RENTABILITÉ *A POSTERIORI* DU PLAN DE DÉVELOPPEMENT 2016
SUIVI APRÈS TROIS ANS

MARCHÉS RÉSIDENTIEL ET AFFAIRES

Énergir, s.e.c. (Énergir) présente au Rapport annuel 2019 la rentabilité *a posteriori*, comparativement à la rentabilité *a priori* du marché résidentiel et du marché affaires du plan de développement 2016.

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) 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 (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$. Toutefois dans la décision D-2019-124 (paragr. 127) relativement au Rapport annuel 2018, la Régie suspendait cette obligation :

> « […] ***suspend Énergir de l'obligation de produire et de déposer le suivi*** **a posteriori** ***après six ans, jusqu'en 2022 inclusivement, des plans de développement des projets inférieurs à 4,0 M$[…], appliquant l'ancienne méthodologie, soit, d'ici la présentation, en 2023, des données réelles du suivi*** **a posteriori** ***après trois ans du plan de développement 2019-2020, appliquant la Nouvelle méthodologie*** ».

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 2016. Les hypothèses sont les mêmes que celles énumérées au Rapport annuel 2018 (R-4079-2018, 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 2016 pour l'ensemble du marché résidentiel. Selon la grille tarifaire d'origine, le taux de rendement (TRI) *a posteriori est* de 7,68 % comparativement à un TRI *a priori* de 8,51 %, soit une diminution de 0,83 %. Le point mort *a posteriori* est de 15,64 ans comparativement à un point mort *a priori* de 13,44 ans, soit une hausse de 2,20 ans.

Selon les tarifs réels, le TRI *a posteriori* s'élève à 7,43 % et le point mort se situe 17,22 ans.

2.2 ANALYSE DES ÉCARTS SIGNIFICATIFS DU MARCHÉ RÉSIDENTIEL – GLOBAL

La diminution du TRI de 0,83 % s'explique principalement par une hausse des investissements totaux de 2,6 M$ ou 18 % qui est principalement attribuable au segment des nouveaux clients, lequel présente des investissements plus élevés que prévu pour un montant de 2,5 M$. La hausse des investissements totaux de 2,6 M$ et leur étalement dans le temps expliquent en majeure partie l'écart de 2,20 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 2016 du marché résidentiel des nouveaux clients. Selon la grille tarifaire d'origine, le TRI *a posteriori* est de 7,70 % comparativement à un TRI *a priori* de 8,45 %, soit une baisse de 0,75 %. Le point mort *a posteriori* est de 15,40 ans comparativement à un point mort *a priori* de 13,66 ans, soit une hausse de 1,74 an.

Selon les tarifs réels, le TRI *a posteriori* s'élève 7,47 % et le point mort se situe à 16,84 ans.

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

La diminution du TRI de 0,75 % s'explique principalement par la hausse des investissements de 2,5 M$ (18 %) qui est attribuable à une hausse des coûts en immobilisations de 3,2 M$ (31 %), atténuée par une baisse des subventions du Programme de rabais à la consommation (PRC) de 0,8 M$ (16 %).

L'écart relatif au nombre de clients à la cinquième année (-329 clients) s'explique principalement par 2 projets domiciliaires annulés (-134 clients) et par un petit groupe de 7 projets de nouvelles constructions (sur un total de 91) pour lequel Énergir a estimé qu'il était davantage improbable que probable que ces clients se matérialisent dans le plan de développement *a posteriori* (-162 clients).

L'écart à la hausse des coûts des immobilisations de 3,2 M$ s'explique par des coûts de branchements plus élevés que prévu pour les clients raccordés au réseau gazier dans le marché de la conversion (1,5 M$) et dans le marché de la nouvelle construction (0,9 M$) et par certains projets d'extension dont les coûts de conduite se sont avérés supérieurs à la prévision (0,8 M$) à cause de travaux plus complexes que prévu ou qui étaient difficilement prévisibles.

L'écart favorable de PRC de 0,8 M$ s'explique principalement par les 2 projets domiciliaires annulés (0,3 M$) et par la baisse des investissements associés aux 162 clients qui ne se matérialiseront pas à la cinquième année du plan de développement *a posteriori* (0,2 M$).

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 2016 du marché résidentiel des ajouts de charge. Selon la grille tarifaire d'origine, le TRI *a posteriori* est de 5,86 % comparativement à un TRI *a priori* de 21,58 %, soit une baisse de 15,72 %. Le point mort *a posteriori* est de 30,65 ans comparativement à un point mort *a priori* de 1 an, soit une hausse de 29,65 ans.

Selon les tarifs réels, le TRI *a posteriori* s'élève à 3,92 % et le point mort est supérieur à 40 ans.

La proportion du nombre de dossiers non mesurés est de 7 % et la proportion des volumes associés à ces dossiers représente 10 % des volumes signés totaux *a priori*.

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

La baisse du TRI de 15,72 % et l'écart de point mort de 29,65 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 2016 pour l'ensemble du marché affaires. Selon la grille tarifaire d'origine, le TRI *a posteriori* est de 16,41 %, comparativement à un TRI *a priori* de 19,17 %, soit une diminution de 2,76 %. 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 15,62 % et le point mort se situe à 1 an.

5.2 ANALYSE DES ÉCARTS SIGNIFICATIFS DU MARCHÉ AFFAIRES – GLOBAL

La diminution du TRI de 2,76 % pour le marché affaires – global s'explique principalement par des volumes inférieurs de 6 % ou de 4 042 $10^3 m^3$ et par une hausse du coût des investissements de 16 % ou de 6,7 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 2016 du marché affaires des nouveaux clients. Le TRI *a posteriori* calculé selon la grille tarifaire

d'origine est de 12,06 %, comparativement à un TRI *a priori* de 14,26 %, soit une diminution de 2,20 %. 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 11,84 % 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 2,20 % pour le marché affaires – nouveaux clients s'explique principalement par une diminution des volumes de 12 % ou de 4 856 10^3m^3 et par une hausse du coût des investissements de 20 % ou 6,9 M$.

De cet écart, un volume de 1 761 10^3m^3 se rapporte à des ventes annulées et un volume de 2 365 10^3m^3 est attribuable à un petit groupe de 22 projets. Énergir a analysé leur situation respective et les constats dégagés sont les suivants : le client a fait faillite, le client n'a pas atteint sa pleine capacité de production, le client a arrêté ses opérations depuis la vente et 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.

La hausse du coût des investissements s'explique principalement par la hausse du coût des immobilisations, qui affiche un écart défavorable de 8,7 M$ (26 %). Cet écart se compose principalement d'un montant de 3,2 M$ attribuable aux coûts de conduites et de 1,1 M$ attribuable aux coûts de branchements, relatifs à un groupe de 43 projets ou ventes individuelles. Énergir a analysé la cause de cette hausse de coûts et les constats dégagés proviennent principalement de travaux plus complexes que prévu, tels qu'un changement de tracé survenu entre l'estimation et la construction, des délais ayant entraîné des primes d'hiver non prévues, la découverte de roc, l'ajout de mesure de sécurité ou de nouvelles normes environnementales, etc. Certains dépassements ont également été causés par la construction de conduite et de branchements qui ont nécessité une longueur plus importante qu'anticipée. Des économies de 0,2 M$ découlant des ventes annulées atténuent l'effet défavorable de la hausse du coût des immobilisations.

Le coût des subventions (PRC) *a posteriori* atténue en partie la hausse des investissements. Ce coût s'est avéré inférieur de 2,1 M$ (32 %), 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.

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 2016 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 48,93 %, comparativement à un TRI *a priori* de 47,30 %, soit une augmentation de 1,63 %. 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 44,54 % et le point mort se situe à 1 an.

La proportion du nombre de dossiers non mesurés est de 25 % et la proportion des volumes associés à ces dossiers représente 33 % des volumes signés totaux *a priori*.

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

La hausse du TRI de 1,63 % pour le marché affaires – ajouts de charge s'explique principalement par une augmentation des volumes de 3 % ou de 815 10^3m^3.

Pour les 722 clients mesurés, le volume *a posteriori* est également en hausse de 3 % ou de 457 10^3m^3. Pour tous les dossiers d'ajouts de charge, les investissements totaux *a posteriori* sont en baisse de 0,3 M$ (5 %). Cette diminution s'explique principalement par une baisse de 22 % (0,5 M$) des subventions PRC versées.

8 OPTIMISATION DE LA PRODUCTION DES SUIVIS *A POSTERIORI* – SUIVI DE LA DÉCISION D-2019-124

Dans la décision D-2019-124 (paragr. 128), rendue au Rapport annuel 2018 (R-4079-2018), la Régie demande à Énergir de déposer, dans le cadre des dossiers d'examen des rapports annuels, les informations relatives à la progression de l'optimisation de la production des suivis *a posteriori*, en lien avec le remplacement éventuel de systèmes informatiques.

Énergir informe la Régie qu'aucun progrès substantiel n'a été réalisé depuis la décision D-2019-124 relativement à l'optimisation de la production des suivis *a posteriori*. Différentes raisons expliquent la situation pour l'année 2018-2019.

D'une part, Énergir attend la conclusion de la Phase 3B du dossier R-3867-2013 avant de poursuivre sa réflexion sur les pistes d'optimisation des suivis puisque la Phase 3B pourrait avoir une incidence sur les suivis requis.

D'autre part, tel qu'indiqué au dossier R-4086-2019 (pièce B-0006, Énergir-1, Document 1), Énergir entreprendra bientôt un programme de modernisation de sa solution PRE[1] au travers duquel l'ensemble des processus d'affaires présentement supportés par SAP seront modernisés. Dans ces circonstances, Énergir estime qu'il ne serait pas prudent d'investir dans ses systèmes informatiques actuels puisqu'ils sont appelés à changer dans un horizon rapproché.

CONCLUSION

Énergir évalue, trois ans après la présentation *a priori* du plan de développement 2016, 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 0,83 % et cette diminution s'explique principalement par une hausse des investissements totaux. Le TRI pour l'ensemble du marché affaires est en baisse de 2,76 %, 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, des marchés résidentiel et affaires du plan de développement 2016.

[1] Planification des Ressources de l'Entreprise.

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 (m³)		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
2016 *A PRIORI* VS 2016 *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**	1 447	164	1 611	1 415	166	1 581	(32)	2	(30)	1 581	100%	0	0%
2	Nombre de clients an 2 (cumulatif)	1 746	164	1 911	1 602	166	1 768	(144)	2	(143)	1 767	100%	1	0%
3	Nombre de clients an 3 (cumulatif)	2 024	164	2 188	1 685	166	1 851	(339)	2	(337)	1 848	100%	3	0%
4	Nombre de clients an 4 (cumulatif)	2 197	164	2 361	1 843	166	2 009	(354)	2	(352)	1 860	93%	149	7%
5	Nombre de clients an 5 (cumulatif)	2 318	164	2 482	1 989	166	2 155	(329)	2	(327)	1 860	86%	295	14%
6	**Volumes (10^3m^3) an 1**	6 007	147	6 154	7 064	129	7 193	1 057	(17)	1 039	7 140	99%	53	1%
7	Volumes (10^3m^3) an 2 (cumulatif)	5 068	147	5 215	6 788	130	6 918	1 720	(17)	1 703	6 603	95%	315	5%
8	Volumes (10^3m^3) an 3 (cumulatif)	6 013	147	6 160	6 187	133	6 321	174	(13)	161	6 005	95%	315	5%
9	Volumes (10^3m^3) an 4 (cumulatif)	6 727	147	6 873	6 135	133	6 269	(592)	(13)	(605)	5 722	91%	546	9%
10	Volumes (10^3m^3) an 5 (cumulatif)	7 005	147	7 152	6 419	133	6 553	(586)	(13)	(599)	5 722	87%	830	13%
11	**Immobilisations (000 $) an 0**	8 391	2	8 393	7 078	122	7 200	(1 313)	120	(1 193)	7 200	100%	0	0%
12	Immobilisations (000 $) an 1	691	0	691	4 498	15	4 513	3 807	15	3 822	4 513	100%	0	0%
13	Immobilisations (000 $) an 2	565	0	565	755	0	755	190	0	191	728	96%	27	4%
14	Immobilisations (000 $) an 3	320	0	320	708	4	712	388	4	392	303	43%	409	57%
15	Immobilisations (000 $) an 4	196	0	196	430	0	430	233	0	233	21	5%	409	95%
16	Immobilisations (000 $) an 5	102	0	102	0	0	0	(101)	0	(101)	0	100%	0	0%
17	**Total Immobilisations (incluant les frais généraux)**	**10 265**	**2**	**10 267**	**13 469**	**142**	**13 611**	**3 205**	**139**	**3 344**	**12 765**	**94%**	**846**	**6%**
18	**Subvention PRC (000 $) an 1**	3 225	82	3 307	1 268	63	1 331	(1 957)	(19)	(1 976)	1 331	100%	0	0%
19	Subvention PRC (000 $) an 2	629	0	629	954	1	954	325	1	325	921	97%	33	3%
20	Subvention PRC (000 $) an 3	602	0	602	396	0	396	(206)	0	(206)	374	94%	22	6%
21	Subvention PRC (000 $) an 4	345	0	345	839	0	839	494	0	494	56	7%	783	93%
22	Subvention PRC (000 $) an 5	208	0	208	761	0	761	553	0	553	0	100%	761	0%
23	**Total Subvention PRC**	**5 008**	**82**	**5 090**	**4 217**	**63**	**4 281**	**(791)**	**(18)**	**(809)**	**2 683**	**63%**	**1 598**	**37%**
24	**contributions clients[3] (000 $) an 0**	(314)	0	(314)	(330)	0	(330)	(16)	0	(16)	(330)	100%	0	0%
25	contributions clients (000 $) an 1	(553)	0	(553)	(514)	0	(514)	39	0	39	(514)	100%	0	0%
26	contributions clients (000 $) an 2	(99)	0	(99)	(81)	0	(81)	18	0	18	(81)	100%	0	0%
27	contributions clients (000 $) an 3	(78)	0	(78)	(32)	0	(32)	47	0	47	(32)	100%	0	0%
28	contributions clients (000 $) an 4	(47)	0	(47)	(47)	0	(47)	0	0	0	(5)	10%	(42)	90%
29	contributions clients (000 $) an 5	(33)	0	(33)	(42)	0	(42)	(9)	0	(9)	0	100%	(42)	0%
30	**Total Contributions clients**	**(1 124)**	**0**	**(1 124)**	**(1 045)**	**0**	**(1 045)**	**79**	**0**	**79**	**(961)**	**92%**	**(84)**	**8%**
31	**Total des investissements (000 $) an 0**	8 077	2	8 079	6 748	122	6 870	(1 329)	120	(1 209)	6 870	100%	0	0%
32	Total des investissements (000 $) an 1	3 363	82	3 444	5 252	78	5 330	1 889	(3)	1 886	5 330	100%	0	0%
33	Total des investissements (000 $) an 2	1 095	0	1 095	1 628	1	1 629	533	1	534	1 569	96%	60	4%
34	Total des investissements (000 $) an 3	844	0	844	1 072	4	1 076	229	4	233	645	60%	431	40%
35	Total des investissements (000 $) an 4	494	0	494	1 222	0	1 222	728	0	728	73	6%	1 150	94%
36	Total des investissements (000 $) an 5	277	0	277	719	0	719	442	0	442	0	0%	719	100%
37	**Total Investissements**	**14 149**	**84**	**14 233**	**16 642**	**205**	**16 847**	**2 493**	**121**	**2 614**	**14 487**	**86%**	**2 360**	**14%**
	GRILLE TARIFAIRE D'ORIGINE[4]													
38	**Impact sur les tarifs**													
39	Pour la première année (000 $)	359	(5)	354	(226)	16	(210)	(585)	21	(564)				
40	Pour les cinq premières années (000 $)	1 416	(23)	1 393	419	52	470	(997)	75	(923)				
41	**Taux de rendement interne**	8,45%	21,58%	8,51%	7,70%	5,86%	7,68%	-0,75%	-15,72%	-0,83%				
42	**Point mort tarifaire (années)**	13,66	1,00	13,44	15,40	30,65	15,64	1,74	29,65	2,20				
	TARIFS RÉELS													
43	**Impact sur les tarifs**													
44	Pour la première année (000 $)	359	(5)	354	(219)	16	(203)	(578)	22	(556)				
45	Pour les cinq premières années (000 $)	1 416	(23)	1 393	493	62	555	(923)	85	(838)				
46	**Taux de rendement interne**	8,45%	21,58%	8,51%	7,47%	3,92%	7,43%	-0,98%	-17,66%	-1,08%				
47	**Point mort tarifaire (années)**	13,66	1,00	13,44	16,84	n/a	17,22	3,18	n/a	3,78				

48 1. Le terme *a priori* réfère aux résultats du plan de développement 2016 présenté dans le Rapport annuel 2016 (R-3992-2016, B-0076, Gaz Métro-14, Document 4). Des modifications ont été apportées dans la présentation de certains investissements.

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
2016 *A PRIORI* vs 2016 *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**	1 447	1 415	(32)	-2%	1 415	100%	0	0%
2	Nombre de clients an 2 (cumulatif)	1 746	1 602	(144)	-8%	1 601	100%	1	0%
3	Nombre de clients an 3 (cumulatif)	2 024	1 685	(339)	-17%	1 682	100%	3	0%
4	Nombre de clients an 4 (cumulatif)	2 197	1 843	(354)	-16%	1 694	92%	149	8%
5	Nombre de clients an 5 (cumulatif)	2 318	1 989	(329)	-14%	1 694	85%	295	15%
6	**Volumes (10^3m^3) an 1**	6 007	7 064	1 057	18%	7 011	99%	53	1%
7	Volumes (10^3m^3) an 2 (cumulatif)	5 068	6 788	1 720	34%	6 473	95%	315	5%
8	Volumes (10^3m^3) an 3 (cumulatif)	6 013	6 187	174	3%	5 872	95%	315	5%
9	Volumes (10^3m^3) an 4 (cumulatif)	6 727	6 135	(592)	-9%	5 589	91%	546	9%
10	Volumes (10^3m^3) an 5 (cumulatif)	7 005	6 419	(586)	-8%	5 589	87%	830	13%
11	**Immobilisations (000 $) an 0**	8 391	7 078	(1 313)	-16%	7 078	100%	0	0%
12	Immobilisations (000 $) an 1	691	4 498	3 807	551%	4 498	100%	0	0%
13	Immobilisations (000 $) an 2	565	755	190	34%	728	96%	27	4%
14	Immobilisations (000 $) an 3	320	708	388	121%	299	42%	409	58%
15	Immobilisations (000 $) an 4	196	430	233	119%	21	5%	409	95%
16	Immobilisations (000 $) an 5	102	0	(101)	-100%	0	100%	0	0%
17	**Total Immobilisations (incluant les frais généraux)**	**10 265**	**13 469**	**3 205**	**31%**	**12 624**	**94%**	**846**	**6%**
18	**Subvention PRC (000 $) an 1**	3 225	1 268	(1 957)	-61%	1 268	100%	0	0%
19	Subvention PRC (000 $) an 2	629	954	325	52%	921	97%	33	3%
20	Subvention PRC (000 $) an 3	602	396	(206)	-34%	374	94%	22	6%
21	Subvention PRC (000 $) an 4	345	839	494	143%	56	7%	783	93%
22	Subvention PRC (000 $) an 5	208	761	553	266%	0	0%	761	100%
23	**Total Subvention PRC**	**5 008**	**4 217**	**(791)**	**-16%**	**2 619**	**62%**	**1 598**	**38%**
24	**contributions clients[3] (000 $) an 0**	(314)	(330)	(16)	5%	(330)	100%	0	0%
25	contributions clients (000 $) an 1	(553)	(514)	39	-7%	(514)	100%	0	0%
26	contributions clients (000 $) an 2	(99)	(81)	18	-18%	(81)	100%	0	0%
27	contributions clients (000 $) an 3	(78)	(32)	47	-59%	(32)	100%	0	0%
28	contributions clients (000 $) an 4	(47)	(47)	0	-1%	(5)	10%	(42)	90%
29	contributions clients (000 $) an 5	(33)	(42)	(9)	29%	0	0%	(42)	100%
30	**Total Contributions clients**	**(1 124)**	**(1 045)**	**79**	**-7%**	**(961)**	**92%**	**(84)**	**8%**
31	**Total des investissements (000 $) an 0**	8 077	6 748	(1 329)	-16%	6 748	100%	0	0%
32	Total des investissements (000 $) an 1	3 363	5 252	1 889	56%	5 252	100%	0	0%
33	Total des investissements (000 $) an 2	1 095	1 628	533	49%	1 568	96%	60	4%
34	Total des investissements (000 $) an 3	844	1 072	229	27%	641	60%	431	40%
35	Total des investissements (000 $) an 4	494	1 222	728	147%	73	6%	1 150	94%
36	Total des investissements (000 $) an 5	277	719	442	160%	0	0%	719	100%
37	**Total des investissements**	**14 149**	**16 642**	**2 493**	**18%**	**14 282**	**86%**	**2 360**	**14%**
	GRILLE TARIFAIRE D'ORIGINE[4]								
38	**Impact sur les tarifs**								
39	Pour la première année (000 $)	359	(226)	(585)					
40	Pour les cinq premières années (000 $)	1 416	419	(997)					
	Taux de rendement interne	8,45%	7,70%	-0,75%					
42	**Point mort tarifaire (années)**	13,66	15,40	1,74					
	TARIFS RÉELS								
43	**Impact sur les tarifs**								
44	Pour la première année (000 $)	359	(219)	(578)					
45	Pour les cinq premières années (000 $)	1 416	493	(923)					
46	**Taux de rendement interne**	8,45%	7,47%	-0,98%					
47	**Point mort tarifaire (années)**	13,66	16,84	3,18					

48 1. Le terme *a priori* réfère aux résultats du plan de développement 2016 présenté dans le Rapport annuel 2016 (R-3992-2016, B-0076, Gaz Métro-14, Document 4). Des modifications ont été apportées dans la présentation de certains investissements.

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
2016 A PRIORI vs 2016 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**	153	154	2	1%	12	12	0	2%	7%	164	166	2	1%
2	Nombre de clients an 2 (cumulatif)	153	154	2	1%	12	12	0	2%	7%	164	166	2	1%
3	Nombre de clients an 3 (cumulatif)	153	154	2	1%	12	12	0	2%	7%	164	166	2	1%
4	Nombre de clients an 4 (cumulatif)	153	154	2	1%	12	12	0	2%	7%	164	166	2	1%
5	Nombre de clients an 5 (cumulatif)	153	154	2	1%	12	12	0	2%	7%	164	166	2	1%
6	**Volumes (10^3m^3) an 1**	132	116	(16)	-12%	14	13	(1)	-8%	10%	147	129	(17)	-12%
7	Volumes (10^3m^3) an 2 (cumulatif)	132	117	(15)	-12%	14	13	(1)	-8%	10%	147	130	(17)	-11%
8	Volumes (10^3m^3) an 3 (cumulatif)	132	120	(12)	-9%	14	13	(1)	-8%	10%	147	133	(13)	-9%
9	Volumes (10^3m^3) an 4 (cumulatif)	132	120	(12)	-9%	14	13	(1)	-8%	10%	147	133	(13)	-9%
10	Volumes (10^3m^3) an 5 (cumulatif)	132	120	(12)	-9%	14	13	(1)	-8%	10%	147	133	(13)	-9%
11	**Immobilisations (000 $) an 0**	2	107	105	4576%	0	14	14	100%	0%	2	122	120	5206%
12	Immobilisations (000 $) an 1	0	14	14	100%	0	2	2	100%	0%	0	15	15	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	4	4	100%	0	0	0	100%	0%	0	4	4	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**	**126**	**123**	**5365%**	**0**	**16**	**16**	**100%**	**0%**	**2**	**142**	**139**	**6066%**
18	**Subvention PRC (000 $) an 1**	75	57	(19)	-25%	6	6	(0)	-3%	8%	82	63	(19)	-23%
19	Subvention PRC (000 $) an 2	0	0	0	100%	0	1	1	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**	**75**	**57**	**(19)**	**-25%**	**6**	**7**	**0**	**5%**	**8%**	**82**	**63**	**(18)**	**-22%**
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**	2	107	105	4576%	0	14	14	100%	0%	2	122	120	5206%
32	Total des investissements (000 $) an 1	75	71	(5)	-6%	6	8	1	23%	8%	82	78	(3)	-4%
33	Total des investissements (000 $) an 2	0	0	0	100%	0	1	1	100%	0%	0	1	1	100%
34	Total des investissements (000 $) an 3	0	4	4	100%	0	0	0	100%	0%	0	4	4	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**	**78**	**182**	**105**	**135%**	**6**	**23**	**16**	**262%**	**7%**	**84**	**205**	**121**	**144%**
	GRILLE TARIFAIRE D'ORIGINE[5]													
38	**Impact sur les tarifs**													
39	Pour la première année (000 $)	(4)	15	19		(1)	1	2			(5)	16	21	
40	Pour les cinq premières années (000 $)	(18)	48	66		(5)	4	9			(23)	52	75	
41	**Taux de rendement interne**	20,50%	5,74%	-14,76%		36,76%	6,81%	-29,95%			21,58%	5,86%	-15,72%	
42	**Point mort tarifaire (années)**	1,00	31,86	31		1,00	23,56	22,56			1,00	30,65	29,65	
	TARIFS RÉELS													
43	**Impact sur les tarifs**													
44	Pour la première année (000 $)	(4)	15	19		(1)	1	2			(5)	16	22	
45	Pour les cinq premières années (000 $)	(18)	57	75		(5)	6	11			(23)	62	85	
46	**Taux de rendement interne**	20,50%	3,77%	-16,73%		36,76%	5,08%	-31,68%			21,58%	3,92%	-17,66%	
47	**Point mort tarifaire (années)**	1,00	n/a	n/a		1,00	n/a	n/a			1,00	n/a	n/a	

48 1. Les dossiers mesurés a posteriori sont ceux pour lesquels aucune vente en ajouts de charge n'a été signée après 2016.
49 2. Les dossiers non mesurés a posteriori sont ceux pour lesquels il y eu d'autres ventes en ajouts de charge après 2016.
50 3. Tous les dossiers réfèrent aux informations de l'ensemble des ventes signées en ajouts de charge du plan de développement 2016 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.

Annexe 6
COMPARAISON DU PLAN DE DÉVELOPPEMENT AFFAIRES - NOUVEAUX CLIENTS ET AJOUTS DE CHARGE
2016 A PRIORI VS 2016 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**	2 117	971	3 088	2 109	972	3 081	(8)	1	(7)	3 057	99%	24	1%
2	Nombre de clients an 2 (cumulatif)	2 015	971	2 986	2 038	972	3 010	23	1	24	2 986	99%	24	1%
3	Nombre de clients an 3 (cumulatif)	2 022	971	2 993	2 043	972	3 015	21	1	22	2 989	99%	26	1%
4	Nombre de clients an 4 (cumulatif)	2 026	971	2 997	2 044	972	3 016	18	1	19	2 990	99%	26	1%
5	Nombre de clients an 5 (cumulatif)	2 031	971	3 002	2 049	972	3 021	18	1	19	2 990	99%	31	1%
6	**Volumes (10^3m^3) an 1**	44 807	24 357	69 164	45 782	24 049	69 832	975	(308)	667	67 739	97%	2 093	3%
7	Volumes (10^3m^3) an 2 (cumulatif)	38 862	24 357	63 220	41 769	25 250	67 019	2 907	893	3 799	64 893	97%	2 126	3%
8	Volumes (10^3m^3) an 3 (cumulatif)	40 145	24 357	64 503	38 246	25 187	63 433	(1 900)	830	(1 069)	60 830	96%	2 603	4%
9	Volumes (10^3m^3) an 4 (cumulatif)	40 441	24 357	64 798	36 038	25 172	61 210	(4 403)	815	(3 589)	58 571	96%	2 639	4%
10	Volumes (10^3m^3) an 5 (cumulatif)	40 654	24 357	65 011	35 798	25 172	60 970	(4 856)	815	(4 042)	58 571	96%	2 399	4%
11	**Immobilisations (000 $) an 0**	32 638	3 683	36 321	30 822	3 408	34 229	(1 816)	(275)	(2 092)	34 229	100%	0	0%
12	Immobilisations (000 $) an 1	393	0	393	9 901	442	10 343	9 508	442	9 950	10 343	100%	0	0%
13	Immobilisations (000 $) an 2	75	0	75	929	46	974	854	46	900	974	100%	0	0%
14	Immobilisations (000 $) an 3	33	0	33	127	7	133	93	7	100	101	76%	32	24%
15	Immobilisations (000 $) an 4	50	0	50	85	0	85	35	0	35	15	18%	70	82%
16	Immobilisations (000 $) an 5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	1638121%	0	-1638021%
17	**Total Immobilisations (incluant les frais généraux)**	**33 189**	**3 683**	**36 872**	**41 863**	**3 903**	**45 765**	**8 674**	**220**	**8 893**	**45 666**	**100%**	**102**	**0%**
18	**Subvention PRC (000 $) an 1**	6 049	2 177	8 226	3 680	1 286	4 966	(2 369)	(891)	(3 260)	4 966	100%	0	0%
19	Subvention PRC (000 $) an 2	207	0	207	587	396	983	380	396	776	876	89%	106	11%
20	Subvention PRC (000 $) an 3	153	0	153	168	8	175	14	8	22	179	102%	(4)	-2%
21	Subvention PRC (000 $) an 4	88	0	88	1	(1)	1	(87)	(1)	(87)	1	154%	(1)	-54%
22	Subvention PRC (000 $) an 5	67	0	67	0	0	0	(67)	0	(67)	0	100%	0	0%
23	**Total Subvention PRC**	**6 564**	**2 177**	**8 741**	**4 436**	**1 689**	**6 125**	**(2 128)**	**(488)**	**(2 616)**	**6 022**	**98%**	**102**	**2%**
24	**Contributions clients3 (000 $) an 0**	(4 429)	(16)	(4 444)	(4 030)	(14)	(4 044)	398	1	400	(4 044)	100%	0	0%
25	Contributions clients (000 $) an 1	(326)	(4)	(330)	(301)	(2)	(303)	26	2	27	(303)	100%	0	0%
26	Contributions clients (000 $) an 2	(2)	0	(2)	(33)	0	(33)	(31)	0	(31)	(33)	100%	0	0%
27	Contributions clients (000 $) an 3	0	0	0	(1)	0	(1)	(1)	0	(1)	(1)	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**	**(4 757)**	**(19)**	**(4 777)**	**(4 365)**	**(16)**	**(4 381)**	**393**	**3**	**396**	**(4 381)**	**100%**	**0**	**0%**
31	**Total des investissements (000 $) an 0**	28 209	3 667	31 877	26 792	3 393	30 185	(1 418)	(274)	(1 692)	30 185	100%	0	0%
32	Total des investissements (000 $) an 1	6 115	2 173	8 289	13 280	1 726	15 006	7 165	(447)	6 718	15 006	100%	0	0%
33	Total des investissements (000 $) an 2	279	0	279	1 483	441	1 924	1 204	441	1 645	1 818	94%	106	6%
34	Total des investissements (000 $) an 3	187	0	187	293	14	308	107	14	121	279	91%	29	9%
35	Total des investissements (000 $) an 4	138	0	138	86	(0)	86	(52)	(0)	(53)	16	19%	70	81%
36	Total des investissements (000 $) an 5	67	0	67	0	0	0	(67)	0	(67)	2	1638121%	0	-1638021%
37	**Total Investissements**	**34 996**	**5 840**	**40 836**	**41 934**	**5 575**	**47 509**	**6 939**	**(266)**	**6 673**	**47 307**	**100%**	**205**	**0%**
	GRILLE TARIFAIRE D'ORIGINE[4]													
38	**Impact sur les tarifs**													
39	Pour la première année (000 $)	(2 823)	(2 295)	(5 118)	(3 435)	(2 174)	(5 609)	(612)	121	(490)				
40	Pour les cinq premières années (000 $)	(11 155)	(10 033)	(21 188)	(9 818)	(10 626)	(20 444)	1 337	(593)	744				
41	**Taux de rendement interne**	14,26%	47,30%	19,17%	12,06%	48,93%	16,41%	-2,20%	1,63%	-2,76%				
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 $)	(2 823)	(2 295)	(5 118)	(3 453)	(2 038)	(5 491)	(630)	257	(373)				
45	Pour les cinq premières années (000 $)	(11 155)	(10 033)	(21 188)	(9 681)	(9 347)	(19 028)	1 474	686	2 160				
46	**Taux de rendement interne**	14,26%	47,30%	19,17%	11,84%	44,54%	15,62%	-2,42%	-2,76%	-3,55%				
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 2016 présenté dans le Rapport annuel 2016 (R-3992-2016, 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
2016 A PRIORI vs 2016 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**	2 117	2 109	(8)	0%	2 085	99%	24	1%
2	Nombre de clients an 2 (cumulatif)	2 015	2 038	23	1%	2 014	99%	24	1%
3	Nombre de clients an 3 (cumulatif)	2 022	2 043	21	1%	2 017	99%	26	1%
4	Nombre de clients an 4 (cumulatif)	2 026	2 044	18	1%	2 018	99%	26	1%
5	Nombre de clients an 5 (cumulatif)	2 031	2 049	18	1%	2 018	98%	31	2%
6	**Volumes (10^3m^3) an 1**	44 807	45 782	975	2%	43 690	95%	2 093	5%
7	Volumes (10^3m^3) an 2 (cumulatif)	38 862	41 769	2 907	7%	39 643	95%	2 126	5%
8	Volumes (10^3m^3) an 3 (cumulatif)	40 145	38 246	(1 900)	-5%	35 643	93%	2 603	7%
9	Volumes (10^3m^3) an 4 (cumulatif)	40 441	36 038	(4 403)	-11%	33 399	93%	2 639	7%
10	Volumes (10^3m^3) an 5 (cumulatif)	40 654	35 798	(4 856)	-12%	33 399	93%	2 399	7%
11	**Immobilisations (000 $) an 0**	32 638	30 822	(1 816)	-6%	30 822	100%	0	0%
12	Immobilisations (000 $) an 1	393	9 901	9 508	2420%	9 901	100%	0	0%
13	Immobilisations (000 $) an 2	75	929	854	1146%	929	100%	0	0%
14	Immobilisations (000 $) an 3	33	127	93	280%	95	75%	32	25%
15	Immobilisations (000 $) an 4	50	85	35	69%	15	18%	70	82%
16	Immobilisations (000 $) an 5	0	0	0	100%	0	100%	0	0%
	Total Immobilisations	**33 189**	**41 863**	**8 674**	**26%**	**41 761**	**100%**	**102**	**0%**
17	**(incluant les frais généraux)**								
18	**Subvention PRC (000 $) an 1**	6 049	3 680	(2 369)	-39%	3 680	100%	0	0%
19	Subvention PRC (000 $) an 2	207	587	380	184%	481	82%	106	18%
20	Subvention PRC (000 $) an 3	153	168	14	9%	171	102%	(4)	-2%
21	Subvention PRC (000 $) an 4	88	1	(87)	-98%	2	135%	(1)	-35%
22	Subvention PRC (000 $) an 5	67	0	(67)	-100%	0	100%	0	0%
23	**Total Subvention PRC**	**6 564**	**4 436**	**(2 128)**	**-32%**	**4 334**	**98%**	**102**	**2%**
24	**Contributions clients[3] (000 $) an 0**	(4 429)	(4 030)	398	-9%	(4 030)	100%	0	0%
25	Contributions clients (000 $) an 1	(326)	(301)	26	-8%	(301)	100%	0	0%
26	Contributions clients (000 $) an 2	(2)	(33)	(31)	1530%	(33)	100%	0	0%
27	Contributions clients (000 $) an 3	0	(1)	(1)	100%	(1)	100%	0	0%
28	Contributions clients (000 $) an 4	(0)	(0)	0	0%	(0)	100%	0	0%
29	Contributions clients (000 $) an 5	0	0	0	100%	0	100%	0	0%
30	**Total Contributions clients**	**(4 757)**	**(4 365)**	**393**	**-8%**	**(4 365)**	**100%**	**0**	**0%**
31	**Total des investissements (000 $) an 0**	28 209	26 792	(1 418)	-5%	26 792	100%	0	0%
32	Total des investissements (000 $) an 1	6 115	13 280	7 165	117%	13 280	100%	0	0%
33	Total des investissements (000 $) an 2	279	1 483	1 204	431%	1 377	93%	106	7%
34	Total des investissements (000 $) an 3	187	293	107	57%	265	90%	29	10%
35	Total des investissements (000 $) an 4	138	86	(52)	-38%	17	19%	70	81%
36	Total des investissements (000 $) an 5	67	0	(67)	-100%	0	100%	0	0%
37	**Total des investissements**	**34 996**	**41 934**	**6 939**	**20%**	**41 730**	**100%**	**205**	**0%**
	GRILLE TARIFAIRE D'ORIGINE[4]								
38	**Impact sur les tarifs**								
39	Pour la première année (000 $)	(2 823)	(3 435)	(612)					
40	Pour les cinq premières années (000 $)	(11 155)	(9 818)	1 337					
41	**Taux de rendement interne**	14,26%	12,06%	-2,20%					
42	**Point mort tarifaire (années)**	1,00	1,00	0,00					
	TARIFS FACTURÉS								
43	**Impact sur les tarifs**								
44	Pour la première année (000 $)	(2 823)	(3 453)	(630)					
45	Pour les cinq premières années (000 $)	(11 155)	(9 681)	1 474					
46	**Taux de rendement interne**	14,26%	11,84%	-2,42%					
47	**Point mort tarifaire (années)**	1,00	1,00	0,00					

48 1. Le terme a priori réfère aux résultats du plan de développement 2016 présenté dans le Rapport annuel 2016 (R-3992-2016, 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
50 projection pour les années suivantes. Cette projection est basée sur les données réelles entre le 1er juillet 2018 et le 30 juin 2019, ou encore, sur les données a priori pour les clients n'ayant pas
51 cumulé 12 mois de 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
54 rentabilité a priori, selon les taux approuvés par la Régie.

Annexe 8
COMPARARAISON DU PLAN DE DÉVELOPPEMENT AFFAIRES - AJOUTS DE CHARGE
2016 A PRIORI vs 2016 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**	724	722	(2)	0%	247	250	3	1%	25%	971	972	1	0%
2	Nombre de clients an 2 (cumulatif)	724	722	(2)	0%	247	250	3	1%	25%	971	972	1	0%
3	Nombre de clients an 3 (cumulatif)	724	722	(2)	0%	247	250	3	1%	25%	971	972	1	0%
4	Nombre de clients an 4 (cumulatif)	724	722	(2)	0%	247	250	3	1%	25%	971	972	1	0%
5	Nombre de clients an 5 (cumulatif)	724	722	(2)	0%	247	250	3	1%	25%	971	972	1	0%
6	**Volumes (10^3m^3) an 1**	16 269	15 604	(666)	-4%	8 088	8 446	358	4%	33%	24 357	24 049	(308)	-1%
7	Volumes (10^3m^3) an 2 (cumulatif)	16 269	16 804	535	3%	8 088	8 446	358	4%	33%	24 357	25 250	893	4%
8	Volumes (10^3m^3) an 3 (cumulatif)	16 269	16 742	472	3%	8 088	8 446	358	4%	33%	24 357	25 187	830	3%
9	Volumes (10^3m^3) an 4 (cumulatif)	16 269	16 726	457	3%	8 088	8 446	358	4%	33%	24 357	25 172	815	3%
10	Volumes (10^3m^3) an 5 (cumulatif)	16 269	16 726	457	3%	8 088	8 446	358	4%	33%	24 357	25 172	815	3%
11	**Immobilisations (000 $) an 0**	2 702	2 428	(274)	-10%	981	979	(2)	0%	27%	3 683	3 408	(275)	-7%
12	Immobilisations (000 $) an 1	0	273	273	100%	0	170	170	100%	0%	0	442	442	100%
13	Immobilisations (000 $) an 2	0	33	33	100%	0	13	13	100%	0%	0	46	46	100%
14	Immobilisations (000 $) an 3	0	5	5	100%	0	2	2	100%	0%	0	7	7	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)**	**2 702**	**2 739**	**37**	**1%**	**981**	**1 164**	**183**	**19%**	**27%**	**3 683**	**3 903**	**220**	**6%**
18	**Subvention PRC (000 $) an 1**	1 492	809	(684)	-46%	685	477	(207)	-30%	31%	2 177	1 286	(891)	-41%
19	Subvention PRC (000 $) an 2	0	370	370	100%	0	26	26	100%	0%	0	396	396	100%
20	Subvention PRC (000 $) an 3	0	5	5	100%	0	3	3	100%	0%	0	8	8	100%
21	Subvention PRC (000 $) an 4	0	0	0	100%	0	(1)	(1)	100%	0%	0	(1)	(1)	100%
22	Subvention PRC (000 $) an 5	0	0	0	100%	0	0	0	100%	0%	0	0	0	100%
23	**Total Subvention PRC**	**1 492**	**1 183**	**(309)**	**-21%**	**685**	**506**	**(179)**	**-26%**	**31%**	**2 177**	**1 689**	**(488)**	**-22%**
24	**Contributions clients (000 $) an 0**	(1)	0	1	-100%	(14)	(14)	(0)	1%	91%	(16)	(14)	1	-9%
25	Contributions clients (000 $) an 1	(2)	(1)	2	-69%	(1)	(1)	0	-12%	40%	(4)	(2)	2	-47%
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**	**(4)**	**(1)**	**3**	**-81%**	**(16)**	**(16)**	**0**	**0%**	**81%**	**(19)**	**(16)**	**3**	**-16%**
31	**Total des investissements (000 $) an 0**	2 700	2 428	(272)	-10%	967	965	(2)	0%	26%	3 667	3 393	(274)	-7%
32	Total des investissements (000 $) an 1	1 490	1 081	(409)	-27%	683	646	(38)	-5%	31%	2 173	1 726	(447)	-21%
33	Total des investissements (000 $) an 2	0	402	402	100%	0	39	39	100%	0%	0	441	441	100%
34	Total des investissements (000 $) an 3	0	10	10	100%	0	5	5	100%	0%	0	14	14	100%
35	Total des investissements (000 $) an 4	0	0	0	100%	0	(1)	(1)	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**	**4 190**	**3 921**	**(269)**	**-6%**	**1 650**	**1 654**	**4**	**0%**	**28%**	**5 840**	**5 575**	**(266)**	**-5%**
	GRILLE TARIFAIRE D'ORIGINE[5]													
38	**Impact sur les tarifs**													
39	Pour la première année (000 $)	(1 619)	(1 377)	242		(676)	(796)	(121)			(2 295)	(2 174)	121	
40	Pour les cinq premières années (000 $)	(7 085)	(7 250)	(164)		(2 948)	(3 376)	(428)			(10 033)	(10 626)	(593)	
41	**Taux de rendement interne**	44,25%	47,35%	3,10%		47,76%	52,96%	5,20%			47,30%	48,93%	1,63%	
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 $)	(1 619)	(1 373)	246		(676)	(665)	11			(2 295)	(2 038)	257	
45	Pour les cinq premières années (000 $)	(7 085)	(6 533)	553		(2 948)	(2 814)	134			(10 033)	(9 347)	686	
46	**Taux de rendement interne**	44,25%	44,19%	-0,06%		47,76%	45,37%	-2,39%			47,30%	44,54%	-2,76%	
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 2016.

49 2. Les dossiers non mesurés a posteriori sont ceux pour lesquels il y eu d'autres ventes en ajouts de charge après 2016.

50 3. Tous les dossiers réfèrent aux informations de l'ensemble des ventes signées en ajouts de charge du plan de développement 2016 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.