

**RENTABILITÉ A POSTERIORI DU PLAN DE DÉVELOPPEMENT 2011
SUIVI APRÈS TROIS ANS**

MARCHÉ RÉSIDENTIEL ET AFFAIRES

1 Société en commandite Gaz Métro (« Gaz Métro ») présente au Rapport annuel 2014 la rentabilité
2 *a posteriori* du plan de développement 2011, comparativement à la rentabilité *a priori* du marché
3 résidentiel et du marché affaires.

4 Gaz Métro présente aussi l'analyse des écarts significatifs afin de répondre à la demande de la
5 Régie de l'énergie (« la Régie ») dans sa décision D-2014-165 qui mentionnait :

6 « [79] **La Régie demande à Gaz Métro de présenter systématiquement, dans les prochains**
7 **dossiers d'examen du rapport annuel, une analyse des écarts significatifs entre les résultats**
8 **a priori du plan de développement et les résultats a posteriori, après 3 ans et 6 ans.** »

9 Gaz Métro présente également une synthèse des constats établis après la réalisation de
10 l'exercice de suivi de rentabilité *a posteriori*, trois ans plus tard, pour les plans de développement
11 2009, 2010 et 2011. Finalement, Gaz Métro soumet une proposition relative aux suivis *a posteriori*
12 futurs des plans de développement des ventes *a priori* demandés par la Régie.

**1. PARAMÈTRES ET HYPOTHÈSES UTILISÉS DANS LE CALCUL DE LA
RENTABILITÉ A POSTERIORI**

13 Conformément à la décision D-2012-071 (paragr. 68) de la Régie, Gaz Métro, soumet à la
14 section 1.1, les hypothèses de calcul utilisées pour établir la rentabilité *a posteriori* du plan de
15 développement 2011. Gaz Métro tient à souligner que les hypothèses sont les mêmes que celles
16 énumérées au Rapport annuel au 30 septembre 2013 (R-3871-2013, B-0067, Gaz Métro-13,
17 Document 3, section 1.1).

1.1 Hypothèses

18 1) Les clients qui ont commencé à consommer continueront de consommer durant les
19 années suivantes, à l'exception des clients en chauffage temporaire qui cessent de
20 consommer à l'année 1 ou 2.

21 2) Pour les clients du marché affaires en ajouts de charge, la mesure du volume réel de
22 consommation débute six mois après la signature de la vente.

- 1 3) La projection des volumes et des revenus futurs pour les clients ayant cumulé un an de
2 consommation est calculée sur la base de la consommation des douze derniers mois
3 précédant le 30 juin de l'année où le suivi *a posteriori* doit être présenté à la Régie.
- 4 4) Pour les clients n'ayant pas accumulé un an de consommation, les données de volume
5 prévisionnelles présentées dans le plan de développement *a priori* sont utilisées pour
6 calculer la rentabilité *a posteriori* du plan de développement.
- 7 5) Les données réelles pour les nouveaux clients reflètent la méthodologie présentée dans
8 le tableau de l'annexe 1 « *Marché résidentiel et marché affaires - Nouveaux clients,*
9 *Méthodologie d'établissement des données réelles par composante de revenu requis* ».
- 10 6) Les données réelles pour les ajouts de charge reflètent la méthodologie présentée dans
11 le tableau de l'annexe 2 « *Marché affaires – Ajouts de charge, Méthodologie*
12 *d'établissement des données réelles par composante de revenu requis* ».
- 13 7) La rentabilité *a posteriori* des marchés résidentiel et affaires est calculée en fonction des
14 paramètres du revenu requis d'origine, d'une part en utilisant les revenus ajustés selon la
15 grille tarifaire d'origine et d'autre part, en utilisant les tarifs réels comme demandé par la
16 Régie dans sa décision D-2012-071 (paragr. 65).
- 17 8) Les données réelles de volumes et de revenus sont extraites en date du 30 juin et les
18 investissements réels en date du 30 septembre de l'année où le suivi *a posteriori* est
19 présenté à la Régie.
- 20 9) Le calcul des volumes et des revenus *a posteriori* des dossiers non mesurés en ajouts de
21 charge pour le marché affaires est basé sur le taux de réalisation réel des volumes et des
22 revenus des dossiers mesurés pour ce même segment de marché.

1.2 Coûts d'abandon

1 Les coûts d'abandon inclus dans l'analyse *a posteriori* du plan de développement 2011 s'élèvent
2 à 40 920 \$ sur des investissements en immobilisations *a posteriori* totalisant 65,9 M\$ ce qui
3 représente 0,06 %.

2. MARCHÉ RÉSIDENTIEL

2.1 Résultats comparatifs du marché résidentiel

4 Le tableau de l'annexe 3 « *Comparaison du plan de développement - Résidentiel total* » présente
5 la rentabilité entre les informations *a priori* et *a posteriori* pour le plan de développement 2011 du
6 marché résidentiel. Le taux de rendement interne (TRI) *a posteriori* calculé selon la grille tarifaire
7 d'origine (2011) est de 10,98 % et le point mort est de 1 an, comparativement à un TRI *a priori*
8 de 11,06 % et à un point mort de 5,49 ans. Cette légère baisse du TRI de 0,08 % s'explique
9 essentiellement par une baisse des volumes de 23 % ou de 2 107 10³m³. L'effet défavorable de
10 la baisse des volumes sur la rentabilité est grandement compensé par la réduction des
11 investissements totaux de 7 % ou de 1,2 M\$ et par l'étalement de ceux-ci dans le temps. Ces
12 deux derniers éléments concernant les investissements expliquent en majeure partie l'écart
13 favorable de 4,49 ans que l'on observe entre le point mort *a posteriori* et le point mort *a priori*.

14 Selon les tarifs réels, le TRI *a posteriori* s'élève à 11,79 % et le point mort se situe à 1 an.

2.2 Analyse des écarts significatifs du marché résidentiel

15 À la cinquième année, le nombre de clients *a posteriori* est inférieur de 11 %, représentant
16 535 clients sur une prévision de 4 665 clients. Pour cette même année, les volumes sont en
17 baisse de 23 %, représentant 2 107 10³m³ sur un volume prévu de 9 072 10³m³. Ces écarts
18 s'expliquent essentiellement par deux éléments du segment de la nouvelle construction
19 résidentielle, qui regroupe 128 projets :

- 20 1) L'annulation de huit projets domiciliaires qui prévoyaient le branchement de 166
21 clients pour un volume prévu de 601 10³m³; et
- 22 2) Une progression des ventes inférieure à la prévision pour un petit groupe de 16 projets
23 domiciliaires, générant à eux seuls un écart défavorable de 383 clients pour un volume
24 de 788 10³m³.

1 Gaz Métro explique cette situation par le ralentissement important qu'a connu le marché de la
 2 nouvelle construction résidentielle entre 2011 et 2014. Le tableau ci-dessous montre l'évolution
 3 annuelle du nombre de logements mis en chantier¹ pour la province de Québec.

| Perspectives du marché de l'habitation, Québec (nombre et variation annuelle en pourcentage) | | | | | | | | |
|--|--------|--------|--------|--------|--------|---------|---------|---------|
| | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014(P) | 2015(P) | 2016(P) |
| Logements mis en chantier | | | | | | | | |
| Log. individuels | 17 535 | 19 549 | 16 554 | 16 059 | 13 144 | 11 600 | 13 200 | 13 700 |
| % | -11,3 | 11,5 | -15,3 | -3,0 | -18,2 | -11,7 | 13,8 | 3,8 |
| Log. collectifs | 25 868 | 31 814 | 31 833 | 31 308 | 24 614 | 26 600 | 25 800 | 26 400 |
| % | -8,0 | 23,0 | 0,1 | -1,6 | -21,4 | 8,1 | -3,0 | 2,3 |
| Tous | 43 403 | 51 363 | 48 387 | 47 367 | 37 758 | 38 200 | 39 000 | 40 100 |
| % | -9,4 | 18,3 | -5,8 | -2,1 | -20,3 | 1,2 | 2,1 | 2,8 |

4 Pour l'ensemble des logements individuels et collectifs, on observe une baisse significative de
 5 10 629 mises en chantier entre 2011 et 2013, soit une réduction de 22 %.

6 Pour Gaz Métro, de telles conditions de marché se répercutent directement sur les résultats du
 7 suivi *a posteriori* du plan de développement 2011 par un nombre plus élevé de ventes annulées
 8 et par une diminution du nombre de clients réels-projetés à l'année cinq pour certains projets
 9 domiciliaires (c'est-à-dire que le branchement des clients initialement prévu entre l'année un et
 10 cinq ne se réalisera pas, ou il se réalisera après la cinquième année. Dans ce cas, Gaz Métro ne
 11 projette pas l'arrivée de nouveaux clients après l'année cinq dans son exercice de rentabilité
 12 *a posteriori*).

13 Le coût des immobilisations *a posteriori* s'est avéré inférieur de 0,5 M\$, soit un écart favorable de
 14 4 %. De ce montant, 0,2 M\$ sont attribuables aux huit projets domiciliaires annulés, 0,5 M\$ se
 15 rapporte aux branchements non réalisés pour les 16 projets domiciliaires mentionnés
 16 précédemment. Ces économies de coûts sont compensées par une hausse des coûts de 0,2 M\$
 17 imputable aux autres projets résidentiels.

¹ Société canadienne d'hypothèques et de logement « Perspectives du marché de l'habitation – Faits saillants pour la région du Québec », Édition du Quatrième trimestre de 2014, page 4.

1 Le montant des subventions (PRC) *a posteriori* s'est avéré inférieur de 0,7 M\$, soit un écart
2 favorable de 10 %. De ce montant, 0,3 M\$ sont attribuables aux projets annulés et 0,5 M\$ se
3 rapportent aux 16 projets domiciliaires mentionnés précédemment.

3. MARCHÉ AFFAIRES – GLOBAL

3.1 Résultats comparatifs du marché affaires – Global

4 Le tableau de l'annexe 4 « *Comparaison du plan de développement affaires – nouveaux clients*
5 *et ajouts de charge* » présente la rentabilité *a priori*² et *a posteriori* pour le plan de développement
6 2011 pour l'ensemble du marché affaires. Selon la grille tarifaire d'origine (2011), la TRI
7 *a posteriori* est de 17,66 % et le point mort de 1 an, comparativement à un TRI *a priori* de 20,54 %
8 et à un point mort de 1 an. Cette diminution du TRI de 2,88 % s'explique principalement par des
9 volumes inférieurs de 14 % ou de 11 595 10³m³ et par une hausse des investissements totaux de
10 7 % ou de 2,6 M\$. L'effet défavorable est partiellement compensé par l'étalement des
11 investissements dans le temps.

12 Selon les tarifs réels, le TRI *a posteriori* s'élève à 18,29 % et le point mort se situe à 1 an.

3.2 Analyse des écarts significatifs du marché affaires – Global

13 La baisse des volumes *a posteriori* de la cinquième année de 11 595 10³m³ s'explique par des
14 volumes inférieurs de 3 171 10³m³ pour les ajouts de charge et de 8 424 10³m³ pour les nouveaux
15 clients. La hausse des investissements s'explique principalement par une augmentation des
16 coûts en immobilisations de 2,5 M\$.

4. MARCHÉ AFFAIRES – AJOUTS DE CHARGE

4.1 Résultats comparatifs pour le marché affaires – ajouts de charge

17 Le tableau de l'annexe 5 « *Comparaison du plan de développement affaires – ajouts de charge* »
18 présente la rentabilité *a priori* et *a posteriori* pour le plan de développement 2011 des ajouts de
19 charge du marché affaires. Pour l'ensemble des dossiers d'ajouts de charge et selon la grille

² Gaz Métro a corrigé les données « Réel *a priori* » pour les nouveaux clients affaires du plan de développement des ventes 2011 (R-3782-2011, Gaz Métro-13, Document 3) afin d'exclure des ventes qui avaient été comptabilisées en double. La version corrigée est présentée à l'annexe 7. Les résultats *a posteriori* sont comparés aux résultats *a priori*, version corrigée au 19 décembre 2014.

Annuellement, lors de la préparation du plan de développement, Gaz Métro met en place de nouveaux points de contrôles afin de s'assurer de l'intégrité des données utilisées.

1 tarifaire d'origine (2011), le TRI *a posteriori* est de 46,91 % et le point mort de 1 an,
2 comparativement à un TRI *a priori* de 43,33 % et à point mort de 1 an. Cette hausse du TRI de
3 3,58 % s'explique principalement par une diminution des investissements totaux de 14 % ou de
4 0,6 M\$ et par l'étalement de ceux-ci dans le temps. L'effet favorable sur la rentabilité est
5 partiellement compensé par une baisse des volumes de 15 % ou de 3 171 10³m³.

6 Selon les tarifs réels, le TRI *a posteriori* s'élève à 47,76 % et le point mort se situe à 1 an.

7 La proportion du nombre de clients non mesurés est de 14 % et la proportion des volumes
8 associés à ces clients représente 17 % des volumes signés totaux *a priori*.

4.2 Analyse des écarts significatifs pour le marché affaires – ajouts de charge

9 Pour les 592 clients mesurés, le volume *a posteriori* est en baisse de 15 % ou de 2 633 10³m³.
10 De cet écart, un volume de 940 10³m³ est attribuable à 10 ventes annulées. De plus, Gaz Métro
11 a identifié 11 ventes dont leurs volumes *a posteriori* ont été inférieurs de 1 472 10³m³ par rapport
12 à leurs volumes *a priori*. Gaz Métro a analysé leur situation respective et les constats dégagés
13 sont les suivants : le client utilise partiellement une autre source d'énergie, le client a déménagé
14 ses installations dans la dernière année, le client a connu une baisse de production (perte d'un
15 client important et ralentissement du secteur d'activité) et le client a mis en place des mesures
16 d'efficacité énergétique. L'écart de volumes pour les 21 ventes susmentionnées représente 92 %
17 de l'écart de volume observé pour les clients mesurés.

18 Pour tous les dossiers d'ajouts de charge, les investissements totaux *a posteriori* sont en baisse
19 de 0,6 M\$ ou de 14 %. Cela s'explique par une diminution du coût des immobilisations de 0,9 M\$
20 ou de 31 % et par une hausse du coût des subventions (PRC) de l'ordre de 0,2 M\$ ou de 15 %.
21 En ce qui concerne le coût des immobilisations, l'écart s'explique principalement par le fait que le
22 coût *a priori* prévoyait des travaux qui au réel ne se sont pas réalisés. Gaz Métro a identifié un
23 groupe de 60 dossiers pour lesquels cette situation a permis de générer un écart favorable de
24 l'ordre de 0,5 M\$. À titre d'exemple, plusieurs dossiers prévoyaient des travaux de changement
25 de compteur, mais ceux-ci se sont avérés non requis *a posteriori*.

4. MARCHÉ AFFAIRES – NOUVEAUX CLIENTS

4.1 Résultats comparatifs pour le marché affaires – nouveaux clients

1 Le tableau de l'annexe 6 « *Comparaison du plan de développement affaires – nouveaux clients* »
2 présente la rentabilité entre les informations *a priori* et *a posteriori* pour le plan de développement
3 2011 du marché affaires des nouveaux clients. Le TRI *a posteriori* calculé selon la grille tarifaire
4 d'origine (2011) est de 15,04 % et le point mort est de 1 an, comparativement à un TRI *a priori*
5 de 17,85 % et à un point mort de 1 an. Cette baisse du TRI de 2,81 % s'explique principalement
6 par une diminution des volumes de 14 % ou de 8 424 10³m³ et par une hausse des
7 investissements totaux de 9 % ou de 3,2 M\$. L'effet défavorable est en partie compensé par
8 l'étalement des investissements dans le temps.

9 Selon les tarifs réels, le TRI *a posteriori* s'élève à 15,53 % et le point mort se situe à 1 an.

4.2 Analyse des écarts significatifs pour le marché affaires – nouveaux clients

10 Les volumes *a posteriori* de la cinquième année sont inférieurs de 8 424 10³m³, soit une
11 diminution de 14 %. De cet écart, un volume de 5 369 10³m³ se rapporte à des projets annulés et
12 un volume de 1 818 10³m³ est attribuable à un petit groupe de 16 clients. Gaz Métro a analysé
13 leur situation respective et les constats dégagés sont les suivants : le client connaît une baisse
14 de ses ventes ou de son niveau de production, le client a réalisé des mesures d'efficacité
15 énergétique, le client enregistre un taux d'occupation de ses immeubles plus faible que ce qu'il
16 avait anticipé. L'écart de volume pour les projets annulés et les 16 clients susmentionnés explique
17 85 % de l'écart de volume pour les nouveaux clients du marché affaires.

18 Les investissements en immobilisations sont en hausse de 3,4 M\$ et cela s'explique
19 principalement par des coûts en immobilisations supérieurs pour le projet d'extension de réseau
20 entre Vallée-Jonction et Thetford Mines pour un montant de 5,1 M\$³ et par des coûts évités en
21 immobilisations pour les projets annulés totalisant 1,9 M\$.

³ R-3916-2014, Gaz Métro-19, Document 1, p. 3 : Sous-total 4 838 318 \$ + Frais généraux (5 %) 241 916 \$ = 5 080 234 \$.

**5. CONSTATS À LA SUITE DE L'ANALYSE DE LA RENTABILITÉ
A POSTERIORI APRÈS 3 ANS, DES PLANS DE DÉVELOPPEMENT
2009, 2010 ET 2011**

1 À ce jour, Gaz Métro a réalisé le suivi de la rentabilité *a posteriori* après trois ans des plans de
2 développement des ventes *a priori* 2009, 2010 et 2011 pour les marchés résidentiel, affaires
3 nouveaux clients et affaires ajouts de charge. Au terme de cette expérience, Gaz Métro est d'avis
4 qu'il serait opportun de faire le point sur les réalisations passées afin d'identifier les principaux
5 constats et d'en faire part à la Régie :

Constat n° 1

6 L'effort réel moyen pour réaliser le suivi *a posteriori* trois ans plus tard s'est avéré nettement
7 supérieur à ce que Gaz Métro avait prévu : l'effort réel moyen s'est élevé à 140 jours de travail,
8 comparativement à un effort prévu de 30 à 45 jours de travail⁴. Gaz Métro tient à souligner qu'un
9 effort réel moyen de 140 jours requiert la mobilisation de deux cadres à temps plein pour une
10 période ininterrompue de trois mois et demi⁵.

11 Le tableau ci-dessous décrit l'ensemble des activités que requiert le suivi *a posteriori* d'un plan
12 de développement des ventes *a priori* après trois ans.

| N° | Activités | Nombre de jours réels moyens |
|----|---|------------------------------|
| 1 | Extractions et préparation des bases de données réelles (clients, volumes, revenus, immobilisations, subventions, contributions) | 15 |
| 2 | Manipulation, traitement et analyse de l'information (spécificités pour chacun des marchés et sous marchés) afin de respecter la méthodologie <i>a posteriori</i> et afin de présenter une information <i>a posteriori</i> fiable et comparable à celle présentée <i>a priori</i> | 65 |
| 3 | Établissement de la projection pour les nouveaux clients résidentiels et affaires (nouveaux clients) | 15 |
| 5 | Analyses et explications de tous les écarts significatifs | 35 |
| 6 | Autres | 10 |
| | Total | 140 |

⁴ R-3745-2010, Gaz Métro-13, Document 3, p. 3. Gaz Métro prévoyait un effort de deux à trois semaines pour chacun des marchés résidentiels, affaires nouveaux clients et affaires ajouts de charge.

⁵ 140 jours de travail / 2 cadres / 20 jours de travail par mois = 3,5 mois.

Constat n° 2

1 L'expérience acquise par Gaz Métro, lors de la réalisation des suivis *a posteriori* après trois ans,
2 lui permet d'estimer à approximativement plus de 100 jours l'effort requis pour réaliser le suivi
3 *a posteriori* six ans après la présentation du plan de développement des ventes *a priori*. Pour
4 Gaz Métro, la réalisation simultanée d'un suivi après trois ans et d'un suivi après six ans déposés
5 au même rapport annuel s'avérerait difficilement réalisable étant donné la mobilisation des
6 ressources que cela nécessiterait.

Constat n° 3

7 Dans sa décision D-2013-135 (paragr. 94), la Régie mentionnait :

8 « La Régie note que les résultats du plan de développement 2009 montrent que, déjà après trois
9 ans, la proportion de données réelles intégrées dans l'analyse de rentabilité est élevée⁴³. Dans le
10 marché commercial, institutionnel et industriel (CII), le pourcentage de données réelles est
11 supérieur à 96 %. »

12 Gaz Métro partage l'avis de la Régie en ce qui concerne la proportion élevée de données réelles
13 que l'on observe dans les résultats *a posteriori* du plan de développement 2009. Gaz Métro
14 constate que le pourcentage de données réelles se maintient à un niveau élevé dans les résultats
15 *a posteriori* des plans de développement 2010 et 2011. Les deux tableaux suivants montrent
16 l'évolution du pourcentage de données réelles pour le marché résidentiel et pour les nouveaux
17 clients du marché affaires.

**Pourcentage de données réelles *a posteriori*
pour le marché résidentiel**

| Plan de développement | Nb. Clients An 5 | Volume An 5 | Investissements totaux |
|-----------------------|------------------|-------------|------------------------|
| 2009 ⁶ | 84 % | 81 % | 89 % |
| 2010 ⁷ | 73 % | 81 % | 83 % |
| 2011 ⁸ | 90 % | 93 % | 94 % |

⁶ R-3831-2012, B-0093, Gaz Métro-13, Document 3, p.10 (annexe 3), col.6 l.5, l.10 et somme des l.29 à l.34 de la col.6 / somme des l.29 à l.34 de la col.2.

⁷ R-3871-2013, B-0067, Gaz Métro-13, Document 3, p.8 (annexe 3), col.6, l.5, l.10 et somme des l.29 à l.34 de la col.6 / somme des l.29 à l.34 de la col.2.

⁸ R-3916-2014, Gaz Métro-13, Document 3, Annexe 3, p.1, col.6, l.5, l.10, l.37.

**Pourcentage de données réelles a posteriori
pour le marché affaires - nouveaux clients**

| Plan de développement | N ^{bre} Clients An 5 | Volume An 5 | Investissements totaux |
|-----------------------|-------------------------------|-------------|------------------------|
| 2009 ⁹ | 96 % | 95 % | 96 % |
| 2010 ¹⁰ | 94 % | 92 % | 94 % |
| 2011 ¹¹ | 97 % | 94 % | 95 % |

6. MODIFICATIONS PROPOSÉES RELATIVEMENT AUX SUIVIS A POSTERIORI DU PLAN DE DÉVELOPPEMENT DES VENTES 6 ANS APRÈS SA PRÉSENTATION A PRIORI

1 Afin de pouvoir produire toutes les analyses de rentabilité *a posteriori* (trois ans et six ans plus
2 tard) avec des données fiables et des analyses d'écart de qualité, Gaz Métro devra dédier
3 d'importantes ressources pour présenter le suivi *a posteriori* de deux plans de développement
4 des ventes au même rapport annuel (approximativement 240 jours de travail, soit 140 jours pour
5 le suivi après trois ans et plus de 100 jours pour le suivi après six ans). Gaz Métro est d'avis que
6 l'importante proportion de données réelles que l'on obtient après trois ans est suffisamment
7 élevée et que la tenue d'un deuxième suivi *a posteriori* (six ans plus tard) pour un même plan de
8 développement des ventes créerait peu de valeur ajoutée. Gaz Métro propose à la Régie
9 d'effectuer une seule analyse de rentabilité *a posteriori* pour chacun des plans de développement
10 des ventes, trois ans après leur présentation *a priori* et de la soustraire à son obligation de
11 produire et déposer le suivi *a posteriori* six ans après leur présentation *a priori*¹² et,
12 conséquemment, de mettre fin à ce suivi spécifique. Toutefois, si la Régie jugeait néanmoins
13 nécessaire que Gaz Métro réalise et dépose, dans le cadre de ses rapports annuels, un suivi *a*
14 *posteriori* six ans plus tard, Gaz Métro demande alors à la Régie que, lors des années où ce suivi
15 est présenté, elle soit dispensée de produire et déposer le suivi *a posteriori* trois ans après sa
16 présentation *a priori*. À titre d'exemple, Gaz Métro pourrait déposer au Rapport annuel 2016, le
17 suivi *a posteriori* six ans plus tard du plan de développement 2010, tel que prévu initialement.

⁹ R-3831-2012, B-0093, Gaz Métro-13, Document 3, p.13 (annexe 6), col.6 l.5, l.10 et somme des l.28 à l.33 de la col.6 / somme des l.28 à l.33 de la col.2

¹⁰ R-3871-2013, B-0067, Gaz Métro-13, Document 3, p.11 (annexe 6), col.6 l.5, l.10 et somme des l.28 à l.33 de la col.6 / somme des l.28 à l.33 de la col.2

¹¹ R-3916-2014, Gaz Métro-13, Document 3, Annexe 6, p.1, col.6, l.5, l.10, l.37

¹² Le premier suivi *a posteriori* d'un plan de développement des ventes, 6 ans après sa présentation *a priori*, est prévu être déposé au Rapport annuel 2015 et concerne le plan de développement des ventes 2009.

1 Cependant, le suivi a posteriori trois ans plus tard du plan de développement 2013, ne serait pas
2 produit et déposé en 2016, ni aux rapports annuels subséquents.

7. CONCLUSION

3 Gaz Métro évalue, trois ans après la présentation a priori du plan de développement 2011, la
4 rentabilité a posteriori des marchés résidentiels et affaires. Selon la grille tarifaire d'origine (2011),
5 le TRI a posteriori du marché résidentiel affiche une baisse négligeable de 0,08 %. Le TRI pour
6 l'ensemble du marché affaires est en baisse de 2,88 % et s'explique principalement par des
7 volumes inférieurs et par une hausse des investissements totaux. Cet effet défavorable est
8 compensé par l'étalement des investissements dans le temps.

9 Après avoir réalisé le suivi a posteriori des plans de développement des ventes 2009, 2010 et
10 2011, trois ans après leur présentation a priori, Gaz Métro estime que la valeur ajoutée
11 qu'apporterait un deuxième suivi a posteriori (six ans plus tard) serait relativement faible tandis
12 que le coût en termes ressources pour produire ce suivi serait considérablement élevé. Pour ces
13 raisons. Gaz Métro demande à la Régie de la soustraire à son obligation de produire et déposer
14 le suivi a posteriori six ans plus tard et, conséquemment, de mettre fin à ce suivi spécifique.

15 ***Gaz Métro demande à la Régie de prendre acte du suivi relatif à la rentabilité a posteriori,***
16 ***trois ans plus tard, du plan de développement 2011 des marchés résidentiels et affaires.***

17 ***Gaz Métro demande à la Régie de la soustraire à son obligation de produire et déposer le***
18 ***suivi a posteriori des plans de développement des ventes, six ans après leur présentation***
19 ***a priori et, conséquemment, de mettre fin à ce suivi spécifique. Alternativement, Gaz Métro***
20 ***demande à la Régie de déclarer que, lors des années où le suivi a posteriori six ans après***
21 ***est présenté, elle soit dispensée de produire et déposer le suivi a posteriori trois ans après***
22 ***sa présentation a priori.***

| Annexe 1 | | | | | | |
|--|---|--|--|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| Marché résidentiel et marché affaires – Nouveaux clients | | | | | | |
| Méthodologie d'établissement des données réelles par composante de revenu requis | | | | | | |
| Composantes | Année 0 | Année 1 | Année 2 | Année 3 | Année 4 | Année 5 |
| N ^{bre} clients | n/a | ▶ Nombre de clients qui ont cumulé 1 an de consommation réelle au 30 juin, ou ¹ ▶ Nombre de clients faisant partie des projets pour lesquels l'ouverture du 1 ^{er} compteur a eu lieu il y a plus d'un an au 30 juin ¹ | ▶ Nombre de clients qui ont cumulé 2 ans de consommation réelle au 30 juin, ou ¹ ▶ Nombre de clients faisant partie des projets pour lesquels l'ouverture du 1 ^{er} compteur a eu lieu il y a plus de 2 ans au 30 juin ¹ | Idem pour l'année en titre | Idem pour l'année en titre | Idem pour l'année en titre |
| Volumes (m ³) | n/a | Volumes réels des clients de l'année en titre | Volumes réels ou volumes à reporter ² des clients de l'année en titre | Idem | Idem | Idem |
| Revenus D (\$) | n/a | Revenus (réels ou ajustés selon la grille tarifaire d'origine ³) associés aux volumes de l'année en titre | Idem | Idem | Idem | Idem |
| Frais de conduite | Coûts réels avant le début de l'année 1 des projets d'extension | Coûts réels de l'année en titre des projets d'extension | Idem | Idem | Idem | Idem |
| ▶ Frais de branchement ▶ Contributions clients ▶ CASEP-immo ▶ Subventions (PRC) | Coûts réels avant le début de l'année 1 | Coûts réels de l'année en titre | Idem | Idem | Idem | Idem |

1. Les clients en chauffage temporaire cessent de consommer au cours de l'année 1 ou 2.

2. Le volume à reporter, s'il y a lieu, est le volume réel des 12 mois précédant le 30 juin de l'année où le suivi *a posteriori* est présenté à la Régie.

3. Revenus ajustés selon la grille tarifaire d'origine : Revenus réels ajustés en fonction de la variation entre la grille tarifaire facturée et la grille tarifaire d'origine utilisée dans la rentabilité *a priori*, selon les taux approuvés par la Régie.

| Annexe 2 | | | | | | |
|--|---|---|---------|---------|---------|---------|
| Marché affaires – Ajouts de charge | | | | | | |
| Méthodologie d'établissement des données réelles par composante de revenu requis | | | | | | |
| Composantes | Année 0 | Année 1 | Année 2 | Année 3 | Année 4 | Année 5 |
| N ^{bre} clients | | Dossiers mesurés : Nombre de clients avec un ajout de charge signé dans le plan de développement <i>a priori</i> et pour lequel Gaz Métro prend la mesure <i>a posteriori</i> . ¹ Dossiers non mesurés : Idem aux dossiers mesurés, mais une ou plusieurs ventes d'ajouts de charge ont été signées ultérieurement à l'année du plan de développement <i>a priori</i> . | Idem | Idem | Idem | Idem |
| Volumes (m ³) | | Dossiers mesurés : Différence entre le volume réel total de l'année en titre ² et le volume réel des 12 mois précédant la signature de la vente. Dossiers non mesurés : Application du taux de réalisation du volume réel pour les dossiers mesurés sur le volume prévu <i>a priori</i> pour l'année en titre. | Idem | Idem | Idem | Idem |
| Revenus D (\$) | | Dossiers mesurés : Les revenus (réels ou ajustés selon la grille tarifaire d'origine ³) associés aux volumes réels d'ajouts de charge pour l'année en titre. Les revenus sont calculés à partir du taux de distribution marginal par client. ³ Dossiers non mesurés : Application du taux de réalisation des revenus réels pour les dossiers mesurés (réels ou ajustés selon la grille tarifaire d'origine ³) sur les revenus prévus <i>a priori</i> pour l'année en titre. | Idem | Idem | Idem | Idem |
| <ul style="list-style-type: none"> ‣ Frais de branchement ‣ Contributions clients ‣ Subventions (PRC) | Dossiers mesurés et non mesurés : Coûts réels avant le début de l'année 1 | Dossiers mesurés et non mesurés : Coûts réels de l'année en titre | Idem | Idem | Idem | Idem |

1. Les dossiers mesurés *a posteriori* sont ceux pour lesquels aucune autre vente en ajout de charge n'a été signée après l'année du plan de développement *a priori*.

2. La mesure du volume réel de consommation de l'année 1 débute six mois après la signature de la vente en ajout de charge.

3. Revenus ajustés selon la grille tarifaire d'origine : Représentent les revenus réels ajustés en fonction de la variation entre la grille tarifaire facturée et la grille tarifaire d'origine utilisée dans la rentabilité *a priori*, selon les taux approuvés par la Régie.

Société en commandite Gaz Métro
Rapport annuel au 30 septembre 2014, R-3916-2014

Annexe 3
COMPARAISON DU PLAN DE DÉVELOPPEMENT - RÉSIDENTIEL TOTAL
2011 A PRIORI vs 2011 A POSTERIORI

| Ligne | Description | A priori corrigée ¹ | A posteriori ² | Écart a priori vs a posteriori | Écart a priori vs a posteriori | Données utilisées a posteriori | | | | |
|--|--|--------------------------------|---------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|------------|---------------|-----------------|--|
| | | (1) | (2) | (3) | (4) | Réelles (5) | % Réel (6) | Prévision (7) | % Prévision (8) | |
| 1 | Nombre de clients an 1 | 2 946 | 2 898 | (48) | -2% | 2 875 | 99% | 23 | 1% | |
| 2 | Nombre de clients an 2 (cumulatif) | 4 119 | 3 651 | (468) | -11% | 3 618 | 99% | 33 | 1% | |
| 3 | Nombre de clients an 3 (cumulatif) | 4 583 | 3 914 | (669) | -15% | 3 739 | 96% | 175 | 4% | |
| 4 | Nombre de clients an 4 (cumulatif) | 4 665 | 4 046 | (619) | -13% | 3 735 | 92% | 311 | 8% | |
| 5 | Nombre de clients an 5 (cumulatif) | 4 665 | 4 130 | (535) | -11% | 3 735 | 90% | 395 | 10% | |
| 6 | Volumes (10^m³) an 1 | 8 052 | 9 191 | 1 139 | 14% | 9 172 | 100% | 18 | 0% | |
| 7 | Volumes (10 ^m ³) an 2 (cumulatif) | 7 488 | 6 723 | (766) | -10% | 6 642 | 99% | 80 | 1% | |
| 8 | Volumes (10 ^m ³) an 3 (cumulatif) | 8 713 | 6 902 | (1 811) | -21% | 6 560 | 95% | 342 | 5% | |
| 9 | Volumes (10 ^m ³) an 4 (cumulatif) | 9 040 | 6 853 | (2 187) | -24% | 6 456 | 94% | 397 | 6% | |
| 10 | Volumes (10 ^m ³) an 5 (cumulatif) | 9 072 | 6 964 | (2 107) | -23% | 6 456 | 93% | 508 | 7% | |
| 11 | Immobilisations (000 \$) an 0 | 10 115 | 6 125 | (3 990) | -39% | 6 091 | 99% | 34 | 1% | |
| 12 | Immobilisations (000 \$) an 1 | 1 466 | 3 633 | 2 167 | 148% | 3 627 | 100% | 6 | 0% | |
| 13 | Immobilisations (000 \$) an 2 | 459 | 1 112 | 653 | 142% | 910 | 82% | 202 | 18% | |
| 14 | Immobilisations (000 \$) an 3 | 55 | 542 | 487 | 894% | 380 | 70% | 162 | 30% | |
| 15 | Immobilisations (000 \$) an 4 | 0 | 183 | 183 | 100% | 84 | 46% | 99 | 54% | |
| 16 | Immobilisations (000 \$) an 5 | 0 | 0 | 0 | 100% | 0 | 100% | 0 | 0% | |
| 17 | Total Immobilisations (incluant les frais généraux) | 12 094 | 11 595 | (499) | -4% | 11 092 | 96% | 503 | 4% | |
| 18 | Subvention PRC (000 \$) an 1 | 4 350 | 3 003 | (1 347) | -31% | 2 987 | 99% | 16 | 1% | |
| 19 | Subvention PRC (000 \$) an 2 | 1 713 | 1 756 | 43 | 3% | 1 738 | 99% | 18 | 1% | |
| 20 | Subvention PRC (000 \$) an 3 | 692 | 968 | 276 | 40% | 775 | 80% | 193 | 20% | |
| 21 | Subvention PRC (000 \$) an 4 | 131 | 319 | 188 | 144% | 119 | 37% | 200 | 63% | |
| 22 | Subvention PRC (000 \$) an 5 | 0 | 131 | 131 | 100% | 0 | 0% | 131 | 100% | |
| 23 | Total Subvention PRC | 6 885 | 6 177 | (708) | -10% | 5 619 | 91% | 558 | 9% | |
| 24 | contributions clients³ (000 \$) an 0 | (115) | (205) | (90) | 78% | (204) | 100% | (1) | 0% | |
| 25 | contributions clients (000 \$) an 1 | (883) | (819) | 64 | -7% | (813) | 99% | (6) | 1% | |
| 26 | contributions clients (000 \$) an 2 | (380) | (308) | 72 | -19% | (305) | 99% | (3) | 1% | |
| 27 | contributions clients (000 \$) an 3 | (130) | (146) | (16) | 12% | (103) | 71% | (43) | 29% | |
| 28 | contributions clients (000 \$) an 4 | (25) | (68) | (43) | 176% | (27) | 40% | (41) | 60% | |
| 29 | contributions clients (000 \$) an 5 | 0 | (25) | (25) | 100% | 0 | 0% | (25) | 100% | |
| 30 | Total contributions clients | (1 534) | (1 571) | (37) | 2% | (1 452) | 92% | (119) | 8% | |
| 31 | Total des investissements (000 \$) an 0 | 10 000 | 5 920 | (4 080) | -41% | 5 887 | 99% | 33 | 1% | |
| 32 | Total des investissements (000 \$) an 1 | 4 933 | 5 817 | 884 | 18% | 5 801 | 100% | 16 | 0% | |
| 33 | Total des investissements (000 \$) an 2 | 1 791 | 2 560 | 769 | 43% | 2 343 | 92% | 217 | 8% | |
| 34 | Total des investissements (000 \$) an 3 | 616 | 1 364 | 748 | 121% | 1 052 | 77% | 312 | 23% | |
| 35 | Total des investissements (000 \$) an 4 | 106 | 434 | 328 | 309% | 176 | 41% | 258 | 59% | |
| 36 | Total des investissements (000 \$) an 5 | 0 | 106 | 106 | 100% | 0 | 0% | 106 | 100% | |
| 37 | Total Investissements | 17 446 | 16 201 | (1 245) | -7% | 15 259 | 94% | 942 | 6% | |
| GRILLE TARIFAIRE D'ORIGINE⁴ (2011) | | | | | | | | | | |
| Impact sur les tarifs | | | | | | | | | | |
| 38 | Pour la première année (000 \$) | 232 | (536) | (767) | | | | | | |
| 39 | Pour les cinq premières années (000 \$) | 126 | (591) | (717) | | | | | | |
| 40 | | | | | | | | | | |
| 41 | Taux de rendement interne | 11.06% | 10.98% | -0.08% | | | | | | |
| 42 | Point mort tarifaire (années) | 5.49 | 1.00 | (4.49) | | | | | | |
| TARIFS RÉELS | | | | | | | | | | |
| Impact sur les tarifs | | | | | | | | | | |
| 43 | Pour la première année (000 \$) | 232 | (513) | (744) | | | | | | |
| 44 | Pour les cinq premières années (000 \$) | 126 | (966) | (1 092) | | | | | | |
| 45 | | | | | | | | | | |
| 46 | Taux de rendement interne | 11.06% | 11.79% | 0.73% | | | | | | |
| 47 | Point mort tarifaire (années) | 5.49 | 1.00 | (4.49) | | | | | | |

- 48 1. Le terme a priori corrigée réfère aux résultats du plan de développement 2011, tel que présenté au Rapport annuel 2011 (R-3782-2011, Gaz Métro - 13, Document 3)
- 49 2. Le terme a posteriori présente les résultats de l'analyse réalisée sur la base des volumes, revenus, investissements, subventions et contributions réels disponibles à ce jour, en plus d'une projection pour
- 50 les années suivantes. Cette projection est basée sur les données réelles entre le 1^{er} juillet 2013 et le 30 juin 2014, ou encore, sur les données a priori pour les clients n'ayant pas cumulé 12 mois de
- 51 consommation. Le revenu requis utilisé est le même que celui utilisé a priori, avec les paramètres d'origine.
- 52 3. Les contributions clients regroupent la contribution de raccordement de 300\$ et les autres types de contributions (fortfaitaires, emplacement et délai de raccordement).
- 53 4. Les résultats selon la grille tarifaire d'origine sont calculés avec les revenus réels ajustés en fonction de la variation entre la grille tarifaire facturée et la grille tarifaire d'origine utilisée dans la rentabilité
- 54 a priori, selon les taux approuvés par la Régie.

Société en commandite Gaz Métro
Rapport annuel au 30 septembre 2014, R-3916-2014

Annexe 4
COMPARAISON DU PLAN DE DÉVELOPPEMENT AFFAIRES - NOUVEAUX CLIENTS ET AJOUTS DE CHARGE
2011 A PRIORI (version corrigée au 19 décembre 2014) VS 2011 A POSTERIORI

| Ligne | Description | A priori corrigé ¹ | | | A posteriori ² | | | Écart a priori corrigé vs a posteriori | | | Données utilisées a posteriori | | | |
|--|--|-------------------------------|---------------|-----------------|---------------------------|---------------|-----------------|--|---------------|--------------|--------------------------------|----------------|-------------------|---------------------|
| | | Nouveaux (1) | Ajouts (2) | Total (3) | Nouveaux (4) | Ajouts (5) | Total (6) | Nouveaux (7) | Ajouts (8) | Total (9) | Réelles (10) | % réel (11) | Prévision (12) | % prévision (13) |
| 1 | Nombre de clients an 1 | 2 106 | 703 | 2 809 | 2 064 | 692 | 2 756 | (42) | (11) | (53) | 2 710 | 98% | 46 | 2% |
| 2 | Nombre de clients an 2 (cumulatif) | 2 060 | 703 | 2 763 | 1 990 | 692 | 2 682 | (70) | (11) | (81) | 2 616 | 98% | 66 | 2% |
| 3 | Nombre de clients an 3 (cumulatif) | 2 086 | 703 | 2 789 | 1 990 | 692 | 2 682 | (96) | (11) | (107) | 2 616 | 98% | 66 | 2% |
| 4 | Nombre de clients an 4 (cumulatif) | 2 089 | 703 | 2 792 | 1 990 | 692 | 2 682 | (99) | (11) | (110) | 2 616 | 98% | 66 | 2% |
| 5 | Nombre de clients an 5 (cumulatif) | 2 089 | 703 | 2 792 | 1 990 | 692 | 2 682 | (99) | (11) | (110) | 2 616 | 98% | 66 | 2% |
| 6 | Volumes (10³m³) an 1 | 63 304 | 20 557 | 83 861 | 48 039 | 16 145 | 64 183 | (15 266) | (4 412) | (19 678) | 60 988 | 95% | 3 195 | 5% |
| 7 | Volumes (10 ³ m ³) an 2 (cumulatif) | 58 973 | 20 557 | 79 530 | 50 615 | 17 569 | 68 184 | (8 358) | (2 988) | (11 346) | 65 054 | 95% | 3 130 | 5% |
| 8 | Volumes (10 ³ m ³) an 3 (cumulatif) | 59 763 | 20 557 | 80 320 | 52 465 | 17 377 | 69 841 | (7 298) | (3 190) | (10 478) | 66 712 | 96% | 3 130 | 4% |
| 9 | Volumes (10 ³ m ³) an 4 (cumulatif) | 59 900 | 20 557 | 80 457 | 51 476 | 17 386 | 68 861 | (8 424) | (3 171) | (11 595) | 65 732 | 95% | 3 130 | 5% |
| 10 | Volumes (10 ³ m ³) an 5 (cumulatif) | 59 900 | 20 557 | 80 457 | 51 476 | 17 386 | 68 861 | (8 424) | (3 171) | (11 595) | 65 732 | 95% | 3 130 | 5% |
| 11 | Immobilisations (000 \$) an 0 | 47 881 | 2 863 | 50 745 | 43 404 | 1 900 | 45 304 | (4 477) | (963) | (5 441) | 45 060 | 99% | 244 | 1% |
| 12 | Immobilisations (000 \$) an 1 | 666 | 0 | 666 | 7 759 | 70 | 7 829 | 7 093 | 70 | 7 163 | 7 735 | 99% | 94 | 1% |
| 13 | Immobilisations (000 \$) an 2 | 297 | 0 | 297 | 1 128 | 4 | 1 132 | 831 | 4 | 835 | 982 | 87% | 150 | 13% |
| 14 | Immobilisations (000 \$) an 3 | 47 | 0 | 47 | 13 | 0 | 13 | (34) | 0 | 13 | 100% | 0 | 0% | |
| 15 | Immobilisations (000 \$) an 4 | 0 | 0 | 0 | 4 | 0 | 4 | 4 | 0 | 4 | 100% | 0 | 0% | |
| 16 | Immobilisations (000 \$) an 5 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 100% | 0 | 0% | |
| 17 | Total Immobilisations (incluant les frais généraux) | 48 891 | 2 863 | 51 755 | 52 308 | 1 974 | 54 282 | 3 417 | (889) | 2 528 | 53 794 | 99% | 488 | 1% |
| 18 | Subvention PRC (000 \$) an 1 | 7 585 | 1 635 | 9 221 | 5 720 | 1 318 | 7 038 | (1 865) | (317) | (2 183) | 6 943 | 99% | 95 | 1% |
| 19 | Subvention PRC (000 \$) an 2 | 336 | 0 | 336 | 1 183 | 212 | 1 395 | 847 | 0 | 1 059 | 1 101 | 79% | 294 | 21% |
| 20 | Subvention PRC (000 \$) an 3 | 246 | 0 | 246 | 931 | 299 | 1 230 | 685 | 299 | 984 | 509 | 41% | 721 | 59% |
| 21 | Subvention PRC (000 \$) an 4 | 68 | 0 | 68 | 327 | 53 | 380 | 259 | 53 | 312 | 53 | 14% | 327 | 86% |
| 22 | Subvention PRC (000 \$) an 5 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 100% | 0 | 0% |
| 23 | Total Subvention PRC | 8 235 | 1 635 | 9 871 | 8 161 | 1 882 | 10 043 | (74) | 247 | 173 | 8 606 | 86% | 1 437 | 14% |
| 24 | contributions clients³ (000 \$) an 0 | (20 874) | (17) | (20 891) | (19 119) | (17) | (19 136) | 1 755 | 0 | 1 755 | (19 136) | 100% | 0 | 0% |
| 25 | contributions clients (000 \$) an 1 | (328) | 0 | (328) | (2 163) | 0 | (2 163) | (1 835) | 0 | (1 835) | (2 154) | 100% | (9) | 0% |
| 26 | contributions clients (000 \$) an 2 | (6) | 0 | (6) | (21) | 0 | (15) | (15) | 0 | (15) | (21) | 100% | (9) | 0% |
| 27 | contributions clients (000 \$) an 3 | (2) | 0 | (2) | 0 | 0 | 0 | 2 | 0 | 2 | 0 | 100% | 0 | 0% |
| 28 | contributions clients (000 \$) an 4 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 100% | 0 | 0% |
| 29 | contributions clients (000 \$) an 5 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 100% | 0 | 0% |
| 30 | Total Contributions clients | (21 210) | (17) | (21 227) | (21 303) | (17) | (21 320) | (93) | 0 | (93) | (21 311) | 100% | (9) | 0% |
| 31 | Total des investissements (000 \$) an 0 | 27 008 | 2 846 | 29 854 | 24 285 | 1 883 | 26 168 | (2 723) | (963) | (3 686) | 25 924 | 99% | 244 | 1% |
| 32 | Total des investissements (000 \$) an 1 | 7 923 | 1 635 | 9 558 | 11 316 | 1 388 | 12 704 | (247) | 3 146 | 3 146 | 12 524 | 99% | 180 | 1% |
| 33 | Total des investissements (000 \$) an 2 | 628 | 0 | 628 | 2 290 | 216 | 2 506 | 1 663 | 216 | 1 879 | 2 062 | 82% | 444 | 18% |
| 34 | Total des investissements (000 \$) an 3 | 291 | 0 | 291 | 944 | 299 | 1 243 | 653 | 299 | 952 | 522 | 42% | 721 | 58% |
| 35 | Total des investissements (000 \$) an 4 | 68 | 0 | 68 | 331 | 53 | 384 | 263 | 53 | 316 | 57 | 15% | 327 | 85% |
| 36 | Total des investissements (000 \$) an 5 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 100% | 0 | 0% |
| 37 | Total Investissements | 35 917 | 4 481 | 40 399 | 39 166 | 3 839 | 43 005 | 3 249 | (642) | 2 607 | 41 089 | 96% | 1 916 | 4% |
| GRILLE TARIFAIRE D'ORIGINE⁴ (2011) | | | | | | | | | | | | | | |
| 38 | Impact sur les tarifs | | | | | | | | | | | | | |
| 39 | Pour la première année (000 \$) | (3 505) | (1 544) | (5 064) | (2 618) | (1 177) | (3 795) | 887 | 367 | 1 269 | | | | |
| 40 | Pour les cinq premières années (000 \$) | (15 239) | (7 034) | (22 325) | (11 845) | (6 009) | (17 854) | 3 394 | 1 025 | 4 471 | | | | |
| 41 | Taux de rendement interne | 17.85% | 43.33% | 20.54% | 15.04% | 46.91% | 17.66% | -2.81% | 3.58% | -2.88% | | | | |
| 42 | Point mort tarifaire (années) | 1.00 | 1.00 | 1.00 | 1.00 | 1.00 | 1.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | | | | |
| TARIFS RÉELS | | | | | | | | | | | | | | |
| 43 | Impact sur les tarifs | | | | | | | | | | | | | |
| 44 | Pour la première année (000 \$) | (3 505) | (1 544) | (5 064) | (2 558) | (1 023) | (3 581) | 947 | 521 | 1 483 | | | | |
| 45 | Pour les cinq premières années (000 \$) | (15 239) | (7 034) | (22 325) | (12 527) | (6 280) | (18 807) | 2 712 | 754 | 3 518 | | | | |
| 46 | Taux de rendement interne | 17.85% | 43.33% | 20.54% | 15.53% | 47.76% | 18.29% | -2.32% | 4.43% | -2.25% | | | | |
| 47 | Point mort tarifaire (années) | 1.00 | 1.00 | 1.00 | 1.00 | 1.00 | 1.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | | | | |

1. Le terme a priori corrigé réfère aux résultats du plan de développement 2011, version corrigée au 19 décembre 2014 tel que présenté à l'annexe 7

2. Le terme a posteriori présente les résultats de l'analyse réalisée sur la base des volumes, revenus, investissements, subventions et contributions réels disponibles à ce jour, en plus d'une projection pour les années suivantes. Cette projection est basée sur les données réelles entre le 1er juillet 2013 et le 30 juin 2014, ou encore, sur les données a priori pour les clients n'ayant pas cumulé 12 mois de consommation. Le modèle de revenu requis utilisé est le même que celui utilisé a priori, avec les paramètres d'origine.

3. Les contributions clients regroupent la contribution de raccordement de 300\$ et les autres types de contributions (forfaitaires, emplacement et délai de raccordement).

4. Les résultats selon la grille tarifaire d'origine sont calculés avec les revenus réels ajustés en fonction de la variation entre la grille tarifaire facturée et la grille tarifaire d'origine utilisée dans la rentabilité a priori, selon les taux approuvés par la Régie.

Société en commandite Gaz Métro
Rapport annuel au 30 septembre 2014, R-3916-2014

Annexe 5
COMPARAISON DU PLAN DE DÉVELOPPEMENT AFFAIRES - AJOUTS DE CHARGE
2011 A PRIORI (version corrigée au 19 décembre 2014) vs 2011 A POSTERIORI

| Description | Clients mesurés a posteriori ¹ | | | | Clients non mesurés a posteriori ² | | | | | Tous les clients ³ | | | |
|--|---|----------------------------------|---|---|---|---------------------|---|---|-------------------|-------------------------------|----------------------|--|--|
| | A priori corrigé ⁴ (1) | A posteriori ⁵ (2) | Écart a priori corrigé vs a posteriori (3) | Écart a priori corrigé vs a posteriori (4) | A priori corrigé (5) | A posteriori (6) | Écart a priori corrigé vs a posteriori (7) | Écart a priori corrigé vs a posteriori (8) | Proportion (9) | A priori corrigé (10) | A posteriori (11) | Écart a priori corrigé vs a posteriori (12) | Écart a priori corrigé vs a posteriori (13) |
| 1 Nombre de clients an 1 | 602 | 592 | (10) | -2% | 101 | 100 | (1) | -1% | 14% | 703 | 692 | (11) | -2% |
| 2 Nombre de clients an 2 (cumulatif) | 602 | 592 | (10) | -2% | 101 | 100 | (1) | -1% | 14% | 703 | 692 | (11) | -2% |
| 3 Nombre de clients an 3 (cumulatif) | 602 | 592 | (10) | -2% | 101 | 100 | (1) | -1% | 14% | 703 | 692 | (11) | -2% |
| 4 Nombre de clients an 4 (cumulatif) | 602 | 592 | (10) | -2% | 101 | 100 | (1) | -1% | 14% | 703 | 692 | (11) | -2% |
| 5 Nombre de clients an 5 (cumulatif) | 602 | 592 | (10) | -2% | 101 | 100 | (1) | -1% | 14% | 703 | 692 | (11) | -2% |
| 6 Volumes (10 ^m) an 1 | 17 068 | 13 405 | (3 664) | -21% | 3 489 | 2 740 | (749) | -21% | 17% | 20 557 | 16 145 | (4 412) | -21% |
| 7 Volumes (10 ^m) an 2 (cumulatif) | 17 068 | 14 587 | (2 481) | -15% | 3 489 | 2 982 | (507) | -15% | 17% | 20 557 | 17 569 | (2 988) | -15% |
| 8 Volumes (10 ^m) an 3 (cumulatif) | 17 068 | 14 428 | (2 641) | -15% | 3 489 | 2 949 | (540) | -15% | 17% | 20 557 | 17 377 | (3 180) | -15% |
| 9 Volumes (10 ^m) an 4 (cumulatif) | 17 068 | 14 435 | (2 633) | -15% | 3 489 | 2 950 | (538) | -15% | 17% | 20 557 | 17 386 | (3 171) | -15% |
| 10 Volumes (10 ^m) an 5 (cumulatif) | 17 068 | 14 435 | (2 633) | -15% | 3 489 | 2 950 | (538) | -15% | 17% | 20 557 | 17 386 | (3 171) | -15% |
| 11 Immobilisations (000 \$) an 0 | 2 400 | 1 705 | (695) | -29% | 463 | 195 | (268) | -58% | 16% | 2 863 | 1 900 | (963) | -34% |
| 12 Immobilisations (000 \$) an 1 | 0 | 17 | 17 | 100% | 0 | 53 | 53 | 100% | 0% | 0 | 70 | 70 | 100% |
| 13 Immobilisations (000 \$) an 2 | 0 | 1 | 1 | 100% | 0 | 3 | 3 | 100% | 0% | 0 | 4 | 4 | 100% |
| 14 Immobilisations (000 \$) an 3 | 0 | 0 | 0 | 100% | 0 | 0 | 0 | 100% | 0% | 0 | 0 | 0 | 100% |
| 15 Immobilisations (000 \$) an 4 | 0 | 0 | 0 | 100% | 0 | 0 | 0 | 100% | 0% | 0 | 0 | 0 | 100% |
| 16 Immobilisations (000 \$) an 5 | 0 | 0 | 0 | 100% | 0 | 0 | 0 | 100% | 0% | 0 | 0 | 0 | 100% |
| 17 Total Immobilisations (incluant les frais généraux) | 2 400 | 1 723 | (677) | -28% | 463 | 251 | (212) | -46% | 16% | 2 863 | 1 974 | (889) | -31% |
| 18 Subvention PRC (000 \$) an 1 | 1 392 | 1 094 | (298) | -21% | 243 | 224 | (19) | -8% | 15% | 1 635 | 1 318 | (317) | -19% |
| 19 Subvention PRC (000 \$) an 2 | 0 | 138 | 138 | 100% | 0 | 74 | 74 | 100% | 0% | 0 | 212 | 212 | 100% |
| 20 Subvention PRC (000 \$) an 3 | 0 | 287 | 287 | 100% | 0 | 12 | 12 | 100% | 0% | 0 | 299 | 299 | 100% |
| 21 Subvention PRC (000 \$) an 4 | 0 | 53 | 53 | 100% | 0 | 0 | 0 | 100% | 0% | 0 | 53 | 53 | 100% |
| 22 Subvention PRC (000 \$) an 5 | 0 | 0 | 0 | 100% | 0 | 0 | 0 | 100% | 0% | 0 | 0 | 0 | 100% |
| 23 Total Subvention PRC | 1 392 | 1 572 | 180 | 13% | 243 | 310 | 67 | 28% | 15% | 1 635 | 1 882 | 247 | 15% |
| 24 contributions clients (000 \$) an 0 | (17) | (17) | 0 | 0% | 0 | 0 | 0 | 100% | 0% | (17) | (17) | 0 | 0% |
| 25 contributions clients (000 \$) an 1 | 0 | 0 | 0 | 100% | 0 | 0 | 0 | 100% | 0% | 0 | 0 | 0 | 100% |
| 26 contributions clients (000 \$) an 2 | 0 | 0 | 0 | 100% | 0 | 0 | 0 | 100% | 0% | 0 | 0 | 0 | 100% |
| 27 contributions clients (000 \$) an 3 | 0 | 0 | 0 | 100% | 0 | 0 | 0 | 100% | 0% | 0 | 0 | 0 | 100% |
| 28 contributions clients (000 \$) an 4 | 0 | 0 | 0 | 100% | 0 | 0 | 0 | 100% | 0% | 0 | 0 | 0 | 100% |
| 29 contributions clients (000 \$) an 5 | 0 | 0 | 0 | 100% | 0 | 0 | 0 | 100% | 0% | 0 | 0 | 0 | 100% |
| 30 Total Contributions clients | (17) | (17) | 0 | 0% | 0 | 0 | 0 | 100% | 0% | (17) | (17) | 0 | 0% |
| 31 Total des investissements (000 \$) an 0 | 2 383 | 1 688 | (695) | -29% | 463 | 195 | (268) | -58% | 16% | 2 846 | 1 883 | (963) | -34% |
| 32 Total des investissements (000 \$) an 1 | 1 392 | 1 111 | (281) | -20% | 243 | 277 | 34 | 14% | 15% | 1 635 | 1 388 | (247) | -15% |
| 33 Total des investissements (000 \$) an 2 | 0 | 139 | 139 | 100% | 0 | 77 | 77 | 100% | 0% | 0 | 216 | 216 | 100% |
| 34 Total des investissements (000 \$) an 3 | 0 | 287 | 287 | 100% | 0 | 12 | 12 | 100% | 0% | 0 | 299 | 299 | 100% |
| 35 Total des investissements (000 \$) an 4 | 0 | 53 | 53 | 100% | 0 | 0 | 0 | 100% | 0% | 0 | 53 | 53 | 100% |
| 36 Total des investissements (000 \$) an 5 | 0 | 0 | 0 | 100% | 0 | 0 | 0 | 100% | 0% | 0 | 0 | 0 | 100% |
| 37 Total Investissements | 3 775 | 3 278 | (497) | -13% | 706 | 561 | (145) | -21% | 16% | 4 481 | 3 839 | (642) | -14% |
| GRILLE TARIFAIRE D'ORIGINE (2011) | | | | | | | | | | | | | |
| 38 Impact sur les tarifs | | | | | | | | | | | | | |
| 39 Pour la première année (000 \$) | (1 312) | (989) | 323 | (233) | (188) | 45 | | | | (1 544) | (1 177) | 367 | |
| 40 Pour les cinq premières années (000 \$) | (5 976) | (5 092) | 884 | (1 058) | (917) | 141 | | | | (7 034) | (6 009) | 1 025 | |
| 41 Taux de rendement interne | 43.70% | 46.15% | 2.45% | 41.37% | 52.02% | 10.65% | | | | 43.33% | 46.91% | 3.58% | |
| 42 Point mort tarifaire (années) | 1.00 | 1.00 | 0 | 1.00 | 1.00 | 0.00 | | | | 1.00 | 1.00 | 0.00 | |
| TARIFS RÉELS | | | | | | | | | | | | | |
| 43 Impact sur les tarifs | | | | | | | | | | | | | |
| 44 Pour la première année (000 \$) | (1 312) | (859) | 453 | (233) | (164) | 69 | | | | (1 544) | (1 023) | 521 | |
| 45 Pour les cinq premières années (000 \$) | (5 976) | (5 322) | 654 | (1 058) | (958) | 100 | | | | (7 034) | (6 280) | 754 | |
| 46 Taux de rendement interne | 43.70% | 47.01% | 3.31% | 41.37% | 52.73% | 11.36% | | | | 43.33% | 47.76% | 4.43% | |
| 47 Point mort tarifaire (années) | 1.00 | 1.00 | 0 | 1.00 | 1.00 | 0.00 | | | | 1.00 | 1.00 | 0.00 | |

48 1. Les dossiers mesurés a posteriori sont ceux pour lesquels aucune vente en ajout de charge n'a été signée après 2011.

49 2. Les dossiers non mesurés a posteriori sont ceux pour lesquels il y eu d'autres ventes en ajout de charge après 2011.

50 3. Tous les dossiers réfèrent aux informations de l'ensemble des ventes signées en ajout de charge du plan de développement 2011 pour le marché affaires.

51 4. Le terme a priori corrigé réfère aux résultats du plan de développement 2011, version corrigée au 19 décembre 2014 tel que présenté à l'annexe 7

52 5. Le terme a posteriori présente les résultats de l'analyse réalisée sur la base des volumes, investissements, subventions et contributions réels disponibles à ce jour, en plus d'une projection pour les années suivantes. Cette projection est basée sur les données réelles entre le 1er juillet 2013 et le 30 juin 2014. Le modèle de revenu requis utilisé est le même que celui utilisé a priori, avec les paramètres d'origine.

54 6. Les résultats selon la grille tarifaire d'origine sont calculés avec les revenus réels ajustés en fonction de la variation entre la grille tarifaire facturée et la grille tarifaire d'origine utilisée dans la rentabilité a priori, selon les taux approuvés par la Régie.

Société en commandite Gaz Métro
Rapport annuel au 30 septembre 2014, R-3916-2014

Annexe 6
COMPARAISON DU PLAN DE DÉVELOPPEMENT AFFAIRES - NOUVEAUX CLIENTS
2011 A PRIORI (version corrigée au 19 décembre 2014) vs 2011 A POSTERIORI

| Ligne | Description | A priori corrigée ¹ | A posteriori ² | Écart a priori corrigée vs a posteriori | Écart a priori corrigée vs a posteriori | Données utilisées a posteriori | | | |
|--|--|--------------------------------|---------------------------|---|---|--------------------------------|-------------|--------------|-------------|
| | | | | | | Réelles | % Réel | Prévision | % Prévision |
| | | | | | | (5) | (6) | (7) | (8) |
| 1 | Nombre de clients an 1 | 2 106 | 2 064 | (42) | -2% | 2 018 | 98% | 46 | 2% |
| 2 | Nombre de clients an 2 (cumulatif) | 2 060 | 1 990 | (70) | -3% | 1 924 | 97% | 66 | 3% |
| 3 | Nombre de clients an 3 (cumulatif) | 2 086 | 1 990 | (96) | -5% | 1 924 | 97% | 66 | 3% |
| 4 | Nombre de clients an 4 (cumulatif) | 2 089 | 1 990 | (99) | -5% | 1 924 | 97% | 66 | 3% |
| 5 | Nombre de clients an 5 (cumulatif) | 2 089 | 1 990 | (99) | -5% | 1 924 | 97% | 66 | 3% |
| 6 | Volumes (10³m³) an 1 | 63 304 | 48 039 | (15 266) | -24% | 44 844 | 93% | 3 195 | 7% |
| 7 | Volumes (10 ³ m ³) an 2 (cumulatif) | 58 973 | 50 615 | (8 358) | -14% | 47 485 | 94% | 3 130 | 6% |
| 8 | Volumes (10 ³ m ³) an 3 (cumulatif) | 59 763 | 52 465 | (7 298) | -12% | 49 335 | 94% | 3 130 | 6% |
| 9 | Volumes (10 ³ m ³) an 4 (cumulatif) | 59 900 | 51 476 | (8 424) | -14% | 48 346 | 94% | 3 130 | 6% |
| 10 | Volumes (10 ³ m ³) an 5 (cumulatif) | 59 900 | 51 476 | (8 424) | -14% | 48 346 | 94% | 3 130 | 6% |
| 11 | Immobilisations (000 \$) an 0 | 47 881 | 43 404 | (4 477) | -9% | 43 160 | 99% | 244 | 1% |
| 12 | Immobilisations (000 \$) an 1 | 666 | 7 759 | 7 093 | 1065% | 7 665 | 99% | 94 | 1% |
| 13 | Immobilisations (000 \$) an 2 | 297 | 1 128 | 831 | 280% | 978 | 87% | 150 | 13% |
| 14 | Immobilisations (000 \$) an 3 | 47 | 13 | (34) | -72% | 13 | 100% | 0 | 0% |
| 15 | Immobilisations (000 \$) an 4 | 0 | 4 | 4 | 100% | 4 | 100% | 0 | 0% |
| 16 | Immobilisations (000 \$) an 5 | 0 | 0 | 0 | 100% | 0 | 100% | 0 | 0% |
| 17 | Total Immobilisations (incluant les frais généraux) | 48 891 | 52 308 | 3 417 | 7% | 51 820 | 99% | 488 | 1% |
| 18 | Subvention PRC (000 \$) an 1 | 7 585 | 5 720 | (1 865) | -25% | 5 625 | 98% | 95 | 2% |
| 19 | Subvention PRC (000 \$) an 2 | 336 | 1 183 | 847 | 252% | 889 | 75% | 294 | 25% |
| 20 | Subvention PRC (000 \$) an 3 | 246 | 931 | 685 | 278% | 210 | 23% | 721 | 77% |
| 21 | Subvention PRC (000 \$) an 4 | 68 | 327 | 259 | 381% | 0 | 0% | 327 | 100% |
| 22 | Subvention PRC (000 \$) an 5 | 0 | 0 | 0 | 100% | 0 | 100% | 0 | 0% |
| 23 | Total Subvention PRC | 8 235 | 8 161 | (74) | -1% | 6 724 | 82% | 1 437 | 18% |
| 24 | contributions clients³ (000 \$) an 0 | (20 874) | (19 119) | 1 755 | -8% | (19 119) | 100% | 0 | 0% |
| 25 | contributions clients (000 \$) an 1 | (328) | (2 163) | (1 835) | 559% | (2 154) | 100% | (9) | 0% |
| 26 | contributions clients (000 \$) an 2 | (6) | (21) | (15) | 250% | (21) | 100% | 0 | 0% |
| 27 | contributions clients (000 \$) an 3 | (2) | 0 | 2 | -100% | 0 | 100% | 0 | 0% |
| 28 | contributions clients (000 \$) an 4 | 0 | 0 | 0 | 100% | 0 | 100% | 0 | 0% |
| 29 | contributions clients (000 \$) an 5 | 0 | 0 | 0 | 100% | 0 | 100% | 0 | 0% |
| 30 | Total Contributions clients | (21 210) | (21 303) | (93) | 0% | (21 294) | 100% | (9) | 0% |
| 31 | Total des investissements (000 \$) an 0 | 27 008 | 24 285 | (2 723) | -10% | 24 041 | 99% | 244 | 1% |
| 32 | Total des investissements (000 \$) an 1 | 7 923 | 11 316 | 3 393 | 43% | 11 136 | 98% | 180 | 2% |
| 33 | Total des investissements (000 \$) an 2 | 628 | 2 290 | 1 663 | 265% | 1 846 | 81% | 444 | 19% |
| 34 | Total des investissements (000 \$) an 3 | 291 | 944 | 653 | 224% | 223 | 24% | 721 | 76% |
| 35 | Total des investissements (000 \$) an 4 | 68 | 331 | 263 | 387% | 4 | 1% | 327 | 99% |
| 36 | Total des investissements (000 \$) an 5 | 0 | 0 | 0 | 100% | 0 | 100% | 0 | 0% |
| 37 | Total Investissements | 35 917 | 39 166 | 3 249 | 9% | 37 250 | 95% | 1 916 | 5% |
| GRILLE TARIFAIRE D'ORIGINE ⁴ (2011) | | | | | | | | | |
| 38 | Impact sur les tarifs | | | | | | | | |
| 39 | Pour la première année (000 \$) | (3 505) | (2 618) | 887 | | | | | |
| 40 | Pour les cinq premières années (000 \$) | (15 239) | (11 845) | 3 394 | | | | | |
| 41 | Taux de rendement interne | 17.85% | 15.04% | -2.81% | | | | | |
| 42 | Point mort tarifaire (années) | 1.00 | 1.00 | 0.00 | | | | | |
| TARIFS REELS | | | | | | | | | |
| 43 | Impact sur les tarifs | | | | | | | | |
| 44 | Pour la première année (000 \$) | (3 505) | (2 558) | 947 | | | | | |
| 45 | Pour les cinq premières années (000 \$) | (15 239) | (12 527) | 2 712 | | | | | |
| 46 | Taux de rendement interne | 17.85% | 15.53% | -2.32% | | | | | |
| 47 | Point mort tarifaire (années) | 1.00 | 1.00 | 0.00 | | | | | |

- 48 1. Le terme a priori corrigée réfère aux résultats du plan de développement 2011, version corrigée au 19 décembre 2014 tel que présenté à l'annexe 7
- 49 2. Le terme a posteriori présente les résultats de l'analyse réalisée sur la base des volumes, revenus, investissements, subventions et contributions réels disponibles à ce jour, en plus d'une projection pour les années suivantes. Cette projection est basée sur les données réelles entre le 1er juillet 2013 et le 30 juin 2014, ou encore, sur les données a priori pour les clients n'ayant pas cumulé 12 mois de consommation. Le revenu requis utilisé est le même que celui utilisé a priori, avec les paramètres d'origine.
- 50 3. Les contributions clients regroupent la contribution de raccordement de 300\$ et les autres types de contributions (forfaitaires, emplacement et délai de raccordement).
- 51 4. Les résultats selon la grille tarifaire d'origine sont calculés avec les revenus réels ajustés en fonction de la variation entre la grille tarifaire facturée et la grille tarifaire d'origine utilisée dans la rentabilité a priori, selon les taux approuvés par la Régie.

ANNEXE 7
COMPARAISON DU PLAN DE DÉVELOPPEMENT - VENTES TOTALES
CAUSE 2011 VERSUS RÉEL A PRIORI
POUR L'EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2011
VERSION CORRIGÉE AU 19 DÉCEMBRE 2014³

| Ligne | Description | PETIT ET MOYEN DÉBIT (PMD) | | | | | | | | | GRAND DÉBIT | | | TOTAL | | |
|-------|--|----------------------------|-----------|-------------------|------------------|-----------|-------------------|------------|-----------|-------------------|-------------|-----------|---------------------|------------|-----------|---------------------|
| | | RÉSIDENTIEL - Total | | | AFFAIRES - Total | | | TOTAL PMD | | | Cause 2011 | Réel 2011 | Variation (C11-C10) | Cause 2011 | Réel 2011 | Variation (C11-C10) |
| | | Cause 2011 | Réel 2011 | Variation (C2-C1) | Cause 2011 | Réel 2011 | Variation (C5-C4) | Cause 2011 | Réel 2011 | Variation (C8-C7) | | | | | | |
| (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | (6) | (7) | (8) | (9) | (10) | (11) | (12) | (13) | (14) | (15) | | |
| 1 | Nombre de clients ¹ an 1 | 2 612 | 2 946 | 334 | 3 345 | 2 809 | (536) | 5 957 | 5 755 | (202) | 5 | 9 | 4 | 5 962 | 5 764 | (198) |
| 2 | Nombre de clients an 2 (cumulatif) | 3 923 | 4 119 | 196 | 3 237 | 2 763 | (474) | 7 160 | 6 882 | (278) | 5 | 6 | 1 | 7 165 | 6 888 | (277) |
| 3 | Nombre de clients an 3 (cumulatif) | 4 596 | 4 583 | (13) | 3 237 | 2 789 | (448) | 7 833 | 7 372 | (461) | 5 | 7 | 2 | 7 838 | 7 379 | (459) |
| 4 | Nombre de clients an 4 (cumulatif) | 4 892 | 4 665 | (227) | 3 237 | 2 792 | (445) | 8 129 | 7 457 | (672) | 5 | 7 | 2 | 8 134 | 7 464 | (670) |
| 5 | Nombre de clients an 5 (cumulatif) | 4 982 | 4 665 | (317) | 3 237 | 2 792 | (445) | 8 219 | 7 457 | (762) | 5 | 7 | 2 | 8 224 | 7 464 | (760) |
| 6 | Volumes (10 ³ m ³) an 1 | 7 216 | 8 052 | 836 | 81 020 | 83 861 | 2 841 | 88 236 | 91 913 | 3 677 | 40 720 | 32 978 | (7 742) | 128 956 | 124 891 | (4 064) |
| 7 | Volumes (10 ³ m ³) an 2 (cumulatif) | 7 752 | 7 488 | (263) | 74 637 | 79 530 | 4 893 | 82 389 | 87 018 | 4 630 | 40 720 | 13 100 | (27 620) | 123 109 | 100 118 | (22 990) |
| 8 | Volumes (10 ³ m ³) an 3 (cumulatif) | 8 961 | 8 713 | (248) | 74 637 | 80 320 | 5 683 | 83 598 | 89 032 | 5 435 | 40 720 | 14 200 | (26 520) | 124 318 | 103 233 | (21 085) |
| 9 | Volumes (10 ³ m ³) an 4 (cumulatif) | 9 492 | 9 040 | (452) | 74 637 | 80 457 | 5 820 | 84 129 | 89 497 | 5 367 | 40 720 | 15 950 | (24 770) | 124 849 | 105 447 | (19 402) |
| 10 | Volumes (10 ³ m ³) an 5 (cumulatif) | 9 654 | 9 072 | (582) | 74 637 | 80 457 | 5 820 | 84 291 | 89 528 | 5 238 | 40 720 | 15 950 | (24 770) | 125 011 | 105 478 | (19 532) |
| 11 | Immobilisations (000 \$) an 0 | 12 262 | 10 115 | (2 147) | 26 900 | 50 745 | 23 844 | 39 163 | 60 860 | 21 697 | - | 319 | 319 | 40 163 | 61 179 | 21 016 |
| 12 | Immobilisations (000 \$) an 1 | 2 516 | 1 466 | (1 051) | - | 666 | 666 | 2 516 | 2 131 | (385) | - | - | - | 2 516 | 2 131 | (385) |
| 13 | Immobilisations (000 \$) an 2 | 1 292 | 459 | (834) | - | 297 | 297 | 1 292 | 756 | (536) | - | - | - | 1 292 | 756 | (536) |
| 14 | Immobilisations (000 \$) an 3 | 568 | 55 | (514) | - | 47 | 47 | 568 | 102 | (466) | - | - | - | 568 | 102 | (466) |
| 15 | Immobilisations (000 \$) an 4 | 172 | - | (172) | - | - | - | 172 | - | (172) | - | - | - | 172 | - | (172) |
| 16 | Immobilisations (000 \$) an 5 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 17 | <i>(incluant les frais généraux)</i> | | | | | | | | | | | | | | | |
| 18 | Subvention PRC (000 \$) an 1 | 3 958 | 4 350 | 393 | 8 769 | 9 221 | 451 | 12 727 | 13 571 | 844 | - | - | - | 12 727 | 13 571 | 844 |
| 19 | Subvention PRC (000 \$) an 2 | 1 680 | 1 713 | 33 | - | 336 | 336 | 1 680 | 2 049 | 369 | - | - | - | 1 680 | 2 049 | 369 |
| 20 | Subvention PRC (000 \$) an 3 | 863 | 692 | (171) | - | 246 | 246 | 863 | 937 | 75 | - | - | - | 863 | 937 | 75 |
| 21 | Subvention PRC (000 \$) an 4 | 379 | 131 | (249) | - | 68 | 68 | 379 | 199 | (181) | - | - | - | 379 | 199 | (181) |
| 22 | Subvention PRC (000 \$) an 5 | 115 | - | (115) | - | - | - | 115 | - | (115) | - | - | - | 115 | - | (115) |
| 23 | contributions clients ² (000 \$) an 0 | - | (115) | (115) | (323) | (20 891) | (20 568) | (323) | (21 006) | (20 683) | - | - | - | (323) | (21 006) | (20 683) |
| 24 | contributions clients (000 \$) an 1 | (1 370) | (883) | 487 | (308) | (328) | (20) | (1 679) | (1 211) | 467 | - | - | - | (1 679) | (1 211) | 467 |
| 25 | contributions clients (000 \$) an 2 | (479) | (380) | 98 | - | (6) | (6) | (479) | (386) | 93 | - | - | - | (479) | (386) | 93 |
| 26 | contributions clients (000 \$) an 3 | (246) | (130) | 116 | - | (2) | (2) | (246) | (132) | 114 | - | - | - | (246) | (132) | 114 |
| 27 | contributions clients (000 \$) an 4 | (108) | (25) | 83 | - | - | - | (108) | (25) | 83 | - | - | - | (108) | (25) | 83 |
| 28 | contributions clients (000 \$) an 5 | (33) | - | 33 | - | - | - | (33) | - | 33 | - | - | - | (33) | - | 33 |
| 29 | Total des investissements (000 \$) an 0 | 12 262 | 10 000 | (2 262) | 26 577 | 29 854 | 3 277 | 38 840 | 39 854 | 1 015 | - | 319 | 319 | 39 840 | 40 173 | 334 |
| 30 | Total des investissements (000 \$) an 1 | 5 104 | 4 933 | (171) | 8 461 | 9 558 | 1 097 | 13 564 | 14 491 | 927 | - | - | - | 13 564 | 14 491 | 927 |
| 31 | Total des investissements (000 \$) an 2 | 2 494 | 1 791 | (703) | - | 628 | 628 | 2 494 | 2 419 | (75) | - | - | - | 2 494 | 2 419 | (75) |
| 32 | Total des investissements (000 \$) an 3 | 1 185 | 616 | (569) | - | 291 | 291 | 1 185 | 907 | (278) | - | - | - | 1 185 | 907 | (278) |
| 33 | Total des investissements (000 \$) an 4 | 444 | 106 | (337) | - | 68 | 68 | 444 | 174 | (269) | - | - | - | 444 | 174 | (269) |
| 34 | Total des investissements (000 \$) an 5 | 82 | - | (82) | - | - | - | 82 | - | (82) | - | - | - | 82 | - | (82) |
| 35 | Impact sur les tarifs | | | | | | | | | | | | | | | |
| 36 | Pour la première année (000 \$) | 291 | 232 | (60) | (6 589) | (5 064) | 1 525 | (6 298) | (4 256) | 2 042 | (2 023) | (765) | 1 258 | (8 182) | (5 022) | 3 160 |
| 37 | Pour les cinq premières années (000 \$) | 498 | 126 | (372) | (28 773) | (22 325) | 6 448 | (28 276) | (21 200) | 7 075 | (8 394) | (1 753) | 6 641 | (36 159) | (22 957) | 13 202 |
| 38 | Taux de rendement interne | 9.88% | 11.06% | 1.18% | 25.94% | 20.54% | -5.40% | 17.17% | 17.48% | 0.31% | > 100% | > 100% | 0.0% | 22.57% | 17.99% | -4.58% |
| 39 | Point mort tarifaire (années) | 7.75 | 5.49 | (2.26) | 1.00 | 1.00 | - | 1.00 | 1.00 | - | 1.00 | 1.00 | - | 1.00 | 1.00 | - |

¹ Le nombre de clients correspond au nombre de clients pour lesquels il y a eu des ventes. Ceci comprend les nouveaux clients, mais aussi les clients existants pour lesquels un ajout de consommation a été signé.

² Les contributions clients regroupent la contribution de raccordement de 300\$ ainsi que toutes les autres contributions faites par les clients. Elles incluent aussi la subvention versée par le gouvernement fédéral dans le cadre du projet d'extension de Thedford Mines.

³ Le plan de développement 2011 a été corrigé afin d'exclure des ventes du marché affaires qui avaient été comptabilisées en double lors de la préparation de la pièce R-3782-2011, Gaz Métro - 13, Document 2, déposée au Rapport annuel 2011.

ANNEXE 7
COMPARAISON DU PLAN DE DÉVELOPPEMENT - NOUVEAUX CLIENTS SEULEMENT
CAUSE 2011 VERSUS RÉEL A PRIORI
POUR L'EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2011
VERSION CORRIGÉE AU 19 DÉCEMBRE 2014

| Ligne | Description | PETIT ET MOYEN DÉBIT (PMD) | | | | | | | | | GRAND DÉBIT | | | TOTAL | | |
|-------|--|--------------------------------|-----------|-------------------|-----------------------------|-----------|-------------------|------------------------------|-----------|-------------------|------------------|-----------|---------------------|------------------|-----------|---------------------|
| | | RÉSIDENTIEL - Nouveaux clients | | | AFFAIRES - Nouveaux clients | | | TOTAL PMD - Nouveaux clients | | | Nouveaux clients | | | Nouveaux clients | | |
| | | Cause 2011 | Réel 2011 | Variation (C2-C1) | Cause 2011 | Réel 2011 | Variation (C5-C4) | Cause 2011 | Réel 2011 | Variation (C8-C7) | Cause 2011 | Réel 2011 | Variation (C11-C10) | Cause 2011 | Réel 2011 | Variation (C11-C10) |
| (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | (6) | (7) | (8) | (9) | (10) | (11) | (12) | (13) | (14) | (15) | | |
| 1 | Nombre de clients an 1 | 2 612 | 2 946 | 334 | 2 388 | 2 106 | (282) | 5 000 | 5 052 | 52 | - | 1 | 1 | 5 000 | 5 053 | 53 |
| 2 | Nombre de clients an 2 (cumulatif) | 3 923 | 4 119 | 196 | 2 280 | 2 060 | (220) | 6 203 | 6 179 | (24) | - | 1 | 1 | 6 203 | 6 180 | (23) |
| 3 | Nombre de clients an 3 (cumulatif) | 4 596 | 4 583 | (13) | 2 280 | 2 086 | (194) | 6 876 | 6 669 | (207) | - | 1 | 1 | 6 876 | 6 670 | (206) |
| 4 | Nombre de clients an 4 (cumulatif) | 4 892 | 4 665 | (227) | 2 280 | 2 089 | (191) | 7 172 | 6 754 | (418) | - | 1 | 1 | 7 172 | 6 755 | (417) |
| 5 | Nombre de clients an 5 (cumulatif) | 4 982 | 4 665 | (317) | 2 280 | 2 089 | (191) | 7 262 | 6 754 | (508) | - | 1 | 1 | 7 262 | 6 755 | (507) |
| 6 | Volumes (10 ³ m ³) an 1 | 7 216 | 8 052 | 836 | 54 497 | 63 304 | 8 807 | 61 713 | 71 356 | 9 643 | - | 50 | 50 | 61 713 | 71 406 | 9 693 |
| 7 | Volumes (10 ³ m ³) an 2 (cumulatif) | 7 752 | 7 488 | (263) | 48 114 | 58 973 | 10 858 | 55 866 | 66 461 | 10 595 | - | 75 | 75 | 55 866 | 66 536 | 10 670 |
| 8 | Volumes (10 ³ m ³) an 3 (cumulatif) | 8 961 | 8 713 | (248) | 48 114 | 59 763 | 11 648 | 57 075 | 68 475 | 11 400 | - | 75 | 75 | 57 075 | 68 550 | 11 475 |
| 9 | Volumes (10 ³ m ³) an 4 (cumulatif) | 9 492 | 9 040 | (452) | 48 114 | 59 900 | 11 785 | 57 606 | 68 940 | 11 333 | - | 75 | 75 | 57 606 | 69 015 | 11 408 |
| 10 | Volumes (10 ³ m ³) an 5 (cumulatif) | 9 654 | 9 072 | (582) | 48 114 | 59 900 | 11 785 | 57 768 | 68 971 | 11 203 | - | 75 | 75 | 57 768 | 69 046 | 11 278 |
| 11 | Immobilisations (000 \$) an 0 | 12 262 | 10 115 | (2 147) | 24 073 | 47 881 | 23 808 | 36 335 | 57 997 | 21 661 | - | 26 | 26 | 37 335 | 58 023 | 20 688 |
| 12 | Immobilisations (000 \$) an 1 | 2 516 | 1 466 | (1 051) | - | 666 | 666 | 2 516 | 2 131 | (385) | - | - | - | 2 516 | 2 131 | (385) |
| 13 | Immobilisations (000 \$) an 2 | 1 292 | 459 | (834) | - | 297 | 297 | 1 292 | 756 | (536) | - | - | - | 1 292 | 756 | (536) |
| 14 | Immobilisations (000 \$) an 3 | 568 | 55 | (514) | - | 47 | 47 | 568 | 102 | (466) | - | - | - | 568 | 102 | (466) |
| 15 | Immobilisations (000 \$) an 4 | 172 | - | (172) | - | - | - | 172 | - | (172) | - | - | - | 172 | - | (172) |
| 16 | Immobilisations (000 \$) an 5 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 17 | (incluant les frais généraux) | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 18 | Subvention PRC (000 \$) an 1 | 3 958 | 4 350 | 393 | 5 921 | 7 585 | 1 664 | 9 879 | 11 936 | 2 057 | - | - | - | 9 879 | 11 936 | 2 057 |
| 19 | Subvention PRC (000 \$) an 2 | 1 680 | 1 713 | 33 | - | 336 | 336 | 1 680 | 2 049 | 369 | - | - | - | 1 680 | 2 049 | 369 |
| 20 | Subvention PRC (000 \$) an 3 | 863 | 692 | (171) | - | 246 | 246 | 863 | 937 | 75 | - | - | - | 863 | 937 | 75 |
| 21 | Subvention PRC (000 \$) an 4 | 379 | 131 | (249) | - | 68 | 68 | 379 | 199 | (181) | - | - | - | 379 | 199 | (181) |
| 22 | Subvention PRC (000 \$) an 5 | 115 | - | (115) | - | - | - | 115 | - | (115) | - | - | - | 115 | - | (115) |
| 23 | contributions clients (000 \$) an 0 | - | (115) | (115) | (323) | (20 874) | (20 551) | (323) | (20 989) | (20 666) | - | - | - | (323) | (20 989) | (20 666) |
| 24 | contributions clients (000 \$) an 1 | (1 370) | (883) | 487 | (306) | (328) | (22) | (1 676) | (1 211) | 465 | - | - | - | (1 676) | (1 211) | 465 |
| 25 | contributions clients (000 \$) an 2 | (479) | (380) | 98 | - | (6) | (6) | (479) | (386) | 93 | - | - | - | (479) | (386) | 93 |
| 26 | contributions clients (000 \$) an 3 | (246) | (130) | 116 | - | (2) | (2) | (246) | (132) | 114 | - | - | - | (246) | (132) | 114 |
| 27 | contributions clients (000 \$) an 4 | (108) | (25) | 83 | - | - | - | (108) | (25) | 83 | - | - | - | (108) | (25) | 83 |
| 28 | contributions clients (000 \$) an 5 | (33) | - | 33 | - | - | - | (33) | - | 33 | - | - | - | (33) | - | 33 |
| 29 | Total des investissements (000 \$) an 0 | 12 262 | 10 000 | (2 262) | 23 750 | 27 008 | 3 258 | 36 012 | 37 008 | 996 | - | 26 | 26 | 37 012 | 37 034 | 22 |
| 30 | Total des investissements (000 \$) an 1 | 5 104 | 4 933 | (171) | 5 615 | 7 923 | 2 308 | 10 719 | 12 856 | 2 137 | - | - | - | 10 719 | 12 856 | 2 137 |
| 31 | Total des investissements (000 \$) an 2 | 2 494 | 1 791 | (703) | - | 628 | 628 | 2 494 | 2 419 | (75) | - | - | - | 2 494 | 2 419 | (75) |
| 32 | Total des investissements (000 \$) an 3 | 1 185 | 616 | (569) | - | 291 | 291 | 1 185 | 907 | (278) | - | - | - | 1 185 | 907 | (278) |
| 33 | Total des investissements (000 \$) an 4 | 444 | 106 | (337) | - | 68 | 68 | 444 | 174 | (269) | - | - | - | 444 | 174 | (269) |
| 34 | Total des investissements (000 \$) an 5 | 82 | - | (82) | - | - | - | 82 | - | (82) | - | - | - | 82 | - | (82) |
| 35 | Impact sur les tarifs | | | | | | | | | | | | | | | |
| 36 | Pour la première année (000 \$) | 291 | 232 | (60) | (4 434) | (3 505) | 929 | (4 143) | (2 701) | 1 442 | - | (6) | (6) | (4 004) | (2 707) | 1 297 |
| 37 | Pour les cinq premières années (000 \$) | 498 | 126 | (372) | (19 011) | (15 239) | 3 772 | (18 513) | (14 128) | 4 385 | - | (39) | (39) | (18 003) | (14 168) | 3 835 |
| 38 | Taux de rendement interne | 9.88% | 11.06% | 1.18% | 21.99% | 17.85% | -4% | 17.17% | 15.41% | -2% | 0.00% | 34.35% | 34.35% | 16.71% | 15.42% | -1.29% |
| 39 | Point mort tarifaire (années) | 7.75 | 5.49 | (2.26) | 1.00 | 1.00 | - | 1.00 | 1.00 | - | - | 1.00 | 1.00 | 1.00 | 1.00 | - |

ANNEXE 7
COMPARAISON DU PLAN DE DÉVELOPPEMENT - AJOUTS DE CHARGE
CAUSE 2011 VERSUS RÉEL A PRIORI
POUR L'EXERCICE TERMINÉ LE 30 SEPTEMBRE 2011
VERSION CORRIGÉE AU 19 DÉCEMBRE 2014

| Ligne | Description | PETIT ET MOYEN DÉBIT (PMD) | | | | | | | | | GRAND DÉBIT | | | TOTAL | | |
|-------|---|--------------------------------|-----------|-------------------|-----------------------------|-----------|-------------------|------------------------------|-----------|-------------------|------------------|-----------|---------------------|------------------|-----------|---------------------|
| | | RÉSIDENTIEL - Ajouts de charge | | | AFFAIRES - Ajouts de charge | | | TOTAL PMD - Ajouts de charge | | | Ajouts de charge | | | Ajouts de charge | | |
| | | Cause 2011 | Réel 2011 | Variation (C2-C1) | Cause 2011 | Réel 2011 | Variation (C5-C4) | Cause 2011 | Réel 2011 | Variation (C8-C7) | Cause 2011 | Réel 2011 | Variation (C11-C10) | Cause 2011 | Réel 2011 | Variation (C13-C12) |
| (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | (6) | (7) | (8) | (9) | (10) | (11) | (12) | (13) | (14) | (15) | | |
| 1 | Nombre de clients an 1 | | | | 957 | 703 | (254) | 957 | 703 | (254) | 5 | 8 | 3 | 962 | 711 | (251) |
| 2 | Nombre de clients an 2 (cumulatif) | | | | 957 | 703 | (254) | 957 | 703 | (254) | 5 | 5 | - | 962 | 708 | (254) |
| 3 | Nombre de clients an 3 (cumulatif) | | | | 957 | 703 | (254) | 957 | 703 | (254) | 5 | 6 | 1 | 962 | 709 | (253) |
| 4 | Nombre de clients an 4 (cumulatif) | | | | 957 | 703 | (254) | 957 | 703 | (254) | 5 | 6 | 1 | 962 | 709 | (253) |
| 5 | Nombre de clients an 5 (cumulatif) | | | | 957 | 703 | (254) | 957 | 703 | (254) | 5 | 6 | 1 | 962 | 709 | (253) |
| 6 | Volumes (10³m³) an 1 | | | | 26 523 | 20 557 | (5 966) | 26 523 | 20 557 | (5 966) | 40 720 | 32 928 | (7 792) | 67 243 | 53 485 | (13 758) |
| 7 | Volumes (10³m³) an 2 (cumulatif) | | | | 26 523 | 20 557 | (5 966) | 26 523 | 20 557 | (5 966) | 40 720 | 13 025 | (27 695) | 67 243 | 33 582 | (33 661) |
| 8 | Volumes (10³m³) an 3 (cumulatif) | | | | 26 523 | 20 557 | (5 966) | 26 523 | 20 557 | (5 966) | 40 720 | 14 125 | (26 595) | 67 243 | 34 682 | (32 561) |
| 9 | Volumes (10³m³) an 4 (cumulatif) | | | | 26 523 | 20 557 | (5 966) | 26 523 | 20 557 | (5 966) | 40 720 | 15 875 | (24 845) | 67 243 | 36 432 | (30 811) |
| 10 | Volumes (10³m³) an 5 (cumulatif) | | | | 26 523 | 20 557 | (5 966) | 26 523 | 20 557 | (5 966) | 40 720 | 15 875 | (24 845) | 67 243 | 36 432 | (30 811) |
| 11 | Immobilisations (000 \$) an 0 | | | | 2 827 | 2 863 | 36 | 2 827 | 2 863 | 36 | - | 293 | 293 | 2 827 | 3 156 | 329 |
| 12 | Immobilisations (000 \$) an 1 | | | | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 13 | Immobilisations (000 \$) an 2 | | | | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 14 | Immobilisations (000 \$) an 3 | | | | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 15 | Immobilisations (000 \$) an 4 | | | | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 16 | Immobilisations (000 \$) an 5 | | | | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 17 | (incluant les frais généraux) | | | | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 18 | Subvention PRC (000 \$) an 1 | | | | 2 848 | 1 635 | (1 213) | 2 848 | 1 635 | (1 213) | - | - | - | 2 848 | 1 635 | (1 213) |
| 19 | Subvention PRC (000 \$) an 2 | | | | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 20 | Subvention PRC (000 \$) an 3 | | | | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 21 | Subvention PRC (000 \$) an 4 | | | | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 22 | Subvention PRC (000 \$) an 5 | | | | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 23 | contributions clients (000 \$) an 0 | | | | - | (17) | (17) | - | (17) | (17) | - | - | - | - | (17) | (17) |
| 24 | contributions clients (000 \$) an 1 | | | | (2) | - | 2 | (2) | - | 2 | - | - | - | (2) | - | 2 |
| 25 | contributions clients (000 \$) an 2 | | | | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 26 | contributions clients (000 \$) an 3 | | | | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 27 | contributions clients (000 \$) an 4 | | | | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 28 | contributions clients (000 \$) an 5 | | | | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 29 | Total des investissements (000 \$) an 0 | | | | 2 827 | 2 846 | 19 | 2 827 | 2 846 | 19 | - | 293 | 293 | 2 827 | 3 139 | 312 |
| 30 | Total des investissements (000 \$) an 1 | | | | 2 846 | 1 635 | (1 211) | 2 846 | 1 635 | (1 211) | - | - | - | 2 846 | 1 635 | (1 211) |
| 31 | Total des investissements (000 \$) an 2 | | | | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 32 | Total des investissements (000 \$) an 3 | | | | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 33 | Total des investissements (000 \$) an 4 | | | | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 34 | Total des investissements (000 \$) an 5 | | | | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 35 | Impact sur les tarifs | | | | | | | | | | | | | | | |
| 36 | Pour la première année (000 \$) | | | | (2 155) | (1 544) | 611 | (2 155) | (1 544) | 611 | (2 023) | (759) | 1 264 | (4 178) | (2 304) | 1 875 |
| 37 | Pour les cinq premières années (000 \$) | | | | (9 763) | (7 034) | 2 729 | (9 763) | (7 034) | 2 729 | (8 394) | (1 714) | 6 680 | (18 157) | (8 748) | 9 409 |
| 38 | Taux de rendement interne | | | | 50.90% | 43.33% | -7.57% | 50.90% | 43.33% | -7.57% | > 100% | > 100% | | 86.70% | 49.09% | -37.61% |
| 39 | Point mort tarifaire (années) | | | | 1.00 | 1.00 | - | 1.00 | 1.00 | - | 1.00 | 1.00 | - | 1.00 | 1.00 | - |