

ce secteur d'activités, les clients visent un « payback court » parce qu'ils auto-financent leurs installations, et que les institutions financières demandent des taux de financement très élevés lorsqu'elles consentent des prêts afin de couvrir leur risque et que, dans plusieurs cas, elles refusent carrément de consentir des prêts. C'est ainsi que l'approche commerciale de SCGM s'est appuyée sur les programmes PRC afin de favoriser la réalisation de ses ventes.

L'action commerciale d'Hydro-Québec que nous décrivons dans notre preuve a eu pour effet de faire progresser les montants versés en vertu du programme PRC. Dans sa recherche d'une solution alternative moins coûteuse au niveau du coût de service, SCGM a identifié le financement comme l'outil commercial le plus approprié. En plus de restreindre l'impact monétaire au niveau du coût de service, le financement responsabilise les clients qui en bénéficient. Il demeure que la mise en place d'un tel outil de financement n'aura pas pour effet de réduire le risque d'affaires de SCGM mais plutôt de limiter sa croissance, compte tenu de la concurrence encore plus grande rencontrée. D'ailleurs, l'utilisation du programme de financement, tel que proposé, permettrait, dans les cas où le financement est offert, de réduire la charge découlant du PRC à être incluse au coût de service. Le tableau 1 ci-joint montre que le programme de financement F-1 permettrait de réduire, sur cinq (5) ans, le coût de service au bénéfice de l'ensemble de la clientèle de 324 000 \$, et ce, pour une seule année d'application du programme.

Après avoir identifié le financement comme outil commercial à être privilégié, SCGM s'est questionnée sur l'approche la plus appropriée dans les circonstances. Nous avons alors le choix de transiger par l'intermédiaire d'une tierce partie (société de financement), ce qui, selon nous, rend plus complexe l'administration de ce programme ou de la réaliser au sein même de SCGM.

Financement réalisé par l'intermédiaire d'une tierce partie (avec ou sans garantie de prêts)

Outre la lourdeur administrative et la complexité des offres commerciales aux clients, l'expérience de SCGM avec une société de financement distincte n'a pas permis d'atteindre avec succès les résultats escomptés. SCGM a tenté à de nombreuses reprises, sans succès, d'établir un partenariat avec une société de financement pour le marché CII. SCGM a été à même de constater que l'institution financière, qui a pour unique source de revenu les intérêts exigés sur les prêts offerts aux clients, n'a pas véritablement une volonté d'aller de l'avant avec une telle activité. En effet, dans un tel programme, elle se retrouve comme deuxième et possiblement troisième créancier vis-à-vis du client, du fait que ce n'est pas elle qui répond à tous ses besoins financiers. Son risque est donc beaucoup plus grand que celui de SCGM, du fait que ses revenus sont limités aux revenus d'intérêt, tandis que SCGM a, en plus des revenus d'intérêt, des revenus de vente de gaz naturel qui sont plus importants et assurés sur une longue période (40 ans). L'institution financière a donc moins d'intérêt à offrir ce service.

Certaines institutions pourraient malgré tout être intéressées à offrir un tel financement à certains clients, en exigeant toutefois un taux de financement très élevé (supérieur au coût moyen en capital pondéré de SCGM). Ces conditions ne seraient pas viables économiquement

Tableau 1								
Avantage du programme de financement F-1 comparativement à la situation actuelle								
Description	Référence	Année						Total
		1	2	3	4	5	6 à 10	
Impact sur le coût de service du programme de financement (F-1)		(000' \$)						
2 Revenus d'intérêts								
3 - Financement F1	Page 17, doc 01	822	667	498	315	115	0	<u>2 418</u>
4 Dépenses								
4.1 Amortissement des frais administratifs (frais de notaire autres)	Note 1	(42)	(42)	(42)	(42)	(42)	0	(209)
5 Rendement sur le solde des financements dans la base de tarification	L16 x L 20	(1 058)	(862)	(647)	(413)	(158)	0	(3 137)
6 Impact sur le coût de service - Revenu / (coût)		(278)	(236)	(190)	(140)	(85)	0	(929)
7								
Impact sur le coût de service sans le programme de financement (F-1)								
9 PRC moyen versé sans le programme de financement	Document 1.17	3 773						
10 Réduction des contributions PRC (Montant non amorti)	Document 1.17	943	754	566	377	189	0	
11								
12 Amortissement du PRC	C-1 / 5 ans	(189)	(189)	(189)	(189)	(189)		
13 Rendement sur le solde des PRC	L10 x L 20	(103)	(83)	(62)	(41)	(21)	0	
14 Impact sur le coût de service - Revenu / (coût)		(292)	(271)	(250)	(230)	(209)	0	(1 252)
15 (Augmentation) ou réduction du coût de service		14	35	60	90	124	0	324
16 Moyenne mensuelle des financements dans la base de tarification		9 674	7 878	5 912	3 771	1 442	0	
17								
18 Paramètres utilisés								
19 Taux d'intérêt exigé sur les financements		8,50%	Référence					
20 Coût moyen en capital sur le financement		10,94%						
21 Total des financements fait en début de l'année 1	(000 \$)	10 400	Page 15 du document 1					

Note 1) Ces frais initiaux sont amortis sur la durée des prêts (5 ans)