610	Contribution tarifaire ( 40 ans )	56 794
Point mort tarifaire (années)	0,00		
Taux de rendement interne ( TRI 40 ans )	3,71%		

**VENTE**

Directeur Ventes	Cadre de direction Ventes	Vice-président Ventes et dév. de marché
Date ___/___/___	Date ___/___/___	Date ___/___/___

**CONDITIONS DE RÉALISATION**

SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GAZ MÉTRO  
CALCUL DU REVENU REQUIS  
BUDGET

REVENU REQUIS  
Excel 2007/2013  
SRR-VERSION 16.2c

<b>PROJET</b> <b>Domaine Cowansville V5</b> <b>Cowansville</b> <b>Combo central Locatif + Combo MV PRC 0\$</b>	<b>Type de projet</b> Région Type de client Nbr de clients potentiels Coût en capital D-2015-214 Coût en capital prospectif pondéré	Extension - Estimé Estrie RÉSIDENTIEL - NCR 66 6,81% 5,43%	<b>Représentant</b> Conseiller OTP Municipalité Longueur en mètres linéaires	DIEM DOAN BERNARD LEDUC 10-006871 Cowansville 880 mètres
---	--	---	--	--

	15	16	17	18	19	20
Nombre de clients	26	26	26	26	26	26
Volume en m <sup>3</sup>	64 800	64 800	64 800	64 800	64 800	64 800
Frais de conduites - Base	0	0	0	0	0	0
Frais de conduites - Frais entrepreneurs	0	0	0	0	0	0
Frais de conduites	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements - Base	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements - Frais entrepreneurs	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements - Coûts de compteur(s)	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements	0	0	0	0	0	0
Frais UMQ (2,00%)	0	0	0	0	0	0
Frais généraux (14,53%)	0	0	0	0	0	0
PRC - 5 ans	0	0	0	0	0	0
PRC - 10 ans	0	0	0	0	0	0
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	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	0	0	0	0	0	0
Coût d'opération	4 082	4 082	4 082	4 082	4 082	4 082
Amortissement comptable	8 473	8 473	8 473	8 473	8 473	8 473
Taxe sur les services publics	1 897	1 770	1 643	1 516	1 389	1 261
Redevances	62	62	62	62	62	62
Impôts	2 491	2 520	2 540	2 551	2 555	2 552
Rendement	7 097	6 637	6 177	5 717	5 257	4 797
Revenu requis	24 101	23 543	22 976	22 400	21 817	21 227
Revenus	0	0	0	0	0	0
Taux Distribution ( ¢/m <sup>3</sup> )	33,0900	33,0900	33,0900	33,0900	33,0900	33,0900
Taux de Rabais ( ¢/m <sup>3</sup> )	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Revenu de distribution ( ¢/m <sup>3</sup> )	33,0900	33,0900	33,0900	33,0900	33,0900	33,0900
Revenu de distribution (\$)	21 442	21 442	21 442	21 442	21 442	21 442
Contribution tarifaire annuelle	2 659	2 101	1 534	958	375	(216 )
		21	22	23	24	25
Contribution tarifaire annuelle		(857 )	(3 875 )	(7 229 )	(8 041 )	(8 825 )

Contribution tarifaire ( 3 ans )	45 537	Contribution tarifaire ( 15 ans )	92 173
Contribution tarifaire ( 5 ans )	61 906	Contribution tarifaire ( 20 ans )	94 131
Contribution tarifaire ( 10 ans )	82 610	Contribution tarifaire ( 40 ans )	56 794
Point mort tarifaire (années)	0,00		
Taux de rendement interne ( TRI 40 ans )	3,71%		

**VENTE**

Directeur Ventes	Date ___/___/___	Cadre de direction Ventes
		Date ___/___/___
		Vice-président Ventes et dév. de marché
		Date ___/___/___

**CONDITIONS DE RÉALISATION**

SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GAZ MÉTRO  
CALCUL DU REVENU REQUIS  
BUDGET

REVENU REQUIS  
Excel 2007/2013  
SRR-VERSION 16.2c

<b>PROJET</b> <b>Domaine Cowansville V5</b> <b>Cowansville</b> <b>Combo central Locatif + Combo MV PRC 0\$</b>	Type de projet Région Type de client Nbr de clients potentiels Coût en capital D-2015-214 Coût en capital prospectif pondéré	Extension - Estimé Estrie RÉSIDENTIEL - NCR 66 6,81% 5,43%	Représentant Conseiller OTP Municipalité Longueur en mètres linéaires	DIEM DOAN BERNARD LEDUC 10-006871 Cowansville 880 mètres
--	---	---	---	--

	20	21	22	23	24	25
Nombre de clients	26	26	26	26	26	26
Volume en m <sup>3</sup>	64 800	64 800	64 800	64 800	64 800	64 800
Frais de conduites - Base	0	0	0	0	0	0
Frais de conduites - Frais entrepreneurs	0	0	0	0	0	0
Frais de conduites	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements - Base	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements - Frais entrepreneurs	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements - Coûts de compteur(s)	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements	0	0	0	0	0	0
Frais UMQ (2,00%)	0	0	0	0	0	0
Frais généraux (14,53%)	0	0	0	0	0	0
PRC - 5 ans	0	0	0	0	0	0
PRC - 10 ans	0	0	0	0	0	0
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	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	0	0	0	0	0	0
Coût d'opération	4 082	4 082	4 082	4 082	4 082	4 082
Amortissement comptable	8 473	8 440	6 607	4 409	4 004	3 598
Taxe sur les services publics	1 261	1 135	1 036	970	910	856
Redevances	62	62	62	62	62	62
Impôts	2 552	2 529	1 852	1 061	943	825
Rendement	4 797	4 337	3 929	3 630	3 401	3 195
Revenu requis	21 227	20 586	17 567	14 214	13 401	12 617
Revenus	0	0	0	0	0	0
Taux Distribution ( ¢/m <sup>3</sup> )	33,0900	33,0900	33,0900	33,0900	33,0900	33,0900
Taux de Rabais ( ¢/m <sup>3</sup> )	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Revenu de distribution ( ¢/m <sup>3</sup> )	33,0900	33,0900	33,0900	33,0900	33,0900	33,0900
Revenu de distribution (\$)	21 442	21 442	21 442	21 442	21 442	21 442
Contribution tarifaire annuelle	(216 )	(857 )	(3 875 )	(7 229 )	(8 041 )	(8 825 )

	26	27	28	29	30
Contribution tarifaire annuelle	(9 571 )	(9 763 )	(9 959 )	(10 160 )	(10 364 )

Contribution tarifaire ( 3 ans )	45 537	Contribution tarifaire ( 15 ans )	92 173
Contribution tarifaire ( 5 ans )	61 906	Contribution tarifaire ( 20 ans )	94 131
Contribution tarifaire ( 10 ans )	82 610	Contribution tarifaire ( 40 ans )	56 794
Point mort tarifaire (années)	0,00		
Taux de rendement interne ( TRI 40 ans )	3,71%		

**VENTE**

Directeur Ventes	Date ____/____/____	Cadre de direction Ventes
		Date ____/____/____
		Vice-président Ventes et dév. de marché
		Date ____/____/____

**CONDITIONS DE RÉALISATION**

SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GAZ MÉTRO  
CALCUL DU REVENU REQUIS  
BUDGET

REVENU REQUIS  
Excel 2007/2013  
SRR-VERSION 16.2c

<b>PROJET</b> <b>Domaine Cowansville V5</b> <b>Cowansville</b> <b>Combo central Locatif + Combo MV PRC 0\$</b>	Type de projet Région Type de client Nbr de clients potentiels Coût en capital D-2015-214 Coût en capital prospectif pondéré	Extension - Estimé Estrie RÉSIDENTIEL - NCR 66 6,81% 5,43%	Représentant Conseiller OTP Municipalité Longueur en mètres linéaires	DIEM DOAN BERNARD LEDUC 10-006871 Cowansville 880 mètres
--	---	---	---	--

	25	26	27	28	29	30
Nombre de clients	26	26	26	26	26	26
Volume en m³	64 800	64 800	64 800	64 800	64 800	64 800
Frais de conduites - Base	0	0	0	0	0	0
Frais de conduites - Frais entrepreneurs	0	0	0	0	0	0
Frais de conduites	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements - Base	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements - Frais entrepreneurs	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements - Coûts de compteur(s)	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements	0	0	0	0	0	0
Frais UMQ (2,00%)	0	0	0	0	0	0
Frais généraux (14,53%)	0	0	0	0	0	0
PRC - 5 ans	0	0	0	0	0	0
PRC - 10 ans	0	0	0	0	0	0
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	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	0	0	0	0	0	0
Coût d'opération	4 082	4 082	4 082	4 082	4 082	4 082
Amortissement comptable	3 598	3 200	3 200	3 200	3 200	3 200
Taxe sur les services publics	856	808	760	712	664	616
Redevances	62	62	62	62	62	62
Impôts	825	710	740	765	786	804
Rendement	3 195	3 010	2 837	2 663	2 489	2 315
Revenu requis	12 617	11 872	11 680	11 483	11 283	11 078
Revenus	0	0	0	0	0	0
Taux Distribution ( ¢/m³)	33,0900	33,0900	33,0900	33,0900	33,0900	33,0900
Taux de Rabais ( ¢/m³)	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Revenu de distribution ( ¢/m³)	33,0900	33,0900	33,0900	33,0900	33,0900	33,0900
Revenu de distribution (\$)	21 442	21 442	21 442	21 442	21 442	21 442
Contribution tarifaire annuelle	(8 825 )	(9 571 )	(9 763 )	(9 959 )	(10 160 )	(10 364 )
		31	32	33	34	35
Contribution tarifaire annuelle		(10 572 )	(10 784 )	(10 999 )	(11 217 )	(11 438 )

Contribution tarifaire ( 3 ans )	45 537	Contribution tarifaire ( 15 ans )	92 173
Contribution tarifaire ( 5 ans )	61 906	Contribution tarifaire ( 20 ans )	94 131
Contribution tarifaire ( 10 ans )	82 610	Contribution tarifaire ( 40 ans )	56 794
Point mort tarifaire (années)	0,00		
Taux de rendement interne ( TRI 40 ans )	3,71%		

**VENTE**

Directeur Ventes	Date ____/____/____	Cadre de direction Ventes
		Date ____/____/____
		Vice-président Ventes et dév. de marché
		Date ____/____/____

**CONDITIONS DE RÉALISATION**

SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GAZ MÉTRO  
CALCUL DU REVENU REQUIS  
BUDGET

REVENU REQUIS  
Excel 2007/2013  
SRR-VERSION 16.2c

<b>PROJET</b> <b>Domaine Cowansville V5</b> <b>Cowansville</b> <b>Combo central Locatif + Combo MV PRC 0\$</b>	Type de projet Région Type de client Nbr de clients potentiels Coût en capital D-2015-214 Coût en capital prospectif pondéré	Extension - Estimé Estrie RÉSIDENTIEL - NCR 66 6,81% 5,43%	Représentant Conseiller OTP Municipalité Longueur en mètres linéaires	DIEM DOAN BERNARD LEDUC 10-006871 Cowansville 880 mètres
---	---	---	---	--

	30	31	32	33	34	35
Nombre de clients	26	26	26	26	26	26
Volume en m <sup>3</sup>	64 800	64 800	64 800	64 800	64 800	64 800
Frais de conduites - Base	0	0	0	0	0	0
Frais de conduites - Frais entrepreneurs	0	0	0	0	0	0
Frais de conduites	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements - Base	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements - Frais entrepreneurs	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements - Coûts de compteur(s)	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements	0	0	0	0	0	0
Frais UMQ (2,00% )	0	0	0	0	0	0
Frais généraux (14,53% )	0	0	0	0	0	0
PRC - 5 ans	0	0	0	0	0	0
PRC - 10 ans	0	0	0	0	0	0
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	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	0	0	0	0	0	0
Coût d'opération	4 082	4 082	4 082	4 082	4 082	4 082
Amortissement comptable	3 200	3 200	3 200	3 200	3 200	3 200
Taxe sur les services publics	616	568	520	472	424	376
Redevances	62	62	62	62	62	62
Impôts	804	817	827	834	837	838
Rendement	2 315	2 142	1 968	1 794	1 620	1 447
Revenu requis	11 078	10 870	10 658	10 443	10 225	10 004
Revenus	0	0	0	0	0	0
Taux Distribution ( ¢/m <sup>3</sup> )	33,0900	33,0900	33,0900	33,0900	33,0900	33,0900
Taux de Rabais ( ¢/m <sup>3</sup> )	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Revenu de distribution ( ¢/m <sup>3</sup> )	33,0900	33,0900	33,0900	33,0900	33,0900	33,0900
Revenu de distribution (\$)	21 442	21 442	21 442	21 442	21 442	21 442
Contribution tarifaire annuelle	(10 364 )	(10 572 )	(10 784 )	(10 999 )	(11 217 )	(11 438 )

	36	37	38	39	40
Contribution tarifaire annuelle	(11 662 )	(11 888 )	(12 117 )	(12 348 )	(12 581 )

Contribution tarifaire ( 3 ans )	45 537	Contribution tarifaire ( 15 ans )	92 173
Contribution tarifaire ( 5 ans )	61 906	Contribution tarifaire ( 20 ans )	94 131
Contribution tarifaire ( 10 ans )	82 610	Contribution tarifaire ( 40 ans )	56 794
Point mort tarifaire (années)	0,00		
Taux de rendement interne ( TRI 40 ans )	3,71%		

**VENTE**

Directeur Ventes	Date ____/____/____	Cadre de direction Ventes	Date ____/____/____	Vice-président Ventes et dév. de marché	Date ____/____/____

**CONDITIONS DE RÉALISATION**

SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GAZ MÉTRO  
CALCUL DU REVENU REQUIS  
BUDGET

REVENU REQUIS  
Excel 2007/2013  
SRR-VERSION 16.2c

<b>PROJET</b> <b>Domaine Cowansville V5</b> <b>Cowansville</b> <b>Combo central Locatif + Combo MV PRC 0\$</b>	Type de projet Région Type de client Nbr de clients potentiels Coût en capital D-2015-214 Coût en capital prospectif pondéré	Extension - Estimé Estrie RÉSIDENTIEL - NCR 66 6,81% 5,43%	Représentant Conseiller OTP Municipalité Longueur en mètres linéaires	DIEM DOAN BERNARD LEDUC 10-006871 Cowansville 880 mètres
--	---	---	---	--

	35	36	37	38	39	40
Nombre de clients	26	26	26	26	26	26
Volume en m <sup>3</sup>	64 800	64 800	64 800	64 800	64 800	64 800
Frais de conduites - Base	0	0	0	0	0	0
Frais de conduites - Frais entrepreneurs	0	0	0	0	0	0
Frais de conduites	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements - Base	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements - Frais entrepreneurs	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements - Coûts de compteur(s)	0	0	0	0	0	0
Frais de branchements	0	0	0	0	0	0
Frais UMQ (2,00%)	0	0	0	0	0	0
Frais généraux (14,53%)	0	0	0	0	0	0
PRC - 5 ans	0	0	0	0	0	0
PRC - 10 ans	0	0	0	0	0	0
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	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	0	0	0	0	0	0
Coût d'opération	4 082	4 082	4 082	4 082	4 082	4 082
Amortissement comptable	3 200	3 200	3 200	3 200	3 200	3 200
Taxe sur les services publics	376	328	280	232	184	136
Redevances	62	62	62	62	62	62
Impôts	838	836	832	825	815	804
Rendement	1 447	1 273	1 099	925	752	578
Revenu requis	10 004	9 780	9 554	9 325	9 094	8 861
Revenus	0	0	0	0	0	0
Taux Distribution ( ¢/m <sup>3</sup> )	33,0900	33,0900	33,0900	33,0900	33,0900	33,0900
Taux de Rabais ( ¢/m <sup>3</sup> )	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Revenu de distribution ( ¢/m <sup>3</sup> )	33,0900	33,0900	33,0900	33,0900	33,0900	33,0900
Revenu de distribution (\$)	21 442	21 442	21 442	21 442	21 442	21 442
Contribution tarifaire annuelle	(11 438 )	(11 662 )	(11 888 )	(12 117 )	(12 348 )	(12 581 )

Contribution tarifaire annuelle	0	0	0	0	0
---------------------------------	---	---	---	---	---

Contribution tarifaire ( 3 ans )	45 537	Contribution tarifaire ( 15 ans )	92 173
Contribution tarifaire ( 5 ans )	61 906	Contribution tarifaire ( 20 ans )	94 131
Contribution tarifaire ( 10 ans )	82 610	Contribution tarifaire ( 40 ans )	56 794
Point mort tarifaire (années)	0,00		
Taux de rendement interne ( TRI 40 ans )	3,71%		

**VENTE**

Directeur Ventes	Date ____/____/____	Cadre de direction Ventes
		Date ____/____/____
		Vice-président Ventes et dév. de marché
		Date ____/____/____

**CONDITIONS DE RÉALISATION**



ANNEXE Q-6.1

**RENTABILITÉ DU PLAN DE DÉVELOPPEMENT 2014-2015**

Ligne	Description	PETIT ET MOYEN DÉBIT (PMD)									GRANDES ENTREPRISES			TOTAL		
		RÉSIDENTIEL			AFFAIRES			TOTAL PMD			Nouveaux clients (10)	Ajouts de charge (11)	Total (12)	Nouveaux clients (13)	Ajouts de charge (14)	Total (15)
		Nouveaux clients (1)	Ajouts de charge (2)	Total (3)	Nouveaux clients (4)	Ajouts de charge (5)	Total (6)	Nouveaux clients (7)	Ajouts de charge (8)	Total (9)						
1	<b>Nombre de clients an 1</b>	1 742	162	1 904	2 312	904	3 216	4 054	1 066	5 120	1	7	8	4 055	1 073	5 128
2	Nombre de clients an 2 (cumulatif)	2 033	162	2 195	2 236	904	3 140	4 269	1 066	5 335	1	6	7	4 270	1 072	5 342
3	Nombre de clients an 3 (cumulatif)	2 334	162	2 496	2 236	904	3 163	4 593	1 066	5 659	1	6	7	4 594	1 072	5 666
4	Nombre de clients an 4 (cumulatif)	2 482	162	2 644	2 236	904	3 169	4 747	1 066	5 813	1	6	7	4 748	1 072	5 820
5	Nombre de clients an 5 (cumulatif)	2 551	162	2 713	2 236	904	3 171	4 818	1 066	5 884	1	6	7	4 819	1 072	5 891
6	<b>Volumes (10<sup>3</sup>m<sup>3</sup>) an 1</b>	7 592	174	7 765	59 131	21 549	80 680	66 723	21 722	88 445	85	9 324	9 409	66 808	31 047	97 855
7	Volumes (10 <sup>3</sup> m <sup>3</sup> ) an 2 (cumulatif)	6 415	174	6 589	53 462	21 549	75 010	59 877	21 722	81 599	2 640	6 324	8 964	62 517	28 047	90 563
8	Volumes (10 <sup>3</sup> m <sup>3</sup> ) an 3 (cumulatif)	7 086	174	7 260	53 462	21 549	76 087	61 624	21 722	83 347	2 640	6 324	8 964	64 264	28 047	92 311
9	Volumes (10 <sup>3</sup> m <sup>3</sup> ) an 4 (cumulatif)	7 803	174	7 977	53 462	21 549	77 274	63 528	21 722	85 251	2 640	6 324	8 964	66 168	28 047	94 215
10	Volumes (10 <sup>3</sup> m <sup>3</sup> ) an 5 (cumulatif)	8 093	174	8 267	53 462	21 549	77 990	64 535	21 722	86 257	2 640	6 324	8 964	67 175	28 047	95 222
11	<b>Immobilisations (000 \$) an 0</b>	7 872	10	7 882	73 386	3 267	76 653	81 258	3 278	84 535	600	491	1 092	81 858	3 769	85 627
12	Immobilisations (000 \$) an 1	539	-	539	1 253	-	1 253	1 792	-	1 792	-	-	-	1 792	-	1 792
13	Immobilisations (000 \$) an 2	494	-	494	-	-	400	893	-	893	-	-	-	893	-	893
14	Immobilisations (000 \$) an 3	234	-	234	-	-	94	328	-	328	-	-	-	328	-	328
15	Immobilisations (000 \$) an 4	130	-	130	-	-	39	170	-	170	-	-	-	170	-	170
16	Immobilisations (000 \$) an 5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
17	<i>(incluant les frais généraux)</i>															
18	<b>Subvention PRC (000 \$) an 1</b>	4 291	92	4 383	6 453	1 323	7 776	10 745	1 414	12 159	-	-	-	10 745	1 414	12 159
19	Subvention PRC (000 \$) an 2	671	-	671	274	-	274	944	-	944	-	-	-	944	-	944
20	Subvention PRC (000 \$) an 3	733	-	733	148	-	148	881	-	881	-	-	-	881	-	881
21	Subvention PRC (000 \$) an 4	401	-	401	-	-	57	458	-	458	-	-	-	458	-	458
22	Subvention PRC (000 \$) an 5	199	-	199	-	-	46	245	-	245	-	-	-	245	-	245
23	<b>Contributions clients<sup>1</sup> (000 \$) an 0</b>	(38)	-	(38)	(34 951)	(59)	(35 010)	(34 989)	(59)	(35 048)	-	-	-	(34 989)	(59)	(35 048)
24	contributions clients (000 \$) an 1	(668)	-	(668)	(2 822)	-	(2 822)	(3 490)	-	(3 490)	-	-	-	(3 490)	-	(3 490)
25	contributions clients (000 \$) an 2	(102)	-	(102)	(11)	-	(17)	(119)	-	(119)	-	-	-	(119)	-	(119)
26	contributions clients (000 \$) an 3	(86)	-	(86)	-	-	(5)	(91)	-	(91)	-	-	-	(91)	-	(91)
27	contributions clients (000 \$) an 4	(43)	-	(43)	-	-	-	(43)	-	(43)	-	-	-	(43)	-	(43)
28	contributions clients (000 \$) an 5	(20)	-	(20)	-	-	-	(20)	-	(20)	-	-	-	(20)	-	(20)
29	<b>Total des investissements (000 \$) an 0</b>	7 834	10	7 844	38 435	3 208	41 643	46 269	3 219	49 487	600	491	1 092	46 869	3 710	50 579
30	Total des investissements (000 \$) an 1	4 162	92	4 254	4 885	1 323	6 207	9 047	1 414	10 461	-	-	-	9 047	1 414	10 461
31	Total des investissements (000 \$) an 2	1 063	-	1 063	262	-	656	1 719	-	1 719	-	-	-	1 719	-	1 719
32	Total des investissements (000 \$) an 3	882	-	882	148	-	237	1 118	-	1 118	-	-	-	1 118	-	1 118
33	Total des investissements (000 \$) an 4	488	-	488	-	-	96	584	-	584	-	-	-	584	-	584
34	Total des investissements (000 \$) an 5	179	-	179	-	-	46	225	-	225	-	-	-	225	-	225
35	<b>Impact sur les tarifs</b>															
36	Pour la première année (000 \$)	27	(16)	11	(3 634)	(2 165)	(5 799)	(3 606)	(2 181)	(5 787)	51	(420)	(370)	(3 556)	(2 601)	(6 157)
37	Pour les cinq premières années (000 \$)	176	(69)	107	(14 008)	(9 355)	(23 363)	(13 831)	(9 425)	(23 256)	(462)	(1 054)	(1 516)	(14 293)	(10 478)	(24 771)
38	<b>Taux de rendement interne</b>	10,09%	31,54%	10,21%	13,80%	50,53%	17,38%	13,27%	49,77%	15,83%	21,62%	48,12%	31,44%	13,37%	49,61%	16,11%
39	<b>Point mort tarifaire (années)</b>	6,29	1,00	5,76	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,35	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

<sup>1</sup> Les contributions clients regroupent la contribution de raccordement de 300\$ ainsi que toutes les autres contributions faites par les clients.





**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**

	9	10	11	12	13	14	15	16	17
<b>Projet #1</b>	<b>Projet dont l'IP est supérieur à 1,0 avant expectative de rentabilité</b>								
Coût de projet									
Flux d'opération	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Total - Flux monétaire	200	200	200	200	200	200	200	200	200
TRI									
Indice de profitabilité @	5,28%								
<b>Projet #2</b>	<b>Projet dont l'IP est entre 0,8 et 1,0 avec expectative de rentabilité</b>								
Coût de projet									
Flux d'opération	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Total - Flux monétaire	100	100	100	100	100	100	100	100	100
TRI									
Indice de profitabilité @	5,28%								
<b>Projet #3</b>	<b>Projet dont l'IP est entre 0,8 et 1,0 sans expectative de rentabilité avec</b>								
Coût de projet									
Contribution client									
Flux d'opération	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Total - Flux monétaire	100	100	100	100	100	100	100	100	100
TRI									
Indice de profitabilité @	5,28%								
<b>Projet #4</b>	<b>Projet dont l'IP est inférieur à 0,7 avec contribution jusqu'à un IP de 0,8 et expectative de rentabilité</b>								
Coût de projet									
Contribution client									
Flux d'opération	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Total - Flux monétaire	100	100	100	100	100	100	100	100	100
TRI									
Indice de profitabilité @	5,28%								
<b>Projet #5</b>	<b>Projet dont l'IP est inférieur à 0,7 avec contribution jusqu'à un IP de 1,0</b>								
Coût de projet									
Contribution client									
Flux d'opération	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Total - Flux monétaire	100	100	100	100	100	100	100	100	100
TRI									
Indice de profitabilité @	5,28%								
<b>Portefeuille des 5 projets</b>									
Coût de projet									
Contribution client									
Flux d'opération	600	600	600	600	600	600	600	600	600
Total - Flux monétaire	600	600	600	600	600	600	600	600	600
TRI									
Indice de profitabilité @	5,28%								

**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**

	18	19	20	21	22	23	24	25	26
<b>Projet #1</b>	<b>Projet dont l'IP est supérieur à 1,0 avant expectative de rentabilité</b>								
Coût de projet									
Flux d'opération	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Total - Flux monétaire	200	200	200	200	200	200	200	200	200
TRI									
Indice de profitabilité @	5,28%								
<b>Projet #2</b>	<b>Projet dont l'IP est entre 0,8 et 1,0 avec expectative de rentabilité</b>								
Coût de projet									
Flux d'opération	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Total - Flux monétaire	100	100	100	100	100	100	100	100	100
TRI									
Indice de profitabilité @	5,28%								
<b>Projet #3</b>	<b>Projet dont l'IP est entre 0,8 et 1,0 sans expectative de rentabilité avec</b>								
Coût de projet									
Contribution client									
Flux d'opération	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Total - Flux monétaire	100	100	100	100	100	100	100	100	100
TRI									
Indice de profitabilité @	5,28%								
<b>Projet #4</b>	<b>Projet dont l'IP est inférieur à 0,7 avec contribution jusqu'à un IP de 0,8 et expectative de rentabilité</b>								
Coût de projet									
Contribution client									
Flux d'opération	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Total - Flux monétaire	100	100	100	100	100	100	100	100	100
TRI									
Indice de profitabilité @	5,28%								
<b>Projet #5</b>	<b>Projet dont l'IP est inférieur à 0,7 avec contribution jusqu'à un IP de 1,0</b>								
Coût de projet									
Contribution client									
Flux d'opération	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Total - Flux monétaire	100	100	100	100	100	100	100	100	100
TRI									
Indice de profitabilité @	5,28%								
<b>Portefeuille des 5 projets</b>									
Coût de projet									
Contribution client									
Flux d'opération	600	600	600	600	600	600	600	600	600
Total - Flux monétaire	600	600	600	600	600	600	600	600	600
TRI									
Indice de profitabilité @	5,28%								

**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**

	27	28	29	30	31	32	33	34	35
<b>Projet #1</b>	<b>Projet dont l'IP est supérieur à 1,0 avant expectative de rentabilité</b>								
Coût de projet									
Flux d'opération	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Total - Flux monétaire	200	200	200	200	200	200	200	200	200
TRI									
Indice de profitabilité @	5,28%								
<b>Projet #2</b>	<b>Projet dont l'IP est entre 0,8 et 1,0 avec expectative de rentabilité</b>								
Coût de projet									
Flux d'opération	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Total - Flux monétaire	100	100	100	100	100	100	100	100	100
TRI									
Indice de profitabilité @	5,28%								
<b>Projet #3</b>	<b>Projet dont l'IP est entre 0,8 et 1,0 sans expectative de rentabilité avec</b>								
Coût de projet									
Contribution client									
Flux d'opération	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Total - Flux monétaire	100	100	100	100	100	100	100	100	100
TRI									
Indice de profitabilité @	5,28%								
<b>Projet #4</b>	<b>Projet dont l'IP est inférieur à 0,7 avec contribution jusqu'à un IP de 0,8 et expectative de rentabilité</b>								
Coût de projet									
Contribution client									
Flux d'opération	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Total - Flux monétaire	100	100	100	100	100	100	100	100	100
TRI									
Indice de profitabilité @	5,28%								
<b>Projet #5</b>	<b>Projet dont l'IP est inférieur à 0,7 avec contribution jusqu'à un IP de 1,0</b>								
Coût de projet									
Contribution client									
Flux d'opération	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Total - Flux monétaire	100	100	100	100	100	100	100	100	100
TRI									
Indice de profitabilité @	5,28%								
<b>Portefeuille des 5 projets</b>									
Coût de projet									
Contribution client									
Flux d'opération	600	600	600	600	600	600	600	600	600
Total - Flux monétaire	600	600	600	600	600	600	600	600	600
TRI									
Indice de profitabilité @	5,28%								

**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**

	36	37	38	39	40
<b>Projet #1</b>	<b>Projet dont l'IP est supérieur à 1,0</b>				
	<b>avant expectative de rentabilité</b>				
Coût de projet					
Flux d'opération	200	200	200	200	200
Total - Flux monétaire	200	200	200	200	200
TRI					
Indice de profitabilité @	5,28%				
<b>Projet #2</b>	<b>Projet dont l'IP est entre 0,8 et 1,0</b>				
	<b>avec expectative de rentabilité</b>				
Coût de projet					
Flux d'opération	100	100	100	100	100
Total - Flux monétaire	100	100	100	100	100
TRI					
Indice de profitabilité @	5,28%				
<b>Projet #3</b>	<b>Projet dont l'IP est entre 0,8 et 1,0</b>				
	<b>sans expectative de rentabilité avec</b>				
Coût de projet					
Contribution client					
Flux d'opération	100	100	100	100	100
Total - Flux monétaire	100	100	100	100	100
TRI					
Indice de profitabilité @	5,28%				
<b>Projet #4</b>	<b>Projet dont l'IP est inférieur à 0,7</b>				
	<b>avec contribution jusqu'à un IP de 0,8</b>				
	<b>et expectative de rentabilité</b>				
Coût de projet					
Contribution client					
Flux d'opération	100	100	100	100	100
Total - Flux monétaire	100	100	100	100	100
TRI					
Indice de profitabilité @	5,28%				
<b>Projet #5</b>	<b>Projet dont l'IP est inférieur à 0,7</b>				
	<b>avec contribution jusqu'à un IP de 1,0</b>				
Coût de projet					
Contribution client					
Flux d'opération	100	100	100	100	100
Total - Flux monétaire	100	100	100	100	100
TRI					
Indice de profitabilité @	5,28%				
<b>Portefeuille des 5 projets</b>					
Coût de projet					
Contribution client					
Flux d'opération	600	600	600	600	600
Total - Flux monétaire	600	600	600	600	600
TRI					
Indice de profitabilité @	5,28%				