

RÉPONSE DE SCGM À UNE DEMANDE D'INFORMATION

Origine : Demande écrite de renseignements, no 2
en date du 9 novembre 1999

Demandeur : Option Consommateurs

Question 7 : **Référence : SCGM-1 doc. 1, p. 8-9 de 27, sur la densification de réseau**

- a) Veuillez élaborer sur les difficultés auxquelles fait face SCGM pour le branchement d'un immeuble à logements existant sur réseau. Plus particulièrement, veuillez notamment élaborer sur les difficultés techniques et de réception de la part des locataires et des propriétaires de ces immeubles à logements.
- b) Selon vous, le marché de la conversion du mazout vers le gaz naturel représente combien de clients résidentiels potentiels au total et convertissables au cours de la prochaine année ?
-

Réponse

- a) Tel qu'indiqué dans le document SCGM-1 doc. 1, p. 8-9, il est plus rentable et plus facile de raccorder au réseau de gaz naturel les immeubles actuellement sur réseau. Toutefois cette facilité est théorique. En effet les immeubles à logements multiples actuellement sur réseau sont principalement chauffés à l'aide de plinthe électrique ou d'un système central au mazout.

En ce qui concerne la plinthe électrique, il importe de comprendre que la conversion d'un tel système à un système au gaz naturel comporte des coûts de conversion ne permettant pas de rentabiliser pareil investissement. Ainsi, l'installation d'un système de distribution de chaleur à air chaud ou à eau chaude requis pour la diffusion de la chaleur produite par un générateur d'air chaud ou une chaudière à eau chaude à gaz naturel n'est possible économiquement, techniquement et physiquement que dans des cas de rénovation majeure du dit immeuble.

Pour les systèmes au mazout, la conversion est simple techniquement, il s'agit simplement d'un enjeu économique. Ainsi, compte tenu de la situation concurrentielle actuelle, il est peu probable qu'un client accepte une proposition de conversion à moins d'avoir des équipements ou un réservoir vétustes.

- b)** Le marché de la conversion du mazout vers le gaz naturel représente un potentiel de marché de plus de 39 000 clients et atteint plus de 15 000 installations qui auront plus de 20 ans au cours de la prochaine année. L'objectif visé est de convertir plus ou moins 1 200 installations.