

**MÉTHODOLOGIE D'ÉVALUATION DE LA
RENTABILITÉ DES PROJETS
D'EXTENSION DE RÉSEAU**

COMPLÉMENT DE PREUVE

SUIVI DE LA DÉCISIONS D-2017-009

TABLE DES MATIÈRES

NOTE LIMINAIRE	3
INTRODUCTION	3
1 MÉTHODOLOGIE D'ÉVALUATION DE LA RENTABILITÉ	3
1.1 Quelle est la méthodologie d'évaluation de la rentabilité des projets d'extension de réseau actuellement en vigueur ?	3
1.2 Quel est l'impact des modifications proposées sur chacun des paramètres et hypothèses de la méthodologie?	5
2 PROJECTION D'EXTENSION DE RÉSEAU.....	6
2.1 Quels sont la nature des projets envisagés, les clients et les taux de rentabilité?	7
2.2 Quel est le potentiel de densification futur associé aux projets envisagés?	8
2.3 Quelle est la méthodologie permettant d'évaluer le potentiel de densification futur de chacun des projets envisagés?	9
2.4 Quelle est l'évaluation du risque spécifique à chacun des projets quant à son potentiel de réalisation et de densification?	10
2.5 Quels sont les critères de priorisation des projets et de recommandation de leur réalisation? .	11
2.6 Quel est l'impact des modifications proposées par le Distributeur sur la contribution des clients associés aux projets envisagée?	12
3 BILAN DES PLANS DE DÉVELOPPEMENT	12
CONCLUSION	13

NOTE LIMINAIRE

Le présent document est déposé en suivi de la décision D-2017-009. Le contenu de ce document ne traite pas de la position de Société en commandite Gaz Métro (« Gaz Métro ») quant aux sujets faisant l'objet d'une demande de révision de Gaz Métro de la décision D-2016-191. Ce dépôt est donc fait sans préjudice à l'égard des droits et représentations de Gaz Métro dans le cadre du dossier R-3998-2017.

INTRODUCTION

1 Le 20 janvier 2017, Gaz Métro a déposé sa preuve portant sur la méthodologie d'évaluation de
2 la rentabilité des projets d'extension de réseau¹. Dans la décision D-2017-009, la Régie a ordonné
3 le dépôt d'une preuve complémentaire. Les suivis demandés par la Régie sont abordés dans le
4 présent document.

1 MÉTHODOLOGIE D'ÉVALUATION DE LA RENTABILITÉ

5 Au paragraphe 60 de la décision D-2017-009, la Régie indique :

6 *[60] Ce complément de preuve devra expliquer en détail la méthodologie*
7 *d'évaluation de la rentabilité de projets d'extension de réseau actuellement en*
8 *vigueur, ainsi que l'impact des modifications proposées par le Distributeur sur*
9 *chacun des paramètres et hypothèses de la méthodologie. Il devra également*
10 *inclure le fichier Excel du modèle d'évaluation, incluant les formules de calcul.*

1.1 QUELLE EST LA MÉTHODOLOGIE D'ÉVALUATION DE LA RENTABILITÉ DES PROJETS D'EXTENSION DE RÉSEAU ACTUELLEMENT EN VIGUEUR ?

11 Le modèle d'évaluation de la rentabilité des projets d'extension réseau n'est pas issu d'un fichier
12 Excel, mais plutôt du logiciel de calcul de rentabilité des projets que Gaz Métro utilise dans

¹ B-0178, Gaz Métro-1, document 1.

1 l'analyse de tous ses projets d'extension de réseau. Ce logiciel est un outil interne développé par
2 l'entreprise. C'est pourquoi, afin de répondre à la demande de la Régie, Gaz Métro réfère au
3 fichier Excel qui a permis d'évaluer la rentabilité du projet d'extension de réseau à Drummondville,
4 lequel a été déposé dans le cadre des réponses aux demandes de renseignements de la Régie².
5 Ce fichier reproduit les calculs exécutés par le logiciel interne. Ce fichier présente les intrants
6 servant aux calculs de la rentabilité de tous les projets d'extension de réseau.

7 Pour procéder à l'évaluation de la rentabilité d'un projet d'extension, plusieurs intrants doivent
8 être estimés par Gaz Métro, soit le nombre de clients, le volume de vente, le revenu de
9 distribution³ ainsi que le coût des investissements (frais de conduites, frais de branchements,
10 aides financières).

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

- 21 • Visite des lieux et rencontres de clients potentiels pour évaluer la possibilité de
22 conversions ou d'expansions futures;
- 23 • Discussions auprès de différents acteurs du développement régional;
- 24 • Consultation du plan d'implantation du promoteur et du schéma d'aménagement et de
25 développement du territoire.

26 Conséquemment, les clients manifestant leur intérêt de se raccorder au réseau, une fois la
27 conduite construite, sont inclus à l'année deux ou trois du revenu requis. En outre, à partir des

² R-3991-2016, B-0019, Gaz Métro-02, Document 1, Annexe 1.

³ Le revenu de distribution est estimé selon les volumes.

1 autres informations colligées par le conseiller développement, notamment en regard des terrains
2 disponibles et de leurs superficies, des clients peuvent être ajoutés aux années subséquentes du
3 revenu requis.

1.2 QUEL EST L'IMPACT DES MODIFICATIONS PROPOSÉES SUR CHACUN DES PARAMÈTRES ET HYPOTHÈSES DE LA MÉTHODOLOGIE ?

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

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

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

21 Enfin, de manière à pouvoir compléter l'analyse de rentabilité, ainsi que l'évaluation de l'impact
22 tarifaire sur une période de 40 ans, autant pour la méthodologie actuelle que pour celle proposée,
23 le logiciel de calcul de la rentabilité détermine les montants à considérer de l'amortissement, des
24 frais généraux, des taxes sur les services publics, des redevances à la Régie, de l'impôt, ainsi
25 que les frais financiers issus de la structure financière autorisée qui découlent des ajouts à la

⁴ B-0178, Gaz Métro-1, document 1, Section 7.

1 base de tarification. À noter que l'ensemble des paramètres financiers liés aux calculs de ces
2 coûts est déposé et approuvé annuellement par la Régie. Ainsi les paramètres financiers utilisés
3 sont conformes à la décision D-2016-156. Gaz Métro suit la même méthodologie du revenu
4 requis, laquelle a été présentée dans le dossier R-3173-89 (voir le document intitulé Témoignage
5 en chef de Jean-Paul Beaulieu – Directeur, Finances et trésorier – Sujet No. 12 déposé à l'annexe
6 2), et la même durée de 40 ans pour l'évaluation de l'impact tarifaire qui avaient été approuvées
7 par la Régie du gaz naturel par la décision D-90-60 pour les projets de plus de 1,0 M\$.

2 PROJECTION D'EXTENSION DE RÉSEAU

8 Au paragraphe 61 de la décision D-2017-009, la Régie indique :

9 *[61] De plus, la Régie considère également trop sommaire la section 8.1 de la preuve du*
10 *Distributeur relative aux projections d'extension de réseau sur un horizon de cinq et dix*
11 *ans, déposée en suivi de la décision D-2016-090. Elle ordonne donc au Distributeur*
12 *de compléter cette section en élaborant davantage sur :*

- 13 - *la nature des projets envisagés, les clients (catégories, volumes et revenus)*
14 *auxquels ils s'adressent, les taux de rentabilité espérés;*
- 15 - *le potentiel de densification futur associé aux projets envisagés, avec*
16 *hypothèses à l'appui;*
- 17 - *la méthodologie permettant d'évaluer le potentiel de densification futur de*
18 *chacun des projets envisagés;*
- 19 - *l'évaluation du risque spécifique à chacun des projets quant à son potentiel de*
20 *réalisation et de densification;*
- 21 - *les critères de priorisation des projets et de recommandation de leur réalisation;*
22 - *l'impact des modifications proposées par le Distributeur sur la contribution des*
23 *clients associée aux projets envisagés.*

2.1 QUELS SONT LA NATURE DES PROJETS ENVISAGÉS, LES CLIENTS ET LES TAUX DE RENTABILITÉ?

- 1 Gaz Métro doute, le tout soumis respectueusement, de l'utilité associée à l'information demandée
 2 pour apprécier la méthodologie d'évaluation de la rentabilité des projets d'extension de réseau⁵.
 3 En effet, il est difficile de prévoir, sur une si grande période, de façon précise la nature des projets
 4 envisagés, et conséquemment les catégories de client, les volumes, les revenus et les taux de
 5 rentabilité espérés. À cette difficulté de prévision sur une si grande période, Gaz Métro précise
 6 qu'elle ne possède pas un grand historique des projets d'extension ayant une rentabilité *a priori*
 7 inférieure au CCP, mais avec un potentiel de densification future ci-après (projets d'extension
 8 SMA).
- 9 Néanmoins, pour répondre à la demande de la Régie, Gaz Métro a déterminé un cas type qui a
 10 été appliqué aux différentes catégories de projets d'extension.
- 11 Ainsi, les tableaux suivants dressent la nature des projets envisagés, les catégories de client, les
 12 volumes et les revenus. L'information présentée doit être interprétée avec précaution.

Tableau 1

Projections d'extension du réseau au marché affaires sur un horizon de cinq et dix ans

	Horizon 5 ans			Horizon 10 ans		
	Nombre	Volume	Revenu	Nombre	Volume	Revenu
Extension SMA ⁶	116	6 017 915	1 032 042	222	11 517 044	1 975 114
Autres extensions ⁷	546	89 830 212	8 634 832	1041	171 269 690	16 463 114
TOTAL	662	95 848 127	9 666 874	1263	182 786 734	18 438 228

⁵ B-0178, Gaz Métro-1, document 1.

⁶ Le taux de rentabilité du projet d'extension type est estimé à 2,87 %. La densification du projet d'extension permettait l'atteinte ou le dépassement du CCP.

⁷ Le taux de rentabilité du projet d'extension type est estimé à 9,86 %.

Tableau 2

**Projections d'extension du réseau au marché résidentiel⁸
sur un horizon de cinq et dix ans**

	Horizon 5 ans			Horizon 10 ans		
	Nombre	Volume	Revenu	Nombre	Volume	Revenu
Extension SMA ⁹	15	1 228 642	484 787	30	2 457 284	969 573
Autres extensions ¹⁰	160	14 125 473	3 520 815	294	25 956 410	6 469 710
TOTAL	175	15 354 114	4 005 601	324	28 413 694	7 439 283

2.2 QUEL EST LE POTENTIEL DE DENSIFICATION FUTUR ASSOCIÉ AUX PROJETS ENVISAGÉS ?

- 1 Comme présenté dans la section 4 de la preuve portant sur la méthodologie d'évaluation de la
 2 rentabilité des projets d'extension de réseau¹¹, Gaz Métro a réalisé une analyse de la rentabilité
 3 *a posteriori* qui a permis de quantifier la densification des projets d'extension du marché affaires
 4 des années financières 2009, 2010 et 2011.
- 5 L'analyse de la rentabilité *a posteriori* a permis de constater que la rentabilité des projets
 6 d'extension analysés a augmenté de 4,48 % en moyenne. Les hypothèses utilisées ont d'ailleurs
 7 été présentées à la section 4 de la preuve portant sur la méthodologie d'évaluation de la rentabilité
 8 des projets d'extension de réseau¹².
- 9 Gaz Métro est d'avis que l'augmentation de la rentabilité de 4,48 % est, pour le moment, la
 10 meilleure information disponible pour estimer le potentiel de densification futur associé aux projets
 11 envisagés. Évidemment, cette augmentation de la rentabilité de 4,48 % pourrait être augmentée
 12 dans le futur.

⁸ Gaz Métro n'avait pas inclus les projections d'extension du marché résidentiel dans la pièce B-0178, Gaz Métro-1, document 1.

⁹ Le taux de rentabilité du projet d'extension type est estimé à 3,14 %. La densification du projet d'extension permettait l'atteinte ou le dépassement du CCP.

¹⁰ Le taux de rentabilité du projet d'extension type est estimé à 8,40 %.

¹¹ B-0178, Gaz Métro-1, document 1.

¹² B-0178, Gaz Métro-1, document 1.

1 D'ailleurs, tel qu'indiqué à la section 4 de la preuve¹³, Gaz Métro a instauré une approche
2 systématique de densification pour tous les projets d'extension. Plus précisément, une fois le
3 projet d'extension – dont ceux avec expectative de rentabilité – autorisé, la cinquième étape, soit
4 l'opérationnalisation de la phase de densification débute. L'ensemble des informations recueillies
5 à l'étape 1 du processus de gouvernance portant sur le développement potentiel futur est
6 acheminé à la force de vente responsable de la densification du réseau. De plus, un plan d'action
7 propre aux projets d'extension avec expectative de rentabilité a été développé conjointement par
8 les directions des ventes et du marketing de manière à favoriser le plus efficacement la
9 densification des projets d'extension. Un suivi est aussi effectué pour mesurer la performance
10 des actions définies. Gaz Métro réitère que pour elle, la densification des projets d'extension est
11 une priorité permettant l'optimisation du réseau.

2.3 QUELLE EST LA MÉTHODOLOGIE PERMETTANT D'ÉVALUER LE POTENTIEL DE DENSIFICATION FUTUR DE CHACUN DES PROJETS ENVISAGÉS ?

12 Comme présenté dans la section 7 « Processus de gouvernance interne » de la preuve portant
13 sur la méthodologie d'évaluation de la rentabilité des projets d'extension de réseau¹⁴, la première
14 étape du processus de gouvernance interne consiste à évaluer le potentiel de densification future
15 du projet d'extension. Gaz Métro a bonifié l'information présentée dans la pièce B-0178.

16 Selon le type de projet d'extension (conversion, nouveau développement, parc industriel,
17 repavage), plusieurs actions sont menées afin de colliger de l'information permettant ainsi à Gaz
18 Métro de porter un jugement éclairé sur l'expectative de rentabilité du projet et le potentiel de
19 densifications futur.

20 La visite des lieux permet notamment de rencontrer les clients principaux pour évaluer la
21 possibilité de conversions immédiates ou d'expansions futures. Ainsi, lors des rencontres de
22 clients, ceux-ci font parfois mention d'expansions futures qui peuvent générer des ajouts de
23 charge. Ces ajouts de charge potentiels sont donc considérés dans le potentiel de densifications
24 futur.

¹³ B-0178, Gaz Métro-1, document 1.

¹⁴ B-0178, Gaz Métro-1, document 1.

1 La visite des lieux permet aussi de recenser les autres clients potentiels qui utilisent une source
2 d'énergie alternative. Gaz Métro évalue les possibilités de conversion de ces clients potentiels et
3 estime une consommation qui est basée selon les règles de calculs de consommation. Ces
4 potentiels de conversion sont aussi considérés dans le potentiel de densifications futur.

5 La visite des lieux, les discussions auprès de différents acteurs du développement régional, la
6 consultation du schéma de localisation du promoteur ou du schéma d'aménagement et de
7 développement du territoire permettent d'identifier les terrains vacants où des clients potentiels
8 pourraient s'installer. Pour ces terrains vacants, Gaz Métro estime la consommation selon les
9 exigences de la municipalité qui elles, sont fonction du pourcentage de pieds carrés à construire
10 en utilisant les règles en vigueur. À des fins conservatrices, Gaz Métro prend en compte
11 seulement le chauffage de l'air¹⁵, présume que le bâtiment a seulement un étage et inclut
12 uniquement une proportion ¹⁶ des terrains vacants lorsqu'elle détermine le potentiel de
13 consommation. Le potentiel des terrains vacants est aussi inclus dans le potentiel de densification
14 futur.

2.4 QUELLE EST L'ÉVALUATION DU RISQUE SPÉCIFIQUE À CHACUN DES PROJETS QUANT À SON POTENTIEL DE RÉALISATION ET DE DENSIFICATION ?

15 L'évaluation du risque des projets quant à son potentiel de réalisation et de densification fait partie
16 du processus de gouvernance interne.

17 En effet, la deuxième étape du processus consiste à effectuer des analyses de sensibilité
18 permettant d'évaluer combien de clients supplémentaires à ceux *a priori* identifiés seront
19 nécessaires pour atteindre une rentabilité équivalant au CCP. Plus précisément, Gaz Métro
20 simule à partir du potentiel de densification futur, une projection de clients, de volumes, de
21 revenus et des coûts associés afin d'atteindre au minimum le CCP.

22 La troisième étape du processus permet d'effectuer l'adéquation entre l'évaluation du potentiel
23 de densification future et les analyses de sensibilité conduites à la deuxième étape. Plus
24 précisément, Gaz Métro compare le potentiel de densification futur identifié à la première étape

¹⁵ Ne comprends pas le chauffage de l'eau et les procédés.

¹⁶ La proportion varie en fonction de la situation concurrentielle des clients potentiels.

1 du processus de gouvernance et le nombre de clients supplémentaires nécessaires, à ceux a
2 *priori* identifiés, permettant d'atteindre une rentabilité équivalente au CCP.

2.5 QUELS SONT LES CRITÈRES DE PRIORISATION DES PROJETS ET DE RECOMMANDATION DE LEUR RÉALISATION?

3 Recommandation de réalisation

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

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

17 Priorisation des projets

18 Gaz Métro a indiqué à la section 9 de la preuve portant sur la méthodologie d'évaluation de la
19 rentabilité des projets d'extension de réseau¹⁷ qu'elle se fixe un objectif de rentabilité pour les
20 différents marchés résidentiel et affaires. Ainsi, la combinaison des ventes en densification et des
21 projets d'extension doit atteindre l'objectif de rentabilité fixé. Évidemment, les projets d'extension
22 comprennent les projets possédant une rentabilité supérieure au CCP, les projets dont la
23 rentabilité se situe entre le seuil minimal acceptable et le CCP ainsi que les cas d'exception (parc

¹⁷ B-0178, Gaz Métro-1, document 1.

1 industriel et activité de repavage routier). Les projets sont donc priorisés en fonction de l'atteinte
2 des objectifs de rentabilité pour les différents marchés résidentiel et affaires.

**2.6 QUEL EST L'IMPACT DES MODIFICATIONS PROPOSÉES PAR LE
DISTRIBUTEUR SUR LA CONTRIBUTION DES CLIENTS ASSOCIÉS AUX
PROJETS ENVISAGÉE ?**

3 Les modifications vont générer une baisse des contributions clients. En effet, Gaz Métro n'exige
4 pas la contribution des clients pour les projets d'extension SMA, car le potentiel de densification
5 future des projets d'extension autorisés devrait permettre l'atteinte du CCP. Par ailleurs, Gaz
6 Métro continue d'exiger la contribution des clients pour les projets d'extension jugés non
7 rentables.

8 Gaz Métro a présenté aux tableaux 1 et 2, sa projection de projets d'extension SMA sur 5 ans et
9 10 ans. Comme mentionné précédemment, Gaz Métro n'exige pas la contribution des clients pour
10 ces projets d'extension SMA. De cette façon, si Gaz Métro avait exigé la contribution des clients
11 pour atteindre le CCP de ces projets d'extension SMA, le nombre de projets d'extension prévu
12 devrait être significativement revu à la baisse. En effet, les clients n'auraient pas tous accepté de
13 contribuer financièrement afin que le projet d'extension puisse se réaliser. Ainsi, il devient difficile
14 de quantifier le nombre de projets d'extension qui se réaliseraient et par le fait même la baisse
15 de la contribution des clients.

3 BILAN DES PLANS DE DÉVELOPPEMENT

16 Au paragraphe 62 de la décision D-2017-009, la Régie a demandé de présenter un bilan de ses
17 plans annuels de 2009 à 2016 pour ses projets de moins de 1,5 M\$, et ce, pour les marchés
18 résidentiels, d'affaires et industriels. De plus, la Régie a précisé d'indiquer les volumes et les
19 revenus initialement prévus, de même que les ajouts de volumes et de revenus en densification.

20 Pour répondre au suivi demandé, Gaz Métro a utilisé les plans de développement déposés dans
21 le cadre du rapport annuel en prenant soin de segmenter la colonne « Nouveaux Clients » en
22 trois :

- 23 • Nouveaux clients sur réseau;

- 1 • Nouveaux clients – Projets d’extension;
- 2 • Nouveaux clients – Projets >1,5 M\$.
- 3 Les bilans des plans annuels de 2009 à 2016 se trouvent à l’annexe 1.

CONCLUSION

Gaz Métro demande à la Régie de prendre acte du suivi requis par la décision D-2017-009

PLAN DE DÉVELOPPEMENT 2008-2009

Ligne	Description	PETIT ET MOYEN DÉBIT (PMD)												GRANDES ENTREPRISES				TOTAL			
		RÉSIDENTIEL				AFFAIRES				TOTAL PMD				Nouvelles ventes							
		Sur réseau	Projets d'extension	Projets >1,5M\$	Total	Sur réseau	Projets d'extension	Projets >1,5M\$	Total	Sur réseau	Projets d'extension	Projets >1,5M\$	Total	Sur réseau	Projets d'extension	Projets >1,5M\$	Total				
1	Nombre de clients an 1	1 119	935	-	2 054	1 945	116	-	2 061	3 064	1 051	-	4 115	-	13	-	13	3 064	1 064	-	4 128
2	Nombre de clients an 2 (cumulatif)	1 188	1 752	-	2 940	1 884	157	-	2 041	3 072	1 909	-	4 981	-	13	-	13	3 072	1 922	-	4 994
3	Nombre de clients an 3 (cumulatif)	1 269	2 231	-	3 500	1 884	177	-	2 061	3 153	2 408	-	5 561	-	13	-	13	3 153	2 421	-	5 574
4	Nombre de clients an 4 (cumulatif)	1 335	2 301	-	3 636	1 884	177	-	2 061	3 219	2 478	-	5 697	-	13	-	13	3 219	2 491	-	5 710
5	Nombre de clients an 5 (cumulatif)	1 335	2 301	-	3 636	1 884	177	-	2 061	3 219	2 478	-	5 697	-	13	-	13	3 219	2 491	-	5 710
6	Volumes (10 ³ m ³) an 1	4 469	877	-	5 345	35 992	5 078	-	41 070	40 461	5 954	-	46 415	-	61 307	-	61 307	40 461	67 261	-	107 722
7	Volumes (10 ³ m ³) an 2 (cumulatif)	3 139	2 172	-	5 311	33 598	6 263	-	39 861	36 737	8 435	-	45 172	-	60 152	-	60 152	36 737	68 587	-	105 324
8	Volumes (10 ³ m ³) an 3 (cumulatif)	3 339	3 210	-	6 549	33 598	6 738	-	40 336	36 937	9 948	-	46 885	-	60 563	-	60 563	36 937	70 511	-	107 448
9	Volumes (10 ³ m ³) an 4 (cumulatif)	3 510	3 576	-	7 086	33 598	6 738	-	40 336	37 108	10 314	-	47 422	-	60 563	-	60 563	37 108	70 877	-	107 985
10	Volumes (10 ³ m ³) an 5 (cumulatif)	3 564	3 638	-	7 202	33 598	6 738	-	40 336	37 162	10 376	-	47 538	-	60 563	-	60 563	37 162	70 939	-	108 101
11	Total des revenus (000 \$) an 1	1 004	259	-	1 264	5 741	611	-	6 353	6 746	870	-	7 616	-	1 516	-	1 516	6 746	2 386	-	9 132
12	Total des revenus (000 \$) an 2	810	653	-	1 462	5 391	739	-	6 130	6 200	1 392	-	7 592	-	1 426	-	1 426	6 200	2 818	-	9 019
13	Total des revenus (000 \$) an 3	854	998	-	1 852	5 391	786	-	6 177	6 245	1 784	-	8 029	-	1 422	-	1 422	6 245	3 206	-	9 451
14	Total des revenus (000 \$) an 4	911	1 124	-	2 035	5 391	786	-	6 177	6 302	1 910	-	8 212	-	1 422	-	1 422	6 302	3 332	-	9 633
15	Total des revenus (000 \$) an 5	927	1 144	-	2 071	5 391	786	-	6 177	6 318	1 930	-	8 248	-	1 422	-	1 422	6 318	3 352	-	9 670

PLAN DE DÉVELOPPEMENT 2009-2010

Ligne	Description	PETIT ET MOYEN DÉBIT (PMD)															GRANDES ENTREPRISES					TOTAL									
		RÉSIDENTIEL					AFFAIRES					TOTAL PMD																			
		Nouveaux clients		Ajouts de charge		Total	Nouveaux clients		Ajouts de charge		Total	Nouveaux clients		Ajouts de charge		Total	Nouveaux clients		Ajouts de charge		Total										
		Sur réseau	Projets d'extension	Projets >1,5MS			Sur réseau	Projets d'extension	Projets >1,5MS			Sur réseau	Projets d'extension	Projets >1,5MS			Sur réseau	Projets d'extension	Projets >1,5MS												
1	Nombre de clients an 1	1 328	1 621	-	2 929	-	2 929	1 557	170	-	1 727	763	2 490	2 765	-	4 556	763	5 319	-	7	7	14	2 765	1 728	-	4 563	770	5 333			
2	Nombre de clients an 2 (cumulatif)	1 346	2 857	-	4 203	-	4 203	1 465	193	-	1 658	763	2 421	2 811	-	5 661	763	6 624	-	7	7	14	2 811	3 057	-	5 868	770	6 638			
3	Nombre de clients an 3 (cumulatif)	1 409	3 349	-	4 758	-	4 758	1 465	199	-	1 664	763	2 427	2 874	-	6 422	763	7 185	-	7	7	14	2 874	3 555	-	6 429	770	7 199			
4	Nombre de clients an 4 (cumulatif)	1 409	3 481	-	4 890	-	4 890	1 465	199	-	1 664	763	2 427	2 874	-	6 584	763	7 317	-	7	7	14	2 874	3 687	-	6 561	770	7 331			
5	Nombre de clients an 5 (cumulatif)	1 442	3 483	-	4 925	-	4 925	1 465	199	-	1 664	763	2 427	2 907	-	6 589	763	7 352	-	7	7	14	2 907	3 689	-	6 596	770	7 366			
6	Volumes (10 ^{m³}) an 1	5 018	1 453	-	6 471	-	6 471	30 352	4 273	-	34 626	18 845	53 471	35 370	-	41 096	18 845	59 941	-	1 378	-	1 378	32 153	33 531	-	35 370	7 104	-	42 474	50 998	93 472
7	Volumes (10 ^{m³}) an 2 (cumulatif)	3 146	3 864	-	7 009	-	7 009	26 519	9 081	-	35 600	18 845	54 445	29 665	-	42 609	18 845	61 454	-	1 578	-	1 578	5 611	7 189	-	29 665	14 522	-	44 187	24 456	68 643
8	Volumes (10 ^{m³}) an 3 (cumulatif)	3 281	5 217	-	8 498	-	8 498	26 519	9 426	-	35 944	18 845	54 790	29 800	-	44 442	18 845	63 288	-	1 578	-	1 578	5 611	7 189	-	29 800	16 220	-	46 020	24 456	70 477
9	Volumes (10 ^{m³}) an 4 (cumulatif)	3 331	5 841	-	9 172	-	9 172	26 519	9 454	-	35 972	18 845	54 818	29 850	-	45 145	18 845	63 990	-	1 578	-	1 578	5 611	7 189	-	29 850	16 873	-	46 723	24 456	71 179
10	Volumes (10 ^{m³}) an 5 (cumulatif)	3 372	6 005	-	9 377	-	9 377	26 519	9 454	-	35 972	18 845	54 818	29 891	-	45 349	18 845	64 195	-	1 578	-	1 578	5 611	7 189	-	29 891	17 036	-	46 927	24 456	71 384
11	Total des revenus (000 \$) an 1	1 127	459	-	1 586	-	1 586	5 312	619	-	5 931	2 436	8 366	6 439	-	7 517	2 436	9 952	-	160	-	160	542	702	-	6 439	1 237	-	7 676	2 978	10 654
12	Total des revenus (000 \$) an 2	878	1 226	-	2 104	-	2 104	4 735	908	-	5 643	2 436	8 079	5 614	-	7 747	2 436	10 183	-	177	-	177	198	375	-	5 614	2 310	-	7 924	2 633	10 557
13	Total des revenus (000 \$) an 3	924	1 683	-	2 608	-	2 608	4 735	961	-	5 696	2 436	8 132	5 659	-	8 303	2 436	10 739	-	177	-	177	198	375	-	5 659	2 621	-	8 480	2 633	11 114
14	Total des revenus (000 \$) an 4	937	1 862	-	2 800	-	2 800	4 735	966	-	5 701	2 436	8 137	5 673	-	8 501	2 436	10 937	-	177	-	177	198	375	-	5 673	3 005	-	8 678	2 633	11 311
15	Total des revenus (000 \$) an 5	945	1 910	-	2 855	-	2 855	4 735	966	-	5 701	2 436	8 137	5 680	-	8 556	2 436	10 992	-	177	-	177	198	375	-	5 680	3 053	-	8 733	2 633	11 366

PLAN DE DÉVELOPPEMENT 2010-2011

Ligne	Description	PETIT ET MOYEN DEBIT (PMD)												GRANDES ENTREPRISES				TOTAL													
		RÉSIDENTIEL				AFFAIRES				TOTAL PMD				TOTAL																	
		Nouveaux clients		Ajouts de charge		Nouveaux clients		Ajouts de charge		Nouveaux clients		Ajouts de charge		Nouveaux clients		Ajouts de charge															
		Sur réseau	Projets d'extension	Projets >1,5MS	Total	Sur réseau	Projets d'extension	Projets >1,5MS	Total	Sur réseau	Projets d'extension	Projets >1,5MS	Total	Sur réseau	Projets d'extension	Projets >1,5MS	Total														
1	Nombre de clients an 1	1 464	1 482	-	2 946	-	2 946	1 945	235	26	2 106	703	2 809	3 309	1 717	26	5 052	703	5 755	-	1	-	1	8	9	3 309	1 718	26	5 053	711	5 764
2	Nombre de clients an 2 (cumulatif)	1 502	2 617	-	4 119	-	4 119	1 733	277	50	2 060	703	2 763	3 235	2 894	50	6 179	703	6 882	-	1	-	1	5	6	3 235	2 895	50	6 190	706	6 888
3	Nombre de clients an 3 (cumulatif)	1 575	3 008	-	4 583	-	4 583	1 733	290	63	2 086	703	2 789	3 308	3 298	63	6 669	703	7 372	-	1	-	1	6	7	3 308	3 299	63	6 670	709	7 379
4	Nombre de clients an 4 (cumulatif)	1 575	3 090	-	4 665	-	4 665	1 733	290	66	2 089	703	2 792	3 308	3 360	66	6 754	703	7 457	-	1	-	1	6	7	3 308	3 381	66	6 755	709	7 464
5	Nombre de clients an 5 (cumulatif)	1 575	3 090	-	4 665	-	4 665	1 733	290	66	2 089	703	2 792	3 308	3 360	66	6 754	703	7 457	-	1	-	1	6	7	3 308	3 381	66	6 755	709	7 464
6	Volumes (10 ^{m³}) an 1	6 748	1 303	-	8 052	-	8 052	34 378	17 419	11 507	63 304	20 557	83 861	41 126	18 723	11 507	71 356	20 557	91 913	-	50	-	50	32 928	32 978	41 126	18 773	11 507	71 406	53 485	124 891
7	Volumes (10 ^{m³}) an 2 (cumulatif)	3 625	3 864	-	7 488	-	7 488	29 259	17 651	12 062	58 973	20 557	79 530	32 884	21 515	12 062	66 461	20 557	87 018	-	75	-	75	13 025	13 100	32 884	21 590	12 062	66 536	33 582	100 118
8	Volumes (10 ^{m³}) an 3 (cumulatif)	3 496	5 217	-	8 713	-	8 713	29 259	18 014	12 489	59 763	20 557	80 320	32 755	23 231	12 489	68 475	20 557	89 032	-	75	-	75	14 125	14 200	32 755	23 306	12 489	68 550	34 682	103 233
9	Volumes (10 ^{m³}) an 4 (cumulatif)	3 199	5 841	-	9 040	-	9 040	29 259	18 014	12 626	59 900	20 557	80 457	32 458	23 856	12 626	68 940	20 557	89 497	-	75	-	75	15 875	15 950	32 458	23 931	12 626	69 015	36 432	105 447
10	Volumes (10 ^{m³}) an 5 (cumulatif)	3 067	6 005	-	9 072	-	9 072	29 259	18 014	12 626	59 900	20 557	80 457	32 326	24 019	12 626	68 971	20 557	89 528	-	75	-	75	15 875	15 950	32 326	24 094	12 626	69 046	36 432	105 478
11	Total des revenus (000 \$) an 1	2 028	391	-	2 419	-	1 905	6 422	1 606	800	8 828	2 419	11 247	8 450	1 997	800	11 247	2 419	13 153	-	10	-	10	828	838	8 450	2 007	800	11 257	3 248	13 990
12	Total des revenus (000 \$) an 2	1 409	1 010	-	2 419	-	2 148	5 702	1 603	909	8 214	2 419	10 633	7 111	2 613	909	10 633	2 419	12 781	-	13	-	13	314	327	7 111	2 626	909	10 647	2 733	13 108
13	Total des revenus (000 \$) an 3	1 193	1 386	-	2 559	-	2 559	5 714	1 648	989	8 351	2 419	10 770	6 906	3 014	989	10 910	2 419	13 229	-	13	-	13	345	358	6 906	3 028	989	10 523	2 764	13 687
14	Total des revenus (000 \$) an 4	1 208	1 472	-	2 680	-	2 680	5 714	1 648	1 013	8 375	2 419	10 794	6 921	3 121	1 013	11 055	2 419	13 474	-	13	-	13	381	404	6 921	3 134	1 013	11 068	2 810	13 879
15	Total des revenus (000 \$) an 5	1 208	1 452	-	2 699	-	2 699	5 714	1 648	1 013	8 375	2 419	10 794	6 921	3 140	1 013	11 074	2 419	13 454	-	13	-	13	381	404	6 921	3 153	1 013	11 088	2 810	13 898

PLAN DE DÉVELOPPEMENT 2011-2012

Ligne	Description	PETIT ET MOYEN DÉBIT (PMD)																		GRANDES ENTREPRISES						TOTAL					
		RÉSIDENTIEL						AFFAIRES						TOTAL PMD						Nouveaux clients			Ajouts de charge			Nouveaux clients			Ajouts de charge		
		Nouveaux clients		Ajouts de charge		Total	Nouveaux clients		Ajouts de charge		Total	Nouveaux clients		Ajouts de charge		Total	Nouveaux clients		Ajouts de charge		Total	Nouveaux clients		Ajouts de charge		Total	Nouveaux clients		Ajouts de charge		Total
		Sur réseau	Projets d'extension	Projets >1,5M\$	Total	Sur réseau	Projets d'extension	Projets >1,5M\$	Total	Sur réseau	Projets d'extension	Projets >1,5M\$	Total	Sur réseau	Projets d'extension	Projets >1,5M\$	Total	Sur réseau	Projets d'extension	Projets >1,5M\$	Total	Sur réseau	Projets d'extension	Projets >1,5M\$	Total	Sur réseau	Projets d'extension	Projets >1,5M\$	Total		
1	Nombre de clients an 1	1 897	1 411	-	3 308	233	3 541	1 976	305	-	2 281	627	2 908	3 873	1 716	-	5 589	860	6 449	-	4	-	4	12	16	3 873	1 720	-	5 593	872	6 465
2	Nombre de clients an 2 (cumulatif)	2 072	2 733	-	4 805	233	5 038	1 849	350	-	2 199	627	2 826	3 921	3 083	-	7 004	860	7 864	-	3	-	3	9	12	3 921	3 086	-	7 007	869	7 876
3	Nombre de clients an 3 (cumulatif)	2 166	3 677	-	5 843	233	6 076	1 849	363	-	2 212	627	2 839	4 015	4 040	-	8 055	860	8 915	-	2	-	2	9	11	4 015	4 042	-	8 057	869	8 926
4	Nombre de clients an 4 (cumulatif)	2 166	3 812	-	5 978	233	6 211	1 849	372	-	2 221	627	2 848	4 015	4 184	-	8 199	860	9 059	-	2	-	2	9	11	4 015	4 186	-	8 201	869	9 070
5	Nombre de clients an 5 (cumulatif)	2 166	3 812	-	5 978	233	6 211	1 849	373	-	2 222	627	2 849	4 015	4 185	-	8 200	860	9 060	-	2	-	2	9	11	4 015	4 187	-	8 202	869	9 071
6	Volumes (10 ^{m³}) an 1	9 424	1 574	-	10 999	202	11 200	42 655	14 885	-	57 540	20 149	77 689	52 079	16 459	-	68 538	20 351	88 889	-	49 424	-	49 424	61 514	110 938	52 079	65 883	-	117 962	81 864	199 827
7	Volumes (10 ^{m³}) an 2 (cumulatif)	7 414	3 466	-	10 880	202	11 082	35 205	16 443	-	51 648	20 149	71 797	42 619	19 910	-	62 529	20 351	82 879	-	23 500	-	23 500	20 602	44 102	42 619	43 410	-	86 029	40 952	126 981
8	Volumes (10 ^{m³}) an 3 (cumulatif)	7 817	4 961	-	12 778	202	12 980	35 205	16 995	-	52 200	20 149	72 349	43 023	21 955	-	64 978	20 351	85 329	-	15 000	-	15 000	20 602	35 602	43 023	36 955	-	79 978	40 952	120 931
9	Volumes (10 ^{m³}) an 4 (cumulatif)	7 903	5 766	-	13 669	202	13 871	35 205	17 235	-	52 440	20 149	72 589	43 108	23 001	-	66 110	20 351	86 460	-	15 000	-	15 000	20 602	35 602	43 108	38 001	-	81 110	40 952	122 062
10	Volumes (10 ^{m³}) an 5 (cumulatif)	7 903	5 955	-	13 858	202	14 060	35 205	17 283	-	52 489	20 149	72 637	43 108	23 238	-	66 347	20 351	86 697	-	15 000	-	15 000	20 602	35 602	43 108	38 238	-	81 347	40 952	122 299
11	Total des revenus (000 \$) an 1	1 933	426	-	2 359	59	2 418	6 715	1 811	-	8 526	2 373	10 899	8 648	2 237	-	10 885	2 432	13 317	-	1 168	-	1 168	1 533	2 702	8 648	3 405	-	12 053	3 965	16 018
12	Total des revenus (000 \$) an 2	1 685	1 062	-	2 748	59	2 807	5 905	1 880	-	7 785	2 373	10 158	7 591	2 942	-	10 533	2 432	12 965	-	612	-	612	445	1 058	7 591	3 555	-	11 145	2 877	14 023
13	Total des revenus (000 \$) an 3	1 788	1 576	-	3 364	59	3 423	5 905	1 942	-	7 847	2 373	10 220	7 693	3 518	-	11 211	2 432	13 643	-	255	-	255	445	700	7 693	3 773	-	11 466	2 877	14 343
14	Total des revenus (000 \$) an 4	1 811	1 834	-	3 645	59	3 704	5 905	1 987	-	7 893	2 373	10 266	7 717	3 821	-	11 538	2 432	13 970	-	255	-	255	445	700	7 717	4 076	-	11 753	2 877	14 630
15	Total des revenus (000 \$) an 5	1 811	1 878	-	3 691	59	3 750	5 905	1 993	-	7 899	2 373	10 272	7 717	3 873	-	11 590	2 432	14 022	-	255	-	255	445	700	7 717	4 128	-	11 845	2 877	14 722

PLAN DE DÉVELOPPEMENT 2012-2013

Ligne	Description	PETIT ET MOYEN DÉBIT (PMD)															GRANDES ENTREPRISES					TOTAL									
		RÉSIDENTIEL					AFFAIRES					TOTAL PMD					Nouveaux clients			Ajouts de charge		Total									
		Nouveaux clients		Ajouts de charge		Total	Nouveaux clients		Ajouts de charge		Total	Nouveaux clients		Ajouts de charge		Total	Sur réséau	Projets d'extension	Projets >1,5M\$	Total	Sur réséau	Projets d'extension	Projets >1,5M\$	Total							
		Sur réséau	Projets d'extension	Projets >1,5M\$	Total	Sur réséau	Projets d'extension	Projets >1,5M\$	Total	Sur réséau	Projets d'extension	Projets >1,5M\$	Total	Sur réséau	Projets d'extension	Projets >1,5M\$	Total	Sur réséau	Projets d'extension	Projets >1,5M\$	Total	Sur réséau	Projets d'extension	Projets >1,5M\$	Total						
1	Nombre de clients an 1	1 670	801	129	2 600	360	2 960	2 025	231	-	2 256	708	2 964	3 695	1 032	129	4 856	1 068	5 924	2	-	1	3	3	6	3 697	1 032	130	4 859	1 071	5 930
2	Nombre de clients an 2 (cumulatif)	1 892	1 601	257	3 750	360	4 110	1 899	266	-	2 165	708	2 873	3 791	1 867	257	5 915	1 068	6 983	2	-	1	3	3	6	3 793	1 867	258	5 918	1 071	6 989
3	Nombre de clients an 3 (cumulatif)	2 015	2 145	372	4 532	360	4 892	1 899	296	-	2 195	708	2 903	3 914	2 441	372	6 727	1 068	7 795	2	-	1	3	3	6	3 916	2 441	373	6 730	1 071	7 801
4	Nombre de clients an 4 (cumulatif)	2 018	2 432	489	4 939	360	5 299	1 899	299	-	2 198	708	2 906	3 917	2 731	489	7 137	1 068	8 205	2	-	1	3	3	6	3 919	2 731	490	7 140	1 071	8 211
5	Nombre de clients an 5 (cumulatif)	2 018	2 513	489	5 020	360	5 380	1 899	299	-	2 198	708	2 906	3 917	2 912	489	7 218	1 068	8 286	2	-	1	3	3	6	3 919	2 912	490	7 221	1 071	8 282
6	Volumes (10 ^{m³}) an 1	8 260	692	115	9 068	287	9 354	41 590	10 525	-	52 115	21 620	73 735	49 850	11 217	115	61 183	21 907	83 089	2 969	-	27 115	30 084	3 408	33 491	52 819	11 217	27 230	91 266	25 314	116 580
7	Volumes (10 ^{m³}) an 2 (cumulatif)	6 469	1 777	313	8 558	287	8 845	33 165	13 003	-	46 167	21 620	67 787	39 634	14 780	313	54 726	21 907	76 632	3 470	-	27 115	30 585	5 013	35 597	43 103	14 780	27 428	85 310	26 919	112 230
8	Volumes (10 ^{m³}) an 3 (cumulatif)	6 847	2 551	467	9 864	287	10 151	33 165	13 284	-	46 449	21 620	68 069	40 012	15 835	467	56 313	21 907	78 220	3 470	-	27 115	30 585	5 013	35 597	43 481	15 835	27 582	86 898	26 919	113 817
9	Volumes (10 ^{m³}) an 4 (cumulatif)	7 147	3 112	613	10 873	287	11 159	33 165	13 893	-	47 057	21 620	68 677	40 312	17 005	613	57 930	21 907	79 837	3 470	-	27 115	30 585	6 711	37 296	43 782	17 005	27 728	88 515	28 618	117 133
10	Volumes (10 ^{m³}) an 5 (cumulatif)	7 266	3 385	688	11 339	287	11 625	33 165	13 893	-	47 057	21 620	68 677	40 431	17 277	688	58 396	21 907	80 302	3 470	-	27 115	30 585	6 711	37 296	43 901	17 277	27 603	88 981	28 618	117 598
11	Total des revenus (000 \$) an 1	1 744	208	36	1 988	68	2 057	6 721	1 429	-	8 150	2 237	10 387	8 465	1 637	36	10 138	2 305	12 444	89	-	575	665	97	782	8 555	1 637	611	10 803	2 403	13 205
12	Total des revenus (000 \$) an 2	1 524	577	101	2 203	68	2 271	5 737	1 598	-	7 335	2 237	9 572	7 282	2 175	101	9 537	2 305	11 843	101	-	575	676	178	855	7 363	2 175	676	10 214	2 484	12 698
13	Total des revenus (000 \$) an 3	1 635	666	158	2 659	68	2 727	5 737	1 845	-	7 382	2 237	9 619	7 372	2 511	158	10 040	2 305	12 346	101	-	575	676	178	855	7 473	2 511	733	10 717	2 464	13 200
14	Total des revenus (000 \$) an 4	1 597	1 057	211	2 865	68	3 034	5 737	1 692	-	7 429	2 237	9 666	7 434	2 749	211	10 355	2 305	12 700	101	-	575	676	210	887	7 536	2 749	787	11 071	2 516	13 587
15	Total des revenus (000 \$) an 5	1 716	1 137	235	3 052	68	3 161	5 737	1 692	-	7 429	2 237	9 666	7 453	2 829	239	10 521	2 305	12 826	101	-	575	676	210	887	7 554	2 829	814	11 197	2 516	13 713

PLAN DE DÉVELOPPEMENT 2013-2014

Ligne	Description	PETIT ET MOYEN DEBIT (PMD)												GRANDES ENTREPRISES						TOTAL											
		RÉSIDENTIEL				AFFAIRES				TOTAL PMD				Nouveaux clients			Ajouts de charge			Nouveaux clients			Ajouts de charge								
		Nouveaux clients		Ajouts de charge		Nouveaux clients		Ajouts de charge		Nouveaux clients		Ajouts de charge		Sur réseau	Projets d'extension	Projets >1,5M\$	Total	Sur réseau	Projets d'extension	Projets >1,5M\$	Total	Sur réseau	Projets d'extension	Projets >1,5M\$	Total	Sur réseau	Projets d'extension	Projets >1,5M\$	Total		
		Sur réseau	Projets d'extension	Projets >1,5M\$	Total	Sur réseau	Projets d'extension	Projets >1,5M\$	Total	Sur réseau	Projets d'extension	Projets >1,5M\$	Total	Sur réseau	Projets d'extension	Projets >1,5M\$	Total	Sur réseau	Projets d'extension	Projets >1,5M\$	Total	Sur réseau	Projets d'extension	Projets >1,5M\$	Total	Sur réseau	Projets d'extension	Projets >1,5M\$	Total		
1	Nombre de clients an 1	1 425	665	-	2 091	294	2 385	2 013	248	-	2 261	795	3 056	3 438	914	-	4 352	1 089	5 441	3	-	1	4	-	4	3 441	914	1	4 356	1 089	5 445
2	Nombre de clients an 2 (cumulatif)	1 476	1 276	-	2 752	294	3 046	1 849	287	-	2 136	795	2 931	3 325	1 563	-	4 888	1 089	5 977	3	-	1	4	-	4	3 328	1 563	1	4 892	1 089	5 981
3	Nombre de clients an 3 (cumulatif)	1 496	1 745	-	3 241	294	3 535	1 849	300	-	2 149	795	2 944	3 345	2 045	-	5 390	1 089	6 479	3	-	1	4	-	4	3 348	2 045	1	5 394	1 089	6 483
4	Nombre de clients an 4 (cumulatif)	1 496	1 997	-	3 493	294	3 787	1 849	301	-	2 150	795	2 945	3 345	2 298	-	5 643	1 089	6 732	3	-	1	4	-	4	3 348	2 298	1	5 647	1 089	6 736
5	Nombre de clients an 5 (cumulatif)	1 496	1 997	-	3 493	294	3 787	1 849	301	-	2 150	795	2 945	3 345	2 298	-	5 643	1 089	6 732	3	-	1	4	-	4	3 348	2 298	1	5 647	1 089	6 736
6	Volumes (10 ⁹ m ³) an 1	5 896	1 153	-	7 049	239	7 288	43 084	11 450	-	54 534	21 189	75 724	48 980	12 603	-	61 583	21 428	83 011	1 975	-	28 430	30 405	-	30 405	50 955	12 603	28 430	91 988	21 428	113 416
7	Volumes (10 ⁹ m ³) an 2 (cumulatif)	4 220	2 223	-	6 443	239	6 682	30 509	12 802	-	43 311	21 189	64 500	34 729	15 025	-	49 754	21 428	71 182	1 975	-	28 430	30 405	-	30 405	36 704	15 025	28 430	80 159	21 428	101 587
8	Volumes (10 ⁹ m ³) an 3 (cumulatif)	4 307	3 114	-	7 421	239	7 660	30 509	12 961	-	43 470	21 189	64 659	34 815	16 076	-	50 891	21 428	72 319	1 975	-	28 430	30 405	-	30 405	36 790	16 076	28 430	81 296	21 428	102 724
9	Volumes (10 ⁹ m ³) an 4 (cumulatif)	4 316	3 689	-	8 005	239	8 244	30 509	12 980	-	43 488	21 189	64 678	34 825	16 669	-	51 494	21 428	72 922	1 975	-	28 430	30 405	-	30 405	36 800	16 669	28 430	81 899	21 428	103 327
10	Volumes (10 ⁹ m ³) an 5 (cumulatif)	4 316	3 854	-	8 170	239	8 408	30 509	12 980	-	43 488	21 189	64 678	34 825	16 833	-	51 658	21 428	73 086	1 975	-	28 430	30 405	-	30 405	36 800	16 833	28 430	82 063	21 428	103 491
11	Total des revenus (000 \$) an 1	1 571	273	-	1 844	87	1 931	7 804	1 641	-	9 445	3 044	12 489	9 374	1 914	-	11 289	3 131	14 419	196	-	1 011	1 207	-	1 207	9 571	1 914	1 011	12 496	3 131	15 626
12	Total des revenus (000 \$) an 2	1 304	640	-	1 944	87	2 031	6 347	1 693	-	8 040	3 044	11 084	7 651	2 333	-	9 984	3 131	13 115	180	-	1 011	1 191	-	1 191	7 831	2 333	1 011	11 176	3 131	14 306
13	Total des revenus (000 \$) an 3	1 338	845	-	2 282	87	2 369	6 347	1 737	-	8 084	3 044	11 128	7 665	2 681	-	10 266	3 131	13 497	180	-	1 011	1 191	-	1 191	7 865	2 681	1 011	11 558	3 131	14 688
14	Total des revenus (000 \$) an 4	1 342	1 140	-	2 482	87	2 570	6 347	1 741	-	8 089	3 044	11 133	7 690	2 882	-	10 571	3 131	13 702	180	-	1 011	1 191	-	1 191	7 870	2 882	1 011	11 763	3 131	14 893
15	Total des revenus (000 \$) an 5	1 342	1 202	-	2 545	87	2 632	6 347	1 741	-	8 089	3 044	11 133	7 690	2 944	-	10 633	3 131	13 764	180	-	1 011	1 191	-	1 191	7 870	2 944	1 011	11 825	3 131	14 956

PLAN DE DÉVELOPPEMENT 2014-2015

Ligne	Description	PETIT ET MOYEN DEBIT (PMD)												GRANDES ENTREPRISES				TOTAL													
		RÉSIDENTIEL				AFFAIRES				TOTAL PMD				TOTAL																	
		Nouveaux clients		Ajouts de charge		Nouveaux clients		Ajouts de charge		Nouveaux clients		Ajouts de charge		Nouveaux clients		Ajouts de charge															
		Sur réseau	Projets d'extension	Projets >1,5MS	Total	Sur réseau	Projets d'extension	Projets >1,5MS	Total	Sur réseau	Projets d'extension	Projets >1,5MS	Total	Sur réseau	Projets d'extension	Projets >1,5MS	Total														
1	Nombre de clients an 1	1 294	445	-	1 742	162	1 904	1 984	288	40	2 312	904	3 216	3 278	736	40	4 054	1 066	5 120	-	1	-	1	7	8	3 278	737	40	4 055	1 073	5 128
2	Nombre de clients an 2 (cumulatif)	1 267	766	-	2 033	162	2 195	1 823	341	72	2 236	904	3 140	3 090	1 107	72	4 269	1 066	5 335	-	1	-	1	6	7	3 090	1 108	72	4 270	1 072	5 342
3	Nombre de clients an 3 (cumulatif)	1 293	1 041	-	2 334	162	2 496	1 823	345	91	2 259	904	3 163	3 116	1 386	91	4 593	1 066	5 659	-	1	-	1	6	7	3 116	1 387	91	4 594	1 072	5 666
4	Nombre de clients an 4 (cumulatif)	1 293	1 189	-	2 482	162	2 644	1 823	347	95	2 265	904	3 169	3 116	1 536	95	4 747	1 066	5 813	-	1	-	1	6	7	3 116	1 537	95	4 748	1 072	5 820
5	Nombre de clients an 5 (cumulatif)	1 293	1 258	-	2 551	162	2 713	1 823	347	97	2 267	904	3 171	3 116	1 605	97	4 818	1 066	5 884	-	1	-	1	6	7	3 116	1 606	97	4 819	1 072	5 891
6	Volumes (10 ⁹ m ³) an 1	6 821	771	-	7 592	174	7 765	34 205	19 461	5 465	59 131	21 549	80 680	41 026	20 232	5 465	66 723	21 722	88 445	-	85	-	85	9 324	9 409	41 026	20 317	5 465	66 808	31 047	97 855
7	Volumes (10 ⁹ m ³) an 2 (cumulatif)	4 675	1 740	-	6 415	174	6 589	25 070	21 526	6 865	53 462	21 549	75 010	29 745	23 266	6 865	59 877	21 722	81 599	-	2 640	-	2 640	6 324	8 964	29 745	25 906	6 865	62 517	28 047	90 563
8	Volumes (10 ⁹ m ³) an 3 (cumulatif)	4 709	2 378	-	7 086	174	7 260	25 070	22 236	7 232	54 538	21 549	76 087	29 779	24 613	7 232	61 624	21 722	83 347	-	2 640	-	2 640	6 324	8 964	29 779	27 253	7 232	64 264	28 047	92 311
9	Volumes (10 ⁹ m ³) an 4 (cumulatif)	4 791	3 012	-	7 803	174	7 977	25 070	23 336	7 317	55 725	21 549	77 274	29 861	26 350	7 317	63 528	21 722	85 251	-	2 640	-	2 640	6 324	8 964	29 861	28 990	7 317	66 168	28 047	94 215
10	Volumes (10 ⁹ m ³) an 5 (cumulatif)	4 793	3 300	-	8 093	174	8 267	25 070	23 981	7 390	56 441	21 549	77 990	29 864	27 281	7 390	64 535	21 722	86 257	-	2 640	-	2 640	6 324	8 964	29 864	29 921	7 390	67 175	28 047	95 222
11	Total des revenus (000 \$) an 1	1 621	205	-	1 826	58	1 884	6 434	2 284	670	9 387	2 938	12 326	8 055	2 488	670	11 213	2 996	14 209	(0)	14	-	14	487	501	8 055	2 503	670	11 227	3 483	14 710
12	Total des revenus (000 \$) an 2	1 279	496	-	1 775	58	1 833	5 356	2 429	794	8 578	2 938	11 517	6 635	2 925	794	10 354	2 996	13 350	(0)	214	-	214	255	469	6 635	3 139	794	10 568	3 251	13 819
13	Total des revenus (000 \$) an 3	1 294	709	-	2 003	58	2 061	5 356	2 373	845	8 574	2 938	11 512	6 649	3 062	845	10 576	2 996	13 572	(0)	214	-	214	255	469	6 649	3 296	845	10 790	3 251	14 042
14	Total des revenus (000 \$) an 4	1 313	886	-	2 199	58	2 257	5 356	2 469	863	8 667	2 938	11 605	6 669	3 354	863	10 896	2 996	13 892	(0)	214	-	214	255	469	6 669	3 568	863	11 100	3 251	14 351
15	Total des revenus (000 \$) an 5	1 310	878	-	2 288	58	2 345	5 356	2 426	876	8 658	2 938	11 596	6 665	3 404	876	10 945	2 996	13 941	(0)	214	-	214	255	469	6 665	3 618	876	11 159	3 251	14 410

PLAN DE DÉVELOPPEMENT 2015-2016

Ligne	Description	PETIT ET MOYEN DÉBIT (PMD)												GRANDES ENTREPRISES				TOTAL													
		RÉSIDENTIEL				AFFAIRES				TOTAL PMD				TOTAL																	
		Nouveaux clients		Ajouts de charge		Nouveaux clients		Ajouts de charge		Nouveaux clients		Ajouts de charge		Nouveaux clients		Ajouts de charge															
		Sur réseau	Projets d'extension	Projets >1,5MS	Total	Sur réseau	Projets d'extension	Projets >1,5MS	Total	Sur réseau	Projets d'extension	Projets >1,5MS	Total	Sur réseau	Projets d'extension	Projets >1,5MS	Total														
1	Nombre de clients an 1	1 098	349	-	1 447	154	1 611	1 921	194	12	2 117	971	3 088	3 019	533	12	3 564	1 135	4 699	-	-	-	-	2	2	3 019	533	12	3 564	1 137	4 701
2	Nombre de clients an 2 (cumulatif)	1 081	665	-	1 746	164	1 911	1 781	210	25	2 015	971	2 986	2 863	875	25	3 762	1 135	4 897	-	-	-	-	2	2	2 863	875	25	3 762	1 137	4 899
3	Nombre de clients an 3 (cumulatif)	1 108	916	-	2 024	164	2 188	1 783	212	28	2 022	971	2 993	2 891	1 127	28	4 046	1 135	5 181	-	-	-	-	2	2	2 891	1 127	28	4 046	1 137	5 183
4	Nombre de clients an 4 (cumulatif)	1 123	1 074	-	2 197	164	2 361	1 785	214	28	2 026	971	2 997	2 908	1 288	28	4 223	1 135	5 358	-	-	-	-	2	2	2 908	1 288	28	4 223	1 137	5 360
5	Nombre de clients an 5 (cumulatif)	1 123	1 195	-	2 318	164	2 482	1 797	217	28	2 033	971	3 002	2 910	1 411	28	4 349	1 135	5 484	-	-	-	-	2	2	2 910	1 411	28	4 349	1 137	5 486
6	Volumes (10 ^{m³}) an 1	5 418	589	-	6 007	147	6 154	33 306	11 354	147	44 807	24 357	69 164	38 725	11 943	147	50 814	24 504	75 318	-	-	-	-	220	220	38 725	11 943	147	50 814	24 723	75 538
7	Volumes (10 ^{m³}) an 2 (cumulatif)	3 637	1 432	-	5 068	147	5 215	26 659	11 913	290	38 862	24 357	63 220	30 296	13 344	290	43 931	24 504	68 435	-	-	-	-	220	220	30 296	13 344	290	43 931	24 723	68 654
8	Volumes (10 ^{m³}) an 3 (cumulatif)	3 912	2 101	-	6 013	147	6 160	26 998	12 832	315	40 145	24 357	64 503	30 910	14 933	315	46 159	24 504	70 662	-	-	-	-	220	220	30 910	14 933	315	46 159	24 723	70 882
9	Volumes (10 ^{m³}) an 4 (cumulatif)	4 142	2 584	-	6 727	147	6 873	27 107	13 019	315	40 441	24 357	64 798	31 250	15 603	315	47 168	24 504	71 672	-	-	-	-	220	220	31 250	15 603	315	47 168	24 723	71 892
10	Volumes (10 ^{m³}) an 5 (cumulatif)	4 151	2 854	-	7 005	147	7 152	27 218	13 121	315	40 654	24 357	65 011	31 369	15 975	315	47 659	24 504	72 163	-	-	-	-	220	220	31 369	15 975	315	47 659	24 723	72 383
11	Total des revenus (000 \$) an 1	1 222	155	-	1 377	44	1 421	6 241	1 184	35	7 461	3 300	10 761	7 464	1 339	35	8 838	3 345	12 182	-	-	-	-	4	4	7 464	1 339	35	8 838	3 349	12 186
12	Total des revenus (000 \$) an 2	972	399	-	1 372	44	1 416	5 336	1 275	70	6 681	3 300	9 981	6 309	1 674	70	8 053	3 345	11 397	-	-	-	-	24	24	6 309	1 674	70	8 053	3 368	11 421
13	Total des revenus (000 \$) an 3	1 027	599	-	1 626	44	1 671	5 394	1 349	77	6 819	3 300	10 120	6 421	1 948	77	8 446	3 345	11 791	-	-	-	-	24	24	6 421	1 948	77	8 446	3 368	11 814
14	Total des revenus (000 \$) an 4	1 061	746	-	1 807	44	1 851	5 415	1 368	77	6 859	3 300	10 152	6 476	2 114	77	8 556	3 345	12 011	-	-	-	-	24	24	6 476	2 114	77	8 556	3 368	12 034
15	Total des revenus (000 \$) an 5	1 064	836	-	1 900	44	1 944	5 437	1 384	77	6 897	3 300	10 197	6 501	2 219	77	8 797	3 345	12 142	-	-	-	-	24	24	6 501	2 219	77	8 797	3 368	12 165