RENTABILITÉ *A POSTERIORI* DU PLAN DE DÉVELOPPEMENT 2015
SUIVI APRÈS TROIS ANS

MARCHÉS RÉSIDENTIEL ET AFFAIRES

Énergir, s.e.c. (« Énergir ») présente au Rapport annuel 2018 la rentabilité *a posteriori*, comparativement à la rentabilité *a priori* du marché résidentiel et du marché affaires du plan de développement 2015.

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

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

Dans la décision D-2015-125 (paragr. 121) rendue le 30 juillet 2015 relativement au rapport annuel 2014, Énergir fut dispensée de produire et de déposer le suivi *a posteriori* des plans de développement, six ans après leur présentation *a priori*. Dans la décision D-2018-080 rendue le 9 juillet 2018 (décision finale relative au sujet B de la phase 3 portant sur la méthodologie d'évaluation de la rentabilité de projets d'extension de réseau), la Régie ordonne à Énergir de déposer dans son rapport annuel un suivi *a posteriori* après six ans pour le plan de développement des investissements inférieurs à 1,5 M$. À la section 8 de la présente pièce, Énergir fait état de certains constats relativement au suivi *a posteriori* d'un plan de développement après trois ans et six ans et propose à la Régie d'être soustrait de nouveau à son obligation de produire et de déposer le suivi *a posteriori* d'un plan de développement après six ans.

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

Conformément à la décision D-2012-071 (paragr. 68) de la Régie, Énergir soumet à la section 1.1 les hypothèses de calcul utilisées pour établir la rentabilité *a posteriori* du plan de développement 2015. Les hypothèses sont les mêmes que celles énumérées au Rapport annuel 2017 (R-4024-2017, B-0090, Énergir-14, Document 4, section 1.1).

1.1 HYPOTHÈSES

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

2) Pour les clients des marchés affaires et résidentiel en ajout de charge, la mesure du volume réel de consommation débute six mois après la signature de la vente.

3) La projection des volumes et des revenus futurs pour les clients ayant accumulé un an de consommation est calculée sur la base de la consommation des douze derniers mois précédant le 30 juin de l'année où le suivi *a posteriori* doit être présenté à la Régie.

4) Pour les clients n'ayant pas accumulé un an de consommation, les données de volume prévisionnelles présentées dans le plan de développement *a priori* sont utilisées pour calculer la rentabilité *a posteriori* du plan de développement.

5) Les données réelles pour les nouveaux clients reflètent la méthodologie présentée dans le tableau de l'annexe 1 : *Marché résidentiel et marché affaires – Nouveaux clients, Méthodologie d'établissement des données réelles par composante de revenu requis*.

6) Les données réelles pour les ajouts de charge reflètent la méthodologie présentée dans le tableau de l'annexe 2 : *Marché résidentiel et affaires – Ajouts de charge, Méthodologie d'établissement des données réelles par composante de revenu requis*.

7) La rentabilité *a posteriori* des marchés résidentiel et affaires est calculée en fonction des paramètres du revenu requis d'origine, d'une part en utilisant les revenus ajustés selon la grille tarifaire d'origine et d'autre part, en utilisant les tarifs réels comme demandé par la Régie dans sa décision D-2012-071 (paragr. 65).

8) Les données réelles de volumes et de revenus sont extraites en date du 30 juin et les investissements réels en date du 30 septembre de l'année où le suivi *a posteriori* est présenté à la Régie.

9) Le calcul des volumes et des revenus *a posteriori* des dossiers non mesurés en ajout de charge pour les marchés affaires et résidentiel est basé sur le taux de réalisation réel des volumes et des revenus des dossiers mesurés pour ce même segment de marché.

2 MARCHÉ RÉSIDENTIEL – GLOBAL

2.1 RÉSULTATS COMPARATIFS DU MARCHÉ RÉSIDENTIEL – GLOBAL

Le tableau de l'annexe 3 : *Comparaison du plan de développement résidentiel – nouveaux clients et ajout de charge* présente la rentabilité *a priori* et *a posteriori* pour le plan de développement 2015 pour l'ensemble du marché résidentiel. Selon la grille tarifaire d'origine, le taux de rendement (TRI) *a posteriori est* de 8,21 % comparativement à un TRI *a priori* de 10,21 %, soit une diminution de 2 %. Le point mort *a posteriori* est de 12,29 ans comparativement à un point mort *a priori* de 5,76 ans, soit une hausse de 6,53 ans.

Selon les tarifs réels, le TRI *a posteriori* s'élève à 8,16 % et le point mort se situe 12,62 ans.

2.2 ANALYSE DES ÉCARTS SIGNIFICATIFS DU MARCHÉ RÉSIDENTIEL – GLOBAL

La diminution du TRI de 2 % s'explique principalement par une hausse des investissements totaux de 2,1 M$ ou 14 % qui est attribuable au segment des nouveaux clients, lequel présente des investissements plus élevés que prévu~~s~~ pour un montant de 2,0 M$. La hausse des investissements totaux de 2,1 M$ et leur étalement dans le temps expliquent en majeure partie l'écart de 6,53 ans que l'on observe entre le point mort *a posteriori* et le point mort *a priori*.

3 MARCHÉ RÉSIDENTIEL – NOUVEAUX CLIENTS

3.1 RÉSULTATS COMPARATIFS DU MARCHÉ RÉSIDENTIEL POUR LES NOUVEAUX CLIENTS

Le tableau de l'annexe 4 : *Comparaison du plan de développement – marché résidentiel – nouveaux clients* présente la rentabilité entre les informations *a priori* et *a posteriori* pour le plan de développement 2015 du marché résidentiel des nouveaux clients. Selon la grille tarifaire d'origine, le TRI *a posteriori* est de 8,21 % comparativement à un TRI *a priori* de 10,09 %, soit une baisse de 1,88 %. Le point mort *a posteriori* est de 12,26 ans comparativement à un point mort *a priori* de 6,29 ans, soit une hausse de 5,97 ans.

Selon les tarifs réels, le TRI *a posteriori* s'élève 8,16 % et le point mort se situe à 12,58 ans.

3.2 ANALYSE DES ÉCARTS SIGNIFICATIFS DU MARCHÉ RÉSIDENTIEL POUR LES NOUVEAUX CLIENTS

La diminution du TRI de 1,88 % s'explique principalement par la hausse des investissements de 2,0 M$ ou de 14 %, qui est attribuable à une hausse des coûts en immobilisations de 2,6 M$ ou de 28 %, atténuée par une baisse des subventions du Programme de rabais à la consommation (PRC) de 0,5 M$ ou de 9 %.

L'écart de coûts en immobilisations s'explique en majeure partie par des coûts de branchements plus élevés que prévu pour des clients raccordés au réseau gazier dans le marché de la conversion (1,0 M$) et dans le marché de la nouvelle construction (1,3 M$). Dans le marché de la nouvelle construction, certains projets ont permis de raccorder davantage de clients et pour certains branchements sur réseau, les travaux ont été plus complexes que prévu.

L'écart de PRC de 0,5 M$ s'explique principalement par des clients qui étaient prévus *a priori dans certains projets domiciliaires* et qui après la troisième année, n'étaient pas encore raccordés. Énergir n'a pas effectué de projection pour ces clients, estimant qu'il était davantage improbable que probable que ces clients se matérialisent dans le plan de développement *a posteriori.*

4 MARCHÉ RÉSIDENTIEL – AJOUTS DE CHARGE

4.1 RÉSULTATS COMPARATIFS DU MARCHÉ RÉSIDENTIEL POUR LES AJOUTS DE CHARGE

Le tableau de l'annexe 5 : *Comparaison du plan de développement – marché résidentiel – ajouts de charge* présente la rentabilité entre les informations *a priori* et *a posteriori* pour le plan de développement 2015 du marché résidentiel des ajouts de charge. Selon la grille tarifaire d'origine, le TRI *a posteriori* est de 8,32 % comparativement à un TRI *a priori* de 31,54 %, soit une baisse de 23,22 %. Le point mort *a posteriori* est de 13,93 ans comparativement à un point mort *a priori* de 1 an, soit une hausse de 12,93 ans.

Selon les tarifs réels, le TRI *a posteriori* s'élève à 8,13 % et le point mort est supérieur à 15,04 ans.

La proportion du nombre de dossiers non mesurés est de 4 % et la proportion des volumes associés à ces dossiers représente 4 % des volumes signés totaux *a priori*.

4.2 ANALYSE DES ÉCARTS SIGNIFICATIFS DU MARCHÉ RÉSIDENTIEL – AJOUTS DE CHARGE

La baisse du TRI de 23,22 % et l'écart de point mort de 12,93 ans s'expliquent principalement par des investissements totaux supérieurs de 0,1 M$ à ce qui avait été prévu. Énergir tient à mentionner que les investissements du marché des ajouts de charge sont faibles par rapport aux investissements totaux du marché résidentiel, ce qui influence marginalement le TRI global du marché résidentiel.

5 MARCHÉ AFFAIRES – GLOBAL

5.1 RÉSULTATS COMPARATIFS DU MARCHÉ AFFAIRES – GLOBAL

Le tableau de l'annexe 6 : *Comparaison du plan de développement affaires – nouveaux clients et ajouts de charge* présente les rentabilités *a priori* et *a posteriori* pour le plan de développement 2015 pour l'ensemble du marché affaires. Selon la grille tarifaire d'origine, le TRI *a posteriori* est de 14,61 %, comparativement à un TRI *a priori* de 17,38 %, soit une diminution de 2,77 %. Le point mort, autant *a priori* qu'*a posteriori,* est demeuré à 1 an.

Selon les tarifs réels, le TRI *a posteriori* s'élève à 14,03 % et le point mort se situe à 1 an.

5.2 ANALYSE DES ÉCARTS SIGNIFICATIFS DU MARCHÉ AFFAIRES – GLOBAL

La diminution du TRI de 2,77 % pour le marché affaires – global s'explique principalement par des volumes inférieurs de 9 % ou de 7 202 10^3m^3 et par une hausse du coût des immobilisations de 10 % ou 8,0 M$.

6 MARCHÉ AFFAIRES – NOUVEAUX CLIENTS

6.1 RÉSULTATS COMPARATIFS POUR LE MARCHÉ AFFAIRES – NOUVEAUX CLIENTS

Le tableau de l'annexe 7 : *Comparaison du plan de développement affaires – nouveaux clients* présente la rentabilité entre les informations *a priori* et *a posteriori* pour le plan de développement 2015 du marché affaires des nouveaux clients. Le TRI *a posteriori* calculé selon la grille tarifaire d'origine est de 12,15 %, comparativement à un TRI *a priori* de 14,21 %, soit une diminution de 2,06 %. Le point mort, autant *a priori* qu'*a posteriori,* est demeuré à 1 an.

Selon les tarifs réels, le TRI *a posteriori* s'élève à 11,81 % et le point mort se situe à 1 an.

6.2 ANALYSE DES ÉCARTS SIGNIFICATIFS POUR LE MARCHÉ AFFAIRES – NOUVEAUX CLIENTS

La baisse du TRI de 2,06 % pour le marché affaires – nouveaux clients s'explique principalement par une diminution des volumes de 10 % ou de 5 629 10^3m^3 et par une hausse du coût des immobilisations de 11 % ou de 7,9 M$.

De cet écart, un volume de 257 10^3m^3 se rapporte à des ventes annulées et un volume de 5 715 10^3m^3 est attribuable à un petit groupe de 25 projets. Énergir a analysé leur situation respective et les constats dégagés sont les suivants : le client n'a pas atteint le niveau de production prévu, le client a arrêté sa production, le client a changé de vocation, le projet n'a pas atteint le nombre de clients prévu, un changement est survenu quant à la configuration de la bâtisse.

Par ailleurs, les mesures d'efficacité énergétique hors programme implantées par les clients pourraient expliquer certains écarts défavorables au niveau des volumes.

Le coût des immobilisations affiche un écart défavorable de 7,9 M$, soit 11 %. Cet écart se compose principalement d'un montant de 5,9 M$ attribuable aux coûts de conduite et de 0,4 M$ attribuable aux coûts de branchements, relatifs à un groupe de 31 projets. Énergir a analysé la cause de cette hausse de coûts et les constats dégagés proviennent notamment de travaux plus complexes que prévu et de branchements qui ont nécessité une longueur plus importante qu'anticipée. Par ailleurs, Énergir tient à souligner que certaines explications relatives à deux projets en dépassement de coûts significatifs ont déjà été communiquées à la Régie, soit le projet d'extension de réseau à Huntington[1] de même que le projet d'extension de réseau à Plessisville[2]. Des économies de 0,3 M$ découlant des ventes annulées atténuent l'effet défavorable de la hausse du coût des immobilisations.

Le coût des subventions (PRC) *a posteriori* s'est avéré inférieur de 1,7 M$, soit 25 %, et cela s'explique principalement par les ventes annulées, par les clients qui n'ont pas installé les appareils prévus initialement et par certaines subventions non réclamées.

[1] Lettre de dépassement de coûts envoyée le 12 octobre 2017, dossier 312-00803.
[2] Lettre de dépassement de coûts envoyée le 1er août 2018, dossier 312-00888.

7 MARCHÉ AFFAIRES – AJOUTS DE CHARGE

7.1 RÉSULTATS COMPARATIFS POUR LE MARCHÉ AFFAIRES – AJOUTS DE CHARGE

Le tableau de l'annexe 8 : *Comparaison du plan de développement affaires – ajouts de charge* présente les rentabilités *a priori* et *a posteriori* pour le plan de développement 2015 des ajouts de charge du marché affaires. Pour l'ensemble des dossiers d'ajouts de charge et selon la grille tarifaire d'origine, le TRI *a posteriori* est de 42,29 %, comparativement à un TRI *a priori* de 50,53 %, soit une diminution de 8,24 %. Le point mort, autant *a priori* qu'*a posteriori,* est demeuré à 1 an.

Selon les tarifs réels, le TRI *a posteriori* s'élève à 38,16 % et le point mort se situe à 1 an.

La proportion du nombre de dossiers non mesurés est de 26 % et la proportion des volumes associés à ces dossiers représente 49 % des volumes signés totaux *a priori*.

7.2 ANALYSE DES ÉCARTS SIGNIFICATIFS POUR LE MARCHÉ AFFAIRES – AJOUTS DE CHARGE

La baisse du TRI de 8,24 % pour le marché affaires – ajouts de charge s'explique principalement par une diminution des volumes de 7 % ou de 1 572 10^3m^3.

Pour les 660 clients mesurés, le volume *a posteriori* est en baisse de 8 % ou de 870 10^3m^3. Pour tous les dossiers d'ajouts de charge, les investissements totaux *a posteriori* sont en baisse de 0,4 M$ ou de 8 %. Cette diminution s'explique principalement par une baisse des subventions (PRC) versées de 31 % ou de 0,4 M$.

8 SUIVI *A POSTERIORI* APRÈS 6 ANS – SUIVI DE LA DÉCISION D-2018-080

Dans la preuve déposée le 28 juin 2017 (R-3867-2013, B-0277, Gaz Métro-7, Document 4, Section 2.7), Énergir proposait à la Régie d'effectuer un suivi *a posteriori* après six ans pour les projets de développement dont l'indice de profitabilité (IP) se situe entre 0,8 et 1, ainsi que les projets de parc industriel et de repavage routier. L'objectif de la proposition était de pouvoir mesurer la densification (réalisation de l'expectative) de l'ensemble des projets des cas d'exception, de manière à s'assurer que, globalement, ces projets induisent des baisses tarifaires à terme. Dans un tel contexte, comme la nouvelle méthode autorisée était prévue être mise en

place pour l'année financière 2018-2019, le premier suivi *a posteriori* après six ans était prévu pour 2024. Dans sa décision D-2018-080 rendue le 9 juillet 2018 (*Décision finale relative au sujet B de la phase 3 portant sur la méthodologie d'évaluation de la rentabilité de projets d'extension de réseau*), la Régie rejetait la proposition d'Énergir visant à inclure dans son Plan de développement les projets d'extension de réseau présentant un IP entre 0,8 et 1 avec expectative de densification (paragr. 314). Toutefois, la Régie accueillait favorablement la proposition d'Énergir d'inclure dans son plan de développement des projets de parc industriel et de repavage routier (« les cas d'exception »), et fixait l'enveloppe maximale annuelle pour ce type de projet à 1,5 M$ (paragr. 390). Dans cette même décision, la Régie ordonnait à Énergir de mettre en place deux nouveaux suivis :

> « *[420]* ***La Régie ordonne également à Énergir de mettre en place, dans le cadre du prochain rapport annuel, un suivi*** **a posteriori** ***après six ans pour le Plan de développement des investissements inférieurs au seuil et des investissements de cas d'exception.*** »

Bien que par cette décision la Régie demande de faire un suivi *a posteriori* des cas d'exception six ans plus tard, Énergir n'est pas en mesure de le faire au rapport annuel 2018. En effet, tel que mentionné dans le dossier R-3867-2013, phase 3B, Énergir possède l'historique de ces types de projets (parc industriel et repavage routier) depuis qu'elle en fait un suivi distinct, soit depuis 2016[3]. Le premier suivi *a posteriori* des cas d'exception sera donc possible à partir de 2022 seulement.

Autrement, Énergir soumet respectueusement qu'elle ne sera pas en mesure d'effectuer le suivi *a posteriori* après six ans du plan de développement des investissements inférieurs à 1,5 M$. Premièrement, ce suivi ne faisait pas partie des propositions d'Énergir ni d'aucun expert et intervenant au dossier. Énergir n'était donc pas préparée à la réalisation d'une telle tâche dès le présent rapport annuel. Deuxièmement, la décision finale au 31 juillet 2018 ne permettait pas assez de temps pour la préparation des tâches en plus du suivi *a posteriori* trois ans du rapport annuel 2018 et des autres dossiers.

Énergir souhaite rappeler qu'au rapport annuel 2014 (R-3916-2014, B-0056, Gaz Métro-13, Document 3, page 8 à 10), elle avait porté à l'attention de la Régie que l'effort requis pour produire deux suivis *a posteriori* d'un plan de développement au même rapport annuel était significatif et

3 R-3867-2013 Phase 3B, B-0406, GM-9, document 17, réponse à la question 7.4.

qu'elle estimait qu'un deuxième suivi *a posteriori* d'un même plan de développement (six ans après) avait peu de valeur ajoutée. Dans la décision D-2015-125 (paragr. 121) rendue le 30 juillet 2015 relativement au rapport annuel 2014, la Régie mentionnait et concluait :

> « *[117] Le Distributeur présente ses constats à la suite de la réalisation du suivi de la rentabilité* a posteriori*, après trois ans des plans de développement des ventes* a priori *2009, 2010 et 2011*[...]*. Il indique que l'effort réel moyen pour réaliser le suivi a posteriori est nettement supérieur à ce qu'il était prévu et que la proportion de données réelles que l'on observe dans les résultats* a posteriori *du plan de développement 2009 est élevée et qu'il en demeure ainsi pour ceux de 2010 et 2011.*
>
> *[118] Le Distributeur estime la nécessité d'un effort d'environ 100 jours et le déploiement de ressources importantes pour réaliser le suivi* a posteriori*, six ans après la présentation du plan de développement des ventes a priori, et que ce suivi apporte peu de valeur ajoutée.*
>
> *[119] Le Distributeur propose à la Régie d'effectuer une seule analyse de rentabilité* a posteriori*, trois ans après leur présentation* a priori*, de le dispenser de déposer le suivi* a posteriori *six ans après leur présentation* a priori *et, ainsi, de mettre fin à ce suivi. Alternativement, dans le cas où la Régie requerrait le suivi du plan de développement* a posteriori *après six ans, le Distributeur demande à la Régie de le dispenser, lors des années où ce suivi est présenté, de produire et déposer le suivi* a posteriori *trois ans après sa présentation* a priori*.*
>
> *[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.*
>
> *[121] Par conséquent, la Régie accepte de mettre fin au suivi relatif à la rentabilité* a posteriori *des plans de développement à ce suivi spécifique*[...] *et dispense* [Énergir] *de produire et déposer le suivi* a posteriori *des plans de développement des ventes, six ans après leur présentation* a priori*.* »

En complément de cette décision, Énergir a compilé les pourcentages de données réelles observés dans les analyses *a posteriori* après trois ans des nouveaux clients pour les plans de développement 2009 à 2015. Dans le marché résidentiel, le pourcentage moyen est supérieur à 80 % pour le nombre de clients, les volumes et les investissements, tandis que pour le marché affaires, il est égal ou supérieur à 95 %. Les deux tableaux suivants montrent l'évolution du pourcentage de données réelles dans les suivis *a posteriori* trois ans plus tard pour les nouveaux clients des marchés résidentiel et affaires.

Tableau 1

Pourcentage de données réelles *a posteriori* Nouveaux clients – Marché résidentiel			
Année du plan de développement	**Nombre de clients An 5**	**Volume An 5**	**Investissements totaux**
2009[4]	84 %	81 %	89 %
2010[5]	73 %	81 %	83 %
2011[6]	90 %	93 %	94 %
2012[7]	68 %	78 %	81 %
2013[8]	82 %	69 %	86%
2014[9]	85 %	79 %	89 %
2015[10]	91 %	88 %	89 %
Moyenne	**82 %**	**81 %**	**87 %**

[4] 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.

[5] 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.

[6] R-3916-2014, B-0056, Gaz Métro-13, Document 3, Annexe 3, p.1, col.6, l.5, l.10, l.37.

[7] R-3951-2015, B-0036, Gaz Métro-14, Document 4, Annexe 4, p.1, col.6, l.5, l.10, l.37.

[8] R-3992-2016, B-0076, Gaz Métro-14, Document 4, Annexe 4, p.1, col.6, l.5, l.10, l.37.

[9] R-4024-2017, B-0090, Énergir-14, Document 4, Annexe 4, p.1, col.6, l.5, l.10, l.37.

[10] Annexe 4, p.1, col.6, l.5, l.10, l.37.

Tableau 2

Pourcentage de données réelles *a posteriori* Nouveaux clients – Marché affaires			
Année du plan de développement	**Nombre de clients An 5**	**Volume An 5**	**Investissements totaux**
2009[11]	96 %	95 %	96 %
2010[12]	94 %	92 %	94 %
2011[13]	97 %	94 %	95 %
2012[14]	100 %	98 %	95 %
2013[15]	97 %	90 %	94 %
2014[16]	97 %	97 %	98 %
2015[17]	99 %	98 %	99 %
Moyenne	**97 %**	**95 %**	**96 %**

Énergir estime que, considérant le pourcentage de données réelles suffisamment élevé dans le suivi *a posteriori* trois ans plus tard, la rentabilité obtenue dans un suivi *a posteriori* six ans plus tard n'est pas significativement différente. Énergir maintient qu'un deuxième suivi, à la sixième année, pour un même plan de développement a peu de valeur ajoutée.

Au rapport annuel 2014, Énergir indiquait que l'effort requis pour réaliser le suivi *a posteriori* après trois ans d'un plan de développement s'élevait à 140 jours et qu'elle estimait à plus de 100 jours l'effort requis pour produire le suivi *a posteriori* après six ans. Énergir souhaite porter à l'attention de la Régie qu'elle a continuellement amélioré ses méthodes de travail afin de gagner en efficacité, tout en maintenant un niveau élevé de qualité et de fiabilité de l'information présentée. Toutefois, bien que l'effort requis pour produire un suivi *a posteriori* d'un plan de développement

[11] 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.

[12] 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.

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

[14] R-3951-2015, B-0036, Gaz Métro-14, Document 4, Annexe 7, p.1, col.6, l.5, l.10, l.37.

[15] R-3992-2016, B-0076, Gaz Métro-14, Document 4, Annexe 7, p.1, col.6, l.5, l.10, l.37.

[16] R-4024-2017, B-0090, Énergir-14, Document 4, Annexe 7, p.1, col.6, l.5, l.10, l.37.

[17] Annexe 7, p.1, col.6, l.5, l.10, l.37.

après trois ans ait diminué, Énergir estime qu'elle devrait quand même mobiliser d'importantes ressources si elle devait produire deux suivis *a posteriori* dans un même rapport annuel. Malgré l'impossibilité de répondre à la demande de la Régie, Énergir a déployé des efforts supplémentaires afin de réaliser une mise à jour partielle des informations *a posteriori* du plan de développement 2012 après six ans. Énergir souhaite préciser que certaines activités qui sont normalement prévues dans la méthodologie du suivi *a posteriori* après trois ans n'ont pas été réalisées, compte tenu de l'importance de l'effort requis dans les délais prescrits. En effet, malgré la compilation réalisée des données à haut niveau, le calcul de la rentabilité *a posteriori* nécessite la compilation et la manipulation de plusieurs autres informations. C'est le cas notamment de la répartition entre les années 4, 5 et 6 du nombre de clients, des volumes et des investissements, de la répartition des investissements par catégorie de coûts (immobilisations, subventions, contributions) et de la compilation et de l'adéquation des revenus générés par ces nouveaux clients. De plus, Énergir a effectué la mise à jour pour le marché des nouveaux clients résidentiels et affaires et n'a pas effectué de mise à jour pour le marché des ajouts de charge.

Les deux tableaux suivants comparent les données *a posteriori* après trois ans du plan de développement 2012 qui ont été présentées au rapport annuel 2015 (réel/projeté) avec celles obtenues dans la mise à jour six ans plus tard (100 % réel).

Tableau 3

Plan de développement 2012 Nouveaux clients – Marché résidentiel			
	Nombre de clients	**Volume 10^3m^3**	**Investissements totaux (000 $)**
A posteriori, 6 ans plus tard	4 218	10 399	19 483
A posteriori, 3 ans plus tard	4 934	10 113	21 317
Écart	-716	286	-1 834
Écart %	-14,5 %	2,8 %	-8,6 %

Le nombre de clients résidentiels est inférieur de -14,5 %, mais cela a engendré moins d'investissements pour Énergir (-8,6 %). Cette situation s'explique principalement par des clients

qui avaient été projetés entre la troisième et la sixième année dans l'analyse *a posteriori* après trois ans, mais qui ne se sont pas matérialisés. Les volumes totaux sont en hausse de 2,8 % et cela s'explique principalement par une hausse de la consommation des douze derniers mois des clients réels du suivi *a posteriori* après trois ans et par le volume moyen prévu relativement faible des 716 clients projetés qui n'ont pas été mis en service. Comparativement à la rentabilité obtenue dans le suivi *a posteriori* après trois ans des nouveaux clients résidentiels, celle qui serait obtenue après six ans serait supérieure.

Tableau 4

Plan de développement 2012 Nouveaux clients – Marché Affaires			
	Nombre de clients	Volume 10^3m^3	Investissements totaux (000 $)
A posteriori, 6 ans plus tard	2 052	44 701	32 682
A posteriori, 3 ans plus tard	2 045	41 462	32 568
Écart	7	3 239	114
Écart %	0,3 %	7,8 %	0,3 %

Dans le marché affaires, les volumes sont supérieurs de 7,8 % et cela s'explique principalement par l'arrivée de sept nouveaux clients dans les projets de développement. Comparativement à la rentabilité obtenue dans le suivi *a posteriori* après trois ans des nouveaux clients du marché affaires, celle qui serait obtenue après six ans serait supérieure.

Étant donné que les pourcentages de données réelles se sont maintenus à un niveau élevé dans le suivi *a posteriori* après trois ans pour les plans de développement 2012 à 2015, que l'effort requis est significatif pour produire et déposer deux suivis *a posteriori* lors d'un même rapport annuel et que la valeur ajoutée d'un deuxième suivi pour un même plan de développement est relativement faible, Énergir propose à la Régie de continuer à déposer au rapport annuel un seul suivi *a posteriori* par plan de développement, et ce, trois ans après sa présentation *a priori,* et de la soustraire de nouveau à son obligation de produire et de déposer le suivi *a posteriori* d'un plan de développement après six ans, tel qu'ordonné dans la décision D-2018-080 (paragr. 420).

En ce qui a trait au suivi *a posteriori* après six ans des cas d'exception, Énergir propose de produire et déposer le premier suivi *a posteriori* après six ans au rapport annuel 2022, puisqu'elle a commencé à approuver de tels projets à l'automne 2015, soit au cours de l'année financière 2016.

CONCLUSION

Énergir évalue, trois ans après la présentation *a priori* du plan de développement 2015, la rentabilité *a posteriori* des marchés résidentiels et affaires. Selon la grille tarifaire d'origine, le TRI *a posteriori* pour l'ensemble du marché résidentiel affiche une baisse de 2,00 % et cette diminution s'explique principalement par une hausse des investissements totaux. Le TRI pour l'ensemble du marché affaires est en baisse de 2,77 %, ce qui s'explique essentiellement par une baisse des volumes et par une hausse du coût des immobilisations.

Énergir demande à la Régie de prendre acte du suivi relatif à la rentabilité *a posteriori*, trois ans plus tard, du plan de développement 2015 des marchés résidentiel et affaires.

Énergir demande à la Régie de la soustraire à son obligation de produire et de déposer le suivi *a posteriori* des plans de développement des investissements inférieurs au seuil de 1,5 M$, six ans après la présentation du plan *a priori* et, conséquemment, de mettre fin à ce suivi spécifique.

Énergir demande à la Régie de déclarer que le premier suivi *a posteriori* après six ans des cas d'exception soit déposé au rapport annuel 2022.

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 accumulé 1 an de consommation réelle au 30 juin, ou[1] ‣ Nombre de clients faisant partie des projets pour lesquels l'ouverture du 1er compteur a eu lieu il y a plus de 1 an au 30 juin[1]	‣ Nombre de clients qui ont accumulé 2 ans de consommation réelle au 30 juin, ou[1] ‣ Nombre de clients faisant partie des projets pour lesquels l'ouverture du 1er 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 résidentiel et 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 *a priori* et pour lequel Énergir prend la mesure *a posteriori*[1]. Dossiers non mesurés : Nombre de clients avec un ajout de charge signé dans le plan de développement *a priori* et pour lesquels une ou plusieurs ventes d'ajouts de charge ont été signées ultérieurement à l'année du plan de développement *a priori*.	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 *a priori* 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 *a priori* pour l'année en titre.	Idem	Idem	Idem	Idem
‣ 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

Annexe 3
COMPARAISON DU PLAN DE DÉVELOPPEMENT RÉSIDENTIEL - NOUVEAUX CLIENTS ET AJOUTS DE CHARGE
2015 *A PRIORI* VS 2015 *A POSTERIORI*

Ligne	Description	*A priori* [1]			*A posteriori* [2]			Écart *a priori* 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**	1 742	162	1 904	1 780	162	1 942	38	0	38	1 942	100%	0	0%
2	Nombre de clients an 2 (cumulatif)	2 033	162	2 195	2 187	162	2 349	154	0	154	2 349	100%	0	0%
3	Nombre de clients an 3 (cumulatif)	2 334	162	2 496	2 361	162	2 523	27	0	27	2 523	100%	0	0%
4	Nombre de clients an 4 (cumulatif)	2 482	162	2 644	2 482	162	2 644	(0)	0	(0)	2 534	96%	110	4%
5	Nombre de clients an 5 (cumulatif)	2 551	162	2 713	2 618	162	2 780	67	0	67	2 534	91%	246	9%
6	**Volumes (10^3m^3) an 1**	7 592	174	7 765	5 900	151	6 051	(1 692)	(22)	(1 714)	6 051	100%	0	0%
7	Volumes (10^3m^3) an 2 (cumulatif)	6 415	174	6 589	7 433	163	7 595	1 017	(11)	1 007	7 459	98%	137	2%
8	Volumes (10^3m^3) an 3 (cumulatif)	7 086	174	7 260	7 101	166	7 267	15	(8)	7	6 952	96%	314	4%
9	Volumes (10^3m^3) an 4 (cumulatif)	7 803	174	7 977	7 254	166	7 420	(549)	(7)	(556)	6 781	91%	640	9%
10	Volumes (10^3m^3) an 5 (cumulatif)	8 093	174	8 267	7 533	166	7 699	(560)	(7)	(568)	6 781	88%	919	12%
11	**Immobilisations (000 $) an 0**	7 872	10	7 882	6 288	84	6 372	(1 584)	74	(1 511)	6 372	100%	0	0%
12	Immobilisations (000 $) an 1	539	0	539	3 606	7	3 612	3 067	7	3 073	3 612	100%	0	0%
13	Immobilisations (000 $) an 2	494	0	494	1 024	0	1 025	531	0	531	1 025	100%	0	0%
14	Immobilisations (000 $) an 3	234	0	234	710	2	713	476	2	478	461	65%	252	35%
15	Immobilisations (000 $) an 4	130	0	130	229	0	229	98	0	98	27	12%	202	88%
16	Immobilisations (000 $) an 5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	100%	0	0%
17	**Total Immobilisations (incluant les frais généraux)**	**9 269**	**10**	**9 280**	**11 857**	**93**	**11 950**	**2 588**	**83**	**2 670**	**11 496**	**96%**	**454**	**4%**
18	**Subvention PRC (000 $) an 1**	4 291	92	4 383	2 290	88	2 378	(2 002)	(3)	(2 005)	2 378	100%	0	0%
19	Subvention PRC (000 $) an 2	671	0	671	1 567	1	1 568	896	1	897	1 568	100%	0	0%
20	Subvention PRC (000 $) an 3	733	0	733	497	0	497	(236)	0	(236)	497	100%	0	0%
21	Subvention PRC (000 $) an 4	401	0	401	1 094	0	1 094	693	0	693	2	0%	1 093	100%
22	Subvention PRC (000 $) an 5	199	0	199	305	0	305	106	0	106	0	100%	305	0%
23	**Total Subvention PRC**	**6 296**	**92**	**6 387**	**5 753**	**89**	**5 842**	**(543)**	**(2)**	**(545)**	**4 444**	**76%**	**1 398**	**24%**
24	**contributions clients[3] (000 $) an 0**	(38)	0	(38)	(45)	0	(45)	(7)	0	(7)	(45)	100%	0	0%
25	contributions clients (000 $) an 1	(668)	0	(668)	(629)	0	(629)	39	0	39	(629)	100%	0	0%
26	contributions clients (000 $) an 2	(102)	0	(102)	(134)	0	(134)	(32)	0	(32)	(134)	100%	0	0%
27	contributions clients (000 $) an 3	(86)	0	(86)	(92)	0	(92)	(6)	0	(6)	(92)	100%	0	0%
28	contributions clients (000 $) an 4	(43)	0	(43)	(38)	0	(38)	6	0	6	(5)	14%	(32)	86%
29	contributions clients (000 $) an 5	(20)	0	(20)	(40)	0	(40)	(20)	0	(20)	0	100%	(40)	0%
30	**Total Contributions clients**	**(957)**	**0**	**(957)**	**(977)**	**0**	**(977)**	**(20)**	**0**	**(20)**	**(906)**	**93%**	**(72)**	**7%**
31	**Total des investissements (000 $) an 0**	7 834	10	7 844	6 242	84	6 326	(1 591)	74	(1 518)	6 326	100%	0	0%
32	Total des investissements (000 $) an 1	4 162	92	4 254	5 266	95	5 361	1 104	3	1 107	5 361	100%	0	0%
33	Total des investissements (000 $) an 2	1 063	0	1 063	2 457	1	2 459	1 394	1	1 396	2 459	100%	0	0%
34	Total des investissements (000 $) an 3	882	0	882	1 116	2	1 118	234	2	236	866	77%	252	23%
35	Total des investissements (000 $) an 4	488	0	488	1 285	0	1 285	797	0	797	23	2%	1 263	98%
36	Total des investissements (000 $) an 5	179	0	179	266	0	266	87	0	87	0	100%	266	0%
37	**Total Investissements**	**14 608**	**102**	**14 710**	**16 632**	**183**	**16 815**	**2 025**	**81**	**2 105**	**15 034**	**89%**	**1 781**	**11%**
	GRILLE TARIFAIRE D'ORIGINE[4]													
38	**Impact sur les tarifs**													
39	Pour la première année (000 $)	27	(16)	11	(78)	(0)	(79)	(106)	16	(90)				
40	Pour les cinq premières années (000 $)	176	(69)	108	438	16	454	261	85	346				
41	**Taux de rendement interne**	10,09%	31,54%	10,21%	8,21%	8,32%	8,21%	-1,88%	-23,22%	-2,00%				
42	**Point mort tarifaire (années)**	6,29	1,00	5,76	12,26	13,93	12,29	5,97	12,93	6,53				
	TARIFS RÉELS													
43	**Impact sur les tarifs**													
44	Pour la première année (000 $)	27	(16)	11	(21)	4	(16)	(48)	21	(27)				
45	Pour les cinq premières années (000 $)	176	(69)	108	560	24	584	384	93	476				
46	**Taux de rendement interne**	10,09%	31,54%	10,21%	8,16%	8,13%	8,16%	-1,93%	-23,41%	-2,05%				
47	**Point mort tarifaire (années)**	6,29	1,00	5,76	12,58	15,04	12,62	6,29	14,04	6,86				

48 1. Le terme *a priori* réfère aux résultats du plan de développement 2015 présenté dans le Rapport annuel 2015 (R-3951-2015, B-0035, Gaz Métro-14, Document 3).

49 2. Le terme *a posteriori* présente les résultats de l'analyse basée sur les clients, volumes, revenus et investissements réels disponibles à ce jour, en plus d'une projection pour les années à venir pouvant aller jusqu'à la septième année.
50 La projection concerne généralement les projets qui s'échelonnent sur plus de trois ans et les clients réels 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.

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

52 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 4
COMPARAISON DU PLAN DE DÉVELOPPEMENT - MARCHÉ RÉSIDENTIEL - NOUVEAUX CLIENTS
2015 *A PRIORI* vs 2015 *A POSTERIORI*

Ligne	Description	*A priori*[1]	*A posteriori*[2]	Écart *a priori* vs *a posteriori*	Écart *a priori* vs *a posteriori*	Données utilisées *a posteriori*			
						Réelles	% Réel	Prévision	% Prévision
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1	**Nombre de clients an 1**	1 742	1 780	38	2%	1 780	100%	0	0%
2	Nombre de clients an 2 (cumulatif)	2 033	2 187	154	8%	2 187	100%	0	0%
3	Nombre de clients an 3 (cumulatif)	2 334	2 361	27	1%	2 361	100%	0	0%
4	Nombre de clients an 4 (cumulatif)	2 482	2 482	(0)	0%	2 372	96%	110	4%
5	Nombre de clients an 5 (cumulatif)	2 551	2 618	67	3%	2 372	91%	246	9%
6	**Volumes (10^3m^3) an 1**	7 592	5 900	(1 692)	-22%	5 900	100%	0	0%
7	Volumes (10^3m^3) an 2 (cumulatif)	6 415	7 433	1 017	16%	7 296	98%	137	2%
8	Volumes (10^3m^3) an 3 (cumulatif)	7 086	7 101	15	0%	6 787	96%	314	4%
9	Volumes (10^3m^3) an 4 (cumulatif)	7 803	7 254	(549)	-7%	6 615	91%	640	9%
10	Volumes (10^3m^3) an 5 (cumulatif)	8 093	7 533	(560)	-7%	6 615	88%	919	12%
11	**Immobilisations (000 $) an 0**	7 872	6 288	(1 584)	-20%	6 288	100%	0	0%
12	Immobilisations (000 $) an 1	539	3 606	3 067	569%	3 606	100%	0	0%
13	Immobilisations (000 $) an 2	494	1 024	531	108%	1 024	100%	0	0%
14	Immobilisations (000 $) an 3	234	710	476	203%	458	64%	252	36%
15	Immobilisations (000 $) an 4	130	229	98	75%	27	12%	202	88%
16	Immobilisations (000 $) an 5	0	0	0	100%	0	100%	0	0%
17	**Total Immobilisations (incluant les frais généraux)**	**9 269**	**11 857**	**2 588**	**28%**	**11 403**	**96%**	**454**	**4%**
18	**Subvention PRC (000 $) an 1**	4 291	2 290	(2 002)	-47%	2 290	100%	0	0%
19	Subvention PRC (000 $) an 2	671	1 567	896	134%	1 567	100%	0	0%
20	Subvention PRC (000 $) an 3	733	497	(236)	-32%	497	100%	0	0%
21	Subvention PRC (000 $) an 4	401	1 094	693	173%	2	0%	1 093	100%
22	Subvention PRC (000 $) an 5	199	305	106	53%	0	0%	305	100%
23	**Total Subvention PRC**	**6 296**	**5 753**	**(543)**	**-9%**	**4 355**	**76%**	**1 398**	**24%**
24	**contributions clients[3] (000 $) an 0**	(38)	(45)	(7)	18%	(45)	100%	0	0%
25	contributions clients (000 $) an 1	(668)	(629)	39	-6%	(629)	100%	0	0%
26	contributions clients (000 $) an 2	(102)	(134)	(32)	32%	(134)	100%	0	0%
27	contributions clients (000 $) an 3	(86)	(92)	(6)	7%	(92)	100%	0	0%
28	contributions clients (000 $) an 4	(43)	(38)	6	-13%	(5)	14%	(32)	86%
29	contributions clients (000 $) an 5	(20)	(40)	(20)	97%	0	0%	(40)	100%
30	**Total Contributions clients**	**(957)**	**(977)**	**(20)**	**2%**	**(906)**	**93%**	**(72)**	**7%**
31	**Total des investissements (000 $) an 0**	7 834	6 242	(1 591)	-20%	6 242	100%	0	0%
32	Total des investissements (000 $) an 1	4 162	5 266	1 104	27%	5 266	100%	0	0%
33	Total des investissements (000 $) an 2	1 063	2 457	1 394	131%	2 457	100%	0	0%
34	Total des investissements (000 $) an 3	882	1 116	234	27%	863	77%	252	23%
35	Total des investissements (000 $) an 4	488	1 285	797	163%	23	2%	1 263	98%
36	Total des investissements (000 $) an 5	179	266	87	48%	0	0%	266	100%
37	**Total des investissements**	**14 608**	**16 632**	**2 025**	**14%**	**14 852**	**89%**	**1 781**	**11%**
	GRILLE TARIFAIRE D'ORIGINE[4]								
38	**Impact sur les tarifs**								
39	Pour la première année (000 $)	27	(78)	(106)					
40	Pour les cinq premières années (000 $)	176	438	261					
41	**Taux de rendement interne**	10,09%	8,21%	-1,88%					
42	**Point mort tarifaire (années)**	6,29	12,26	5,97					
	TARIFS RÉELS								
43	**Impact sur les tarifs**								
44	Pour la première année (000 $)	27	(21)	(48)					
45	Pour les cinq premières années (000 $)	176	560	384					
46	**Taux de rendement interne**	10,09%	8,16%	-1,93%					
47	**Point mort tarifaire (années)**	6,29	12,58	6,29					

48 1. Le terme *a priori* réfère aux résultats du plan de développement 2015 présenté dans le Rapport annuel 2015 (R-3951-2015, B-0035, Gaz Métro-14, Document 3).

49 2. Le terme *a posteriori* présente les résultats de l'analyse basée sur les clients, volumes, revenus et investissements réels disponibles à ce jour, en plus d'une projection
50 pour les années à venir pouvant aller jusqu'à la septième année. La projection concerne généralement les projets qui s'échelonnent sur plus de trois ans et les clients réels n'ayant pas cumulé 12 mois de consommation.
51 Le modèle de 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 (forfaitaires, 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.

Annexe 5
COMPARARAISON DU PLAN DE DÉVELOPPEMENT RÉSIDENTIEL - AJOUTS DE CHARGE
2015 A *PRIORI* vs 2015 *A POSTERIORI*

		Dossiers mesurés *a posteriori*[1]				Dossiers non mesurés *a posteriori*[2]					Tous les dossiers[3]			
	Description	*A priori* (1)	*A posteriori*[4] (2)	Écart *a priori* vs *a posteriori* (3)	Écart *a priori* vs *a posteriori* (4)	*A priori* (5)	*A posteriori* (6)	Écart *a priori* vs *a posteriori* (7)	Écart *a priori* vs *a posteriori* (8)	Proportion (9)	*A priori* (10)	*A posteriori* (11)	Écart *a priori* vs *a posteriori* (12)	Écart *a priori* vs *a posteriori* (13)
1	**Nombre de clients an 1**	155	155	0	0%	7	7	0	0%	4%	162	162	0	0%
2	Nombre de clients an 2 (cumulatif)	155	155	0	0%	7	7	0	0%	4%	162	162	0	0%
3	Nombre de clients an 3 (cumulatif)	155	155	0	0%	7	7	0	0%	4%	162	162	0	0%
4	Nombre de clients an 4 (cumulatif)	155	155	0	0%	7	7	0	0%	4%	162	162	0	0%
5	Nombre de clients an 5 (cumulatif)	155	155	0	0%	7	7	0	0%	4%	162	162	0	0%
6	**Volumes (10^3m^3) an 1**	167	145	(22)	-13%	6	6	(0)	-4%	4%	174	151	(22)	-13%
7	Volumes (10^3m^3) an 2 (cumulatif)	167	157	(10)	-6%	6	6	(0)	-4%	4%	174	163	(11)	-6%
8	Volumes (10^3m^3) an 3 (cumulatif)	167	160	(8)	-5%	6	6	(0)	-4%	4%	174	166	(8)	-5%
9	Volumes (10^3m^3) an 4 (cumulatif)	167	160	(7)	-4%	6	6	(0)	-4%	4%	174	166	(7)	-4%
10	Volumes (10^3m^3) an 5 (cumulatif)	167	160	(7)	-4%	6	6	(0)	-4%	4%	174	166	(7)	-4%
11	**Immobilisations (000 $) an 0**	10	80	69	673%	0	4	4	100%	0%	10	84	74	716%
12	Immobilisations (000 $) an 1	0	6	6	100%	0	1	1	100%	0%	0	7	7	100%
13	Immobilisations (000 $) an 2	0	0	0	100%	0	0	0	100%	0%	0	0	0	100%
14	Immobilisations (000 $) an 3	0	2	2	100%	0	0	0	100%	0%	0	2	2	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)**	**10**	**88**	**78**	**758%**	**0**	**5**	**5**	**100%**	**0%**	**10**	**93**	**83**	**806%**
18	**Subvention PRC (000 $) an 1**	90	85	(5)	-5%	2	3	1	80%	2%	92	88	(3)	-4%
19	Subvention PRC (000 $) an 2	0	1	1	100%	0	0	0	100%	0%	0	1	1	100%
20	Subvention PRC (000 $) an 3	0	0	0	100%	0	0	0	100%	0%	0	0	0	100%
21	Subvention PRC (000 $) an 4	0	0	0	100%	0	0	0	100%	0%	0	0	0	100%
22	Subvention PRC (000 $) an 5	0	0	0	100%	0	0	0	100%	0%	0	0	0	100%
23	**Total Subvention PRC**	**90**	**86**	**(3)**	**-4%**	**2**	**3**	**1**	**80%**	**2%**	**92**	**89**	**(2)**	**-2%**
24	**contributions clients (000 $) an 0**	0	0	0	100%	0	0	0	100%	0%	0	0	0	100%
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**	**0**	**0**	**0**	**100%**	**0**	**0**	**0**	**100%**	**0%**	**0**	**0**	**0**	**100%**
31	**Total des investissements (000 $) an 0**	10	80	69	673%	0	4	4	100%	0%	10	84	74	716%
32	Total des investissements (000 $) an 1	90	91	1	2%	2	3	2	117%	2%	92	95	3	4%
33	Total des investissements (000 $) an 2	0	1	1	100%	0	0	0	100%	0%	0	1	1	100%
34	Total des investissements (000 $) an 3	0	2	2	100%	0	0	0	100%	0%	0	2	2	100%
35	Total des investissements (000 $) an 4	0	0	0	100%	0	0	0	100%	0%	0	0	0	100%
36	Total des investissements (000 $) an 5	0	0	0	100%	0	0	0	100%	0%	0	0	0	100%
37	**Total Investissements**	**100**	**175**	**74**	**74%**	**2**	**8**	**6**	**390%**	**2%**	**102**	**183**	**81**	**79%**
	GRILLE TARIFAIRE D'ORIGINE[5]													
38	**Impact sur les tarifs**													
39	Pour la première année (000 $)	(16)	(1)	15		(1)	0	1			(16)	(0)	16	
40	Pour les cinq premières années (000 $)	(66)	14	81		(3)	2	5			(69)	16	85	
41	**Taux de rendement interne**	30,96%	8,51%	-22,45%		87,57%	4,04%	-83,53%			31,54%	8,32%	-23,22%	
42	**Point mort tarifaire (années)**	1,00	13,32	12,32		1,00	0,00	(1,00)			1,00	13,93	12,93	
	TARIFS RÉELS													
43	**Impact sur les tarifs**													
44	Pour la première année (000 $)	(16)	4	20		(1)	0	1			(16)	4	21	
45	Pour les cinq premières années (000 $)	(66)	21	88		(3)	3	6			(69)	24	93	
46	**Taux de rendement interne**	30,96%	8,33%	-22,63%		87,57%	3,81%	-83,76%			31,54%	8,13%	-23,41%	
47	**Point mort tarifaire (années)**	1,00	14,35	13,35		1,00	0,00	(1,00)			1,00	15,04	14,04	

48 1. Les dossiers mesurés *a posteriori* sont ceux pour lesquels aucune vente en ajouts de charge n'a été signée après 2015.

49 2. Les dossiers non mesurés *a posteriori* sont ceux pour lesquels il y eu d'autres ventes en ajouts de charge après 2015.

50 3. Tous les dossiers réfèrent aux informations de l'ensemble des ventes signées en ajouts de charge du plan de développement 2015 pour le marché résidentiel.

51 4. Le terme *a posteriori* présente les résultats de l'analyse basée sur les clients, volumes, revenus et investissements réels disponibles à ce jour.

52 Le modèle de revenu requis utilisé est le même que celui utilisé *a priori*, avec les paramètres d'origine.

53 5. 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 6
COMPARAISON DU PLAN DE DÉVELOPPEMENT AFFAIRES - NOUVEAUX CLIENTS ET AJOUTS DE CHARGE
2015 A PRIORI VS 2015 A POSTERIORI

Ligne	Description	*A priori* [1]			*A posteriori* [2]			Écart *a priori* 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**	2 312	904	3 216	2 316	893	3 209	4	(11)	(7)	3 199	100%	10	0%
2	Nombre de clients an 2 (cumulatif)	2 236	904	3 140	2 252	893	3 145	16	(11)	5	3 135	100%	10	0%
3	Nombre de clients an 3 (cumulatif)	2 259	904	3 163	2 267	893	3 160	8	(11)	(3)	3 142	99%	18	1%
4	Nombre de clients an 4 (cumulatif)	2 265	904	3 169	2 275	893	3 168	10	(11)	(1)	3 142	99%	26	1%
5	Nombre de clients an 5 (cumulatif)	2 267	904	3 171	2 282	893	3 175	15	(11)	4	3 142	99%	33	1%
6	**Volumes (10^3m^3) an 1**	59 131	21 549	80 680	48 332	17 643	65 975	(10 800)	(3 905)	(14 705)	64 870	98%	1 105	2%
7	Volumes (10^3m^3) an 2 (cumulatif)	53 462	21 549	75 010	52 940	19 249	72 189	(522)	(2 300)	(2 822)	71 356	99%	833	1%
8	Volumes (10^3m^3) an 3 (cumulatif)	54 538	21 549	76 087	52 898	19 977	72 875	(1 640)	(1 572)	(3 212)	71 888	99%	987	1%
9	Volumes (10^3m^3) an 4 (cumulatif)	55 725	21 549	77 274	50 774	19 976	70 750	(4 952)	(1 572)	(6 524)	69 550	98%	1 201	2%
10	Volumes (10^3m^3) an 5 (cumulatif)	56 442	21 549	77 990	50 812	19 976	70 788	(5 629)	(1 572)	(7 202)	69 550	98%	1 239	2%
11	**Immobilisations (000 $) an 0**	73 386	3 267	76 653	65 359	3 003	68 362	(8 027)	(265)	(8 291)	68 362	100%	0	0%
12	Immobilisations (000 $) an 1	1 253	0	1 253	15 512	279	15 791	14 259	279	14 538	15 791	100%	0	0%
13	Immobilisations (000 $) an 2	400	0	400	1 557	44	1 602	1 158	44	1 202	1 602	100%	0	0%
14	Immobilisations (000 $) an 3	94	0	94	478	6	484	384	6	390	394	81%	91	19%
15	Immobilisations (000 $) an 4	39	0	39	185	0	185	146	0	146	5	2%	181	98%
16	Immobilisations (000 $) an 5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	100%	0	0%
17	**Total Immobilisations (incluant les frais généraux)**	**75 172**	**3 267**	**78 439**	**83 093**	**3 331**	**86 424**	**7 921**	**64**	**7 985**	**86 153**	**100%**	**271**	**0%**
18	**Subvention PRC (000 $) an 1**	6 453	1 323	7 776	4 551	854	5 405	(1 903)	(468)	(2 371)	5 405	100%	0	0%
19	Subvention PRC (000 $) an 2	274	0	274	610	41	651	337	41	378	579	89%	72	11%
20	Subvention PRC (000 $) an 3	148	0	148	57	16	73	(91)	16	(75)	74	102%	(2)	-2%
21	Subvention PRC (000 $) an 4	57	0	57	11	0	11	(46)	0	(46)	11	100%	0	0%
22	Subvention PRC (000 $) an 5	46	0	46	0	0	0	(46)	0	(46)	0	100%	0	0%
23	**Total Subvention PRC**	**6 978**	**1 323**	**8 300**	**5 229**	**911**	**6 140**	**(1 749)**	**(411)**	**(2 161)**	**6 069**	**99%**	**71**	**1%**
24	**contributions clients[3] (000 $) an 0**	(34 951)	(59)	(35 010)	(38 020)	(68)	(38 087)	(3 069)	(9)	(3 078)	(38 087)	100%	0	0%
25	contributions clients (000 $) an 1	(2 822)	0	(2 822)	(373)	(0)	(374)	2 448	(0)	2 448	(374)	100%	0	0%
26	contributions clients (000 $) an 2	(17)	0	(17)	(11)	0	(11)	5	0	5	(11)	100%	0	0%
27	contributions clients (000 $) an 3	(5)	0	(5)	(2)	0	(2)	3	0	3	(2)	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**	**(37 795)**	**(59)**	**(37 854)**	**(38 407)**	**(68)**	**(38 475)**	**(612)**	**(9)**	**(621)**	**(38 475)**	**100%**	**0**	**0%**
31	**Total des investissements (000 $) an 0**	38 435	3 208	41 643	27 339	2 935	30 274	(11 096)	(274)	(11 369)	30 274	100%	0	0%
32	Total des investissements (000 $) an 1	4 885	1 323	6 207	19 690	1 132	20 822	14 805	(190)	14 615	20 822	100%	0	0%
33	Total des investissements (000 $) an 2	656	0	656	2 156	85	2 242	1 500	85	1 586	2 170	97%	72	3%
34	Total des investissements (000 $) an 3	237	0	237	533	22	555	297	22	318	466	84%	89	16%
35	Total des investissements (000 $) an 4	96	0	96	196	0	196	100	0	100	15	8%	181	92%
36	Total des investissements (000 $) an 5	46	0	46	0	0	0	(46)	0	(46)	0	100%	0	0%
37	**Total Investissements**	**44 355**	**4 531**	**48 886**	**49 915**	**4 174**	**54 089**	**5 560**	**(357)**	**5 203**	**53 747**	**99%**	**342**	**1%**
	GRILLE TARIFAIRE D'ORIGINE[4]													
38	**Impact sur les tarifs**													
39	Pour la première année (000 $)	(3 629)	(2 190)	(5 818)	(4 082)	(1 536)	(5 618)	(453)	654	201				
40	Pour les cinq premières années (000 $)	(14 602)	(9 443)	(24 046)	(13 307)	(7 179)	(20 486)	1 296	2 264	3 559				
41	**Taux de rendement interne**	14,21%	50,53%	17,38%	12,15%	42,29%	14,61%	-2,06%	-8,24%	-2,77%				
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 $)	(3 629)	(2 190)	(5 818)	(3 688)	(1 239)	(4 927)	(59)	951	892				
45	Pour les cinq premières années (000 $)	(14 602)	(9 443)	(24 046)	(12 187)	(6 347)	(18 533)	2 416	3 096	5 512				
46	**Taux de rendement interne**	14,21%	50,53%	17,38%	11,81%	38,16%	14,03%	-2,40%	-12,37%	-3,35%				
47	**Point mort tarifaire (années)**	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00				

48 1. Le terme *a priori* réfère aux résultats du plan de développement 2015 présenté dans le Rapport annuel 2015 (R-3951-2015, Gaz Métro-14, Document 3).

49 2. Le terme *a posteriori* présente les résultats de l'analyse basée sur les clients, volumes, revenus et investissements réels disponibles à ce jour, en plus d'une projection pour les années suivantes. La projection concerne
50 généralement les projets qui s'échelonnent sur plus de trois ans et les clients réels 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.

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

52 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 AFFAIRES - NOUVEAUX CLIENTS
2015 A PRIORI vs 2015 A POSTERIORI

Ligne	Description	*A priori*[1]	*A posteriori*[2]	Écart *a priori* vs *a posteriori*	Écart *a priori* vs *a posteriori*	Données utilisées *a posteriori*			
						Réelles	% Réel	Prévision	% Prévision
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1	**Nombre de clients an 1**	2 312	2 316	4	0%	2 306	100%	10	0%
2	Nombre de clients an 2 (cumulatif)	2 236	2 252	16	1%	2 242	100%	10	0%
3	Nombre de clients an 3 (cumulatif)	2 259	2 267	8	0%	2 249	99%	18	1%
4	Nombre de clients an 4 (cumulatif)	2 265	2 275	10	0%	2 249	99%	26	1%
5	Nombre de clients an 5 (cumulatif)	2 267	2 282	15	1%	2 249	99%	33	1%
6	**Volumes (10^3m^3) an 1**	59 131	48 332	(10 800)	-18%	47 227	98%	1 105	2%
7	Volumes (10^3m^3) an 2 (cumulatif)	53 462	52 940	(522)	-1%	52 107	98%	833	2%
8	Volumes (10^3m^3) an 3 (cumulatif)	54 538	52 898	(1 640)	-3%	51 911	98%	987	2%
9	Volumes (10^3m^3) an 4 (cumulatif)	55 725	50 774	(4 952)	-9%	49 573	98%	1 201	2%
10	Volumes (10^3m^3) an 5 (cumulatif)	56 442	50 812	(5 629)	-10%	49 573	98%	1 239	2%
11	**Immobilisations (000 $) an 0**	73 386	65 359	(8 027)	-11%	65 359	100%	0	0%
12	Immobilisations (000 $) an 1	1 253	15 512	14 259	1138%	15 512	100%	0	0%
13	Immobilisations (000 $) an 2	400	1 557	1 158	290%	1 557	100%	0	0%
14	Immobilisations (000 $) an 3	94	478	384	409%	388	81%	91	19%
15	Immobilisations (000 $) an 4	39	185	146	371%	5	2%	181	98%
16	Immobilisations (000 $) an 5	0	0	0	100%	0	100%	0	0%
	Total Immobilisations	**75 172**	**83 093**	**7 921**	**11%**	**82 821**	**100%**	**271**	**0%**
17	**(incluant les frais généraux)**								
18	**Subvention PRC (000 $) an 1**	6 453	4 551	(1 903)	-29%	4 551	100%	0	0%
19	Subvention PRC (000 $) an 2	274	610	337	123%	538	88%	72	12%
20	Subvention PRC (000 $) an 3	148	57	(91)	-62%	58	103%	(2)	-3%
21	Subvention PRC (000 $) an 4	57	11	(46)	-81%	11	100%	0	0%
22	Subvention PRC (000 $) an 5	46	0	(46)	-100%	0	100%	0	0%
23	**Total Subvention PRC**	**6 978**	**5 229**	**(1 749)**	**-25%**	**5 158**	**99%**	**71**	**1%**
24	**Contributions clients[3] (000 $) an 0**	(34 951)	(38 020)	(3 069)	9%	(38 020)	100%	0	0%
25	contributions clients (000 $) an 1	(2 822)	(373)	2 448	-87%	(373)	100%	0	0%
26	contributions clients (000 $) an 2	(17)	(11)	5	-32%	(11)	100%	0	0%
27	contributions clients (000 $) an 3	(5)	(2)	3	-61%	(2)	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**	**(37 795)**	**(38 407)**	**(612)**	**2%**	**(38 407)**	**100%**	**0**	**0%**
31	**Total des investissements (000 $) an 0**	38 435	27 339	(11 096)	-29%	27 339	100%	0	0%
32	Total des investissements (000 $) an 1	4 885	19 690	14 805	303%	19 690	100%	0	0%
33	Total des investissements (000 $) an 2	656	2 156	1 500	229%	2 084	97%	72	3%
34	Total des investissements (000 $) an 3	237	533	297	125%	444	83%	89	17%
35	Total des investissements (000 $) an 4	96	196	100	103%	15	8%	181	92%
36	Total des investissements (000 $) an 5	46	0	(46)	-100%	0	100%	0	0%
37	**Total des investissements**	**44 355**	**49 915**	**5 560**	**13%**	**49 572**	**99%**	**342**	**1%**
	GRILLE TARIFAIRE D'ORIGINE[4]								
38	**Impact sur les tarifs**								
39	Pour la première année (000 $)	(3 629)	(4 082)	(453)					
40	Pour les cinq premières années (000 $)	(14 602)	(13 307)	1 296					
41	**Taux de rendement interne**	14,21%	12,15%	-2,06%					
42	**Point mort tarifaire (années)**	1,00	1,00	0,00					
	TARIFS FACTURÉS								
43	**Impact sur les tarifs**								
44	Pour la première année (000 $)	(3 629)	(3 688)	(59)					
45	Pour les cinq premières années (000 $)	(14 602)	(12 187)	2 416					
46	**Taux de rendement interne**	14,21%	11,81%	-2,40%					
47	**Point mort tarifaire (années)**	1,00	1,00	0,00					

48 1. Le terme *a priori* réfère aux résultats du plan de développement 2015 présenté dans le Rapport annuel 2015 (R-3951-2015, Gaz Métro-14, 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 pro
50 les années suivantes. Cette projection est basée sur les données réelles entre le 1er juillet 2017 et le 30 juin 2018, ou encore, sur les données *a priori* pour les clients n'ayant pas cumulé 12 moi
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 (forfaitaires, 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 rer
54 *a priori*, selon les taux approuvés par la Régie.

Annexe 8
COMPARARAISON DU PLAN DE DÉVELOPPEMENT AFFAIRES - AJOUTS DE CHARGE
2015 A PRIORI vs 2015 A POSTERIORI

		Dossiers mesurés *a posteriori*[1]				Dossiers non mesurés *a posteriori*[2]					Tous les dossiers[3]			
	Description	***A priori*** (1)	***A posteriori*[4]** (2)	**Écart *a priori* vs *a posteriori*** (3)	**Écart *a priori* vs *a posteriori*** (4)	***A priori*** (5)	***A posteriori*** (6)	**Écart *a priori* vs *a posteriori*** (7)	**Écart *a priori* vs *a posteriori*** (8)	**Proportion** (9)	***A priori*** (10)	***A posteriori*** (11)	**Écart *a priori* vs *a posteriori*** (12)	**Écart *a priori* vs *a posteriori*** (13)
1	**Nombre de clients an 1**	671	660	(11)	-2%	233	233	0	0%	26%	904	893	(11)	-1%
2	Nombre de clients an 2 (cumulatif)	671	660	(11)	-2%	233	233	0	0%	26%	904	893	(11)	-1%
3	Nombre de clients an 3 (cumulatif)	671	660	(11)	-2%	233	233	0	0%	26%	904	893	(11)	-1%
4	Nombre de clients an 4 (cumulatif)	671	660	(11)	-2%	233	233	0	0%	26%	904	893	(11)	-1%
5	Nombre de clients an 5 (cumulatif)	671	660	(11)	-2%	233	233	0	0%	26%	904	893	(11)	-1%
6	**Volumes (10^3m^3) an 1**	11 009	7 805	(3 203)	-29%	10 540	9 838	(702)	-7%	49%	21 549	17 643	(3 905)	-18%
7	Volumes (10^3m^3) an 2 (cumulatif)	11 009	9 411	(1 598)	-15%	10 540	9 838	(702)	-7%	49%	21 549	19 249	(2 300)	-11%
8	Volumes (10^3m^3) an 3 (cumulatif)	11 009	10 139	(870)	-8%	10 540	9 838	(702)	-7%	49%	21 549	19 977	(1 572)	-7%
9	Volumes (10^3m^3) an 4 (cumulatif)	11 009	10 138	(870)	-8%	10 540	9 838	(702)	-7%	49%	21 549	19 976	(1 572)	-7%
10	Volumes (10^3m^3) an 5 (cumulatif)	11 009	10 138	(870)	-8%	10 540	9 838	(702)	-7%	49%	21 549	19 976	(1 572)	-7%
11	**Immobilisations (000 $) an 0**	2 033	2 107	74	4%	1 234	895	(339)	-27%	38%	3 267	3 003	(265)	-8%
12	Immobilisations (000 $) an 1	0	108	108	100%	0	171	171	100%	0%	0	279	279	100%
13	Immobilisations (000 $) an 2	0	18	18	100%	0	26	26	100%	0%	0	44	44	100%
14	Immobilisations (000 $) an 3	0	5	5	100%	0	0	0	100%	0%	0	6	6	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)**	**2 033**	**2 239**	**205**	**10%**	**1 234**	**1 093**	**(141)**	**-11%**	**38%**	**3 267**	**3 331**	**64**	**2%**
18	**Subvention PRC (000 $) an 1**	910	580	(330)	-36%	413	274	(138)	-33%	31%	1 323	854	(468)	-35%
19	Subvention PRC (000 $) an 2	0	19	19	100%	0	22	22	100%	0%	0	41	41	100%
20	Subvention PRC (000 $) an 3	0	0	0	100%	0	16	16	100%	0%	0	16	16	100%
21	Subvention PRC (000 $) an 4	0	0	0	100%	0	0	0	100%	0%	0	0	0	100%
22	Subvention PRC (000 $) an 5	0	0	0	100%	0	0	0	100%	0%	0	0	0	100%
23	**Total Subvention PRC**	**910**	**599**	**(311)**	**-34%**	**413**	**312**	**(100)**	**-24%**	**31%**	**1 323**	**911**	**(411)**	**-31%**
24	**Contributions clients (000 $) an 0**	(27)	(28)	(0)	1%	(32)	(40)	(9)	27%	54%	(59)	(68)	(9)	15%
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**	**(27)**	**(28)**	**(0)**	**1%**	**(32)**	**(40)**	**(9)**	**28%**	**54%**	**(59)**	**(68)**	**(9)**	**16%**
31	**Total des investissements (000 $) an 0**	2 006	2 080	74	4%	1 202	855	(347)	-29%	37%	3 208	2 935	(274)	-9%
32	Total des investissements (000 $) an 1	910	688	(222)	-24%	413	445	32	8%	31%	1 323	1 132	(190)	-14%
33	Total des investissements (000 $) an 2	0	37	37	100%	0	48	48	100%	0%	0	85	85	100%
34	Total des investissements (000 $) an 3	0	5	5	100%	0	16	16	100%	0%	0	22	22	100%
35	Total des investissements (000 $) an 4	0	0	0	100%	0	0	0	100%	0%	0	0	0	100%
36	Total des investissements (000 $) an 5	0	0	0	100%	0	0	0	100%	0%	0	0	0	100%
37	**Total Investissements**	**2 916**	**2 810**	**(106)**	**-4%**	**1 615**	**1 364**	**(250)**	**-16%**	**36%**	**4 531**	**4 174**	**(357)**	**-8%**
	GRILLE TARIFAIRE D'ORIGINE[5]													
38	**Impact sur les tarifs**													
39	Pour la première année (000 $)	(1 334)	(835)	499		(830)	(701)	129			(2 165)	(1 536)	629	
40	Pour les cinq premières années (000 $)	(5 769)	(4 249)	1 520		(3 586)	(2 931)	656			(9 355)	(7 179)	2 176	
41	**Taux de rendement interne**	49,33%	37,57%	-11,76%		52,64%	53,38%	0,74%			50,53%	42,29%	-8,24%	
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 $)	(1 334)	(586)	748		(830)	(652)	178			(2 165)	(1 239)	926	
45	Pour les cinq premières années (000 $)	(5 769)	(3 622)	2 147		(3 586)	(2 725)	861			(9 355)	(6 347)	3 008	
46	**Taux de rendement interne**	49,33%	33,29%	-16,04%		52,64%	50,03%	-2,61%			50,53%	38,16%	-12,37%	
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 ajouts de charge n'a été signée après 2015.

49 2. Les dossiers non mesurés a posteriori sont ceux pour lesquels il y eu d'autres ventes en ajouts de charge après 2015.

50 3. Tous les dossiers réfèrent aux informations de l'ensemble des ventes signées en ajouts de charge du plan de développement 2015 pour le marché affaires.

51 4. Le terme *a posteriori* présente les résultats de l'analyse basée sur les clients, volumes, revenus et investissements réels disponibles à ce jour.

52 Le modèle de revenu requis utilisé est le même que celui utilisé a priori, avec les paramètres d'origine.

53 5. 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.