

REPONSE DE SOCIETE EN COMMANDITE GAZ METRO (GAZ METRO) A LA
DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS N° 2
DE LA FÉDÉRATION CANADIENNE DE L'ENTREPRISE INDÉPENDANTE - SECTION QUÉBEC (FCEI)
A SOCIETE EN COMMANDITE GAZ METRO (GAZ METRO)

DEMANDE RELATIVE AU DOSSIER GÉNÉRIQUE PORTANT SUR L'ALLOCATION DES
COÛTS ET LA STRUCTURE TARIFAIRE DE GAZ MÉTRO

Dossier R-3867-2013 phase 3, sujet B

Commentaire introductif

Gaz Métro souligne que, simultanément au dépôt des réponses à la présente demande de renseignements, Gaz Métro dépose également la pièce Gaz Métro-7, Document 4, laquelle décrit une nouvelle approche d'évaluation de la rentabilité. Le contenu de cette nouvelle pièce ajoute donc un éclairage complémentaire qui devrait être pris en considération par l'intervenante lorsqu'elle analysera les réponses formulées par Gaz Métro.

Processus d'évaluation de la rentabilité

Question 1

Références

- i) R-3867-2013 phase 3, B-0178, GM-7 doc 1, p. 5
- ii) R-3998-2017, A-0006, p. 18 à 20
- iii) R-3867-2013 phase 3, B-0220, GM-7 doc 2, p.4
- iv) R-3867-2013 phase 3, B-0220, GM-7 doc 2, section 1.2
- v) R-3992-2017, B- 0077, Gaz Métro-14, Document 5

Préambule

i)

« Dans un contexte de projets d'extension, Gaz Métro soumet à la Régie qu'il est parfois difficile d'évaluer la rentabilité à terme d'un projet avec les informations disponibles au moment de la phase d'analyse du dossier. Le manque d'informations disponibles contraint l'évaluation économique du projet d'extension aux éléments connus, tels les clients identifiés et prêts à s'engager ainsi que les

volumes en découlant, sur un horizon court terme. Ces éléments connus au moment de l'analyse du dossier limitent parfois la capacité de Gaz Métro d'accepter un projet, car il n'atteint alors pas le CCP, et ce, malgré un potentiel de densification¹ allant au-delà des éléments connus à court terme. Le fait de ne pas considérer ce potentiel de densification global pour un projet d'extension peut nuire, voire empêcher la réalisation d'un projet qui s'avérerait au bénéfice de la clientèle.

3 MÉTHODOLOGIE PRÉSENTÉE

Gaz Métro présente à la Régie une approche encadrant l'évaluation de projets d'extension venant à terme maximiser les retombées positives pour la clientèle. En effet, comme énoncé à la section 2, Gaz Métro explique que les dossiers d'extension ne contiennent parfois que de l'information quantitative court terme limitée qui nuit à l'évaluation à terme de la rentabilité, et qui par le fait même, met l'ensemble du dossier à risque de ne pas aller de l'avant.

Gaz Métro présente donc un critère de rentabilité *a priori* inférieur au CCP, appelé seuil minimal acceptable. Le seuil minimal acceptable vient établir la rentabilité minimale requise de projets d'extension pour lesquels les éléments connus au moment de leur évaluation, tel que le nombre de clients et de volumes associés aux projets, ne permettent pas d'atteindre le CCP, mais pour lesquels une expectative de densification amènerait les projets à un niveau globalement rentable, soit supérieur ou égal au CCP.»

ii)

« Q. [24] O.K. On raffine, donc êtes-vous capable de m'expliquer la méthodologie avant raffinement, par exemple? (9 h 15)

R. Oui, absolument. Donc, la méthodologie générale, c'est de regarder le projet d'extension donc le nombre de clients visés par le projet d'extension, les volumes estimés de chacun de ces clients-là, les volumes de consommation future. En prenant ces deux premiers éléments, on va calculer le revenu de distribution potentiel de l'extension auquel on va accoler les coûts en immobilisation pour faire cette extension-là pour générer un taux de rendement interne du projet d'extension. Lorsque le taux de rendement interne est au-dessus du coût du capital prospectif, bien, on va de l'avant avec l'extension et lorsque le dossier a un tri sous le coût du capital prospectif, on regarde d'autres éléments du dossier, c'est-à-dire quel est le potentiel futur non connu, en fait, pour lequel nous n'avons pas un client qui est prêt à signer un contrat immédiatement et on évalue donc ce potentiel-là de plusieurs façons : en visitant les terrains qui seront desservis par cette nouvelle extension là, voir qui sont propriétaires de ces terrains-là, est-ce que ces clients-là ont des projets de conversion future vers le gaz naturel potentiel, est-ce qu'il y a des terrains vacants qui pourraient un jour voir une bâtisse s'alimenter au gaz naturel qui pourrait voir le jour, est-ce qu'il y a aussi des clients déjà qui pourraient avoir des projets d'extension, d'agrandissement? Donc, on va évaluer le volume potentiel futur pour lequel on n'a pas encore la possibilité de signer immédiatement un contrat et donc, de mettre immédiatement dans le revenu requis et donc, dans le passé, lorsque nous avons une confiance que ces volumes-là potentiels étaient sérieux, nous les ajoutons dans des années subséquentes au revenu requis. Donc, aux années 2, 3, 4 ou 5, selon notre étude de ce potentiel-là, nous ajoutons les volumes et le revenu requis, souvent à ce moment, donc, passait au-dessus du CCP et le processus d'autorisation suivait son cours auprès de l'ensemble des cadres de gestion des ventes de Gaz Métro. Alors, je vous dirais que c'est la méthodologie qui était utilisée avant qu'on en propose une autre dans la pièce dont fait référence le paragraphe 5 de mon affidavit. »

iii)

« Essentiellement, la méthodologie actuelle de détermination des intrants est similaire à celle présentée par Gaz Métro dans sa preuve, à l'exception de l'estimation des clients prévus à moyen et long termes. »

iv)

« La méthodologie présentée par Gaz Métro dans sa preuve⁴, ainsi que dans le présent document aux sections 2.2 à 2.5, repose sur une approche beaucoup plus systématique d'évaluation du potentiel de densification. De surcroît, de manière à maximiser les retombées positives pour la clientèle des projets d'extension avec expectativa de rentabilité, Gaz Métro a mis en place un processus de gouvernance qui encadre chacune des étapes menant à la concrétisation de ses projets d'extension, de l'évaluation du potentiel de croissance global à la densification des projets d'extension.

En résumé, plutôt que d'inclure des clients à moyen et long termes au revenu requis sur la base de critères moins définis et uniformes, Gaz Métro a mis en place un processus systématique et rigoureux qui permet d'apprécier qualitativement le potentiel de densification future. L'objectif est d'être en mesure de rationnellement juger s'il est plus probable qu'improbable que le projet d'extension atteigne et surpasse à terme le CCP.

Par ailleurs, pour ce qui est de l'estimation des coûts d'investissement, aucune différence n'existe entre la méthode actuelle et celle projetée. Les frais de conduites et de branchements sont estimés en fonction des solutions techniques déterminées et de la spécificité des clients. Il n'y a également pas de différences méthodologiques en regard de l'évaluation des aides financières issues du Programme de rabais à la consommation (« PRC »).

Questions

1.1 La FCEI comprend de la référence (ii) que l'évaluation de la rentabilité d'un projet est d'abord réalisée sur la base des clients connus et prêts à signer un contrat (« première analyse »). Si cette analyse ne rencontre pas le critère de rentabilité (coût en capital prospectif), une deuxième analyse de la rentabilité incluant un potentiel futur de clients à moyen et long termes qui ne sont pas prêts à signer immédiatement est réalisée (« deuxième analyse »). Veuillez confirmer la compréhension de la FCEI. Sinon, veuillez expliquer.

Réponse :

Gaz Métro vient ici corriger la compréhension de la FCEI et indique que pour les projets utilisant la « méthode actuelle¹ », elle effectue une seule analyse de rentabilité. En effet, Gaz Métro considère dans le calcul de la rentabilité autant le client connu et prêt à signer un contrat que les clients potentiels (ceux qui ne sont pas prêts à signer à l'an 1) qui démontrent un certain degré d'intérêt. Dans l'analyse, le client connu et prêt à signer sera considéré dès l'an 1 du revenu requis alors que les clients potentiels seront ajoutés dans les années ultérieures. La rentabilité est donc générée en incluant les clients potentiels.

Dans la méthode présentée en janvier 2017 à la pièce B-0178, Gaz Métro-7, Document 1, Gaz Métro réalise pour tous les projets d'extension une recherche globale de tous les clients potentiels à l'étape de

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

l'évaluation du potentiel de densification futur. Gaz Métro réalise une seule analyse de la rentabilité dans laquelle elle inclut seulement les données des clients connus et prêts à s'engager contractuellement. Lorsque le résultat de l'analyse de rentabilité est supérieur au CCP, Gaz Métro accepte le projet. Advenant une rentabilité inférieure au CCP, mais supérieure au SMA, Gaz Métro réalise une analyse de sensibilité qui permet d'évaluer rapidement combien de clients supplémentaires seront nécessaires pour atteindre une rentabilité équivalente au CCP. Ensuite, Gaz Métro compare le nombre de clients inclus dans le potentiel de densification et le nombre de clients supplémentaires nécessaire pour atteindre une rentabilité équivalente au CCP.

- 1.2** 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 actuelle² » 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.

- 1.3** Considérant que ce potentiel de densification est déjà pris en compte, veuillez justifier la pertinence d'introduire la notion de seuil minimal acceptable.

Réponse :

Dans la méthode présentée en janvier 2017 à la pièce B-0178, Gaz Métro-7, Document 1, l'utilisation du SMA permet de déterminer la rentabilité du projet à l'aide des clients engagés contractuellement, ce résultat est inclus dans la rentabilité globale annuelle. La densification permettra dans les années futures l'atteinte de la rentabilité au CCP du projet initial. Gaz Métro rappelle que le potentiel de densification est utilisé que partiellement dans la « méthodologie actuelle³ ». Cette façon de faire permet de réduire les écarts de l'évaluation *a posteriori*, car les résultats des clients à venir ne sont pas inclus dans la rentabilité *a priori*.

- 1.4** La FCEI comprend de la référence (iii) que les modifications proposées à l'analyse de rentabilité visent exclusivement la détermination du potentiel futur de nouveaux clients. Veuillez confirmer.

² Méthode appliquée avant que Gaz Métro n'applique la méthodologie SMA à partir de l'automne 2015 Idem.

³ Idem.

Réponse :

Gaz Métro le confirme.

Tel qu'indiqué en commentaire introductif, il est à noter que Gaz Métro a déposé une nouvelle approche d'évaluation de la rentabilité qui est présentée à la pièce Gaz Métro-7, Document 4.

- 1.5** Veuillez confirmer que, lorsqu'une deuxième analyse de rentabilité était requise, les projets présentés à la référence (v) ont été analysés sur la base de l'approche excluant les modifications proposées pour l'évaluation du potentiel de clients futurs par Gaz Métro dans le présent dossier.

Réponse :

Gaz Métro indique qu'elle ne procède pas à une deuxième analyse, tel qu'expliqué à la réponse de la question 1.1.

- 1.6** Lorsqu'un projet est rentable en première analyse, Gaz Métro effectue-t-elle malgré tout une évaluation de la rentabilité en deuxième analyse? Dans la négative, comment les projets rentables en première analyse sont-ils intégrés dans le suivi a posteriori des plans de développement présentés au rapport annuel?

Réponse :

Gaz Métro réfère la FCEI à la réponse à la question 1.1 en ce qui concerne l'explication sur l'analyse des projets. En ce qui concerne le suivi *a posteriori* des plans de développement présenté au rapport annuel, celui-ci contient l'ensemble des projets autorisés par Gaz Métro.

- 1.7** Parmi les projets résidentiels réalisés en 2015, veuillez indiquer combien :

1.7.1 ont atteint le seuil de rentabilité en première analyse;

1.7.2 ont atteint le seuil de rentabilité en deuxième analyse;

1.7.3 n'ont pas atteint le seuil de rentabilité.

Réponse :

Gaz Métro indique qu'elle ne procède pas à une deuxième analyse, tel qu'expliqué à la réponse à la question 1.1. Toutefois, Gaz Métro croit comprendre des questions 1.1 à 1.6, qu'une certaine confusion existe en regard de la compréhension de la « méthode actuelle⁴ » et celle présentée en janvier 2017 à la pièce B-0178, Gaz Métro-7, Document 1. Gaz Métro précise que c'est dans le cadre de la méthodologie présentée à la pièce B-0178, Gaz Métro-7, Document 1, qu'il est prévu, advenant une rentabilité

⁴ Méthode appliquée avant que Gaz Métro n'applique la méthodologie SMA à partir de l'automne 2015.

inférieure au CCP, mais supérieure au SMA, de réaliser une analyse subséquente de sensibilité qui permet d'évaluer rapidement combien de clients supplémentaires seront nécessaires pour atteindre une rentabilité équivalente au CCP. Ensuite, Gaz Métro compare le nombre de clients inclus dans le potentiel de densification et le nombre de clients supplémentaires nécessaire pour atteindre une rentabilité équivalente au CCP.

De surcroît, Gaz Métro précise également que la méthodologie présentée à la pièce B-0178, Gaz Métro-7, Document 1 est en vigueur depuis l'automne 2015. Ainsi, c'est depuis ce moment que Gaz Métro utilise la méthode dans laquelle certains projets, dont la rentabilité est évaluée entre le SMA et le CCP, peuvent être autorisés si l'analyse subséquente de sensibilité démontre qu'il est probable que l'expectative future permet d'atteindre à terme le CCP.

Dans ce contexte, Gaz Métro répond à la question 1.7 de l'intervenant pour l'ensemble des projets autorisés de l'année financière 2016 sous la méthodologie présentée à la pièce B-0178, Gaz Métro-7, Document 1.

Projets approuvés en 2016 selon leur rentabilité

	Projets entre le SMA et le CCP	Projets supérieurs au CCP	Total
Résidentiel	9	83	92
CII	61	109	170
VGE	0	2	2
Total	70	194	264

1.8 Pour les projets ayant atteint le seuil de rentabilité en deuxième analyse, veuillez indiquer l'écart moyen entre le TRI en première analyse et le TRI en deuxième analyse.

Réponse :

Gaz Métro ne peut répondre à cette question étant donné qu'elle n'effectue pas deux analyses de rentabilité, tel qu'indiqué à la question 1.1.

1.9 Pour les trois projets présentant l'écart le plus important entre le TRI en première analyse et le TRI en deuxième analyse, veuillez déposer le dossier complet tel qu'acheminé « au cadre de direction Ventes pour autorisation ».

Réponse :

Gaz Métro ne peut répondre à cette question étant donné qu'elle n'effectue pas deux analyses de rentabilité, tel qu'indiqué à la question 1.1.

1.10 Veuillez présenter le TRI moyen pour les projets n'ayant pas atteint le seuil de rentabilité et justifier pourquoi Gaz Métro a réalisé ces projets.

Réponse :

Le TRI moyen des projets d'extension acceptés en 2016 sous la méthodologie présentée à la pièce B-0178, Gaz Métro-7, Document 1, dont la rentabilité est située entre le SMA et le CCP, est de 3,55 % pour le marché résidentiel et de 2,66 % pour le marché CII. Gaz Métro n'a pas autorisé de projets d'extension SMA pour le marché VGE. Ces projets ont été acceptés puisqu'ils offraient un potentiel de densification future suffisant pour atteindre ou dépasser à terme le CCP

1.11 Veuillez répondre aux questions 1.2 à 1.6 pour les projets CII.

Réponse :

Gaz Métro croît comprendre qu'il y a eu une erreur de numérotation aux questions de l'intervenant et que ce dernier cherche plutôt à demander de répondre aux questions 1.7 à 1.10 pour les projets CII. Veuillez vous référer aux réponses aux questions 1.7 à 1.10.

1.12 Veuillez répondre aux questions 1.2 à 1.6 pour les projets Industriels.

Réponse :

Gaz Métro ne distingue pas les projets industriels des autres types de projets. Veuillez vous référer aux réponses aux questions 1.2 à 1.6.

Gaz Métro croît comprendre qu'il y a eu une erreur de numérotation aux questions de l'intervenant et que ce dernier cherche plutôt à demander de répondre aux questions 1.7 à 1.10 pour les projets VGE. Veuillez vous référer aux réponses aux questions 1.7 à 1.10.

1.13 Veuillez indiquer si, à ce jour, des projets ont été analysés selon la méthode proposée dans le présent dossier et si oui combien.

Réponse :

Gaz Métro a démarré l'utilisation de la méthode présentée à l'automne 2015 et tous les projets d'extension à compter de cette date utilisent cette méthode. Veuillez vous référer aux réponses aux questions 1.7 à 1.10.

1.14 À défaut de pouvoir donner suite à la question 1.8, veuillez fournir le dossier complet pour trois projets n'ayant pas atteint le seuil de rentabilité en première analyse dans chacun des trois marchés.

Réponse :

Veuillez vous référer à l'annexe Q-1.14.

Question 2

Références

- i) R-3867-2013 phase 3, B-0178, GM-7 doc 1, section 7
- ii) R-3867-2013 phase 3, B-0220, GM-7 doc 2, section 1.1
- iii) R-3867-2013 phase 3, B-0220, GM-7 doc 2, section 1.2

Préambule

i)

« La présente section résume ce processus de gouvernance. Il est à noter que le processus de gouvernance décrit s'applique à tous les projets d'extension, ce qui comprend donc spécifiquement les projets dont la rentabilité évaluée a priori, soit à partir des éléments connus, se situe entre le seuil minimal acceptable et le CCP, ainsi que les projets d'extension de parc industriel et de repavage.

La première étape du processus consiste à évaluer le potentiel de densification future 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 :

Visite des lieux;

o Rencontre du ou des clients principaux identifiés du projet pour évaluer la possibilité de conversions immédiates ou d'expansions futures, et

o Recensement des autres clients potentiels utilisant une source d'énergie alternative;

Évaluation sommaire des conditions économiques qui prévalent dans la région et du potentiel de développement :

o Discussions auprès de différents acteurs du développement régional, notamment les municipalités et les centres locaux de développement (CLD),

o Consultation du schéma de localisation du promoteur et du schéma d'aménagement et de développement du territoire,

o Plus particulièrement pour les projets de parc industriel, analyse de la superficie des terrains disponibles, du type d'entreprises recherchées, du support promotionnel existant et du potentiel d'effet de levier lié à la disponibilité du gaz naturel, et

o Consultation de statistiques économiques.

Par la suite, la deuxième étape du processus consiste à effectuer des analyses de sensibilité permettant d'évaluer combien de clients supplémentaires à ceux *a priori* identifiés seront nécessaires pour atteindre une rentabilité équivalant au CCP.

La troisième étape du processus permet d'effectuer l'adéquation entre l'évaluation du potentiel de densification future et les analyses de sensibilité conduites à la deuxième étape. Dans la mesure où il est plus probable qu'improbable que le projet d'extension atteigne à terme le CCP, un dossier de demande d'investissement formelle est rempli et transmis du conseiller développement au conseiller de développement senior. Le dossier inclut notamment un résumé des analyses effectuées, le revenu requis du projet, ainsi que sa rentabilité.

La quatrième étape concerne le processus d'autorisation des projets. Une fois que le dossier de demande d'investissement est reçu par le conseiller de développement senior, ce dernier révisé le dossier en s'assurant que la rentabilité est rigoureusement estimée en fonction des solutions techniques retenues et que les informations pertinentes permettant de jauger de l'expectative future sont présentes. Le dossier est ensuite acheminé au cadre de direction Ventes pour autorisation.

Une fois le projet d'extension – dont ceux avec expectative de rentabilité – autorisé, la cinquième étape, soit l'opérationnalisation de la phase de densification débute. L'ensemble des informations recueillies à l'étape 1 sur le développement potentiel futur est ainsi acheminé à la force de vente responsable de la densification du réseau. Pour Gaz Métro, la densification des projets d'extension est une priorité permettant l'optimisation du réseau. De plus, un plan d'action propre aux projets d'extension avec expectative de rentabilité a été développé conjointement par les directions des ventes et du marketing de manière à favoriser le plus efficacement la densification des projets d'extension. De plus, un suivi est effectué pour mesurer la performance des actions définies. »

ii)

« Essentiellement, la méthodologie actuelle de détermination des intrants est similaire à celle présentée par Gaz Métro dans sa preuve, à l'exception de l'estimation des clients prévus à moyen et long termes. Selon les méthodes actuelle et proposée, les clients inclus à l'année un du revenu requis sont ceux ayant déjà signé un contrat de distribution. Pour ces clients, les volumes sont estimés en fonction des besoins de consommation nécessaires déterminés conjointement par le client et Gaz Métro. Pour l'estimation des clients potentiels des années subséquentes, la méthode actuelle repose sur la connaissance du conseiller développement quant au potentiel de développement futur du projet. Ainsi, différentes actions sont généralement menées par le conseiller développement afin de colliger l'information pertinente à l'évaluation du potentiel, notamment :

Visite des lieux et rencontres de clients potentiels pour évaluer la possibilité de conversions ou d'expansions futures;

Discussions auprès de différents acteurs du développement régional;

□ Consultation du plan d'implantation du promoteur et du schéma d'aménagement et de développement du territoire.

Conséquemment, les clients manifestant leur intérêt de se raccorder au réseau, une fois la conduite construite, sont inclus à l'année deux ou trois du revenu requis. En outre, à partir des autres informations colligées par le conseiller développement, notamment en regard des terrains disponibles et de leurs superficies, des clients peuvent être ajoutés aux années subséquentes du revenu requis. »

iii)

« En résumé, plutôt que d'inclure des clients à moyen et long termes au revenu requis sur la base de critères moins définis et uniformes, Gaz Métro a mis en place un processus systématique et rigoureux qui permet d'apprécier qualitativement le potentiel de densification future. L'objectif est d'être en mesure de rationnellement juger s'il est plus probable qu'improbable que le projet d'extension atteigne et dépasse à terme le CCP »

La référence i) présente le processus proposé pour l'évaluation d'évaluation du potentiel de densification (« méthode proposée »).

La référence ii) présente le processus utilisé pour l'évaluation d'évaluation du potentiel de densification avant la mise en place de la méthode proposée (« méthode actuelle »).

Questions

2.1 À la lecture des références i) et ii), la FCEI constate qu'autant pour la méthode actuelle que pour la méthode proposée, le processus prévoit :

- Visite des lieux et rencontres de clients potentiels
- Discussions auprès de différents acteurs du développement régional
- Consultation du plan d'implantation du promoteur et du schéma d'aménagement et de développement du territoire
- analyse de la superficie des terrains disponibles

Les deux processus paraissent sommes toutes très similaires.

2.1.1 Veuillez expliquer en quoi diffèrent la méthode actuelle et la méthode proposée dans le secteur résidentiel et illustrer votre propos par des exemples concrets.

Réponse :

Autant pour les marchés résidentiel, CII qu'industriel, en lien avec les informations présentées à la question 2.1, la « méthode actuelle⁵ » et celle présentée en janvier 2017 à la pièce B-0178, Gaz Métro-7, Document 1, ne diffèrent que très peu. La seule différence vient du fait que la méthode présentée propose une approche uniformisée et par étapes pour tous les conseillers en développement.

- 2.1.2** Veuillez expliquer en quoi diffèrent la méthode actuelle et la méthode proposée dans le secteur CII et illustrer votre propos par des exemples concrets.

Réponse :

Veuillez vous référer à la réponse à la question 2.1.1.

- 2.1.3** Veuillez expliquer en quoi diffèrent la méthode actuelle et la méthode proposée dans le secteur Industriel et illustrer votre propos par des exemples concrets.

Réponse :

Veuillez vous référer à la réponse à la question 2.1.

- 2.2** Concernant le secteur industriel, veuillez expliquer en quoi consiste l'évaluation du support promotionnel existant, comment celui-ci est mesuré et comment il se traduit en terme de prévision de clients et volumes additionnels. Veuillez expliquer quelle est la différence entre la méthode actuelle et la méthode proposée relativement à ce facteur.

Réponse :

Le support promotionnel correspond à l'activité et au support du développement offert par la municipalité ou l'organisme responsable du territoire. La présence de support promotionnel du parc industriel permet de juger du sérieux de la municipalité à attirer des entreprises. Lors de nos rencontres avec les municipalités, des discussions permettent de dépister les négociations d'achat de terrain en cours avec la clientèle potentielle. Il n'y a aucune différence entre la « méthode actuelle » et celle présentée en janvier 2017 à la pièce B-0178, Gaz Métro-7, Document 1, relativement à ce facteur, outre que la méthode présentée⁶ propose une approche uniformisée et par étapes pour tous les conseillers en développement.

- 2.3** Concernant le secteur industriel, veuillez expliquer en quoi consiste le potentiel d'effet de levier lié à la disponibilité du gaz naturel, comment celui-ci est mesuré et comment il se traduit en terme de

⁵ Méthode appliquée avant que Gaz Métro n'applique la méthodologie SMA à partir de l'automne 2015.

⁶ Méthode présentée en janvier 2017 à la pièce B-0178, Gaz Métro-7, Document 1.

prévision de clients et volumes additionnels. Veuillez expliquer quelle est la différence entre la méthode actuelle et la méthode proposée relativement à ce facteur.

Réponse :

La présence du gaz naturel est un facteur d'attraction important dans le secteur industriel. Son faible coût est recherché par les industries. Ainsi, un parc industriel ayant accès au gaz naturel attirera plus rapidement les entreprises qu'un autre parc n'y ayant pas accès. Lors de la planification des parcs industriels, les municipalités demandent à Gaz Métro d'implanter son réseau de gaz naturel et Gaz Métro cherche ainsi à déterminer lors des rencontres avec les municipalités si des entreprises potentielles se sont déjà manifestées et pourraient être attirées par la disponibilité du gaz naturel.

Il n'y a aucune différence entre la « méthode actuelle⁷ » et celle présentée en janvier 2017 à la pièce B-0178, Gaz Métro-7, Document 1, relativement à ce facteur, outre que la méthode présentée⁸ propose une approche uniformisée et par étapes pour tous les conseillers en développement.

2.4 Veuillez expliquer, pour chaque secteur (résidentiel, CII, industriel), en quoi consiste la consultation de statistiques économiques et expliquer comment cet aspect se traduit en terme de prévision de clients et volumes additionnels. Veuillez expliquer quelle est la différence entre la méthode actuelle et la méthode proposée relativement à ce facteur.

Réponse :

Pour les différents secteurs, la consultation de statistiques économiques fait référence à l'évaluation sommaire des conditions économiques qui prévalent dans la région et du potentiel de développement. Des données de types PIB régional, croissance des ménages, indices de vitalité économique peuvent être utilisées pour appuyer la justification d'investir dans un projet. Cette évaluation est incluse dans la première étape du processus de gouvernance qui consiste à évaluer le potentiel de densification futur du projet d'extension.

La « méthode actuelle⁹ », comparativement à la méthode présentée¹⁰, n'utilisait que peu les données économiques.

2.5 Relativement à la référence (iii), veuillez expliquer en quoi le processus proposé sera plus systématique et rigoureux que le processus actuel.

⁷ Méthode appliquée avant que Gaz Métro n'applique la méthodologie SMA à partir de l'automne 2015.

⁸ Méthode présentée en janvier 2017 à la pièce B-0178, Gaz Métro-7, Document 1.

⁹ Méthode appliquée avant que Gaz Métro n'applique la méthodologie SMA à partir de l'automne 2015.

¹⁰ Méthode présentée en janvier 2017 à la pièce B-0178, Gaz Métro-7, Document 1.

Réponse :

Tel qu'indiqué à la référence ii), pour l'estimation des clients potentiels des années subséquentes, la « méthode actuelle¹¹ » repose sur la connaissance du conseiller développement quant au potentiel de développement futur du projet. Ainsi, différentes actions sont généralement menées par le conseiller développement afin de colliger l'information pertinente à l'évaluation du potentiel. La méthode présentée en janvier 2017 à la pièce B-0178, Gaz Métro-7, Document 1, vient uniformiser et officialiser à travers le processus de gouvernance la marche à suivre dans chacun des projets et pour tous les conseillers développement pour qualifier le potentiel de densification futur.

De surcroît, dans la « méthode actuelle », Gaz Métro considère dans le calcul de la rentabilité autant le client connu et prêt à signer un contrat que les clients potentiels (ceux qui ne sont pas prêts à signer à l'an 1) qui démontrent un certain degré d'intérêt. Dans l'analyse, le client connu et prêt à signer sera considéré dès l'an 1 du revenu requis alors que les clients potentiels seront ajoutés dans les années ultérieures. La rentabilité est donc générée en incluant les clients potentiels. Tel qu'indiqué à la réponse de la question 1.2, 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 présentée¹².

En résumé, la méthode présentée¹³ s'inscrit dans un processus d'amélioration continue de Gaz Métro. Ainsi, Gaz Métro a défini à travers un processus de gouvernance l'ensemble des étapes qui doivent être suivies par les conseillers développement notamment pour qualifier l'expectative future. Bien que généralement, dans la « méthode actuelle », ces étapes étaient suivies, le processus n'était pas systématisé officiellement et il était possible que le potentiel de densification soit apprécié légèrement différemment selon les projets ou selon les conseillers de développement. Par exemple, dans la grande majorité des projets, le potentiel de densification se limitait aux clients potentiels connus, alors que dans d'autres, un effort supplémentaire était fait pour évaluer le potentiel global et incluait des données telles que les terrains vacants. La méthode présentée¹⁴ clarifie donc le processus d'évaluation de la densification.

Enfin, alors que dans la « méthode actuelle » les clients potentiels étaient inclus dans l'évaluation de la rentabilité, c'est donc dire inclus dans la rentabilité globale présentée au rapport annuel, l'évaluation de la rentabilité de la méthode présentée¹⁵ considère uniquement les clients connus et prêts à signer. Ainsi, dans cette méthode, l'évaluation de la densification jumelée à l'analyse de sensibilité (étape 3 du processus de gouvernance) servent à apprécier s'il est probable qu'un projet qui a *a priori* une rentabilité supérieure au SMA avec les clients connus et prêts à s'engager atteigne à terme le CCP avec le potentiel de densification.

¹¹ Méthode appliquée avant que Gaz Métro n'applique la méthodologie SMA à partir de l'automne 2015.

¹² Méthode présentée en janvier 2017 à la pièce B-0178, Gaz Métro-7, Document 1.

¹³ Idem.

¹⁴ Idem.

¹⁵ Idem.

2.6 À la référence (iii), Gaz Métro utilise le mot « qualitativement » pour parler du potentiel de densification futur.

2.6.1 Veuillez confirmer que la méthode actuelle inclut le calcul d'un TRI à l'étape de la deuxième analyse de rentabilité. Sinon, veuillez expliquer.

Réponse :

Comme mentionné à la réponse à la question 1.1, Gaz Métro indique qu'elle ne procède pas à deux analyses de rentabilité. Dans la « méthode actuelle¹⁶ », des clients à moyen terme étaient inclus à l'outil d'estimation de la rentabilité, ce qui permettait de calculer le TRI.

2.6.2 Veuillez confirmer que la méthode proposée inclut également le calcul d'un TRI à l'étape de la deuxième analyse de rentabilité. Si vous infirmez, veuillez expliquer et justifier. Si vous confirmez, veuillez justifier l'utilisation du mot « qualitativement ».

Réponse :

Tel qu'indiqué à la réponse à la question 1.1, Gaz Métro indique qu'elle n'utilise pas deux analyses de rentabilité. Seuls les clients connus et ayant signé un contrat sont inclus au calcul du TRI. Incidemment, les clients potentiels sont exclus. Advenant une rentabilité inférieure au CCP, les données des clients potentiels seront considérées par Gaz Métro au moyen d'une analyse de sensibilité. Cette analyse permet d'évaluer rapidement combien de clients supplémentaires seront nécessaires pour atteindre une rentabilité équivalente au CCP.

2.7 Relativement à la référence (iii), veuillez indiquer si, dans la méthode proposée, l'évaluation de l'atteinte du seuil de rentabilité à l'étape de la deuxième analyse de rentabilité sera faite de manière déterministe ou probabiliste. Si elle est faite de manière probabiliste veuillez élaborer sur la méthodologie prévue pour cette évaluation et fournir un exemple chiffré.

Réponse :

Gaz Métro réitère que l'approche présentée ne comporte pas une deuxième analyse de rentabilité, mais plutôt une analyse de sensibilité. Gaz Métro n'utilise ni une méthode déterministe ni probabiliste à proprement parlé dans son analyse de sensibilité, mais a plutôt une approche qui permet d'évaluer rapidement combien de clients supplémentaires seront nécessaires pour atteindre une rentabilité équivalente au CCP.

2.8 Veuillez indiquer si Gaz Métro a appliqué à ce jour la méthodologie présentée à la référence i) à des projets réels. Le cas échéant veuillez présenter le dossier tel que transmis au cadre de la direction Vente

¹⁶ Méthode appliquée avant que Gaz Métro n'applique la méthodologie SMA à partir de l'automne 2015.

pour les trois projets présentant le plus grand écart entre la rentabilité en première analyse et la rentabilité en deuxième analyse.

Réponse :

Tel qu'indiqué à la question 1.13, Gaz Métro a démarré l'utilisation de la méthode présentée à l'automne 2015. Gaz Métro ne peut présenter les projets demandés puisqu'elle ne réalise pas deux analyses comme mentionné à la réponse à la question 1.1. Elle réfère toutefois la FCEI à la réponse à la question 1.14.

2.9 Veuillez indiquer si, dans la méthode actuelle, l'évaluation de l'atteinte du seuil de rentabilité à l'étape de la deuxième analyse de rentabilité est faite de manière déterministe ou probabiliste.

Réponse :

Gaz Métro réfère la FCEI à la réponse à la question 1.1 spécifiant qu'il n'y a pas de deuxième analyse de rentabilité dans la « méthode actuelle¹⁷ ».

2.10 Veuillez indiquer les moyens en place actuellement pour assurer la densification des projets d'extension.

Réponse :

Dans les cas où il y a des bâtiments existants, Gaz Métro assure la densification des projets en utilisant des actions de commercialisation telles que la sollicitation numérique, les envois postaux (lettres) et les visites de la force de vente auprès des clients.

Dans les cas où il y a des terrains vacants, Gaz Métro utilise sa force de vente pour assurer la densification des projets. Pour ce faire, elle demeure en contact avec les partenaires tels que les agents de développement économique, les promoteurs, les urbanistes des municipalités. Une visite des lieux est aussi réalisée par nos équipes.

2.11 Veuillez expliquer comment le plan d'action mentionné à la référence i) diffère de la pratique actuelle.

Réponse :

Le plan d'action consiste à systématiquement fournir des listes à la force de vente et solliciter les clients potentiels sur le tracé de l'extension de réseau. La sollicitation des clients potentiels se fait par la réalisation d'actions de commercialisation numériques et traditionnelles (lettres + sollicitation terrain) accompagnée d'un mécanisme de suivi rigoureux. Donc, à la différence de la « méthode actuelle¹⁸ »

¹⁷ Méthode appliquée avant que Gaz Métro n'applique la méthodologie SMA à partir de l'automne 2015Idem.

¹⁸ Idem.

consistant à des actions terrains moins ciblées et non intégrées à une mécanique de suivi interne, ainsi qu'une absence d'actions de communication propres aux projets d'extension, l'approche présentée en janvier 2017 à la pièce B-0178, Gaz Métro-7, Document 1, se veut systématique et rigoureuse.

2.12 Relativement à la référence i), veuillez décrire comment serait appliqué le processus de gouvernance dans le cas d'un repavage et donner un exemple.

Réponse :

Tel qu'indiqué dans le premier paragraphe de la référence (i), le processus de gouvernance décrit s'applique au cas d'un repavage, En ce qui concerne l'exemple, Gaz Métro réfère la FCEI aux réponses aux questions 12.2 et 12.3 de la demande de renseignements n° 9 de la Régie (Gaz Métro-9, Document 1).

2.13 Veuillez confirmer que Gaz Métro prévoit calculer la rentabilité en première et deuxième analyse des projets de repavage.

Réponse :

Gaz Métro indique qu'elle ne procède pas à une deuxième analyse tel qu'expliqué à la réponse de la question 1.1.

2.14 Veuillez confirmer que Gaz Métro ne réaliserait les projets de repavage que s'ils étaient trouvés rentables en première ou deuxième analyse.

Réponse :

Les projets de repavage inférieur au CCP sont acceptés selon les modalités décrites à la réponse à la question 12.2 de la demande de renseignements n° 9 de la Régie (Gaz Métro-9, Document 1).

2.15 Advenant un repavage sur une distance de 1 km avec un client à chaque extrémité du tronçon. Veuillez indiquer si cela serait considéré comme un seul projet ou deux projets distincts?

Réponse :

Pour Gaz Métro, cette situation correspondrait à un seul projet.

2.16 Dans un projet de repavage où aucun client ne se serait manifesté pour se convertir au gaz naturel, veuillez expliquer comment Gaz Métro évaluerait le potentiel de conversion?

Réponse :

Veuillez vous référer à la réponse à la question 12.2 de la demande de renseignements n° 9 de la Régie (Gaz Métro-9, Document 1).

- 2.17** Gaz Métro indique que les projets dont la rentabilité *a priori* (i.e. en première analyse) est entre le seuil minimal acceptable et le CCP seront soumis au processus de gouvernance. Doit-on comprendre que les projets dont la rentabilité *a priori* est inférieure au seuil minimal acceptable ne procéderont pas à la deuxième analyse de rentabilité?

Réponse :

Pour les projets d'extension avec un potentiel de densification dont la rentabilité *a priori* est inférieure au SMA, une contribution sera demandée au client afin d'atteindre le SMA. Le projet sera ensuite soumis au processus de gouvernance présenté en janvier 2017 à la pièce B-0178, Gaz Métro-7, Document 1. Le projet se concrétisera seulement si le client accepte de verser une contribution et si les analyses au processus de gouvernance mènent Gaz Métro à juger que le projet devrait atteindre à terme le CCP.

- 2.18** Selon la méthode actuelle, existe-t-il un TRI ou un autre critère en deçà duquel la deuxième analyse de rentabilité n'est pas effectuée? Si oui, veuillez décrire ce ou ces critères et expliquer comment ils sont appliqués.

Réponse :

Gaz Métro ne peut répondre à cette question étant donné qu'elle n'effectue pas deux analyses, tel qu'indiqué à la réponse à la question 1.1.

Question 3

Références

- i) R-3867-2013 phase 3, B-0178, GM-7 doc 1, p. 5
- ii) R-3867-2013 phase 3, B-0178, GM-7 doc 1, section 7
- iii) R-3867-2013 phase 3, B-0178, GM-7 doc 1, p. 15

Préambule

i)

« Gaz Métro présente à la Régie une approche encadrant l'évaluation de projets d'extension venant à terme maximiser les retombées positives pour la clientèle. En effet, comme énoncé à la section 2, Gaz Métro explique que les dossiers d'extension ne contiennent parfois que de l'information quantitative court terme limitée qui nuit à l'évaluation à terme de la rentabilité, et qui par le fait même, met l'ensemble du dossier à risque de ne pas aller de l'avant.

Gaz Métro présente donc un critère de rentabilité a priori inférieur au CCP, appelé seuil minimal acceptable. Le seuil minimal acceptable vient établir la rentabilité minimale requise de projets d'extension pour lesquels les éléments connus au moment de leur évaluation, tels que le nombre de clients et de volumes associés aux projets, ne permettent pas d'atteindre le CCP, mais pour lesquels une expectative de densification amènerait les projets à un niveau globalement rentable, soit supérieur ou égal au CCP. La référence i) présente le processus proposée pour l'évaluation d'évaluation du potentiel de densification (« méthode proposée »).

iii)

« Évidemment, les projets d'extension comprennent les projets possédant une rentabilité supérieure au CCP, les projets dont la rentabilité se situe entre le seuil minimal acceptable et le CCP ainsi que les cas d'exception (parc industriel et activité de repavage routier). Tous les différents marchés de Gaz Métro sont rentables et génèrent des baisses tarifaires pour la clientèle. L'acceptation de projets d'extension avec expectative de densification impactera à la baisse la rentabilité des différents marchés à court terme, mais permettra de générer des baisses tarifaires plus importantes pour la clientèle à terme, et ce, tout en donnant accès au gaz naturel à davantage de clients. »

Questions

3.1 Veuillez indiquer si l'atteinte d'une rentabilité *a priori* supérieure au seuil minimal acceptable est une condition suffisante pour qu'un projet soit réalisé.

Réponse :

Non, Gaz Métro s'assure que le projet offre un potentiel de densification future suffisant pour atteindre ou surpasser à terme le CCP.

3.2 Veuillez indiquer si une deuxième analyse de rentabilité (i.e incluant le potentiel de densification) sera réalisée pour les projets dont la rentabilité *a priori* sera supérieure au seuil minimal acceptable (« projets SMA »).

Réponse :

Gaz Métro indique qu'elle ne procède pas à une deuxième analyse, tel qu'expliqué à la réponse à la question 1.1.

3.3 Sinon, veuillez justifier de ne pas procéder à cette seconde analyse.

Réponse :

Veuillez vous référer à la réponse à la question 1.1.

3.4 Si oui, veuillez indiquer quel sera le critère déterminant pour accepter ou refuser les projets, l'atteinte d'une rentabilité *a priori* supérieure au SMA ou l'atteinte du CCP en deuxième analyse de rentabilité?

Réponse :

Veuillez vous référer à la réponse à la question 1.1.

3.5 Dans quelles circonstances est-ce qu'une seconde analyse de rentabilité serait requise si le critère du SMA est appliqué sur les analyses *a priori*?

Réponse :

Gaz Métro indique qu'elle ne procède pas à une deuxième analyse, tel qu'expliqué à la réponse à la question 1.1.

3.6 Veuillez expliquer, exemple à l'appui, comment s'inscrirait le SMA à l'intérieur du processus de gouvernance décrit à la référence ii).

Réponse :

Il est à noter que le processus de gouvernance s'applique à tous les projets d'extension, ce qui comprend donc spécifiquement les projets dont la rentabilité évaluée *a priori*, soit à partir des éléments connus, se situe entre le seuil minimal acceptable (SMA) et le CCP, ainsi que les projets d'extension de parc industriel et de repavage.

3.7 Relativement à la référence (iii), Lorsque Gaz Métro fait référence à la aux projets dont la rentabilité se situe entre le seuil minimal acceptable et le CCP, fait-elle référence à la rentabilité en première analyse ou à la rentabilité en seconde analyse?

Réponse :

Gaz Métro fait référence à la rentabilité *a priori*.

3.8 S'il s'agit de la rentabilité en première analyse, en quoi l'acceptation de ces projets est-elle différente de la pratique actuelle?

Réponse :

L'acceptation de projets d'extension avec expectative de densification se fait en fonction du critère de rentabilité SMA.

Seuil minimal de rentabilité

Question 4**Références**

- i) R-3867-2013 phase 3, B-0178, GM-7 doc 1, p. 6
- ii) R-3867-2013 phase 3, B-0178, GM-7 doc 1, p. 7, tableau 1

Préambule

i)
« Gaz Métro a réalisé une analyse de la rentabilité *a posteriori* pour établir le seuil minimal acceptable. Pour produire l'analyse de la rentabilité *a posteriori*, Gaz Métro a ciblé les plans de développement du marché affaires des années financières 2009, 2010 et 2011. Plus précisément, Gaz Métro a sélectionné tous les projets d'extension inférieurs à 1,5 M\$ pour lesquels une contribution a été exigée *a priori* afin d'atteindre la rentabilité attendue. Ces projets d'extension ont été sélectionnés, car sans une contribution du client, ces projets n'auraient pas été rentables au moment de les accepter. Ainsi, les projets sélectionnés dans l'analyse s'apparentent aux projets d'extension visés par la présente preuve. »

Questions

4.1 Veuillez mettre à jour le tableau 1, y intégrer le plan 2012 et indiquer le nombre de projets considérés pour chacune des années.

Réponse :

Année financière du plan de développement	Nombre de projets	Augmentation du TRI (TRI <i>a priori</i> vs TRI <i>a posteriori</i>)
Plan 2009	11	5,08 %
Plan 2010	12	5,52 %
Plan 2011 ^(note 1)	11	2,85 %
Plan 2012	21	1,77 %
	Total : 55	Moyenne : 3,81 %

Note 1 : Veuillez prendre note que le tableau ci-dessus comprend un projet de développement de plus de 1,5 M\$ pour le plan de développement 2011. En excluant ce projet, la variation de TRI globale passerait de 3,81 % à 3,70 %.

4.2 Lorsque des clients ont dû payer des contributions, celles-ci ont-elles été calculées sur la base de la rentabilité en première analyse ou de la rentabilité en seconde analyse?

Réponse :

En lien avec la réponse à la question 1.1, les contributions payées ont été calculées sur la base de l'analyse de rentabilité. Gaz Métro rappelle qu'elle ne procède pas à une deuxième analyse, tel qu'expliqué à la réponse à la question 1.1.

4.3 Les écarts présentés au tableau 1 sont-ils calculés par rapport à la rentabilité en première analyse ou à la rentabilité en seconde analyse?

Réponse :

L'augmentation de TRI présentée au tableau 1 est l'écart entre le TRI *a priori* et le TRI *a posteriori* de tous les projets d'extension utilisés dans l'analyse pour lesquels une contribution a été exigée. Gaz Métro rappelle qu'elle ne procède pas à une deuxième analyse, tel qu'expliqué à la réponse à la question 1.1.

4.4 S'ils sont calculés par rapport à la rentabilité en première analyse, veuillez présenter selon le format du tableau 1 (incluant 2012), l'écart moyen entre la rentabilité en première analyse et la rentabilité en deuxième analyse pour chacune des années.

Réponse :

Gaz Métro ne peut présenter un tableau indiquant les écarts moyens entre les deux analyses de rentabilité puisqu'elle ne réalise pas deux analyses de rentabilité. Pour plus de détails, veuillez vous référer à la réponse à la question 1.1.

4.5 Relativement au tableau 1, veuillez ventiler l'augmentation du TRI en fonction des facteurs suivants : croissance tarifaire, variations des coûts de raccordement des clients prévus *a priori*, ajout de clients non prévus *a priori*, autres?

Réponse :

L'annexe Q-4.5 présente les informations pertinentes pour les plans de développement 2009 à 2012 relativement aux projets d'extension du marché affaires inférieurs à 1,5 M\$ et pour lesquels une contribution a été demandée *a priori*. Il est à noter que l'analyse *a posteriori* qui est présentée à l'annexe Q-4.5 est la même que celle présentée en réponse à la question 9.3c) de la demande de renseignements n° 9 de la Régie (Gaz Métro-9, Document 1, révisé) et inclut le projet minier ayant fait l'objet d'une exclusion dans le tableau 1, cité en référence (ii).

4.6 Outre le fait qu'ils ne rencontrent pas le critère de rentabilité, Gaz Métro dispose-t-elle d'autres données qui permettent de croire que les projets sélectionnés pour l'analyse du tableau 1 sont davantage représentatifs des projets visés par le SMA que l'ensemble des projets?

Réponse :

Gaz Métro ne dispose pas d'autres données qui permettent de croire que les projets sélectionnés pour l'analyse du tableau 1 sont davantage représentatifs des projets visés par le SMA que l'ensemble des projets. Par contre, Gaz Métro croit que les projets sélectionnés pour l'analyse du tableau 1 sont les plus représentatifs pour les besoins de l'analyse. Ils démontrent que pour des projets qui *a priori* peuvent apparaître non rentable, une perspective de croissance existe.

4.7 Veuillez refaire le tableau 1 sur la base de la totalité des projets d'extension inférieurs à 1,5 M\$ du marché affaires (i.e. sans égard au paiement d'une contribution) en y intégrant l'année 2012.

Réponse :

Année financière du plan de développement	Nombre de projets	Augmentation du TRI (TRI <i>a priori</i> vs TRI <i>a posteriori</i>)
2009	58	4,66 %
2010	57	4,95 %
2011	120	0,46 %
2012	160	3,15 %
	Total : 395	Moyenne : 3,31 %

4.8 Veuillez indiquer le critère d'acceptabilité pour les développements de parc industriels.

Réponse :

La rentabilité des projets de parc industriels doit atteindre, à terme, la rentabilité au CCP.

4.9 Veuillez indiquer le critère d'acceptabilité pour les projets de repavage.

Réponse :

La rentabilité des projets de repavage doit atteindre, à terme, la rentabilité au CCP.

4.10 Veuillez indiquer si le SMA pourrait être applicable à des projets résidentiels. Si oui, comment Gaz Métro justifie-t-elle d'utiliser un SMA calculé à partir de l'historique de projet affaires pour les projets résidentiels?

Réponse :

Gaz Métro indique que le SMA est applicable à des projets résidentiels. La croissance calculée à partir des projets affaires supporte la prémisse de Gaz Métro au fait que les projets tendent à se bonifier dans le temps. Un projet d'extension résidentiel (SMA) est accepté uniquement si le projet démontre une expectative de rentabilité future atteignant ou surpassant le CCP.

Question 5

Références

- i) R-3867-2013 phase 3, B-0178, GM-7 doc 1, p. 12, tableau 2

Questions

5.1 Veuillez confirmer la compréhension de la FCEI que les améliorations proposées au processus de gouvernance puissent être mises en place indépendamment de l'acceptation ou non par la Régie de l'approche du seuil minimal acceptable de rentabilité à priori.

Réponse :

Gaz Métro le confirme.

5.2 Veuillez expliquer comment les extensions SMA seraient traitées dans l'éventualité où la Régie rejeterait cette approche.

Réponse :

La question est hypothétique et la réponse dépend de multiples facteurs, dont le contenu de la décision à intervenir dans le présent dossier.

5.3 Doit-on nécessairement conclure que les extensions SMA ne se réaliseraient pas si la proposition de Gaz Métro était rejetée?

Réponse :

Veillez vous référer à la réponse à la question 5.2.

Question 6

Références

- i) R-3867-2013 phase 3, B-0220, GM-7 doc 2, Annexe

Questions

- 6.1** Relativement à la référence (ii), veuillez ventiler les colonnes libellées « Projets d'extension » entre les clients connus (première analyse de rentabilité) et les clients correspondant au potentiel futur lors de la mise en branle des projets.

Réponse :

Gaz Métro ne peut répondre à cette question étant donné qu'elle n'effectue pas deux analyses de rentabilité.

Question 7

Préambule

Il est généralement accepté que les systèmes de chauffages ont une durée de vie de 20 à 25 ans.

Les analyses de rentabilité de Gaz Métro sont faites sur un horizon de 40 ans.

Questions

- 7.1** Selon Gaz Métro, la durée de vie économique de 40 ans est-elle toujours adéquate considérant le contexte des changements climatique et la volonté gouvernementale de réduction des émissions de GES? Veuillez justifier.

Réponse :

La durée de vie économique de 40 ans est selon Gaz Métro toujours adéquate. Gaz Métro rappelle que la méthode de calcul du revenu requis pour analyser la rentabilité d'un projet a été présentée dans le dossier R-3173-89 et approuvée par la Régie du gaz naturel dans sa décision D-90-60. La méthode d'analyse décrite dans le dossier qui inclut l'utilisation d'une période de 40 ans est toujours utilisée par

Gaz Métro. Cette période devrait représenter la durée de vie moyenne utile des branchements d'immeubles et des conduites principales qui représentent les investissements majeurs des projets. Comme démontré à la réponse à la question 2.4 de la demande renseignements n° 9 de la Régie (Gaz Métro-9, Document 1), la durée de vie utile des branchements installés est de 35 à 50 ans, dépendamment des types de branchement, alors que pour les conduites principales, la durée de vie utile est de 45 ans.

De surcroît, même si certains clients décidaient, pour quelque raison que ce soit, d'abandonner le gaz naturel et de convertir leur système de chauffage à une autre source d'énergie après un cycle de vie d'une vingtaine d'années, la plupart des branchements au gaz naturel vont continuer d'être utilisés pour des périodes supérieures à 40 ans. La position concurrentielle actuelle du gaz naturel vis-à-vis de l'électricité et du mazout notamment, facteur important dans le choix d'une source d'énergie, ainsi que l'évolution présumée de cette position concurrentielle dans les prochaines années, sur tous les marchés, laisse présager l'avantage du gaz naturel.

Enfin, le contexte des changements climatiques et la volonté gouvernementale de réduction des émissions de gaz à effet de serre ne remettent pas en question l'horizon de 40 ans utilisé habituellement pour les analyses économiques. En effet, il est important de noter que le gaz naturel peut contribuer à un développement économique durable. Pour atteindre les cibles de réductions d'émission de GES fixées à l'échelle provinciale et fédérale et développer des solutions énergétiques durables, les deux paliers de gouvernement ont mis en place des mesures qui prévoient un recours au gaz naturel. À ce sujet, Gaz Métro réfère à la réponse à la question 7.10 de ROÉÉ-Expert (Gaz Métro-9, Document 6).

7.2 Selon Gaz Métro, quelle sera la position concurrentielle du gaz naturel par rapport à l'électricité pour la chauffe résidentielle dans 25 ans?

Réponse :

Bien que certaines hypothèses de prix à long terme sur le gaz naturel laissent présager qu'il devrait représenter une source d'énergie compétitive, il est actuellement difficile de conclure sur l'état de la position concurrentielle par rapport à l'électricité dans 25 ans, et ce, particulièrement spécifiquement pour un marché.

1. PROJET RÉSIDENTIEL

Demande d'investissement pour le projet 10-006906-120

Municipalité : SENNEVILLE
Région : Montréal
Longueur CP : 765 m

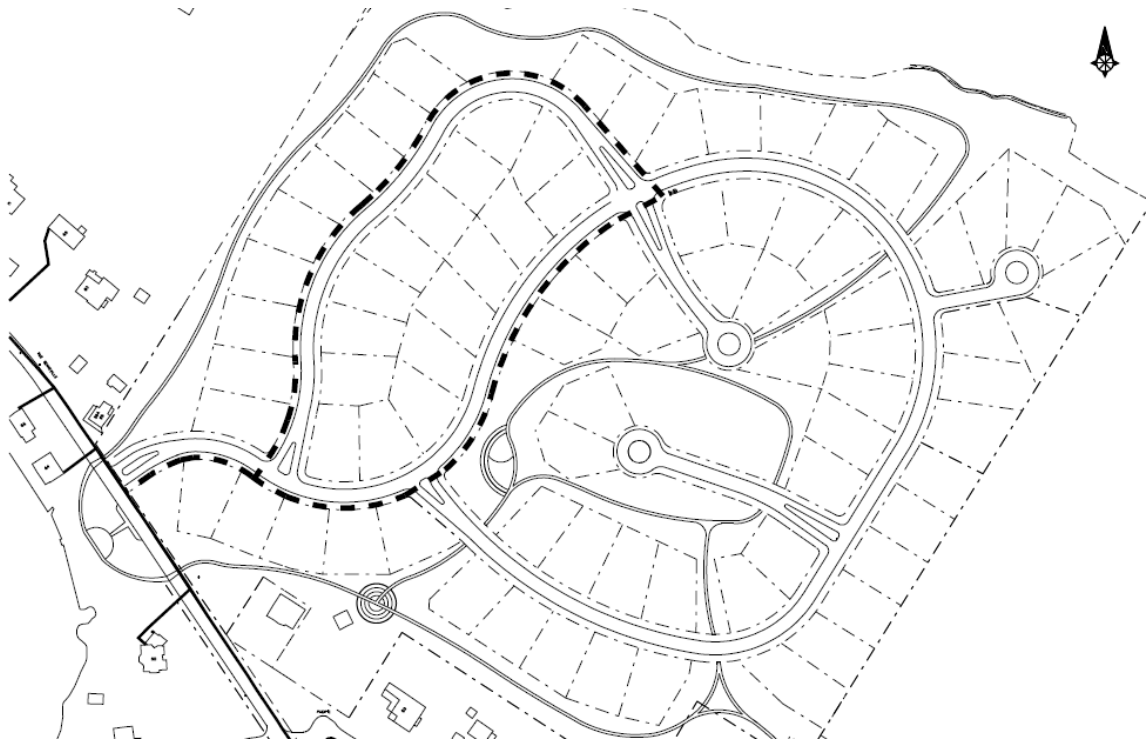
Clients et volumes prévus

Première Phase de maisons unifamiliales de prestige à Senneville, dont 29 unités au gaz naturel sont prévues. La rentabilité du projet est de 4.99 %. Le taux de pénétration exigé est de 80 %.

A terme, le projet comprendra 83 maisons unifamiliales.

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

Nombre de clients	29
Volume en 1000 m ³	78,3
Frais de conduites	135 470
Frais de branchements	95 033
Frais généraux (14,53%)	33 492
PRC	0
Contribution Raccordement Réseau	0
CASEP - Immobilisations	0
Contributions clients	(8 700)
Investissement total	255 295
Contribution tarifaire (10 ans)	49 842
Contribution tarifaire (40 ans)	(6 983)
Taux de rendement interne (TRI)	4,99 %



Analyse de sensibilité

L'ajout de 38 unités permettra à la rentabilité d'être supérieure au CCP.

2. PARC INDUSTRIEL

Demande d'investissement pour le projet 10-007448-120

Municipalité : SAINT-JEAN SUR RICHELIEU
Région : Montérégie
Longueur CP : 300 m

Informations sur le projet

Il s'agit d'un projet visant à prolonger la rue Pierre-Caisse, à Saint-Jean-sur-Richelieu, en zone industrielle. Les services municipaux sont déjà installés, mais la rue n'est pas pavée. Ces terrains sont déjà sollicités par des clients potentiels. Environ 750 000 pi² de terrain à 25 % de taux d'occupation ce qui donne 187 500 pi². De cette superficie, 70 % est utilisée pour établir le volume de chauffage soit 131 250 m³. Ce volume exclu les procédés futurs que les clients pourraient consommer.

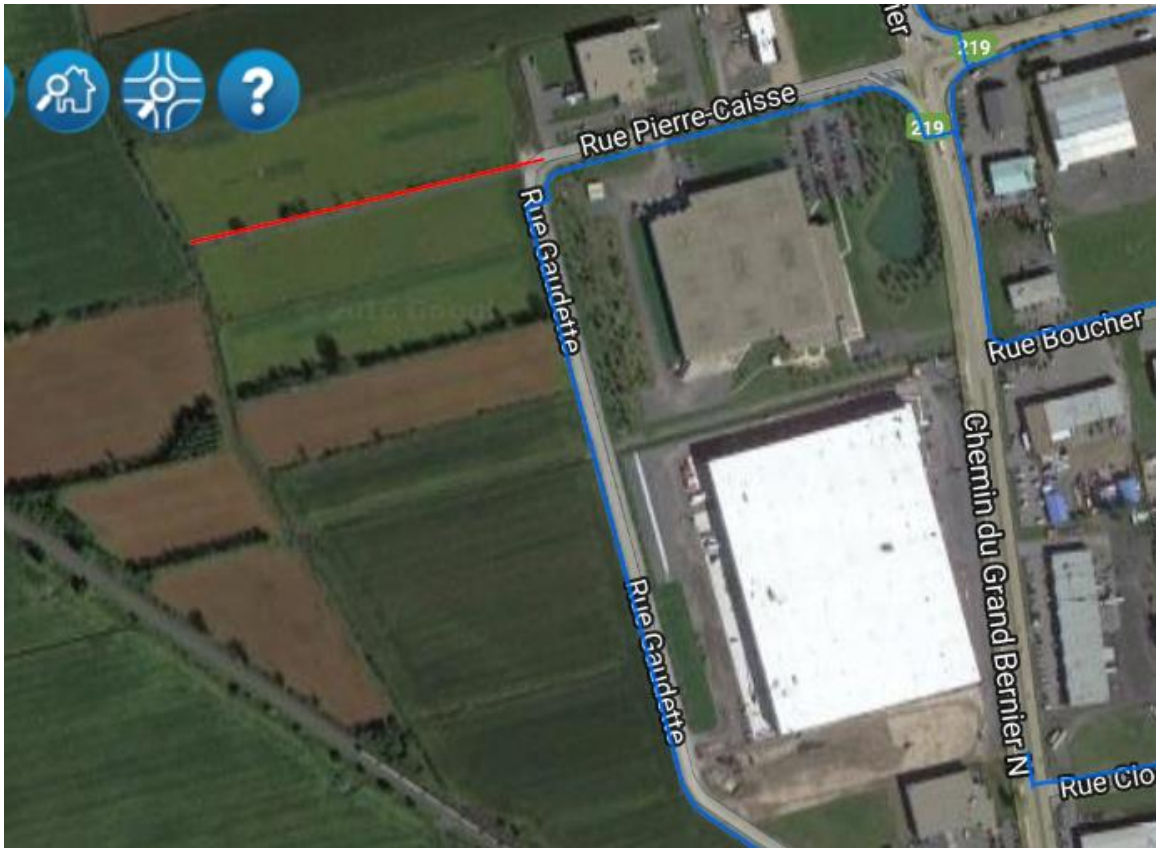
A terme, ce projet contiendra environ 4 clients.

Clients et volumes prévus

Clients	m ³ contrat	% OMA	OMA m ³	PRC \$	Énergie déplacée
Parc Industriel, Rue Pierre-Caisse	0	0	00	0	Nouv. Constr.

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

Nombre de clients	0
Volume en 1000 m ³	0
Frais de conduites	53 004
Frais de branchements	0
Frais UMQ (2,00%)	895
Frais généraux (14,53%)	7 832
PRC	0
Contribution Raccordement Réseau	0
CASEP - Immobilisations	0
Contributions clients	0
Investissement total	61 731
Contribution tarifaire (10 ans)	41 079
Contribution tarifaire (40 ans)	77 385
Taux de rendement interne (TRI)	0,00 %



Analyse de sensibilité

L'arrivée de deux des quatre clients permettra l'atteindre d'une rentabilité supérieure au CCP.

3. PROJET CII

Demande d'investissement pour le projet 10-007168-120

Municipalité : SHERBROOKE
Région : Estrie
Longueur CP : 400 m

Informations sur le projet

Ce projet d'extension de 400 mètres sur la rue Laval à Bromptonville est situé entre le village et l'autoroute 55. Ce projet comporte un client d'un volume de 24 146m³ et la rentabilité est de 2.73%.

A terme, il y a deux clients potentiels de conversion dont le volume de conversion est de 10 000 litres de mazout et de 9000 litres de propane. De plus, un promoteur immobilier résidentiel et commercial a indiqué qu'il souhaite développer le secteur en face du projet.

Clients et volumes prévus

Clients	m ³ contrat	% OMA	OMA m ³	PRC \$	Énergie déplacée
rue Laval, Bromptonville	24 146	84	20 282	0	Conv. Propane

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

Nombre de clients	1
Volume en 1000 m ³	20,3
Frais de conduites	56 664
Frais de branchements	9 375
Frais UMQ (2,00 %)	1 099
Frais généraux (14,53%)	9 755
PRC	0
Contribution Raccordement Réseau	0
CASEP - Immobilisations	0
Contributions clients	0
Investissement total	76 893
Contribution tarifaire (10 ans)	22 026
Contribution tarifaire (40 ans)	27 403
Taux de rendement interne (TRI)	2,73 %

Annexe 1

Comparaison du plan de développement 2009 pour les projets d'extension inférieurs à 1,5 M\$ du marché affaires - projets avec contribution demandée
Projets d'extension 2012 a priori vs projets d'extension 2012 a posteriori (sans densification et avec densification)

Ligne	Description	A priori	A posteriori				Écart	
		Nouveaux clients Projets d'extension (1)	Nouveaux clients Projets d'extension (2)	Nouveaux clients sur réseau (densification) (3)	Ajouts de charge (densification) (4)	Total de la densification (5) = (3)+(4)	Total A posteriori (6) = (2)+(5)	A posteriori vs A priori (7) = (6) - (1)
1	Nombre de clients an 1	9	10	3	0	3	13	4
2	Nombre de clients an 2 (cumulatif)	10	10	4	0	4	14	4
3	Nombre de clients an 3 (cumulatif)	10	10	14	0	14	24	14
4	Nombre de clients an 4 (cumulatif)	10	10	12	2	14	24	14
5	Nombre de clients an 5 (cumulatif)	10	10	18	0	18	28	18
6	Nombre de clients an 6 (cumulatif)	10	10	18	0	18	28	18
7	Nombre de clients an 7 (cumulatif)	10	10	18	0	18	28	18
8	Nombre de clients an 8 (cumulatif)	10	10	18	3	21	31	21
9	Nombre de clients an 9 (cumulatif)	10	10	18	3	21	31	21
10	Nombre de clients an 10 (cumulatif)	10	10	18	3	21	31	21
11	Volumes (10 ³ m ³) an 1	187	308	63	0	63	371	184
12	Volumes (10 ³ m ³) an 2 (cumulatif)	211	300	66	0	66	366	155
13	Volumes (10 ³ m ³) an 3 (cumulatif)	211	346	224	0	224	570	359
14	Volumes (10 ³ m ³) an 4 (cumulatif)	211	313	260	9	269	582	371
15	Volumes (10 ³ m ³) an 5 (cumulatif)	211	306	264	0	264	570	359
16	Volumes (10 ³ m ³) an 6 (cumulatif)	211	301	269	0	269	570	359
17	Volumes (10 ³ m ³) an 7 (cumulatif)	211	294	310	0	310	604	393
18	Volumes (10 ³ m ³) an 8 (cumulatif)	211	289	290	13	303	593	382
19	Volumes (10 ³ m ³) an 9 (cumulatif)	211	289	290	13	303	593	382
20	Volumes (10 ³ m ³) an 10 (cumulatif)	211	289	290	13	303	593	382
21	Immobilisations (000 \$) an 0	2 080	1 559	42	0	42	1 601	(479)
22	Immobilisations (000 \$) an 1	6	243	16	2	18	261	255
23	Immobilisations (000 \$) an 2	0	(0)	70	0	70	70	70
24	Immobilisations (000 \$) an 3	0	0	0	10	10	10	10
25	Immobilisations (000 \$) an 4	0	0	57	0	57	57	57
26	Immobilisations (000 \$) an 5	0	0	11	2	13	13	13
27	Immobilisations (000 \$) an 6	0	0	0	0	0	0	0
28	Immobilisations (000 \$) an 7	0	0	0	0	0	0	0
29	Immobilisations (000 \$) an 8	0	0	0	0	0	0	0
30	Immobilisations (000 \$) an 9	0	0	0	0	0	0	0
31	Immobilisations (000 \$) an 10	0	0	0	0	0	0	0
32	Total Immobilisations (incluant les frais généraux)	2 086	1 802	197	13	210	2 012	(74)
33	Subvention PRC (000 \$) an 1	0	0	4	0	4	4	4
34	Subvention PRC (000 \$) an 2	0	0	7	0	7	7	7
35	Subvention PRC (000 \$) an 3	0	0	53	0	53	53	53
36	Subvention PRC (000 \$) an 4	0	0	0	12	12	12	12
37	Subvention PRC (000 \$) an 5	0	0	14	0	14	14	14
38	Subvention PRC (000 \$) an 6	0	0	9	1	9	9	9
39	Subvention PRC (000 \$) an 7	0	0	0	0	0	0	0
40	Subvention PRC (000 \$) an 8	0	0	0	0	0	0	0
41	Subvention PRC (000 \$) an 9	0	0	0	0	0	0	0
42	Subvention PRC (000 \$) an 10	0	0	0	0	0	0	0
43	Total Subvention PRC	0	0	87	13	100	100	100
44	contributions clients (000 \$) an 0	(1 736)	(1 548)	0	0	0	(1 548)	188
45	contributions clients (000 \$) an 1	(1)	0	0	0	0	0	1
46	contributions clients (000 \$) an 2	0	228	(1)	0	(1)	227	227
47	contributions clients (000 \$) an 3	0	0	(1)	0	(1)	(1)	(1)
48	contributions clients (000 \$) an 4	0	0	0	0	0	0	0
49	contributions clients (000 \$) an 5	0	0	(3)	0	(3)	(3)	(3)
50	contributions clients (000 \$) an 6	0	0	0	0	0	0	0
51	contributions clients (000 \$) an 7	0	0	0	0	0	0	0
52	contributions clients (000 \$) an 8	0	0	0	0	0	0	0
53	contributions clients (000 \$) an 9	0	0	0	0	0	0	0
54	contributions clients (000 \$) an 10	0	0	0	0	0	0	0
55	Total Contributions clients	(1 737)	(1 320)	(5)	0	(5)	(1 324)	412
56	Total des investissements (000 \$) an 0	344	11	42	0	42	53	(291)
57	Total des investissements (000 \$) an 1	6	243	20	2	22	265	259
58	Total des investissements (000 \$) an 2	0	228	76	0	76	304	304
59	Total des investissements (000 \$) an 3	0	0	52	10	62	62	62
60	Total des investissements (000 \$) an 4	0	0	57	12	70	70	70
61	Total des investissements (000 \$) an 5	0	0	23	2	24	24	24
62	Total des investissements (000 \$) an 6	0	0	9	1	9	9	9
63	Total des investissements (000 \$) an 7	0	0	0	0	0	0	0
64	Total des investissements (000 \$) an 8	0	0	0	0	0	0	0
65	Total des investissements (000 \$) an 9	0	0	0	0	0	0	0
66	Total des investissements (000 \$) an 10	0	0	0	0	0	0	0
67	Total Investissements	349	483	279	26	305	787	438
TARIFS D'ORIGINE								
Impact sur les tarifs								
68	Pour la première année (000 \$)	7	(21)	(19)	(1)	(20)	(41)	(48)
69	Pour les cinq premières années (000 \$)	(10)	(45)	(69)	5	(64)	(109)	(99)
70	Taux de rendement interne	8,27%	8,84%	20,74%	6,84%	19,34%	12,24%	3,97%
71	Point mort tarifaire (années)	2,65	1,00	1,00	32,11	1,00	1,00	(1,65)
TARIFS REELS								
Impact sur les tarifs								
72	Pour la première année (000 \$)	7	(23)	(20)	(1)	(21)	(44)	(51)
73	Pour les cinq premières années (000 \$)	(10)	(36)	(60)	5	(55)	(91)	(81)
74	Taux de rendement interne	8,27%	8,37%	19,59%	6,45%	18,28%	11,62%	3,35%
75	Point mort tarifaire (années)	2,65	1,00	1,00	36,18	1,00	1,00	(1,65)

Annexe 1

Comparaison du plan de développement 2010 pour les projets d'extension inférieurs à 1,5 M\$ du marché affaires - projets avec contribution demandée
Projets d'extension 2012 a priori vs projets d'extension 2012 a posteriori (sans densification et avec densification)

Ligne	Description	A priori	A posteriori				Écart	
		Nouveaux clients Projets d'extension	Nouveaux clients Projets d'extension	Nouveaux clients sur réseau (densification)	Ajouts de charge (densification)	Total de la densification	Total A posteriori	A posteriori vs A priori
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5) = (3)+(4)	(6) = (2)+(5)	(7) = (6) - (1)
1	Nombre de clients an 1	31	31	6	1	7	38	7
2	Nombre de clients an 2 (cumulatif)	34	34	15	2	17	51	17
3	Nombre de clients an 3 (cumulatif)	34	36	17	3	20	56	22
4	Nombre de clients an 4 (cumulatif)	34	35	24	5	29	64	30
5	Nombre de clients an 5 (cumulatif)	34	35	26	5	31	66	32
6	Nombre de clients an 6 (cumulatif)	34	35	28	7	35	70	36
7	Nombre de clients an 7 (cumulatif)	34	35	32	9	41	76	42
8	Nombre de clients an 8 (cumulatif)	34	35	32	9	41	76	42
9	Nombre de clients an 9 (cumulatif)	34	35	32	9	41	76	42
10	Nombre de clients an 10 (cumulatif)	34	35	32	9	41	76	42
11	Volumes (10 ³ m ³) an 1	1 073	369	30	0	30	399	(674)
12	Volumes (10 ³ m ³) an 2 (cumulatif)	3 324	1 626	51	605	656	2 282	(1 042)
13	Volumes (10 ³ m ³) an 3 (cumulatif)	3 324	2 683	96	794	890	3 573	249
14	Volumes (10 ³ m ³) an 4 (cumulatif)	3 324	3 358	200	781	981	4 339	1 015
15	Volumes (10 ³ m ³) an 5 (cumulatif)	3 324	3 987	321	716	1 036	5 023	1 700
16	Volumes (10 ³ m ³) an 6 (cumulatif)	3 324	4 105	328	644	972	5 077	1 753
17	Volumes (10 ³ m ³) an 7 (cumulatif)	3 324	4 220	345	477	822	5 041	1 717
18	Volumes (10 ³ m ³) an 8 (cumulatif)	3 324	4 449	363	465	828	5 277	1 953
19	Volumes (10 ³ m ³) an 9 (cumulatif)	3 324	4 449	363	465	828	5 277	1 953
20	Volumes (10 ³ m ³) an 10 (cumulatif)	3 324	4 449	363	465	828	5 277	1 953
21	Immobilisations (000 \$) an 0	1 941	765	19	0	19	784	(1 157)
22	Immobilisations (000 \$) an 1	17	296	38	1	39	335	318
23	Immobilisations (000 \$) an 2	0	538	6	2	7	545	545
24	Immobilisations (000 \$) an 3	0	10	71	20	91	101	101
25	Immobilisations (000 \$) an 4	0	0	22	0	22	22	22
26	Immobilisations (000 \$) an 5	0	0	19	12	31	31	31
27	Immobilisations (000 \$) an 6	0	0	13	7	20	20	20
28	Immobilisations (000 \$) an 7	0	0	0	0	0	0	0
29	Immobilisations (000 \$) an 8	0	0	0	0	0	0	0
30	Immobilisations (000 \$) an 9	0	0	0	0	0	0	0
31	Immobilisations (000 \$) an 10	0	0	0	0	0	0	0
32	Total Immobilisations (incluant les frais généraux)	1 958	1 609	187	42	229	1 837	(121)
33	Subvention PRC (000 \$) an 1	12	19	6	0	6	25	13
34	Subvention PRC (000 \$) an 2	9	0	26	0	26	26	18
35	Subvention PRC (000 \$) an 3	0	0	3	0	3	3	3
36	Subvention PRC (000 \$) an 4	0	0	13	2	15	15	15
37	Subvention PRC (000 \$) an 5	0	0	5	0	5	5	5
38	Subvention PRC (000 \$) an 6	0	0	9	2	11	11	11
39	Subvention PRC (000 \$) an 7	0	0	3	0	3	3	3
40	Subvention PRC (000 \$) an 8	0	0	0	0	0	0	0
41	Subvention PRC (000 \$) an 9	0	0	0	0	0	0	0
42	Subvention PRC (000 \$) an 10	0	0	0	0	0	0	0
43	Total Subvention PRC	21	19	65	4	69	88	67
44	contributions clients (000 \$) an 0	(364)	(364)	0	0	0	(364)	0
45	contributions clients (000 \$) an 1	(5)	(5)	(2)	0	(2)	(6)	(2)
46	contributions clients (000 \$) an 2	(0)	17	(2)	0	(2)	15	16
47	contributions clients (000 \$) an 3	0	0	(0)	0	(0)	(0)	(0)
48	contributions clients (000 \$) an 4	0	0	0	0	0	0	0
49	contributions clients (000 \$) an 5	0	0	(0)	0	(0)	(0)	(0)
50	contributions clients (000 \$) an 6	0	0	0	0	0	0	0
51	contributions clients (000 \$) an 7	0	0	(1)	0	(1)	(1)	(1)
52	contributions clients (000 \$) an 8	0	0	0	0	0	0	0
53	contributions clients (000 \$) an 9	0	0	0	0	0	0	0
54	contributions clients (000 \$) an 10	0	0	0	0	0	0	0
55	Total Contributions clients	(369)	(352)	(5)	0	(5)	(357)	12
56	Total des investissements (000 \$) an 0	1 576	401	19	0	19	420	(1 157)
57	Total des investissements (000 \$) an 1	24	310	42	1	43	353	329
58	Total des investissements (000 \$) an 2	8	555	30	2	32	587	579
59	Total des investissements (000 \$) an 3	0	10	74	20	93	103	103
60	Total des investissements (000 \$) an 4	0	0	35	2	37	37	37
61	Total des investissements (000 \$) an 5	0	0	23	12	36	36	36
62	Total des investissements (000 \$) an 6	0	0	22	9	31	31	31
63	Total des investissements (000 \$) an 7	0	0	2	0	2	2	2
64	Total des investissements (000 \$) an 8	0	0	0	0	0	0	0
65	Total des investissements (000 \$) an 9	0	0	0	0	0	0	0
66	Total des investissements (000 \$) an 10	0	0	0	0	0	0	0
67	Total Investissements	1 609	1 275	247	45	293	1 568	(41)
TARIFS D'ORIGINE								
Impact sur les tarifs								
68	Pour la première année (000 \$)	(34)	(12)	(2)	0	(2)	(14)	21
69	Pour les cinq premières années (000 \$)	(9)	(409)	(59)	(164)	(223)	(632)	(623)
70	Taux de rendement interne	8,76%	21,38%	27,27%	17524,69%	62,35%	24,84%	16,08%
71	Point mort tarifaire (années)	4,60	1,00	1,00	1,01	1,00	1,00	(3,60)
TARIFS REELS								
Impact sur les tarifs								
72	Pour la première année (000 \$)	(34)	(10)	(2)	0	(1)	(12)	23
73	Pour les cinq premières années (000 \$)	(9)	(321)	(47)	(150)	(197)	(518)	(509)
74	Taux de rendement interne	8,76%	19,35%	24,57%	17262,06%	54,10%	22,43%	13,67%
75	Point mort tarifaire (années)	4,60	1,00	2,07	1,01	1,00	1,00	(3,60)

Annexe 1

Comparaison du plan de développement 2011 pour les projets d'extension inférieurs à 1,5 M\$ du marché affaires - projets avec contribution demandée
Projets d'extension 2012 a priori vs projets d'extension 2012 a posteriori (sans densification et avec densification)

Ligne	Description	A priori		A posteriori			Écart A posteriori vs A priori (7) = (6) - (1)	
		Nouveaux clients Projets d'extension (1)	Nouveaux clients Projets d'extension (2)	Nouveaux clients sur réseau (densification) (3)	Ajouts de charge (densification) (4)	Total de la densification (5) = (3)+(4)		Total A posteriori (6) = (2)+(5)
1	Nombre de clients an 1	14	14	0	0	0	14	0
2	Nombre de clients an 2 (cumulatif)	14	14	1	0	1	15	1
3	Nombre de clients an 3 (cumulatif)	14	14	1	1	2	16	2
4	Nombre de clients an 4 (cumulatif)	14	14	2	1	3	17	3
5	Nombre de clients an 5 (cumulatif)	14	14	2	1	3	17	3
6	Nombre de clients an 6 (cumulatif)	14	14	2	1	3	17	3
7	Nombre de clients an 7 (cumulatif)	14	14	2	1	3	17	3
8	Nombre de clients an 8 (cumulatif)	14	14	2	1	3	17	3
9	Nombre de clients an 9 (cumulatif)	14	14	2	1	3	17	3
10	Nombre de clients an 10 (cumulatif)	14	14	2	1	3	17	3
11	Volumes (10³m³) an 1	969	368	0	0	0	368	(601)
12	Volumes (10³m³) an 2 (cumulatif)	969	1 098	7	0	7	1 105	136
13	Volumes (10³m³) an 3 (cumulatif)	969	1 282	8	1	9	1 291	322
14	Volumes (10³m³) an 4 (cumulatif)	969	1 500	8	15	23	1 522	554
15	Volumes (10³m³) an 5 (cumulatif)	969	1 374	8	22	30	1 403	434
16	Volumes (10³m³) an 6 (cumulatif)	969	1 373	8	22	30	1 403	434
17	Volumes (10³m³) an 7 (cumulatif)	969	1 373	8	22	30	1 403	434
18	Volumes (10³m³) an 8 (cumulatif)	969	1 373	8	22	30	1 403	434
19	Volumes (10³m³) an 9 (cumulatif)	969	1 373	8	22	30	1 403	434
20	Volumes (10³m³) an 10 (cumulatif)	969	1 373	8	22	30	1 403	434
21	Immobilisations (000 \$) an 0	1 515	610	0	0	0	610	(905)
22	Immobilisations (000 \$) an 1	0	1 071	5	0	5	1 076	1 076
23	Immobilisations (000 \$) an 2	0	0	0	1	1	1	1
24	Immobilisations (000 \$) an 3	0	0	6	0	6	6	6
25	Immobilisations (000 \$) an 4	0	0	0	0	0	0	0
26	Immobilisations (000 \$) an 5	0	0	0	0	0	0	0
27	Immobilisations (000 \$) an 6	0	0	0	0	0	0	0
28	Immobilisations (000 \$) an 7	0	0	0	0	0	0	0
29	Immobilisations (000 \$) an 8	0	0	0	0	0	0	0
30	Immobilisations (000 \$) an 9	0	0	0	0	0	0	0
31	Immobilisations (000 \$) an 10	0	0	0	0	0	0	0
32	Total Immobilisations (incluant les frais généraux)	1 515	1 680	11	1	12	1 693	178
33	Subvention PRC (000 \$) an 1	0	0	0	0	0	0	0
34	Subvention PRC (000 \$) an 2	0	0	6	0	6	6	6
35	Subvention PRC (000 \$) an 3	0	0	0	1	1	1	1
36	Subvention PRC (000 \$) an 4	0	0	0	0	0	0	0
37	Subvention PRC (000 \$) an 5	0	0	0	0	0	0	0
38	Subvention PRC (000 \$) an 6	0	0	0	0	0	0	0
39	Subvention PRC (000 \$) an 7	0	0	0	0	0	0	0
40	Subvention PRC (000 \$) an 8	0	0	0	0	0	0	0
41	Subvention PRC (000 \$) an 9	0	0	0	0	0	0	0
42	Subvention PRC (000 \$) an 10	0	0	0	0	0	0	0
43	Total Subvention PRC	0	0	6	1	6	6	6
44	contributions clients (000 \$) an 0	(301)	(322)	0	0	0	(322)	(21)
45	contributions clients (000 \$) an 1	(17)	21	0	0	0	21	37
46	contributions clients (000 \$) an 2	0	(15)	(0)	0	(0)	(15)	(15)
47	contributions clients (000 \$) an 3	0	0	0	0	0	0	0
48	contributions clients (000 \$) an 4	0	0	0	0	0	0	0
49	contributions clients (000 \$) an 5	0	0	0	0	0	0	0
50	contributions clients (000 \$) an 6	0	0	0	0	0	0	0
51	contributions clients (000 \$) an 7	0	0	0	0	0	0	0
52	contributions clients (000 \$) an 8	0	0	0	0	0	0	0
53	contributions clients (000 \$) an 9	0	0	0	0	0	0	0
54	contributions clients (000 \$) an 10	0	0	0	0	0	0	0
55	Total Contributions clients	(318)	(317)	(0)	0	(0)	(317)	1
56	Total des investissements (000 \$) an 0	1 213	287	0	0	0	287	(926)
57	Total des investissements (000 \$) an 1	(17)	1 091	5	0	5	1 096	1 113
58	Total des investissements (000 \$) an 2	0	(15)	5	1	6	(9)	(9)
59	Total des investissements (000 \$) an 3	0	0	6	1	7	7	7
60	Total des investissements (000 \$) an 4	0	0	0	0	0	0	0
61	Total des investissements (000 \$) an 5	0	0	0	0	0	0	0
62	Total des investissements (000 \$) an 6	0	0	0	0	0	0	0
63	Total des investissements (000 \$) an 7	0	0	0	0	0	0	0
64	Total des investissements (000 \$) an 8	0	0	0	0	0	0	0
65	Total des investissements (000 \$) an 9	0	0	0	0	0	0	0
66	Total des investissements (000 \$) an 10	0	0	0	0	0	0	0
67	Total Investissements	1 197	1 364	16	2	18	1 382	186
TARIFS D'ORIGINE								
Impact sur les tarifs								
68	Pour la première année (000 \$)	39	(25)	(1)	0	0	(25)	(65)
69	Pour les cinq premières années (000 \$)	86	(46)	(1)	(3 886)	(5)	(51)	(137)
70	Taux de rendement interne	6,13%	8,25%	13,06%	77,02%	23,84%	8,46%	2,33%
71	Point mort tarifaire (années)	32,16	1,00	1,00	3,17	1,00	1,00	(31,16)
TARIFS REELS								
Impact sur les tarifs								
72	Pour la première année (000 \$)	39	(17)	0	0	0	(17)	(56)
73	Pour les cinq premières années (000 \$)	86	(20)	(0)	(3 531)	(4)	(24)	(110)
74	Taux de rendement interne	6,13%	7,42%	11,74%	72,45%	21,83%	7,62%	1,49%
75	Point mort tarifaire (années)	32,16	3,95	2,02	3,19	1,00	3,82	(28,34)

Annexe 1

Comparaison du plan de développement 2012 pour les projets d'extension inférieurs à 1,5 M\$ du marché affaires - projets avec contribution demandée
Projets d'extension 2012 a priori vs projets d'extension 2012 a posteriori (sans densification et avec densification)

Ligne	Description	A priori		A posteriori			Écart A posteriori vs A priori (7) = (6) - (1)	
		Nouveaux clients Projets d'extension (1)	Nouveaux clients Projets d'extension (2)	Nouveaux clients sur réseau (densification) (3)	Ajouts de charge (densification) (4)	Total de la densification (5) = (3)+(4)		Total A posteriori (6) = (2)+(5)
1	Nombre de clients an 1	26	26	7	1	8	34	8
2	Nombre de clients an 2 (cumulatif)	26	27	8	4	12	39	13
3	Nombre de clients an 3 (cumulatif)	26	27	15	5	20	47	21
4	Nombre de clients an 4 (cumulatif)	26	27	16	5	21	48	22
5	Nombre de clients an 5 (cumulatif)	26	27	16	5	21	48	22
6	Nombre de clients an 6 (cumulatif)	26	27	16	5	21	48	22
7	Nombre de clients an 7 (cumulatif)	26	27	16	5	21	48	22
8	Nombre de clients an 8 (cumulatif)	26	27	16	5	21	48	22
9	Nombre de clients an 9 (cumulatif)	26	27	16	5	21	48	22
10	Nombre de clients an 10 (cumulatif)	26	27	16	5	21	48	22
11	Volumes (10 ³ m ³) an 1	694	597	15	41	56	653	(41)
12	Volumes (10 ³ m ³) an 2 (cumulatif)	694	711	31	164	195	906	212
13	Volumes (10 ³ m ³) an 3 (cumulatif)	694	681	37	153	190	871	177
14	Volumes (10 ³ m ³) an 4 (cumulatif)	694	768	51	159	210	977	283
15	Volumes (10 ³ m ³) an 5 (cumulatif)	694	751	54	180	234	985	291
16	Volumes (10 ³ m ³) an 6 (cumulatif)	694	751	54	180	234	986	291
17	Volumes (10 ³ m ³) an 7 (cumulatif)	694	751	54	180	234	986	291
18	Volumes (10 ³ m ³) an 8 (cumulatif)	694	751	54	180	234	986	291
19	Volumes (10 ³ m ³) an 9 (cumulatif)	694	751	54	180	234	986	291
20	Volumes (10 ³ m ³) an 10 (cumulatif)	694	751	54	180	234	986	291
21	Immobilisations (000 \$) an 0	2 263	1 201	35	1	36	1 237	(1 026)
22	Immobilisations (000 \$) an 1	0	1 009	30	11	41	1 050	1 050
23	Immobilisations (000 \$) an 2	0	7	60	0	60	67	67
24	Immobilisations (000 \$) an 3	0	11	10	0	10	21	21
25	Immobilisations (000 \$) an 4	0	0	0	0	0	0	0
26	Immobilisations (000 \$) an 5	0	0	0	0	0	0	0
27	Immobilisations (000 \$) an 6	0	0	0	0	0	0	0
28	Immobilisations (000 \$) an 7	0	0	0	0	0	0	0
29	Immobilisations (000 \$) an 8	0	0	0	0	0	0	0
30	Immobilisations (000 \$) an 9	0	0	0	0	0	0	0
31	Immobilisations (000 \$) an 10	0	0	0	0	0	0	0
32	Total Immobilisations (incluant les frais généraux)	2 263	2 228	135	12	147	2 375	113
33	Subvention PRC (000 \$) an 1	0	37	8	2	10	47	47
34	Subvention PRC (000 \$) an 2	0	0	4	1	5	5	5
35	Subvention PRC (000 \$) an 3	0	0	7	14	21	21	21
36	Subvention PRC (000 \$) an 4	0	0	7	0	7	7	7
37	Subvention PRC (000 \$) an 5	0	0	0	0	0	0	0
38	Subvention PRC (000 \$) an 6	0	0	0	0	0	0	0
39	Subvention PRC (000 \$) an 7	0	0	0	0	0	0	0
40	Subvention PRC (000 \$) an 8	0	0	0	0	0	0	0
41	Subvention PRC (000 \$) an 9	0	0	0	0	0	0	0
42	Subvention PRC (000 \$) an 10	0	0	0	0	0	0	0
43	Total Subvention PRC	0	37	26	17	43	80	80
44	contributions clients (000 \$) an 0	(911)	(655)	0	0	0	(655)	255
45	contributions clients (000 \$) an 1	(186)	(127)	(2)	0	(2)	(129)	57
46	contributions clients (000 \$) an 2	0	(9)	(1)	0	(1)	(9)	(9)
47	contributions clients (000 \$) an 3	0	14	(2)	0	(2)	12	12
48	contributions clients (000 \$) an 4	0	(4)	(0)	0	(0)	(4)	(4)
49	contributions clients (000 \$) an 5	0	(1)	0	0	0	(1)	(1)
50	contributions clients (000 \$) an 6	0	0	0	0	0	0	0
51	contributions clients (000 \$) an 7	0	0	0	0	0	0	0
52	contributions clients (000 \$) an 8	0	0	0	0	0	0	0
53	contributions clients (000 \$) an 9	0	0	0	0	0	0	0
54	contributions clients (000 \$) an 10	0	0	0	0	0	0	0
55	Total Contributions clients	(1 096)	(782)	(4)	0	(4)	(786)	310
56	Total des investissements (000 \$) an 0	1 352	546	35	1	36	582	(770)
57	Total des investissements (000 \$) an 1	(186)	919	37	13	49	968	1 154
58	Total des investissements (000 \$) an 2	0	(1)	63	1	65	63	63
59	Total des investissements (000 \$) an 3	0	25	16	14	30	55	55
60	Total des investissements (000 \$) an 4	0	(4)	7	0	7	3	3
61	Total des investissements (000 \$) an 5	0	(1)	0	0	0	(1)	(1)
62	Total des investissements (000 \$) an 6	0	0	0	0	0	0	0
63	Total des investissements (000 \$) an 7	0	0	0	0	0	0	0
64	Total des investissements (000 \$) an 8	0	0	0	0	0	0	0
65	Total des investissements (000 \$) an 9	0	0	0	0	0	0	0
66	Total des investissements (000 \$) an 10	0	0	0	0	0	0	0
67	Total Investissements	1 166	1 483	157	29	186	1 669	503
TARIFS D'ORIGINE								
Impact sur les tarifs								
68	Pour la première année (000 \$)	63	(18)	3	(12)	(9)	(27)	(91)
69	Pour les cinq premières années (000 \$)	86	69	20	(38)	(18)	50	(36)
70	Taux de rendement interne	8,00%	5,47%	6,07%	64,94%	12,53%	6,30%	-1,70%
71	Point mort tarifaire (années)	17,42	1,00	36,14	1,00	1,00	23,08	5,66
TARIFS REELS								
Impact sur les tarifs								
72	Pour la première année (000 \$)	63	(20)	3	(14)	(11)	(31)	(94)
73	Pour les cinq premières années (000 \$)	86	26	17	(44)	(28)	(2)	(88)
74	Taux de rendement interne	8,00%	6,10%	6,71%	75,60%	13,77%	6,99%	-1,01%
75	Point mort tarifaire (années)	17,42	26,10	26,14	1,00	1,00	7,35	(10,07)