

**RÉPONSE DE SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GAZ MÉTRO (GAZ MÉTRO)  
DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS NO 1 DE LA FÉDÉRATION  
CANADIENNE DE L'ENTREPRISE INDÉPENDANTE RELATIVE À LA  
DEMANDE D'EXAMEN DU RAPPORT ANNUEL POUR L'EXERCICE  
FINANCIER TERMINER LE 30 SEPTEMBRE 2015**

---

**Compte de nivellement du gaz perdu**

**Question 1**

**Références :**

- (i) Gaz Métro-10, Document 4, page 1

**Préambule :**

La note de bas de page no 2 de la référence (i) indique :

« <sup>(2)</sup> Des erreurs de mesurage sur des appareils appartenant à TCPL ont été décelées par l'équipe de l'Ingénierie de mesurage de Gaz Métro. Au terme d'un exercice de validation entre TCPL et Gaz Métro, TCPL a remboursé à Gaz Métro les volumes surfacturés totalisant 16 758 103m<sup>3</sup>, respectivement de 2 903 103m<sup>3</sup> en janvier 2015 et de 13 855 103m<sup>3</sup> en avril 2015. Les volumes perdus présentés à la colonne incluent l'effet de ces remboursements. »

**Questions :**

- 1.1 Veuillez indiquer sur quelle période les erreurs de mesurage sont survenues.

**Réponse :**

La réponse à cette question vous sera fournie ultérieurement.

- 1.2 Veuillez justifier de réintroduire les volumes liés aux erreurs en janvier et avril 2015, plutôt que de les réintroduire aux mois où ils auraient normalement dû être constatés si les appareils de mesurage avaient fonctionné de manière appropriée.

**Réponse :**

La réponse à cette question vous sera fournie ultérieurement.

- 1.3 Veuillez comparer les prix mensuels du gaz naturel utilisés pour le calcul du compte de nivellement à ceux des mois de janvier et avril 2015.

**Réponse :**

La réponse à cette question vous sera fournie ultérieurement.

- 1.4 Veuillez refaire le tableau de la référence (i) en ajoutant l'ensemble des mois depuis le premier mois où une erreur de mesurage a été constatée. Veuillez de plus ajouter :
- 1.4.1 une colonne présentant le nivellement cumulatif du compte en dollars et;
- 1.4.2 une colonne présentant le prix mensuel moyen du gaz perdu.

**Réponse :**

La réponse à cette question vous sera fournie ultérieurement.

- 1.5 Veuillez refaire un tableau similaire à celui de la question 1.4, mais en appliquant la correction des erreurs de mesurage aux mois où celles-ci sont survenues (au prorata des volumes disponibles) plutôt qu'en janvier et avril 2015.

**Réponse :**

La réponse à cette question vous sera fournie ultérieurement.

- 1.6 Veuillez commenter sur l'écart du solde du compte de nivellement au 30 septembre 2015 selon les résultats obtenus en 1.4 versus 1.5.

**Réponse :**

La réponse à cette question vous sera fournie ultérieurement.

## **Rentabilité a posteriori du développement 2012**

### **Question 2**

#### **Références :**

- (i) Gaz Métro-14, Document 4, Annexe 4, p. 1

#### **Préambule :**

Le plan de développement a posteriori montre l'ajout de 2 617 clients à l'an 1, de 639 (3 256 - 2 617) clients à l'an 2, de 428 clients à l'an 3 dont 77% (331) restent à concrétiser.

De plus, 997 nouveaux clients sont prévus à l'an 4 et 313 à l'an 5.

#### **Questions :**

- 2.1 Veuillez confirmer que pour se qualifier au plan de développement 2012, un projet doit être initié entre le 1<sup>er</sup> octobre 2011 et le 30 septembre 2012. Sinon, veuillez expliquer.

#### **Réponse :**

Gaz Métro le confirme. Gaz Métro tient à préciser qu'un projet initié dans l'année financière 2012 signifie que la première vente du projet s'effectue entre le 1<sup>er</sup> octobre 2011 et le 30 septembre 2012, comme mentionné au Rapport annuel 2009 (R-3717-2009, Gaz Métro-13, Document 3, page 6, l.6).

- 2.2 Veuillez confirmer que pour se qualifier à l'an 1 du plan, un client doit être raccordé dans les 12 mois suivant le début d'un projet. Sinon, veuillez expliquer.

#### **Réponse :**

Pour se qualifier à l'an 1 du plan, un client n'est pas nécessairement raccordé dans les 12 mois suivant le début d'un projet. Pour qu'un client se qualifie à l'an 1 du plan, le compteur de ce client doit être ouvert au cours de l'année 1 du projet auquel il appartient. L'année 1 d'un projet commence lorsque la première ouverture de compteur est enregistrée sur le projet. Gaz Métro tient à mentionner que dans le plan de développement 2012, 85 % des projets réalisés ont une année 1 qui commence au plus tard le 31 décembre 2012 et 15 % des projets réalisés ont une année 1 qui commence après le 31 décembre 2012. C'est le cas du projet fictif #1 ci-après.

Exemple projet fictif #1 :

- Le projet débute ou est initié avec une première vente effectuée en date du 30 septembre 2012. Le projet appartient donc au plan 2012, car la première vente a eu lieu durant l'année financière 2012.
- Après la planification et la réalisation des travaux de conduite et de branchements, la première ouverture de compteur enregistrée sur le projet est le 1<sup>er</sup> décembre 2013 (client A). Cette information détermine le début de l'année 1 du projet, soit le 1<sup>er</sup> décembre 2013.
- Une deuxième ouverture de compteur est enregistrée sur le projet le 1<sup>er</sup> août 2014 (client B).

Le tableau ci-dessous illustre l'arrivée des clients réels A et B à l'année 1 du projet. Le client A intègre l'année 1 du projet le 1<sup>er</sup> décembre 2013, tandis que le client B intègre l'année 1 du projet le 1<sup>er</sup> août 2014, soit plus de 12 mois après le début du projet datant du 30 septembre 2012.

PROJET FICTIF #1	Année 0 (avant le 1 <sup>er</sup> déc. 2013) <i>Début du projet le 30 sept. 2012 (1<sup>re</sup> vente) et réalisation des travaux</i>	Année 1 1 <sup>er</sup> déc. 2013 au 30 nov. 2014 <i>1<sup>re</sup> ouverture de compteur enregistrée sur le projet le 1<sup>er</sup> déc. 2013</i>	Année 2 1 <sup>er</sup> déc. 2014 au 30 nov. 2015
Nombre de nouveaux clients		2 Client A (réel) + Client B (réel)  Client A (ouverture compteur 1 <sup>er</sup> déc. 2013) Client B (ouverture compteur 1 <sup>er</sup> août 2014)	0
Nombre de clients (cumul)		2	2

2.3 Veuillez confirmer que pour un projet initié le 30 septembre 2012, un client doit être raccordé entre le 30 septembre 2014 et le 30 septembre 2015 pour être inclus à l'an 3 du plan de développement. Sinon, veuillez expliquer.

#### Réponse :

Pour être inclus à l'an 3 du plan de développement, un client n'est pas nécessairement raccordé entre le 30 septembre 2014 et le 30 septembre 2015. Pour qu'un client soit intégré à l'année 3 dans le suivi *a posteriori* du plan de développement, son compteur doit être

ouvert au cours de l'année 3 du projet auquel il appartient. Le début de la troisième année d'un projet dépend de la première date d'ouverture de compteur enregistrée sur le projet et non des années financières Gaz Métro.

Poursuivons avec l'exemple du projet fictif #1 compris dans la réponse de la question 2.2, en y intégrant un nouveau client :

- L'ouverture d'un troisième compteur a lieu le 31 mai 2015 (client C).

Le tableau ci-dessous illustre l'arrivée des clients A, B et C pour le projet fictif #1. On observe que, pour un projet initié le 30 septembre 2012, le client C dont l'ouverture de compteur a eu lieu entre le 30 septembre 2014 et le 30 septembre 2015 est intégré à l'année 2 dans le présent exemple.

PROJET FICTIF #1	Année 0 (avant le 1 <sup>er</sup> déc. 2013)	Année 1 1 <sup>er</sup> déc. 2013 au 30 nov. 2014	Année 2 1 <sup>er</sup> déc. 2014 au 30 nov. 2015	Année 3 1 <sup>er</sup> déc. 2015 au 30 nov. 2016	Année 4 1 <sup>er</sup> déc. 2016 au 30 nov. 2017	Année 5 1 <sup>er</sup> déc. 2017 au 30 nov. 2018
Nombre de nouveaux clients		2 Client A (réel) + Client B (réel)	1 Client C (réel)	0	0	0
Nombre de clients (cumul)		2	3	3	3	3

- 2.4 Veuillez confirmer que les 331 clients prévus pour l'an 3 du plan sont effectivement raccordés au 30 septembre 2015, mais que seuls leur volume et revenu font l'objet d'une prévision. Sinon, veuillez expliquer et indiquer à ce jour le nombre de clients réel et prévu pour l'an 3 du plan.

**Réponse :**

Les 331 clients prévus à l'an 3 du plan ne sont pas tous raccordés au 30 septembre 2015 et leurs volumes et revenus ont été projetés à 100 %. Voici le détail relatif à la situation des 331 clients :

- Pour 45 clients raccordés au 30 septembre 2015, la consommation avait débuté, mais ces clients n'avaient pas 12 mois de consommation au 30 juin 2015 (voir hypothèse utilisée dans l'analyse *a posteriori*, B-0036, Gaz Métro-14, Document 4, p. 2, l.19);
- Pour 228 clients non encore raccordés au 30 septembre 2015, les travaux de branchement n'étaient pas terminés au 30 septembre 2015, mais une vente avait été enregistrée sur leur projet respectif;

- Pour 58 clients non raccordés au 30 septembre 2015, aucune vente n'avait encore été effectuée, mais l'information obtenue lors du dernier suivi terrain effectué par Gaz Métro indique qu'il est raisonnable de projeter l'arrivée de ces clients à l'an 3.

Gaz Métro précise que les 331 clients représentent 9 % des clients *a posteriori* établi à l'an 3 (B-0036, Gaz Métro-14, Document 4, annexe 4, col.8, l.3). Les 3 353 clients réels (B-0036, Gaz Métro-14, Document 4, annexe 4, col.5, l.3) sont des clients qui ont au minimum 12 mois de consommation au 30 juin 2015.

Advenant le cas où les 331 clients prévus à l'an 3 ne sont pas tous raccordés au 30 septembre 2015, la FCEI demande à Gaz Métro d'indiquer à ce jour le nombre de clients réel et prévu pour l'an 3 du plan. Gaz Métro souhaite porter à l'attention que cette demande nécessite un effort important afin de procéder à l'extraction, à l'analyse et à la consolidation des données sur les clients réels et prévus pour les 161 projets résidentiels faisant partie du plan 2012. Gaz Métro rappelle que l'exercice global de rentabilité *a posteriori* nécessite approximativement 140 jours de travail (R-3916-2014, B-0056, Gaz Métro-13, Document 3, p.8). En ce qui a trait à la mise à jour du nombre de clients réels et prévus pour l'année 3 et 4 (question 2.5.1) du plan 2012 et celle de l'année 4 du plan 2011 (question 2.5.2), Gaz Métro estime que l'effort requis s'élèverait à plusieurs semaines de travail, et ce, quelques mois seulement après avoir complété l'analyse du plan 2012. Ainsi, Gaz Métro n'a pas été en mesure de répondre à la demande de la FCEI.

De plus, dans sa décision D-2015-125 (paragr. 120), la Régie reconnaissait que trois ans après la présentation *a priori*, le pourcentage de données réelles était significativement élevé pour ne pas justifier la tenue d'un second suivi *a posteriori* pour un même plan de développement des ventes :

*« [120] La Régie est d'avis que la proportion de données réelles observées dans les résultats du plan de développement a posteriori, trois ans après leur présentation a priori, est significativement élevée. La Régie considère que la valeur ajoutée d'un deuxième suivi a posteriori six ans plus tard est relativement faible. »*

- 2.5 Relativement à l'an 4
- 2.5.1 veuillez indiquer le nombre de clients réels à ce jour et le nombre de clients prévus selon la plus récente estimation.

**Réponse :**

Veuillez vous référer à la réponse de la question 2.4.

- 2.5.2 Veuillez comparer le nombre de clients réels à ce jour avec le nombre de clients réels à l'an 4 du plan de développement 2011 pour la période correspondante.

**Réponse :**

Le nombre de clients réels à l'an 4 pour le plan de développement 2012 est de 3 353, comparativement à 3 735 clients pour l'an 4 du plan de développement 2011 (R-3916-2014, B-0056, Gaz Métro-13, Document 3, annexe 3, col.5, l.4). Gaz Métro tient à préciser qu'aucun client réel ou prévu dans l'analyse de rentabilité *a posteriori* du plan de développement 2012 ne se retrouve dans l'analyse de rentabilité *a posteriori* du plan de développement 2011. Cela s'explique par le fait qu'un projet ne peut appartenir qu'à un seul plan de développement des ventes *a priori*.

Pour ce qui est du nombre de clients réels à ce jour pour le plan de développement 2011, Gaz Métro réfère à la réponse de la question 2.4.

- 2.5.3 Veuillez expliquer pourquoi il est réaliste de prévoir 997 nouveaux clients à l'an 4 du plan alors que seulement 428 sont prévus à l'an 3.

**Réponse :**

Gaz Métro souhaite d'abord rectifier que le nombre de nouveaux clients prévus intégrer l'an 4 est de 937 (annexe 4, colonne 7, lignes 3 et 4: 1 268 - 331) et de 243 pour l'an 3 (annexe 4, colonne 7, lignes 2 et 3: 331 - 88). Dans le plan 2012, Gaz Métro a projeté un plus grand nombre de clients à l'an 4 qu'à l'an 3.

Afin de refléter le ralentissement des mises en chantier résidentielles pour les projets domiciliaires ayant fait l'objet d'une projection de clients, Gaz Métro a jugé réaliste de prévoir davantage des clients à l'année 4 plutôt qu'à l'année 3. Gaz Métro tient à préciser que pour un grand nombre de ces projets, leur année 3 était déjà en cours au moment de produire l'analyse *a posteriori*. Selon l'information dont Gaz Métro disposait sur les mises en chantier de ces projets, l'établissement d'une projection de clients à l'an 3 se serait avéré trop optimiste.

- 2.5.4 Veuillez indiquer si une telle prévision est compatible avec la progression chronologique des ventes observées pour les plans de développement 2010 et 2011.

**Réponse :**

Les colonnes 3, 5 et 7 du tableau ci-dessous montrent la progression du nombre de clients *a posteriori* des plans 2010, 2011 et 2012.

Années	Plan 2010 <sup>1</sup>	Plan 2010 Progression (%)	Plan 2011 <sup>2</sup>	Plan 2011 Progression (%)	Plan 2012 <sup>3</sup>	Plan 2012 Progression (%)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
Année 1	2 574	n/a	2 898	n/a	2 617	n/a
Année 2	3 355	+30 %	3 651	+25 %	3 256	+24 %
Année 3	4 404	+31 %	3 914	+7 %	3 684	+13 %
Année 4	4 676	+6 %	4 046	+3 %	4 621	+25 %
Année 5	4 676	+0 %	4 130	+2 %	4 934	+6 %

Tel que présenté à l'annexe 4 de la pièce B-0036, colonne 7, ligne 2 à 5, la prévision du nombre de nouveaux clients aux années 3 (243 clients), 4 (937 clients) et 5 (313 clients) du plan de développement 2012 a pour effet d'étaler davantage l'arrivée des clients sur une période de cinq ans et ce, de façon plus prononcée que la progression observée pour les plans 2010 et 2011. Gaz Métro souhaite mentionner la présence de trois éléments qui peuvent faire varier de différentes façons le pourcentage de progression des ventes *a posteriori* d'un plan de développement à l'autre :

- La proportion des projets qui sont terminés au 30 juin versus celle des projets qui nécessitent une projection (les projets terminés ne nécessitent aucune projection).
- Pour les projets qui nécessitent une projection, le type de bâtiments prévus au projet et leur proportion respective dans le plan de développement versus celle d'un autre plan de développement (par exemple, le nombre de projets d'immeubles à condos de moins de 24 unités versus le nombre de projets d'immeubles à condos de plus de 24 unités).
- La proportion des projets qui ont une deuxième année versus la proportion des projets qui ont une troisième année terminée au 30 juin de l'année où le suivi *a posteriori* est effectué.

Gaz Métro tient à mentionner que l'effort consacré pour établir la projection des nouveaux clients, de concert avec les équipes de ventes, est de plus en plus important d'année en année et que l'exercice s'est raffiné en terme de méthodologie et d'hypothèses de travail.

<sup>1</sup> R-3871-2013, B-0067, Gaz Métro-13, Document 3, annexe 3, col.2, l.1 à l.5.

<sup>2</sup> R-3916-2014, B-0056, Gaz Métro-13, Document 3, annexe 3, col.2, l.1 à l.5.

<sup>3</sup> B-0036, Gaz Métro-14, Document 4, annexe 4, col.2, l.1 à l.5.

- 2.6 Veuillez refaire le tableau de l'annexe 4 en supposant une progression des ventes *a posteriori* proportionnelle à celle prévue *a priori*. Veuillez de plus ajouter un bloc de lignes présentant les revenus pour chacune des années du plan.

**Réponse :**

Gaz Métro comprend que la FCEI demande une mise à jour du suivi *a posteriori* déposé au Rapport annuel 2015 pour les nouveaux clients résidentiels du plan 2012, en posant l'hypothèse que le nombre de clients *a posteriori* varie dans la même proportion que le taux de progression des ventes prévues dans le plan *a priori*.

Le tableau suivant présente la progression des ventes *a priori* (col.3), la progression des ventes *a posteriori* (col.5) selon l'annexe 4 citée en référence (i) et l'impact sur le nombre de clients *a posteriori* (col.6).

Années (1)	<i>A priori</i> (2)	Progression des ventes <i>A priori</i> (%) (3)	<i>A posteriori</i> original (4)	Progression des ventes <i>A posteriori</i> (%) (5)	<i>A posteriori</i> révisé (6)
Année 1	3 308	n/a	2 617	n/a	2 617
Année 2	4 805	+45 %	3 256	+24 %	3 795
Année 3	5 843	+22 %	3 684	+13 %	4 629
Année 4	5 978	+2 %	4 621	+25 %	4 722
Année 5	5 978	0 %	4 934	+6 %	4 722

Le tableau montre qu'en appliquant le taux de progression des ventes *a priori* (col.3) au nombre de clients *a posteriori* original (col.4), nous obtenons un nombre de clients *a posteriori* révisé (col.6) à l'année 5 de 4 722, soit 212 clients de moins que les 4934 clients établis lors de l'analyse *a posteriori* original (col. 4). La colonne 5 du tableau ci-dessus montre que la progression des ventes *a posteriori* s'étale davantage entre les années 1 à 5, comparativement à la progression des ventes *a priori*.

Gaz Métro souhaite porter à l'attention qu'afin de répondre à cette demande de renseignements à l'intérieur des délais prescrits, il faudrait recourir à l'utilisation de données unitaires moyennes (volume, revenus, frais de branchement, PRC) pour l'ensemble des nouveaux clients résidentiels et ensuite les appliquer aux nouveaux nombres de clients *a posteriori* obtenus avec les taux de progression annuelle *a priori*. Gaz Métro est d'avis qu'en procédant de cette façon, les résultats générés ne seraient pas

de qualité comparable à ceux obtenus lors de l'analyse *a posteriori* trois ans plus tard du plan développement 2012.