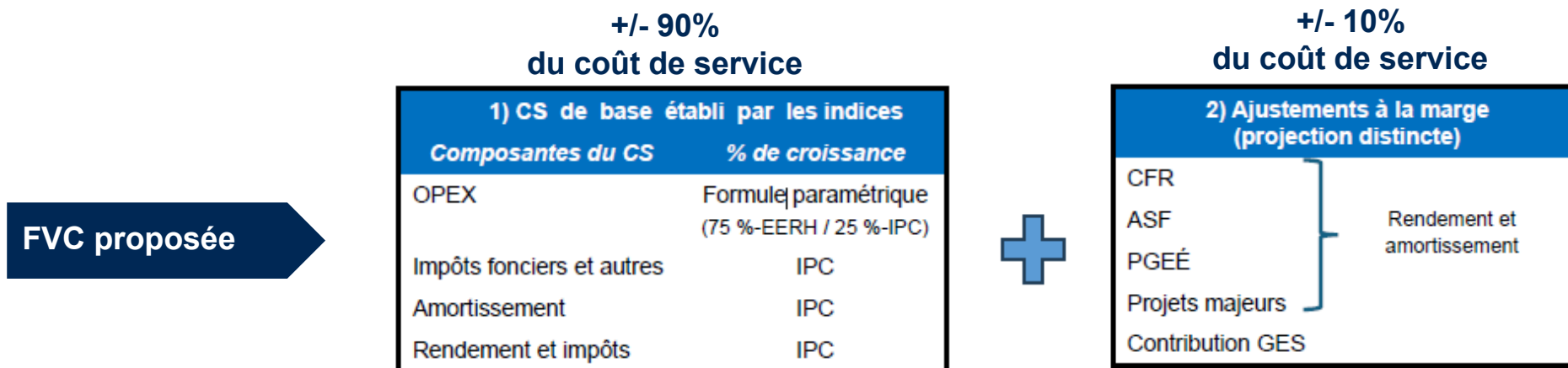


Proposition de formule de variation des coûts (FVC)

Audience devant la Régie de l'énergie
Le 21 mai 2026

Contexte de la demande

- En juin 2025, adoption de la Loi 24 modifiant la *Loi sur la Régie de l'énergie* (la LRÉ)
- Le nouvel article 48.1 de la LRÉ prévoit la **mise en place d'un cadre pluriannuel** (cycle tarifaire de 3 ans)
 - *Coût de service complet pour la première année*
 - *Utilisation d'une **formule de variation des coûts (FVC)** pour les années intermédiaires*
 - *Approche visant l'**allégement réglementaire***
- La présente demande vise exceptionnellement un cycle tarifaire de 2 ans



Dans le cadre des modifications à la LRÉ introduites par la Loi 24, Énergir présente à la Régie une proposition de FVC et demande son approbation pour la cause tarifaire 2026-2027

FVC proposée VS mécanisme incitatif (MRI)

- La **LRÉ demande une FVC**, elle n'oblige pas l'application d'un MRI et ne fait référence à aucune caractéristique spécifique quant au contenu de la FVC
- Une telle obligation a déjà existé dans la LRÉ pour le volet électrique : « *La Régie établit un mécanisme de réglementation incitative assurant la réalisation de gains d'efficacité par le distributeur d'électricité et le transporteur d'électricité* »
- Dans le dossier R-3897-2014 (HQD), la Régie a mandaté *Elenchus Research Associates*, et les conclusions de son rapport¹ démontrent **la grande complexité des MRI**, lesquelles comprennent **diverses composantes interreliées, dont** :
 - *Facteurs X, Y, Z*
 - *Objectifs de productivité*
 - *Gains d'efficacité*
 - *Mode de partage des TP / MAG*
 - *Indicateurs de performance*
 - *Transfert de risque*
 - *Benchmarking*
 - *Productivité totale des facteurs (TFP)*
 - *Conditions de sortie*
 - *Qualité de service*

Les dossiers R-3897-2014 (HQD) et R-4058-2018 (HQT) ont permis à Énergir de tirer les constats suivants relativement au développement d'un MRI, incluant un facteur X* :

- La conception et la mise en œuvre, incluant le développement du facteur X, constituent un exercice complexe et lourd ;
- Nécessitent des analyses approfondies ;
- Requièrent des arbitrages méthodologiques, calibration, *benchmarking* ;
- Les paramètres sont étroitement interdépendants

*Sources : Elenchus (2015), D-2017-043 et D-2019-060

Énergir s'est concentrée à développer une FVC fondée sur les bons inducteurs de coûts conformément au cadre réglementaire



Une formule d'allégement réglementaire cohérente

- La FVC proposée par Énergir permet :
 - L'atteinte de **l'allégement réglementaire**
 - **De tenir compte des bons inducteurs de coûts** : 90% des éléments du coût de service sont assujettis à une formule d'indexation et d'autres éléments seront traités à la marge
 - **L'établissement de tarifs justes et raisonnables** : son application n'est pas plus sévère ou indulgente qu'un coût de service
- Énergir reconnaît et endosse **l'importance de la discipline financière**
 - Énergir **limite 90%** de la croissance de ses coûts à une forme d'indexation incitant à la prudence
 - Les potentiels **manques à gagner sont attribués à 100% au distributeur**
 - Les analyses financières démontrent que l'application de la FVC sera exigeante dans le contexte actuel



La FVC proposée par Énergir est cohérente avec le cadre réglementaire

Un contexte de décroissance

- Énergir évolue dans un **contexte de transition énergétique** et de **décroissance** du nombre de clients
 - Pas de facteur lié au nombre de clients dans la FVC
- **Constats d'Énergir** :
 - Consensus sur lien entre la croissance des coûts et nombre de clients
 - Études et corrélations conçues dans un contexte de croissance. Aucune dans un contexte de décroissance
 - Baisse du nombre de clients \neq une baisse des coûts
 - L'intégrité, l'entretien et la sécurité du réseau doivent être maintenus

Rapport de NERA

« Surely, however, any roll up of the gas system will not resemble the expansion of the gas system in reverse. **And indeed, differences in the nature of an expanding customer base and a shrinking customer base provide reasons to expect that relationships between number of customers and O&M costs differ for those two trajectories** »

- Le nombre de clients est un bon proxy dans un contexte de croissance. **Pas de données probantes dans un contexte de décroissance**
- Une baisse des clients ne signifie pas une baisse proportionnelle des coûts (certains coûts peuvent devenir fixes en décroissance)

La proposition d'Énergir tient compte du contexte de décroissance d'Énergir et l'absence d'un ajustement basé sur l'évolution du nombre de clients est justifiée et prudente

Une proposition de FVC cohérente avec la réalité économique d'Énergir

- La FVC proposée reproduit fidèlement la tendance historique des coûts réels

Composantes du coût de service d'Énergir au service de distribution	Croissance moyenne 2018 à 2025	Indices	Croissance moyenne de l'indice 2018 à 2025
Coût de service assujéti aux indices ⁽¹⁾	3,29 %	Taux d'inflation FVC moyen	3,21 %

⁽¹⁾ Dossier R-4287-2024, pièce B-0360, tableau 13

- La FVC limite la croissance des CAPEX à l'IPC, imposant une discipline financière
- 1 M\$ de réduction du coût de service équivaut à des économies de 1 M\$ en OPEX, mais nécessite de réduire les investissements en CAPEX de 5 à 10 M\$ selon leur nature, puisque seule une fraction est reconnue annuellement à travers l'amortissement
- Énergir doit avoir la latitude pour gérer de manière intégrée et responsable l'ensemble des composantes assujétiées aux indices

Une FVC bien alignée sur l'évolution réelle des coûts



La proposition de l'expert Madsen introduit des contraintes excessives et non justifiées

Application de l'IPC aux salaires : une hypothèse qui sous-estime la pression salariale

- Inducteurs de coûts non représentatifs
- EERH de 4 % vs l'IPC de 2,46 %



Baisse du coût de service : 2,8 M\$

Facteur de productivité : fondement incomplet et portée inadaptée

- Analyse partielle des économies passées, sans égard à leur nature et leur origine
- Pression additionnelle : plusieurs coûts augmentent plus vite que l'inflation



Baisse du coût de service : 1,8 M\$

Facteur lié à la variation du nombre de clients : inadéquat en contexte de décroissance

- Incompatible avec une structure de coûts fixes
- Risque opérationnel accru
- Réduction de dépenses essentielles



Baisse du coût de service : 1,0 à 5,4 M\$¹

Globalement, la proposition entraîne une réduction excessive du coût de service de 5,6 M\$ à 10 M\$: efforts de réduction significatifs pouvant dépasser 20 M\$ en CAPEX

Comportement des OPEX

- **75 % des OPEX : salaires qui évoluent selon l'indice EERH**

- Salaires régis en grande partie par des conventions collectives
 - Ententes récentes signées d'entreprises comparables: augmentations de 3,5 % et plus, équivalant à **40% de plus que l'IPC**
- Des salaires non compétitifs entraînent un risque de ne plus arriver à attirer, à retenir et à mobiliser les talents

- **25 % des OPEX : autres coûts qui évoluent selon l'IPC Québec**

- Plus de 27 % des autres coûts : hausse annuelle moyenne supérieure à celle de l'IPC
 - Droits d'utilisation et assurances : hausses marquées respectives de 15 % et de 11 % depuis 2019
 - Coûts évoluant au rythme du marché, gains à réaliser autrement afin de compenser leur croissance, **ce qui impose une discipline financière**

Variation moyenne 2019 à 2025			
Indice EERH vs Salaires moyens et IPC Québec vs autres dépenses			
Indice EERH	3,77 %	IPC Québec	3,35 %
Salaires moyens par PMO	3,61 %	Autres dépenses	2,98 %
Salaires moyens, incluant le temps supplémentaire et les avantages sociaux ¹	3,46 %		

¹ Les avantages sociaux excluent la dépense de fonds de retraite.

Les salaires n'évoluent pas selon l'IPC et une part importante des autres dépenses augmentent bien au-delà de l'IPC, avec peu de marge de compression

Bilan des économies liées aux OPEX

Économies passées pas toutes récurrentes

- Effet ponctuel lié à la pandémie, resserrement des mesures sanitaires, déploiement du mode de travail hybride
- Éléments exceptionnels (re-priorisation des activités liées aux projets HXM et Ariba en 2023-2024)

Initiatives de productivité et saine gestion des coûts

- Les initiatives d'optimisation « faciles » ont été réalisées : l'identification de nouveaux leviers de productivité se complexifie
- L'optimisation nécessite souvent des investissements en CAPEX

Les OPEX établies à la CT 2025-2026 constituent toujours un point de départ raisonnable pour la FVC

- La productivité passée : déjà incluse dans le point de départ

Des trop-perçus générés par les OPEX, une bonne nouvelle pour nos clients

- 15,8 M\$ d'économies redistribuées via les trop-perçus
- 6,0 M\$ d'économies permanentes issues des gains de productivité

Les économies historiques d'OPEX ne devraient pas servir de base à l'établissement d'un facteur de productivité, surtout si appliqué à l'ensemble des composantes du coût de service

Comportement des CAPEX

Amélioration et développement du réseau

(~70% des investissements totaux)

- **Maintien des actifs = coûts incompressibles**

Reporter / réduire ces investissements compromet la sécurité à moyen terme

- **Pression à la hausse sur les coûts entrepreneurs**

Constitués à 60% de coûts de main d'œuvre → hausses salariales de 22% sur 4 ans, prévues par l'entente ACRGTQ¹

- **CAPEX additionnels anticipés**

Nouvelles exigences réglementaires (GES) et adaptation climatique

¹ Association des constructeurs en routes et grands travaux du Québec

Développements informatiques

(~16% des investissements totaux)

- **CAPEX en forte croissance**

+ 18%/an depuis 2019

- **Gains futurs et intelligence artificielle (IA)**

La productivité repose désormais sur des transformations plus profondes, nécessitant des investissements importants

La FVC impose déjà une discipline financière par l'entremise de l'indexation des CAPEX à l'IPC
On ne peut exiger plus de productivité sans l'accès aux leviers qui permettent de la livrer



Comportement des autres coûts inclus au coût de service

- Une part d'environ 4 % est liée à la taxe sur les services publics et aux impôts fonciers, susceptibles de croître plus rapidement que l'IPC, ce qui constitue un risque additionnel induit par la FVC
- Ces coûts étant majoritairement hors du contrôle d'Énergir, ils ajoutent une notion de risque
- Au même titre que les autres composantes du coût de service, ces éléments ne devraient pas être assujettis à un facteur exogène

Comme pour tous les coûts soumis à la FVC, Énergir assurera une gestion globale

Sommaire des constats soutenant notre proposition

- La FVC est cohérente avec la Loi 24 : respecte l'**allègement réglementaire** et permettra d'établir des **tarifs justes et raisonnables**

Proposition de l'expert Madsen

- Sous-estime les contraintes opérationnelles
- Induit une pression excessive sur les coûts
- Transfère les risques vers le futur à plus grand coût

Proposition de FVC d'Énergir

- Offre une flexibilité minimale essentielle
- Permet de maintenir une discipline financière
- Permet des investissements futurs dans des projets de productivité

- **Énergir a démontré un engagement constant envers la performance et l'efficacité**, avec des gains historiquement retournés aux clients

La proposition d'Énergir : une formule exigeante, réaliste et responsable

