

**RENTABILITÉ *A POSTERIORI*
DU PLAN DE DÉVELOPPEMENT 2022
- 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
3 MARCHÉ AFFAIRES	5
3.1 RÉSULTATS COMPARATIFS ET ÉCARTS AU MARCHÉ AFFAIRES	5
4 SUIVI DES CAS D'EXCEPTION	7
CONCLUSION	8

ANNEXE 1 : Marché résidentiel et marché affaires – Nouveaux clients | Méthodologie d'établissement des données réelles par composante de revenu requis

ANNEXE 2 : Comparaison du plan de développement résidentiel – Nouveaux clients | 2022 *a priori* vs 2022 *a posteriori*

ANNEXE 3 : Comparaison du plan de développement affaires – Nouveaux clients | 2022 *a priori* vs 2022 *a posteriori*

INTRODUCTION

1 Énergir, s.e.c. (Énergir) présente la rentabilité *a posteriori* après trois ans du plan *a priori*
2 2021-2022¹ (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-4209-2022, pièce B-0170, Énergir-14, Document 2.

² Décision D-2014-165, paragr. 79.

- 1 7) Les ventes sans raccordements des plans de développement ont été retirées du suivi
 2 *a posteriori* à compter du Rapport annuel 2022-2023, comme approuvé par la Régie dans
 3 sa décision D-2023-116 (paragr. 64).

2 MARCHÉ RÉSIDENTIEL

2.1 RÉSULTATS COMPARATIFS ET ÉCARTS AU MARCHÉ RÉSIDENTIEL

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

Tableau 1
Sommaire des écarts – Marché résidentiel

IP	Volumes (%)	Investissements (%)
-0,32	-24	+6

7 L'IP *a posteriori* s'élève à 1,97 comparativement à un IP *a priori* de 2,29, soit une diminution de
 8 0,32. Cette diminution s'explique principalement par une hausse des investissements.

9 Le tableau de l'annexe 2 présente la rentabilité *a priori* et *a posteriori* du Plan pour l'ensemble du
 10 marché résidentiel.

11 La hausse des investissements s'explique principalement par l'augmentation du coût des
 12 immobilisations de 1,8 M\$, observée majoritairement pour les branchements sur réseau,
 13 partiellement compensée par une diminution des subventions du programme de rabais à la
 14 consommation (PRC).

15 La hausse du coût des immobilisations est principalement attribuable à une baisse significative
 16 du nombre de raccordements annuels dans les dernières années, provoquant une pression à la
 17 hausse sur les coûts (difficulté à regrouper les activités, augmentation du nombre de
 18 déplacements des équipes, enjeux de main-d'œuvre, etc.). De plus, l'augmentation des
 19 exigences municipales, gouvernementales, environnementales ainsi que celles en santé-sécurité

1 viennent elles aussi affecter les coûts, entre autres en rendant le contexte de réalisation des
 2 travaux de plus en plus complexe. Finalement, il convient de mentionner que certains projets
 3 d'extensions subissent des augmentations causées par divers facteurs imprévus (par exemple
 4 changement de tracé, travaux réalisés en hiver ou des exigences en signalisation plus complexes
 5 que prévu).

6 La baisse des subventions PRC *a posteriori* de 1,0 M\$ s'explique quant à elle par les projets
 7 annulés sans que les subventions ne soient versées ainsi que des subventions non réclamées.

8 L'effet de la baisse des volumes de 24 % (3 507 10³m³) est atténué par des hausses successives
 9 des tarifs de distribution. Cette baisse des volumes s'explique principalement par le report de
 10 certaines phases de projet dû aux délais dans les ventes des unités de condo, et par l'annulation
 11 de projets pour lesquels aucun coût n'a été encouru par Énergir. La proportion de prévision de
 12 volume de 17 % est similaire à ce qui est observé d'une année à l'autre, étant donné que les
 13 projets de nouvelle construction résidentielle nécessitent une période plus longue que trois ans
 14 pour se compléter.

3 MARCHÉ AFFAIRES

3.1 RÉSULTATS COMPARATIFS ET ÉCARTS AU MARCHÉ AFFAIRES

15 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 (%)
-1,05	-19	+11

16 L'IP *a posteriori* s'élève à 2,58 comparativement à un IP *a priori* de 3,63, soit une diminution de
 17 1,05. Cette baisse de l'IP s'explique principalement par une diminution des volumes de 19 %
 18 (8 739 10³m³) et par une hausse du coût des investissements de 11 % (3,0 M\$).

1 Le tableau de l'annexe 3 présente la rentabilité *a priori* et *a posteriori* du Plan pour l'ensemble du
2 marché Affaires.

3 La diminution des volumes s'explique majoritairement par l'annulation d'un projet de station de
4 gaz naturel comprimé GNC pour lequel aucun investissement n'a été encouru. Un client industriel
5 a également abandonné l'importante phase 2 de son projet, vendant plutôt le terrain devant
6 accueillir ses installations. Dans une moindre mesure, des délais dans l'avancement de certains
7 projets expliquent également la baisse des volumes *a posteriori*.

8 L'augmentation du coût des investissements s'explique principalement par la hausse de 3,5 M\$
9 du coût des immobilisations, partiellement compensée par la réduction de 0,6 M\$ des
10 subventions du PRC. L'écart associé aux immobilisations se compose principalement d'une
11 hausse des coûts de branchements et de conduites, qu'Énergir a analysée. Les constats dégagés
12 indiquent, entre autres :

- 13 • la part plus importante de travaux accomplis par des entrepreneurs rémunérés sur base
14 horaire plutôt que forfaitaire, comme mentionné précédemment;
- 15 • des bris ou accrochages accidentels survenus lors de l'excavation ayant occasionné un
16 changement de tracé, des mobilisations additionnelles pour effectuer les réparations et
17 des frais de signalisation prolongés;
- 18 • des travaux qui ont nécessité davantage de temps, notamment pour se conformer à
19 l'exigence imprévue d'une certification environnementale à la suite de l'identification d'un
20 milieu humide nécessitant du forage plus long et complexe qu'anticipé;
- 21 • des reports en hiver occasionnant des primes supplémentaires;
- 22 • un contexte de réalisation plus complexe que prévu pour les ventes sur réseau utilisant
23 un outil d'estimation basé sur des coûts moyens.

24 La baisse de 0,6 M\$ des subventions du PRC *a posteriori* atténuée en partie la hausse des coûts
25 en immobilisations et s'explique essentiellement par les subventions prévues sur des projets
26 annulés.

4 SUIVI DES CAS D'EXCEPTION

- 1 Dans sa décision D-2018-080 (paragr. 393), la Régie ordonne à Énergir de déposer un suivi
 2 *a posteriori* après six ans des projets de cas d'exception.
- 3 Le tableau ci-dessous présente le portrait du Plan *a priori* et *a posteriori* pour les quatre projets
 4 de parcs industriels et repavages de 2019 :

Tableau 4
Sommaire : Suivi des cas d'exception du plan *a priori* 2019

<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
4	0,4	2	191	0,3	1,0

- 5 Selon les données réelles, l'IP *a posteriori* s'élève à 1,0. Le développement de certains projets
 6 est un peu plus lent qu'anticipé. Toutefois, les projets de parcs industriels devraient permettre
 7 éventuellement la connexion au réseau de tours d'habitation, le développement de projets
 8 commerciaux et l'implantation d'un pavillon universitaire. Quant aux investissements, les coûts
 9 réels ont été légèrement inférieurs aux coûts prévus, notamment dû au fait qu'une partie de
 10 l'excavation a été effectuée par le ministère des Transports du Québec (MTQ) pour l'un des
 11 projets.

CONCLUSION

1 Trois ans après la présentation du Plan *a priori* 2022, Énergir évalue 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 – à 1,97 – en baisse de 0,32 par rapport au
4 Plan *a priori*. L'IP *a posteriori* pour l'ensemble du marché affaires s'élève quant à lui à 2,58 – en
5 baisse de 1,05. Les baisses observées dans les deux marchés sont essentiellement explicables
6 par une baisse des volumes et une hausse des investissements.

7 **Énergir demande à la Régie de prendre acte du suivi relatif à la rentabilité *a posteriori* trois**
8 **ans plus tard des marchés résidentiel et affaires du Plan de développement 2021-2022.**

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	s. o.	<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)	s. o.	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 (\$)	s. o.	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
COMPARAISON DU PLAN DE DÉVELOPPEMENT RÉSIDENTIEL - NOUVEAUX CLIENTS
2022 A PRIORI VS 2022 A POSTERIORI

	Description	A priori ¹	A posteriori ²	Écart	Écart %	Prévision %
1	Nombre de clients an 1	1 083	1 249	166	15%	0%
2	Nombre de clients an 2 (cumulatif)	1 142	1 057	(85)	-7%	0%
3	Nombre de clients an 3 (cumulatif)	1 194	1 057	(137)	-11%	0%
4	Nombre de clients an 4 (cumulatif)	1 237	1 185	(52)	-4%	11%
5	Nombre de clients an 5 (cumulatif)	1 262	1 185	(77)	-6%	11%
6	Volumes (10³m³) an 1 ³	17 630	18 736	1 106	6%	0%
7	Volumes (10 ³ m ³) an 2 (cumulatif)	12 523	9 056	(3 467)	-28%	0%
8	Volumes (10 ³ m ³) an 3 (cumulatif)	13 472	9 056	(4 416)	-33%	0%
9	Volumes (10 ³ m ³) an 4 (cumulatif)	13 942	10 868	(3 074)	-22%	17%
10	Volumes (10 ³ m ³) an 5 (cumulatif)	14 375	10 868	(3 507)	-24%	17%
11	Investissements					
12	Immobilisations (000 \$)	13 869	15 678	1 808	13%	28%
13	Subvention PRC (000 \$)	6 707	5 697	(1 010)	-15%	56%
14	Contributions clients ⁴ (000 \$)	(1 437)	(1 016)	420	-29%	0%
15	Total Investissements (000\$)	19 139	20 358	1 219	6%	38%
	RENTABILITE					
16	Impact sur les tarifs					
17	Pour la première année (000 \$)	(1 764)	(578)	1 186		
18	Pour les cinq premières années (000 \$)	(4 448)	(3 539)	909		
19	Taux de rendement interne	14,00%	11,93%	-2,08%		
20	Indice de profitabilité (IP)	2,29	1,97	(0,32)		
21	Point mort tarifaire (années)	1,00	1,00	0,00		

1 Le terme a priori réfère aux résultats du plan de développement 2022 présenté dans le Rapport annuel 2022 (R-4209-2022, B-0170, Énergir-14, Document 2).

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.

3. 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.

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

Annexe 3
COMPARAISON DU PLAN DE DÉVELOPPEMENT AFFAIRES
2022 A PRIORI VS 2022 A POSTERIORI

	Description	A priori ¹	A posteriori ²	Écart	Écart (%)	Prévision (%)
1	Nombre de clients an 1	1 788	1 773	(15)	-1%	0%
2	Nombre de clients an 2 (cumulatif)	1 660	1 521	(139)	-8%	0%
3	Nombre de clients an 3 (cumulatif)	1 665	1 521	(144)	-9%	0%
4	Nombre de clients an 4 (cumulatif)	1 670	1 534	(136)	-8%	1%
5	Nombre de clients an 5 (cumulatif)	1 673	1 534	(139)	-8%	1%
6	Volumes (10³m³) an 1	49 154	38 619	(10 535)	-21%	0%
7	Volumes (10 ³ m ³) an 2 (cumulatif)	41 876	33 609	(8 268)	-20%	0%
8	Volumes (10 ³ m ³) an 3 (cumulatif)	42 477	33 609	(8 868)	-21%	0%
9	Volumes (10 ³ m ³) an 4 (cumulatif)	44 422	36 208	(8 214)	-18%	7%
10	Volumes (10 ³ m ³) an 5 (cumulatif)	44 948	36 208	(8 739)	-19%	7%
11	Investissements					
12	Immobilisations (000\$)	27 411	30 918	3 507	13%	4%
13	Subvention PRC (000\$)	3 350	2 717	(632)	-19%	69%
14	Contributions clients (000\$)	(1 944)	(1 782)	162	-8%	0%
15	Total Investissements	28 816	31 854	3 037	11%	10%
	RENTABILITÉ					
16	Impact sur les tarifs					
17	Pour la première année (000 \$)	(6 379)	(5 793)	586		
18	Pour les cinq premières années (000 \$)	(22 582)	(15 258)	7 324		
19	Taux de rendement interne	22,19%	16,18%	-6,00%		
20	Indice de profitabilité	3,63	2,58	(1,05)		
21	Point mort tarifaire (années)	1,00	1,00	0,00		

¹ Le terme *a priori* réfère aux résultats du plan de développement 2022 présenté dans le Rapport annuel 2022 (R-4209-2022, B-0170, Énergir-14, Document 2).

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.

³ Les contributions clients regroupent la contribution de raccordement de 300 \$ et les autres types de contribution (forfaitaires, emplacement et délai de raccordement).