

**RÉPONSE DE SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GAZ MÉTRO (GAZ MÉTRO) À LA
DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS N° 2 D'UNION DES CONSOMMATEURS (UC)
À GAZ MÉTRO**

1. Revenus engagés contractuellement et revenus potentiels

Références

- (i) Gaz Métro – 7, Document 4 (B-0277), page 5, Tableau 1.
- (ii) Gaz Métro – 7, Document 4 (B-0277), page 7, lignes 19 à 22.
- (iii) Gaz Métro – 9, Document 1 (B-0253), Annexe Q-9.2.

Préambule

- (i) Seulement les revenus engagés contractuellement sont considérés pour le calcul de la rentabilité.
- (ii) 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. De cette façon, l'analyse de rentabilité du projet est plus systématique puisqu'elle est effectuée en excluant les clients potentiels.
- (iii) Page 1, lignes « Volume a posteriori » et « Volume a priori »

Questions

- a. En lien avec la partie (i) du préambule, dans le cas d'un projet de développement du secteur résidentiel veuillez confirmer que les revenus inclus dans le calcul de la rentabilité sont des revenus prévus. Sinon, veuillez expliquer de façon détaillée comment les revenus sont engagés contractuellement.

Réponse :

Les revenus inclus dans le calcul de la rentabilité sont des revenus prévus. Ces revenus prévus sont établis à partir de l'entente contractuelle avec le promoteur ou le constructeur du marché résidentiel. Gaz Métro réitère qu'elle prend en compte seulement les revenus des clients qui se sont engagés contractuellement lors de l'évaluation de la rentabilité d'un projet. De cette façon, l'analyse de rentabilité est effectuée en excluant les clients potentiels.

- b. En lien avec la partie (i) du préambule, veuillez indiquer comment des revenus pour Gaz Métro peuvent être engagés contractuellement dans les secteurs affaires et VGE. S'agit-il d'ententes de type « take or pay » ?

Réponse :

Les revenus inclus dans le calcul de la rentabilité sont des revenus prévus. Ces revenus prévus sont établis à partir de l'entente contractuelle avec le client, le promoteur ou le constructeur. Il est à noter que Gaz Métro peut convenir d'une obligation minimale annuelle (OMA).

- c. Pour chacune des années de 2009 à 2013, quel a été le taux de réalisation *a posteriori* des revenus engagés contractuellement lors des projets de développement ? Veuillez détailler votre réponse par marché et indiquer les raisons pour lesquelles des revenus « engagés contractuellement » pourraient ne pas s'être matérialisés.

Réponse :

Gaz Métro ne dispose pas de systèmes permettant *a posteriori* de départager les clients engagés contractuellement *a priori*. Néanmoins, 100 % des clients du marché résidentiel sont engagés contractuellement lors de l'acceptation des projets de développement. Quant au marché affaires, les clients aux années 1 et 2 sont essentiellement engagés contractuellement alors que ceux des années 3 à 5 le sont plus rarement, bien que parfois. Pour plus d'information sur la matérialisation des revenus, veuillez vous référer à la réponse à la question 9.3a déposée le 10 août 2017 (Gaz Métro-9, Document 1 révisé).

- d. Pour chacune des années de 2009 à 2013, quel a été le taux de réalisation *a posteriori* des revenus associés à l'arrivée de clients considérés comme potentiels au dépôt du plan lors de développement ?

Réponse :

Veuillez vous référer à la réponse à la question 1.c.

- e. En lien avec la partie (iii) du préambule, veuillez scinder pour chaque année, chaque marché et chaque catégorie (nouveaux clients, ajouts de charge) les « Volumes *a priori* » en deux parties : les « Volumes *a priori* engagés contractuellement » et les « Volumes *a priori* basés sur l'ajout de clients considérés comme potentiels au dépôt du plan du développement ».

Réponse :

Veuillez vous référer à la réponse à la question 1.c.

- f. En lien avec la partie (iii) du préambule, veuillez scinder pour chaque année, chaque marché et chaque catégorie (nouveaux clients, ajouts de charge) les « Volumes *a posteriori* » en deux parties : les « Volumes *a posteriori* découlant de revenus engagés contractuellement » et les « Volumes *a posteriori* découlant de l'ajout de clients considérés comme potentiels au dépôt du plan du développement ».

Réponse :

Veillez vous référer à la réponse à la question 1.c.

2. Contributions clients

Référence

- (i) Gaz Métro – 7, Document 4 (B-0277), page 6, Tableau 1. Ligne « Contribution ».
- (ii) Gaz Métro – 7, Document 4 (B-0277), page 13, Tableau 1. Lignes 1 à 8.
- (iii) Gaz Métro – 7, Document 4 (B-0277), page 17, Tableau 1. Lignes 1 à 5.

Préambule

- (i) Pour les projets avec expectative de rentabilité à terme, une contribution peut être demandée si l'IP < 0,8.
- (ii) 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.
- (iii) Gaz Métro bonifiera son analyse de la rentabilité a posteriori qui est déposée au rapport annuel. Plus précisément, Gaz Métro ajoutera l'analyse de la rentabilité a posteriori six ans plus tard pour les projets de développement dont l'IP se situe entre 0,8 et 1, ainsi que les projets de parc industriel et de repavage routier. Ainsi, Gaz Métro pourra mesurer la densification de l'ensemble de ces projets et apporter des ajustements au besoin.

Questions

- a. Veuillez préciser si un « projet avec expectative de rentabilité à terme » est un projet pour lequel les clients potentiels sont inclus.

Réponse :

Non, un « projet avec expectative de rentabilité à terme » est un projet qui a une rentabilité *a priori* inférieure à un indice de profitabilité de 1, mais pour lequel son potentiel de densification devrait permettre d'atteindre l'indice de profitabilité de 1.

- b. Dans le contexte de la nouvelle méthode, veuillez confirmer (ou préciser au besoin) que la rentabilité *a priori* exclut les clients potentiels.

Réponse :

Gaz Métro le confirme.

- c. Quel est le terme considéré dans l'expression « rentabilité à terme » ?

Réponse :

Gaz Métro précise qu'elle n'a pas déterminé une durée. Veuillez aussi vous référer à la réponse à la question 4.2 de la demande de renseignements n° 11 de la Régie (Gaz Métro-9, Document 9).

- d. En regard de la partie (ii) du préambule, lorsque Gaz Métro indique qu'un projet possède un « potentiel de densification futur permettant l'atteinte d'un IP de 1 », l'« IP de 1 » indiqué est-il une valeur espérée, un seuil maximal pouvant être atteint ou un seuil minimal que Gaz Métro croit être assurée de dépasser ? Veuillez commenter.

Réponse :

En regard du point 1 de la partie (ii) du préambule, Gaz Métro précise que l'IP de 1 indique la valeur à atteindre. En d'autres mots, le potentiel de densification futur doit permettre l'atteinte d'un IP de 1. Il est important de noter que le potentiel de densification peut évidemment très bien dépasser l'IP de 1.

- e. En regard de la partie (iii) du préambule, Gaz Métro pourrait-elle bonifier son analyse de rentabilité afin d'analyser la réalisation de la densification de tous ses projets de développements ?

Réponse :

Comme mentionné dans le Rapport annuel 2014 déposé à la Régie (B-0056, Gaz Métro-13, Document 3, page 10), Gaz Métro souligne le fait que présenter deux analyses de rentabilité *a posteriori* dans la même année (3 ans et 6 ans plus tard) est très exigeant en termes de temps et de ressources. En voici un extrait :

« Afin de pouvoir produire toutes les analyses de rentabilité a posteriori (trois ans et six ans plus tard) avec des données fiables et des analyses d'écarts de qualité, que Gaz Métro devra dédier d'importantes ressources pour présenter le suivi a posteriori de deux plans de développement des ventes au même rapport annuel (approximativement 240 jours de travail, soit 140 jours pour le suivi après trois ans et plus de 100 jours pour le suivi après six ans). Gaz Métro est d'avis que l'importante proportion de données réelles que l'on obtient après trois ans est suffisamment élevée et que la tenue d'un deuxième suivi a posteriori (six ans plus tard) pour un même plan de développement des ventes créerait peu de valeur ajoutée. Gaz Métro propose à la Régie d'effectuer une seule analyse de rentabilité

a posteriori pour chacun des plans de développement des ventes, trois ans après leur présentation a priori et de la soustraire à son obligation de produire et déposer le suivi a posteriori six ans après leur présentation a priori^[...] et, conséquemment, de mettre fin à ce suivi spécifique. »

Voici un extrait de la décision rendue par la Régie (D-2015-125, paragr. 117 à 121) :

« [121] Par conséquent, la Régie accepte de mettre fin au suivi relatif à la rentabilité a posteriori des plans de développement à ce suivi spécifique^[...] et dispense Gaz Métro de produire et déposer le suivi a posteriori des plans de développement des ventes, six ans après leur présentation a priori. »

Ainsi donc, Gaz Métro a proposé dans le document de la nouvelle méthodologie d'évaluation de la rentabilité des projets d'investissement d'ajouter l'analyse de la rentabilité *a posteriori* 6 ans plus tard, seulement pour les projets de développement dont l'IP se situe entre 0,8 et 1, ainsi que les projets de parcs industriels et de repavage routier. Cette analyse spécifique va permettre de mesurer la densification de ces projets. Veuillez aussi vous référer à la réponse à la question 9.2 de la demande de renseignements n° 11 de la Régie (Gaz Métro-9, Document 9).

3. Rentabilité *a posteriori* du Plan de développement 2012

Référence

- (i) Dossier R-3951-2015, Gaz Métro – 14, Document 4 (B-0036), page 3, lignes 14 à 19.

Préambule

- (i) 2.1 RÉSULTATS COMPARATIFS DU MARCHÉ RÉSIDENTIEL – GLOBAL (...)

Gaz Métro tient à souligner que le contexte économique du Québec dans lequel les clients ont évolué au cours de la période 2012 à 2015 a été défavorable par rapport à ce qui avait été prévu. En effet, tel que démontré dans le tableau ci-dessous, la croissance du PIB réel démontre une évolution nettement inférieure à la prévision. Ce ralentissement économique pourrait avoir affecté le comportement des clients de Gaz Métro et ainsi expliquer, en partie, les écarts défavorables du nombre de clients et de volume.

(nos soulignés)

- (ii) RÉSULTATS COMPARATIFS DU MARCHÉ AFFAIRES – GLOBAL

(...)

Gaz Métro tient à réitérer que le contexte économique du Québec dans lequel les clients ont évolué au cours de la période 2012 à 2015 a été défavorable par rapport à ce qui avait été prévu. En effet, tel que démontré dans le tableau de la section 2.1, la croissance du PIB réel démontre une évolution nettement inférieure à la prévision. Ce ralentissement économique pourrait avoir affecté le comportement des clients de Gaz Métro et ainsi expliquer, en partie, les écarts défavorables du nombre de clients et de volume.

(nos soulignés)

Questions

- a. Est-ce que Gaz Métro a modifié sa façon de formuler ses prévisions quant à la réalisation du potentiel de densification depuis le dépôt du document mentionné en préambule ?

Réponse :

Oui. Contrairement à la Méthode actuelle¹, Gaz Métro prend en compte seulement les revenus engagés contractuellement lors de l'évaluation de la rentabilité d'un projet dans la Méthode SMA et la Nouvelle méthode. De cette façon, l'analyse de rentabilité du projet est plus systématique puisqu'elle est effectuée en excluant les clients potentiels. Gaz Métro rappelle qu'elle incluait des clients potentiels dans la Méthode actuelle.

¹ Méthode appliquée avant que Gaz Métro n'applique la Méthode SMA à partir de l'automne 2015.

- b. Comment tient-elle maintenant compte des mesures avancées d'activité économique (PIB, mise en chantier, faillites, etc.) dans la formation de ses estimations de la rentabilité à terme de ses projets de développement ?

Réponse :

La première étape du processus de gouvernance consiste à évaluer le potentiel de densification futur du projet d'extension. Selon le type de projet d'extension (conversion, nouveau développement, parc industriel, repavage), plusieurs actions sont menées afin de colliger de l'information permettant ainsi à Gaz Métro de porter un jugement éclairé sur l'expectative de rentabilité du projet.

Dans le cadre de cette première étape du processus de gouvernance (Évaluation du potentiel), Gaz Métro visite les lieux et réalise une évaluation sommaire des conditions économiques qui prévalent dans la région et du potentiel de développement qui comprend notamment la consultation de statistiques économiques. Pour plus de détails, veuillez vous référer à l'annexe Q-18.1 à la réponse à la question 18.1 de la demande de renseignements n° 11 de la Régie (Gaz Métro-9, Document 9).

4. Réalisation du potentiel de densification sous la Nouvelle méthode

Référence

- (i) Gaz Métro – 9, Document 3 (B-0257), page 4.
- (ii) Gaz Métro – 7, Document 4 (B-0277), page 13, Tableau 1. Lignes 1 à 4.

Préambule

- (i) À la référence (i), Gaz Métro explique que le fait de ne pas considérer le potentiel de densification peut empêcher sa réalisation au détriment de la clientèle. Or, la méthode actuellement utilisée par Gaz Métro tient apparemment compte du potentiel de densification des projets. Pourquoi avoir omis de mentionner à la référence i) que le potentiel de densification est déjà pris en compte par Gaz Métro ?

Réponse :

Gaz Métro tient à préciser que le potentiel de densification lié à la « méthode actuelle » se limite très généralement à des clients potentiels connus (bâtiments existants ayant suscité un intérêt, terrain vacant pour lequel le promoteur est connu avec des projets bien définis, etc.), et non pas au potentiel de densification global qu'offre le secteur desservi par l'extension de réseau, à la différence de la méthode présentée en janvier 2017 à la pièce B-0178, Gaz Métro-7, Document 1. (note de bas de page omise)

- (ii) 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.

Questions

- a. UC comprend que le potentiel de densification considéré sera plus important avec la Nouvelle méthode (et la méthode SMA) que sous la méthode actuelle.

Sous la Nouvelle méthode, certains projets pour lesquels l'IP *a priori* sera supérieur à 0,8, mais inférieur à 1, et dont le potentiel de densification permettra d'atteindre un IP de 1 (i.e. sans contribution client) seront réalisés. Veuillez indiquer s'il serait possible que ces projets n'eussent pas été réalisés si Gaz Métro avait mesuré le potentiel de densification selon la méthode actuelle.

Réponse :

Il est possible que des projets dont le potentiel de densification permettra d'atteindre un IP de 1 soient autorisés sous la Nouvelle méthode alors qu'ils n'auraient pas été réalisés sous la Méthode actuelle. En effet, tel qu'indiqué dans le préambule, le potentiel de

densification lié à la Méthode actuelle se limite très généralement à des clients potentiels connus (bâtiments existants ayant suscité un intérêt, terrain vacant pour lequel le promoteur est connu avec des projets bien définis, etc.), et non pas au potentiel de densification global qu'offre le secteur desservi par l'extension de réseau, à la différence de la Méthode SMA et la Nouvelle méthode.

- b. Est-ce que Gaz Métro prévoit un taux de réalisation du potentiel de densification inférieur lorsque ce potentiel sera mesuré selon la nouvelle méthode plutôt que selon l'ancienne méthode ? Veuillez élaborer.

Réponse :

Gaz Métro rappelle que dans la Nouvelle méthode, elle considère seulement les revenus des clients engagés contractuellement alors que la Méthode actuelle incluait aussi des clients potentiels.

5. Augmentation de l'IP sous la Nouvelle méthode

Référence

- (i) Gaz Métro – 7, Document 1 (B-0178), page 15, Tableau 1.

Préambule

- (i) Tableau 1.

Questions

- a. Veuillez refaire le Tableau 1 mentionné dans le préambule en donnant l'augmentation de l'IP plutôt que l'augmentation du TRI, et en y intégrant l'année 2012.

Réponse :

Année du plan de développement	Variation IP (a posteriori vs a priori)
2009	0,35
2010	0,64
2011	0,27
2012	0,19
Moyenne	0,36

- b. Veuillez refaire le Tableau 1 mentionné dans le préambule sur la base de tous les projets du marché affaires, en donnant l'augmentation de l'IP plutôt que l'augmentation du TRI, et en y intégrant l'année 2012.

Réponse :

Année du plan de développement	Variation IP (a posteriori vs a priori)
2009	0,51
2010	0,62
2011	0,27
2012	0,40
Moyenne	0,40

- c. Veuillez refaire le Tableau 1 mentionné dans le préambule pour les projets du marché résidentiel ayant nécessité une contribution client en donnant l'augmentation de l'IP plutôt que l'augmentation du TRI, et en y intégrant l'année 2012.

Réponse :

Année du plan de développement	Variation IP (a posteriori vs a priori)
2009	0,39
2010	0,21
2011	0,56
2012	-0,18
Moyenne	0,25

- d. Veuillez refaire le Tableau 1 mentionné dans le préambule pour tous les projets du marché résidentiel en donnant l'augmentation de l'IP plutôt que l'augmentation du TRI, et en y intégrant l'année 2012.

Réponse :

Année du plan de développement	Variation IP (a posteriori vs a priori)
2009	0,10
2010	0,14
2011	0,10
2012	-0,34
Moyenne	0,00