

RÉPONSE DE SCGM À UNE DEMANDE D'INFORMATION

Origine : Demande de renseignements en date du 19 juillet 2000

Demandeur : FACEF / ARC

Demande de renseignement no 8 : SCGM-1, doc. 1, p. 9

Le volet 1 permettra à SCGM d'offrir un financement relié à ses activités de distribution du gaz naturel et d'accroître ou de maintenir ses nouvelles ventes ainsi que la rentabilité de ces dernières.

- a) Veuillez expliquer en quoi le nouveau programme permettra d'accroître ou de maintenir la rentabilité des nouvelles ventes.
 - b) Veuillez définir ce que vous incluez dans les « activités de distribution du gaz naturel. »
 - c) Comment la rentabilité de ces « nouvelles ventes » est-elle mesurée ? Décrire la méthodologie utilisée.
-

Réponses :

- a) Le volet 1 du programme de financement permettra de maintenir le niveau actuel et même accroître les ventes de l'entreprise en répondant mieux aux besoins du marché. Nous constatons que les entrepreneurs et promoteurs sont moins incités, aujourd'hui, à immobiliser une partie de leur capital dans des infrastructures (équipements au gaz naturel) malgré le fait que cet investissement procure un avantage économique. Ce programme permet donc à SCGM de soutenir et d'accroître ses ventes en allant chercher ce type de client.

De plus, en combinant ce programme de financement à ses programmes de subvention, SCGM croit être en mesure de réduire les montants de subvention présentement offerts à la clientèle en offrant une alternative à la période de recouvrement simple (« Pay back ») qui est le critère habituellement utilisé pour justifier un investissement. Par conséquent, SCGM pourra ainsi accroître la rentabilité de ses nouvelles ventes.

- b) L'activité de distribution de gaz consiste à la desserte par canalisation du gaz naturel.
- c) SCGM utilise un modèle de simulation financière appelé « revenus requis » qui évalue, selon des paramètres définis préalablement, la rentabilité de ces nouvelles ventes en tenant compte des hypothèses de volume, d'investissement et de coûts respectifs. Vous trouverez ci-joint en annexe le revenu requis sur la rentabilité des ventes de 1 Bcf avant l'inclusion des coûts du nouveau programme de financement.

**SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GAZ MÉTROPOLITAIN
CALCUL DU REVENUS REQUIS
BUDGET**

REVENUS REQUIS
Version - Excel
SRR-1.1

PROJET NOM du CLIENT Perte d'opportunité pour 1 BCF	Taxe sur le réseau	4.00%	Taux d'imposition	36.90%
	Redevance Régie de l'Énergie	0.270 \$	Taux d'amortissement CP	2.03%
	Redevance Régie du bâtiment	0.359 \$	Taux d'amortissement BI	3.07%
	Coût en capital - autorisé	8.47%	Taux d'amortissement PRC	20% et 10%
	Coût en capital / dette prospective	7.66%	Taux d'amortissement FISCAL	4.00%
	Coût cap /dette prosp. après impôt	6.35%		

	0	1	2	3	4	5
Nombre de clients		495	495	495	495	495
Volume (1000m³)		28 328	28 328	28 328	28 328	28 328
Frais de conduites	1 804 611	0	0	0	0	0
Frais de branchements	2 407 536	0	0	0	0	0
Frais généraux	1 432 130	0	0	0	0	0
PRC - 5 ans		943 250	0	0	0	0
PRC - 10 ans		2 829 752	0	0	0	0
PRC nouvelle construction - 5 ANS		0	0	0	0	0
PRC nouvelle construction - 10 ANS		0	0	0	0	0
Étude PAIRE		0	0	0	0	0
Contribution du client	0	0	0	0	0	0
Investissement total	9 417 279	5 644 277	3 773 002	0	0	0
Cout d'opération		122 760	29 081	29 081	29 081	29 081
PRC multiple (0 \$)		0	0	0	0	0
PRC compensation d'intérêts (0 \$)		0	0	0	0	0
Amortissements		619 755	619 755	619 755	619 755	619 755
Taxe sur le réseau		58 960	58 522	56 138	53 745	51 345
Receivances		17 818	17 818	17 818	17 818	17 818
Impôts		245 537	193 135	181 005	168 668	156 132
Rendement		608 700	650 154	602 680	555 207	507 734
Taxe sur le capital		56 304	52 338	48 371	44 405	40 438
Revenus requis		1 729 835	1 620 803	1 554 849	1 488 680	1 422 304
Transport/Distribution (¢/m³)		17.8550	17.8550	17.8550	17.8550	17.8550
Coûts marginaux (¢/m³)		5.5238	5.5238	5.5238	5.5238	5.5238
Marge de distribution (¢/m³)		12.3312	12.3312	12.3312	12.3312	12.3312
Marge de distribution (\$)		3 493 182	3 493 182	3 493 182	3 493 182	3 493 182
Contribution tarifaire annuelle		(1 763 348)	(1 872 379)	(1 938 333)	(2 004 502)	(2 070 878)

	6	7	8	9	10
Contribution tarifaire annuelle	(2 321 838)	(2 366 888)	(2 412 122)	(2 457 530)	(2 503 108)

	annuelle	actualisée		annuelle	actualisée
Contribution tarifaire (3 ans)	(5 574 059)	(4 924 968)	Contribution tarifaire (15 ans)	(35 972 741)	(21 822 116)
Contribution tarifaire (5 ans)	(9 649 440)	(8 014 106)	Contribution tarifaire (20 ans)	(50 581 402)	(26 660 730)
Contribution tarifaire (10 ans)	(21 710 925)	(15 395 554)	Contribution tarifaire (40 ans)	(113 694 965)	(36 782 748)
Point mort tarifaire (années)	1.00	1.00	Grille utilisée		
Taux de rendement interne TRI	31.30%		COMMERCIAL ET PARTENARIAT		
			Signataire supérieur - Vente > Conseil de gestion		
			Signataire supérieur - Construction > Conseil de gestion		

VENTE

Représentant	Date ___/___/___	Chef d'équipe	Date ___/___/___	Dir. Ventes régionales	Date ___/___/___
Directeur Ventes	Date ___/___/___	V.P. Ventes-Marketing	Date ___/___/___	Conseil de gestion	Date ___/___/___

CONSTRUCTION

Chargé de projets	Date ___/___/___	Chef bur.affaire/chef service	Date ___/___/___	Directeur régional/ ingénierie	Date ___/___/___
Vice - Président	Date ___/___/___	Conseil de gestion	Date ___/___/___	Titre	Date ___/___/___

CONDITIONS DE RÉALISATION