

**GAZIFÈRE INC.**  
**SOMMAIRE DES CHARGES D'EXPLOITATION**  
**ANALYSE DES ÉCARTS - VENTES ET COMMUNICATION**  
**CAUSE TARIFAIRE 2017**

**Prévision 2016 vs Réel 2015**

(000\$)

**1 SALAIRES**

La variation de la charge salariale s'explique par les augmentations annuelles variant de 2% à 2.5% par an (12.2 (000\$)), selon les catégories d'employés, le retour de maladie d'un commis (12.6 (000\$)) et compensée par la vacance du poste de représentant des ventes commerciales (67.5 (000\$)).

(42.7)

**2 AUTRES CHARGES**

La prévision 2016 au niveau des Publicité/Communication respecte l'enveloppe budgétaire 2016 de 334 (000\$), en augmentation de 34 (000\$) par rapport au réalisé 2015. Ces augmentations comparatives s'expliquent par les éléments suivants:

En 2016, Gazifère a prévu d'intégrer les médias sociaux et de nouvelles stratégies numériques pour supporter la promotion de Gazifère et consolider ses liens avec la communauté. Gazifère a mandaté une firme spécialisée pour l'accompagner dans ce processus. Cette démarche engendre également des frais de différents services professionnels, notamment de graphistes et de production vidéo.

34.2

Les programmes commerciaux n'existant pas en 2015, il y a une variation dans l'amortissement de ces programmes commerciaux qui est la conséquence de leur existence en 2016. La prévision 2016 est en ligne avec le budget initial.

10.0

En 2015, certaines dépenses discrétionnaires ont été coupées et la prévision 2016 revient à un niveau usuel exception faite des frais discrétionnaires relatifs au représentant des ventes commerciales, qui eux sont en baisse.

5.0

Inflation et variations d'autres dépenses ponctuelles.

4.4

53.6

**GAZIFÈRE INC.**  
**SOMMAIRE DES CHARGES D'EXPLOITATION**  
**ANALYSE DES ÉCARTS - VENTES ET COMMUNICATION**  
**CAUSE TARIFAIRE 2017**

(000\$)

**Cause 2017 vs Prévision 2016**

**3 SALAIRES**

La variation de la charge salariale s'explique par les augmentations annuelles variant de 2% à 2.5% par an, selon les catégories d'employés, ainsi que par l'ajout d'une ressource qui remplace en quelque sorte le poste de représentant des ventes commerciales laissé vacant. Cette ressource travaillera conjointement avec le responsable du développement (ancien représentant résidentiel) qui assume maintenant les tâches liées tant au développement résidentiel qu'au développement commercial.

72.8

**4 AUTRES CHARGES**

L'amortissement des programmes commerciaux est en hausse de 31.9 (000\$). Ceci s'explique par l'impact de l'amortissement en pleine année des programmes commerciaux octroyés en 2016 pour un total de 14.8 (000\$), dont 7.8 (000\$) concernant les programmes commerciaux multi-logements et 7 (000\$) les programmes commerciaux résidentiels. Le solde de la variation, 17.1 (000\$), s'explique par l'impact des programmes commerciaux 2017. On note une croissance prévue principalement dans les programmes commerciaux résidentiels où le nombre de participants ainsi que l'enveloppe octroyée globale sont en hausse par rapport à 2016.

31.9

Hausse, en 2017, des coûts de frais de repas et de déplacements suite, notamment, au recrutement du poste de chargé de développement résidentiel et commercial (voir ligne 3).

9.2

Inflation et autres dépenses ponctuelles

9.7

50.8

**Cause 2017 (Nouvelle allocation) vs Cause 2017 (Ancienne allocation)**

**5 SALAIRES**

Selon le résultat de l'étude de l'allocation entre les activités réglementées et non réglementées, les salaires de deux personnes ont été ré-alloués dans le service des ventes.

119.0

**6 AUTRES CHARGES**

Calcul de la nouvelle allocation des coûts aux ANR:

	% ANR		
Communication	6%	26.9	
Administration des ventes	44%	250.7	<u>(277.5)</u>