

**RENTABILITÉ *A POSTERIORI* DU PLAN DE DÉVELOPPEMENT 2019
SUIVI APRÈS TROIS ANS
MARCHÉS RÉSIDENTIEL ET AFFAIRES**

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION	3
1 PARAMÈTRES ET HYPOTHÈSES	3
2 MARCHÉ RÉSIDENTIEL	4
2.1 RÉSULTATS COMPARATIFS ET ÉCARTS AU MARCHÉ RÉSIDENTIEL	4
2.2 SEGMENT NOUVEAUX CLIENTS	4
2.3 SEGMENT AJOUTS DE CHARGE.....	5
3 MARCHÉ AFFAIRES	5
3.1 RÉSULTATS COMPARATIFS ET ÉCARTS AU MARCHÉ AFFAIRES	5
3.2 SEGMENT NOUVEAUX CLIENTS.....	5
3.3 SEGMENTS AJOUTS DE CHARGE.....	6
4 SUIVI DES CAS D'EXCEPTIONS	7
5 SUIVI DE LA DÉCISION D-2019-124	7
CONCLUSION	9
ANNEXE 1 : Marché résidentiel et marché affaires – Nouveaux clients Méthodologie d'établissement des données réelles par composante de revenu requis	
ANNEXE 2 : Marché résidentiel et marché affaires – Ajouts de charge Méthodologie d'établissement des données réelles par composante de revenu requis	
ANNEXE 3 : Comparaison du plan de développement résidentiel – Nouveaux clients et ajouts de charge 2019 <i>a priori</i> vs 2019 <i>a posteriori</i>	
ANNEXE 4 : Comparaison du plan de développement affaires – Nouveaux clients et ajouts de charge 2019 <i>a priori</i> vs 2019 <i>a posteriori</i>	

INTRODUCTION

1 Énergir, s.e.c. (Énergir) présente la rentabilité *a posteriori* après trois ans du plan *a priori*
2 2018-2019¹ (Plan) pour les marchés résidentiel et affaires ainsi qu'une analyse des « écarts
3 significatifs » entre les résultats de ces deux plans².

1 PARAMÈTRES ET HYPOTHÈSES

4 Conformément à la décision D-2012-071 (paragr. 68), Énergir soumet les hypothèses de calcul
5 utilisées pour établir la rentabilité *a posteriori* du Plan :

- 6 1) Les clients qui ont commencé à consommer continueront de le faire durant les années
7 suivantes, à l'exception des clients en chauffage temporaire qui cessent généralement de
8 consommer à l'année 1 ou 2;
- 9 2) La projection des volumes et des revenus futurs pour les clients ayant accumulé un an de
10 consommation est calculée sur la base de la consommation des douze derniers mois
11 précédant le 30 juin de l'année où le suivi *a posteriori* est présenté à la Régie;
- 12 3) Pour les clients n'ayant pas accumulé un an de consommation, les données
13 prévisionnelles de volume présentées dans le Plan *a priori* sont utilisées pour calculer la
14 rentabilité *a posteriori* du Plan;
- 15 4) Les données réelles pour les nouveaux clients reflètent la méthodologie présentée au
16 tableau de l'annexe 1 : *Marché résidentiel et marché affaires – Nouveaux clients,*
17 *Méthodologie d'établissement des données réelles par composante de revenu requis;*
- 18 5) La rentabilité *a posteriori* des marchés résidentiel et affaires est calculée en utilisant les
19 tarifs réels, comme demandé par la Régie dans sa décision D-2012-071 (paragr. 65);
- 20 6) Les données réelles de volumes et de revenus sont extraites au 30 juin et les
21 investissements réels sont extraits au 30 septembre de l'année où le suivi *a posteriori* est
22 présenté à la Régie.

¹ R-4079-2018, pièce B-0089, Énergir-14, Document 3.

² Décision D-2014-165, paragr. 79.

2 MARCHÉ RÉSIDENTIEL

2.1 RÉSULTATS COMPARATIFS ET ÉCARTS AU MARCHÉ RÉSIDENTIEL

1 Le tableau ci-dessous présente les écarts au marché résidentiel entre le Plan *a priori* et
 2 *a posteriori* trois ans plus tard pour l'indice de profitabilité (IP), les volumes et les
 3 investissements :

Tableau 1
Sommaire des écarts – Marché résidentiel

IP	Volumes (%)	Investissements (%)
(0,22)	-5	20

4 L'IP *a posteriori* s'élève à 1,50 comparativement à un IP *a priori* de 1,72, soit une diminution de
 5 0,22. Cette diminution s'explique principalement par une hausse des investissements et, dans
 6 une moindre mesure, par une baisse des volumes, et elle est essentiellement attribuable au
 7 segment des nouveaux clients.

8 Le tableau de l'annexe 3 présente la rentabilité *a priori* et *a posteriori* du Plan pour l'ensemble du
 9 marché résidentiel.

2.2 SEGMENT NOUVEAUX CLIENTS

10 Comme indiqué à l'annexe 3, selon les tarifs réels, l'IP *a posteriori* des nouveaux clients s'élève
 11 à 1,50 comparativement à un IP *a priori* de 1,68, soit une baisse de 0,18. Cette diminution
 12 s'explique principalement par la hausse des coûts en immobilisations de 4,0 M\$, dont 3,2 M\$
 13 proviennent des coûts de branchements et de conduite plus élevés que prévu pour les projets de
 14 nouvelles constructions. Une portion significative de cet écart provient d'un petit groupe de projets
 15 pour lesquels les dépassements de coûts sont dus à des changements de tracés, dont une
 16 traverse de rivière nécessitant une excavation sous le tablier d'un pont. Certains projets ont
 17 également été réalisés en plusieurs phases, ce qui a eu pour effet d'augmenter les primes d'hiver
 18 (travaux hivernaux). Finalement, des branchements supplémentaires non prévus initialement ont
 19 également été requis, augmentant ainsi les coûts de branchements totaux.

2.3 SEGMENT AJOUTS DE CHARGE

1 Comme indiqué à l'annexe 3, l'IP *a posteriori* des ajouts de charge est de 2,66 comparativement
 2 à un IP *a priori* de 6,74. Cette baisse s'explique principalement par une hausse des
 3 investissements de 0,2 M\$ par rapport à ce qui avait été prévu initialement.

3 MARCHÉ AFFAIRES

3.1 RÉSULTATS COMPARATIFS ET ÉCARTS AU MARCHÉ AFFAIRES

4 Le tableau ci-dessous présente les principaux écarts entre le Plan *a priori* et *a posteriori* :

Tableau 2
Sommaire des écarts – Marché Affaires

IP	VOLUMES (%)	INVESTISSEMENTS (%)
(0,89)	-17	26

5 L'IP *a posteriori* s'élève à 2,65 comparativement à un IP *a priori* de 3,54, soit une diminution de
 6 0,89. Cette diminution s'explique par une baisse des volumes combinée à une hausse des
 7 investissements, et elle est presque entièrement attribuable au segment des nouveaux clients.

8 Le tableau de l'annexe 4 présente la rentabilité *a priori* et *a posteriori* du Plan pour l'ensemble du
 9 marché affaires.

3.2 SEGMENT NOUVEAUX CLIENTS

10 Comme présenté à l'annexe 4, l'IP *a posteriori* des nouveaux clients s'élève à 2,05 alors qu'un IP
 11 de 2,94 était prévu dans le Plan *a priori*, dégageant ainsi un écart défavorable de 0,89. Cette
 12 baisse de l'IP s'explique principalement par une diminution des volumes de 25 % (7 802 10³m³)
 13 et par une hausse du coût des investissements de 27 % (6,1 M\$).

14 En ce qui a trait à la diminution des volumes, une baisse de 1 226 10³m³ se rapporte à un groupe
 15 de trois projets qu'Énergir a analysés.

1 Cette diminution s'explique entre autres par certains clients qui n'ont pu atteindre la capacité de
2 production prévue à la suite de fermetures partielles. De plus, la situation en lien avec la pandémie
3 de la COVID-19 se fait toujours ressentir et occasionne également des baisses de
4 consommations. Finalement, une vente annulée pour laquelle aucun coût n'a été encouru
5 explique également une baisse de volume *a posteriori*.

6 La hausse du coût des investissements s'explique par la hausse du coût des immobilisations de
7 7,5 M\$ (41 %) et la baisse des contributions financières de 0,8 M\$ (60 %), compensée par la
8 réduction des subventions PRC de 2,1 M\$ (37 %). L'écart de 7,5 M\$ en immobilisations se
9 compose principalement d'une hausse des coûts de branchements et de conduites.

10 Énergir a analysé la cause de la hausse du coût des immobilisations et les constats dégagés
11 indiquent, entre autres :

- 12 • une croissance des exigences de certaines municipalités en matière d'étalonnage des
13 travaux nécessitant une augmentation du repavage, du marquage ainsi que des besoins
14 plus élevés en signalisation;
- 15 • certaines primes en raison du report des travaux (travaux hivernaux);
- 16 • des travaux plus complexes que prévu, comme des changements de tracés survenus
17 entre l'estimation et la construction, des exigences reliées à la traverse de voies ferrées,
18 la nécessité de réaliser les travaux en deux phases au lieu d'une, ce qui implique des
19 coûts additionnels de mobilisation ;
- 20 • un contexte de réalisation plus complexe que prévu pour les ventes sur réseau utilisant
21 un outil d'estimation basé sur des coûts moyens;

22 La baisse des subventions PRC *a posteriori* de 2,1 M\$ atténuée en partie la hausse des coûts en
23 immobilisations et s'explique essentiellement par des clients qui n'ont pas installé les appareils
24 prévus initialement et par des subventions non réclamées.

3.3 SEGMENTS AJOUTS DE CHARGE

25 Le tableau de l'annexe 4 présente les rentabilités *a priori* et *a posteriori* du Plan pour les ajouts
26 de charge du marché affaires.

1 L'IP *a posteriori* s'élève à 6,81 comparativement à un IP *a priori* de 7,61. L'écart défavorable de
 2 0,80 s'explique principalement par des investissements légèrement supérieurs à ceux prévus *a*
 3 *priori*.

4 SUIVI DES CAS D'EXCEPTIONS

4 Dans la décision D-2018-080 (paragr. 393), la Régie convient que le premier suivi *a posteriori*
 5 après six ans des projets de cas d'exception sera déposé dans le cadre du Rapport annuel 2022.
 6 Énergir présente donc un suivi agrégé de ces projets signés en 2016. Le tableau ci-dessous
 7 présente le portrait du Plan *a priori* et *a posteriori* pour ces 30 projets.

Tableau 3
Sommaire : Suivi des cas d'exceptions

<i>A priori</i>		<i>A posteriori</i>			
Projets (nombre)	Investissements prévus (M\$)	Clients réels (nombre)	Volumes réels (10 ³ m ³)	Investissements réels (M\$)	IP
30	4 742	258	3 227	6 528	1,11

8 Selon les données réelles, l'IP *a posteriori* s'élève à 1,11. La rentabilité de ces projets de
 9 repavages et de parcs industriels s'explique principalement par la densification générée par ces
 10 derniers. En effet, comme démontré dans le tableau ci-haut, ce sont 258 clients qui se sont
 11 raccordés à la suite de la réalisation de ces projets, générant des volumes de 3 227 10³m³.
 12 Finalement, la croissance des investissements s'explique principalement par les coûts en
 13 immobilisations nécessaires pour raccorder les nouveaux clients, alors que seuls des coûts de
 14 conduite avaient été prévus *a priori*.

5 SUIVI DE LA DÉCISION D-2019-124

15 Dans sa décision D-2019-124 (paragr. 128), la Régie demande un suivi relatif à l'optimisation de
 16 la production du rapport de suivi *a posteriori*. Au Rapport annuel 2020-2021³, Énergir indiquait

³ R-475-2021, pièce B-0094, Énergir-14, Document 3, page 3.

1 qu'elle anticipait « quelques gains modestes à moyen terme » à la suite de l'implantation du
2 Programme SAP et qu'elle évaluerait d'autres mesures visant à optimiser la production du
3 rapport.

4 La rentabilité *a posteriori* du Plan de vente *a priori* de 2018-2019 a donc pu être réalisée en
5 bénéficiant de certaines améliorations en lien avec l'implantation du Programme SAP. En effet,
6 les données réelles sont maintenant réparties par année de revenus requis, ce qui facilite et
7 accélère certaines manipulations nécessaires au calcul de la rentabilité *a posteriori*.

8 Énergir confirme que les gains anticipés quant au Programme SAP devraient se maintenir dans
9 les prochaines années, mais que ces gains demeurent modestes, étant donné que le rapport
10 exige toujours d'être généré manuellement et que les données à la base des analyses doivent
11 faire l'objet de nombreuses manipulations⁴.

12 Dans le présent rapport, Énergir n'apporte aucune modification aux hypothèses ou aux méthodes
13 appliquées à la production du rapport *a posteriori*. Énergir est plutôt d'avis que des modifications
14 plus importantes au plan de développement déposé à la cause tarifaire sont requises afin
15 d'alléger davantage la production du rapport *a posteriori*. Des demandes de modifications au plan
16 de développement seront faites dans le cadre des causes tarifaires à venir, le cas échéant.

17 Ainsi, Énergir demande à la Régie de mettre fin au suivi prévu à la décision D-2019-124
18 (paragr. 128) portant sur l'optimisation de la production du rapport *a posteriori*.

⁴ R-4175-2021, pièce B-0201, Énergir-52, Document 1, page 12, réponse à la question 6.1.

CONCLUSION

1 Énergir évalue, trois ans après la présentation du Plan *a priori* 2019, la rentabilité *a posteriori* des
2 marchés résidentiels et affaires. La rentabilité *a posteriori* pour l'ensemble du marché résidentiel
3 génère un IP légèrement moins élevé que prévu de 1,50, en baisse de 0,22 par rapport au *a priori*.
4 Cette diminution s'explique principalement par une hausse des coûts en immobilisations.
5 Finalement, l'IP *a posteriori* pour l'ensemble du marché affaires s'élève à 2,65, en baisse de 0,89,
6 et s'explique essentiellement par une baisse des volumes et par une hausse des investissements
7 totaux.

8 **Énergir demande à la Régie de :**

- 9 • **prendre acte du suivi relatif à la rentabilité *a posteriori* trois ans plus tard des**
10 **marchés résidentiel et affaires du Plan de développement 2018-2019; et**
- 11 • **de mettre fin au suivi prévu à la décision D-2019-124 (paragr. 128) relatif à**
12 **l'optimisation de la production du rapport *a posteriori*.**

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
Nombre de clients	n/a	<ul style="list-style-type: none"> • Nombre de clients qui ont accumulé 1 an de consommation réelle au 30 juin, ou¹ • Nombre de clients faisant partie des projets pour lesquels l'ouverture du premier compteur a eu lieu il y a plus de 1 an au 30 juin¹ 	<ul style="list-style-type: none"> • Nombre de clients qui ont accumulé 2 ans de consommation réelle au 30 juin, ou¹ • Nombre de clients faisant partie des projets pour lesquels l'ouverture du premier compteur a eu lieu il y a plus de 2 ans au 30 juin¹ 	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 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
<ul style="list-style-type: none"> • 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.

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
Nombre de clients	n/a	Nombre de clients inclus dans le plan de développement <i>a priori</i> , et dont la vente n'a pas été annulée depuis.	Idem	Idem	Idem	Idem
Volumes (m^3)	n/a	Volumes signés, après taux d'effritement de 15 %, pour chacun des clients dont la vente n'a pas été annulée depuis.	Idem	Idem	Idem	Idem
Revenus D (\$)	n/a	Revenus prévus lors de la signature de la vente pour chacun des clients dont la vente n'a pas été annulée depuis. Ces revenus sont recalculés sur la base des volumes après effritement de 15 %.	Idem	Idem	Idem	Idem
<ul style="list-style-type: none"> • Frais de branchement • Contributions clients • Subventions (PRC) 	Coûts réels avant le début de l'année 1	Coûts réels de l'année en titre	Idem	Idem	Idem	Idem

Annexe 3

COMPARAISON DU PLAN DE DÉVELOPPEMENT RÉSIDENTIEL - NOUVEAUX CLIENTS ET AJOUTS DE CHARGE
2019 A PRIORI vs 2019 A POSTERIORI

Description	A priori ¹			A posteriori ²			Écart a priori vs a posteriori				Prévision (%) (11)
	Nouveaux (1)	Ajouts (2)	Total (3)	Nouveaux (4)	Ajouts (5)	Total (6)	Nouveaux (7)	Ajouts (8)	Total (9)	Total (%) (10)	
1 Nombre de clients an 1	1 466	318	1 784	1 680	319	1 999	214	1	215	12%	0%
2 Nombre de clients an 2 (cumulatif)	1 501	318	1 819	1 768	319	2 087	267	1	268	15%	1%
3 Nombre de clients an 3 (cumulatif)	1 764	318	2 082	1 810	319	2 129	46	1	47	2%	4%
4 Nombre de clients an 4 (cumulatif)	1 935	318	2 253	1 892	319	2 211	(43)	1	(42)	-2%	8%
5 Nombre de clients an 5 (cumulatif)	2 011	318	2 329	1 966	319	2 285	(46)	1	(45)	-2%	8%
6 Volumes (10³m³) an 1³	27 264	268	27 532	20 934	270	21 204	(6 331)	2	(6 329)	-23%	1%
7 Volumes (10 ³ m ³) an 2 (cumulatif)	12 442	268	12 710	18 371	270	18 641	5 929	2	5 931	47%	2%
8 Volumes (10 ³ m ³) an 3 (cumulatif)	13 896	268	14 164	12 706	270	12 976	(1 189)	2	(1 187)	-8%	6%
9 Volumes (10 ³ m ³) an 4 (cumulatif)	14 375	268	14 643	13 680	270	13 950	(695)	2	(693)	-5%	11%
10 Volumes (10 ³ m ³) an 5 (cumulatif)	14 848	268	15 116	14 062	270	14 331	(787)	2	(785)	-5%	13%
11 Immobilisations (000 \$)	15 194	46	15 240	19 161	243	19 403	3 967	197	4 163	27%	4%
12 Subvention PRC (000 \$)	7 814	115	7 929	7 192	98	7 289	(622)	(17)	(639)	-8%	60%
13 Contributions clients ⁴ (000 \$)	(1 818)	(19)	(1 837)	(1 074)	(1)	(1 075)	744	18	762	-41%	3%
14 Total Investissements (000 \$)	21 190	142	21 332	25 278	340	25 618	4 088	198	4 286	20%	20%
RENTABILITÉ											
15 Impact sur les tarifs											
16 Pour la première année (000 \$)	(1 641)	(39)	(1 680)	(971)	(36)	(1 007)	670	3	673		
17 Pour les cinq premières années (000 \$)	(1 062)	(214)	(1 276)	(352)	(159)	(511)	710	56	765		
18 Taux de rendement interne	10,42%	48,12%	10,66%	9,03%	18,62%	9,08%	-1,4%	-29,5%	-1,6%		
19 Indice de profitabilité (IP)	1,68	6,74	1,72	1,50	2,66	1,50	(0,18)	(4,08)	(0,22)		
20 Point mort tarifaire (années)	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00		

21 ¹ Le terme *a priori* réfère aux résultats du plan de développement 2019 présenté dans le Rapport annuel 2019 (R-4114-2019, B-0079, Énergir-14, Document 3).

22 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. La prévision 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.

23 ³ Les volumes *a priori* liés aux ajouts auraient dû se lire à 268 10³m³ lors du dépôt du Plan de développement présenté au Rapport annuel 2019. Ces volumes ont donc été ajustés.

24 ⁴ Les contributions clients regroupent la contribution de raccordement de 300\$ et les autres types de contribution (forfaitaires, emplacement et délai de raccordement).

Annexe 4

COMPARAISON DU PLAN DE DÉVELOPPEMENT AFFAIRES - NOUVEAUX CLIENTS ET AJOUTS DE CHARGE
2019 A PRIORI vs 2019 A POSTERIORI

Description	A priori ¹			A posteriori ²			Écart a priori vs a posteriori				Prévision (%)
	Nouveaux (1)	Ajouts (2)	Total (3)	Nouveaux (4)	Ajouts (5)	Total (6)	Nouveaux (7)	Ajouts (8)	Total (9)	Total (%) (10)	
1 Nombre de clients an 1	1 810	901	2 711	1 756	902	2 658	(54)	1	(53)	-2%	0%
2 Nombre de clients an 2 (cumulatif)	1 664	901	2 565	1 649	902	2 551	(15)	1	(14)	-1%	0%
3 Nombre de clients an 3 (cumulatif)	1 665	901	2 566	1 627	902	2 529	(38)	1	(37)	-1%	0%
4 Nombre de clients an 4 (cumulatif)	1 665	901	2 566	1 599	902	2 501	(66)	1	(65)	-3%	0%
5 Nombre de clients an 5 (cumulatif)	1 665	901	2 566	1 601	902	2 503	(64)	1	(63)	-2%	0%
6 Volumes (10³m³) an 1 ³	39 739	13 703	53 441	28 267	13 766	42 033	(11 471)	63	(11 408)	-21%	0%
7 Volumes (10 ³ m ³) an 2 (cumulatif)	30 293	13 703	43 996	25 284	13 766	39 049	(5 010)	63	(4 947)	-11%	1%
8 Volumes (10 ³ m ³) an 3 (cumulatif)	30 939	13 703	44 641	24 354	13 766	38 120	(6 585)	63	(6 521)	-15%	4%
9 Volumes (10 ³ m ³) an 4 (cumulatif)	31 545	13 703	45 247	23 675	13 766	37 441	(7 870)	63	(7 807)	-17%	4%
10 Volumes (10 ³ m ³) an 5 (cumulatif)	31 545	13 703	45 247	23 743	13 766	37 509	(7 802)	63	(7 739)	-17%	4%
11 Investissements											
12 Immobilisations (000\$)	18 122	2 027	20 149	25 583	2 543	28 126	7 461	516	7 977	40%	0%
13 Subvention PRC (000\$)	5 610	1 219	6 829	3 509	1 214	4 724	(2 100)	(5)	(2 105)	-31%	4%
14 Contributions clients (000\$) ⁴	(1 265)	(16)	(1 281)	(504)	(1)	(506)	761	15	775	-61%	0%
15 Total Investissements	22 466	3 230	25 697	28 588	3 756	32 344	6 121	526	6 647	26%	1%
RENTABILITÉ											
16 Impact sur les tarifs											
17 Pour la première année (000 \$)	(3 826)	(1 525)	(5 351)	(2 613)	(1 664)	(4 277)	1 213	(139)	1 074		
18 Pour les cinq premières années (000 \$)	(11 513)	(6 641)	(18 154)	(6 425)	(6 610)	(13 034)	5 089	31	5 120		
19 Taux de rendement interne (%)	18,91%	53,37%	22,98%	12,72%	54,97%	16,96%	-6,19%	1,60%	-6,02%		
20 Indice de profitabilité (IP)	2,94	7,61	3,54	2,05	6,81	2,65	(0,89)	(0,80)	(0,89)		
21 Point mort tarifaire (années)	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00		

²² ¹ Le terme *a priori* réfère aux résultats du plan de développement 2019 présenté au Rapport annuel 2019 (R-4114-2019, B-0079, Énergir-14, Document 3).

²³ 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 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.

²⁴ ³ Les volumes *a priori* liés aux ajouts auraient dû se lire à 13 703 10³m³ lors du dépôt du Plan de développement présenté au Rapport annuel 2019. Ces volumes ont donc été ajustés.

²⁵ ⁴ Les contributions clients regroupent la contribution de raccordement de 300 \$ et les autres types de contribution (forfaitaires, emplacement et délai de raccordement).