

Présentation de la FCEI

Antoine Gosselin, économiste

R-3867-2013 – Phase 3B

12/04/2018

Régie de l'énergie	
DOSSIER:	R. 3867-2013 Ph. 3B
DEPOSÉ EN AUDIENCE	
Date	12/04/2018
Pièces n°:	21021-0216

Plan de la présentation

- Cadre d'analyse général des projets
- Processus de gouvernance
- Frais généraux entrepreneurs
- Autres considérations

Cadre d'analyse des projets

La FCEI est en accord Énergir sur les éléments suivants:

- Exigence de rentabilité requise au niveau de chaque projet
 - Projets réguliers
 - Repavages
 - Parcs industriels
- Possibilité de réaliser des projets non rentables de manière exceptionnelle si un suivi et qu'une justification est apportée
- Exclusion des coûts fixes des analyses au niveau des projets

Processus de gouvernance - pour projets avec IP < 1

- 1^{ère} étape: calcul de l'IP basé sur les contrats signés
 - Avantages selon Énergir
 - directives claires pour la force de vente
 - tient compte uniquement des clients engagés/plus conservateur
 - permet d'identifier et suivre plus attentivement les projets avec IP < 1 (pour Énergir et Régie)
- **FCEI est favorable à cette étape et partage l'évaluation d'Énergir quant aux avantages qu'elle procure**
- 2^{ème} étape: Évaluation du potentiel
- 3^{ème} et 4^{ème} étapes: Analyses de sensibilité et validation qualitative de l'adéquation entre besoin de croissance et potentiel
 - **La préoccupation de la FCEI relativement au processus de gouvernance vise uniquement l'étape de validation de l'adéquation entre les besoins et le potentiel**
- 5^{ème} étape: Opérationnalisation de la densification
 - **FCEI est favorable à cette étape**

Processus de gouvernance - pour projets avec $IP < 1$ (suite)

- Avantages selon Énergir d'une validation qualitative de l'adéquation
 - Évite le besoin de formuler des prévisions parfois difficiles à établir
- FCEI ne partage pas cette opinion
 - Le processus proposé ne diffère que très peu de l'approche « actuelle » (B-0302, réponse 2.1.1 et B-0277, p. 16, section 2.6). Différence: Approche uniformisée et par étapes.
 - Utilisation plus complète du potentiel de densification (B-0302, réponse 1.3)
 - Pourtant dans l'approche « actuelle » (pré-2015), on quantifiait les ajouts de clients prospectifs sur 5 ans.
- Même une analyse qualitative demande nécessairement une quantification implicite. Sans cela, la décision n'a aucun fondement rationnel.
- Nombre de clients ne sont pas un comparatif valable pour évaluer l'adéquation
 - Comment sont intégrés les ajouts de charges?
- Autres désavantages:
 - L'absence de quantification rend impossible la validation de la décision par la suite
 - L'absence d'analyse formelle peut conduire à des demandes de contribution inéquitables

Processus de gouvernance - pour projets avec IP < 1 (suite)

- FCEI recommande d'utiliser une analyse de rentabilité secondaire pour valider la rentabilité prospective des projets dont l'IP est inférieur à 1
 - ou subsidiairement d'utiliser la VAN comme variable d'adéquation.
- FCEI recommande de mettre en place un processus d'audit aléatoire

Les frais généraux entrepreneurs

- Pour savoir si les frais généraux entrepreneurs doivent être intégrés aux analyses de rentabilité au niveau des projets, il faut déterminer s'ils sont fixes ou variables.
- Contrat à prix fixe versus coûts fixes
 - Le fait que les frais généraux soient fixés par contrat n'est pas pertinent aux fins de déterminer s'ils doivent ou non être inclus dans l'analyse de rentabilité des projets individuels
 - C'est le comportement de ces coûts d'un renouvellement de contrat à l'autre qui importe.
 - L'impact du volume d'affaires sur frais généraux encourus par l'entrepreneur
 - La proportion du volume d'affaires en provenance de Gaz Métro sur la portion des frais généraux que l'entrepreneur lui attribue.
- Est-ce que ces coûts varient en fonction du volume d'affaires ?
 - Gaz Métro ne peut affirmer qu'ils ne varient pas
 - La nature des dépenses incluses aux frais généraux suggère qu'ils ne sont pas indépendants du volume d'affaires
 - Les clauses contractuelles suggèrent qu'ils ne sont pas indépendants du volume d'affaires
 - L'évolution historique des frais généraux entrepreneurs suggère qu'ils ne sont pas indépendants du volume d'affaires
- **À moins qu'une démonstration à l'effet que les coûts généraux des entrepreneurs sont indépendants du volume d'affaires, la FCEI recommande d'en tenir compte dans l'analyse de rentabilité des projets individuels**

Avantage limité des contrats à prix fixe si les frais généraux de l'entrepreneur ne sont pas réellement fixes

Deux types de projets:

- Type A: VAN de 5\$ incluant des frais généraux de 10\$
- Type B: VAN de -5\$ incluant des frais généraux de 10\$ (VAN de 5\$ si les FGE sont exclus)

	Année 1 (contrat existant)	Année 2 (nouveau contrat)	Année 3 et suivantes
FGE Inclus			
Projets	10A	10A	10A
FG	100	100	100
VAN total	10*5= 50\$	10*5= 50\$	10*5= 50\$
FGE Exclus			
Projets	10A + 2B	10A + 2B	10A + 2B
FG	100	120	120
VAN total	10*5+2*5 =60\$	10*5+2*-5 =40\$	10*5+2*-5=40\$

Autres considérations

- Coût en capital prospectif
 - La perspective du client doit primer de manière à protéger les tarifs
- Gestion du risque
 - Facteurs de risques
 - Lutte aux GES et transition énergétique
 - Concurrence de l'électricité dans le marché québécois (surtout chez les petits consommateurs)
 - Risque d'affaires (grands consommateurs)
 - Ce qui ne réduit pas le risque
 - 1,1 ou 1,3 n'a aucun impact sur la réalisation des projets (n.s. vol. 4, pp. 198 et 199)
 - 5% ou 15% d'attrition n'a aucun impact sur les décisions d'investissement
 - Ce qui réduit le risque
 - Utiliser seulement les volumes signés pour le calcul de l'IP.
 - Outils potentiels de gestion du risque
 - Efficace seulement si appliqué au niveau des projets individuels
 - Imposer un point mort tarifaire inférieur à 40 ans
 - Imposer une attrition des volumes après 20 ans
 - Intégrer les pourcentages d'attrition au niveau des analyses de projets
 - Dépend du type d'attrition
- Risque de ne pas raccorder des clients rentables est aussi présent

