

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 17 : SCGM-1, doc. 1, p. 16

Pour ce qui est du risque de perte éventuelle sur certains prêts, lequel sera fortement réduit par la mise en place d'activités mentionnées ci-haut, SCGM croit que la rentabilité des ventes réalisées et, par le fait même l'impact à la baisse sur les tarifs, permet de couvrir amplement ce risque résiduel.

- a) Veuillez fournir les analyses et les données permettant d'affirmer que le risque de perte éventuelle sur certains prêts sera amplement couvert par la rentabilité des ventes réalisées.
 - b) Quel est le traitement comptable et réglementaire prévu pour les pertes éventuelles estimées sur les prêts (provision pour mauvaise créance)?
 - c) Qui assume le risque – les sociétaires de la SCGM ou les clients ?
 - d) Si ce sont les clients, quelles catégories tarifaires se verront imputer les coûts inhérents aux pertes encourues?
-

Réponse

- a) Le tableau 8 à la page 17 de la pièce SCGM-1, document 1, fait état de notre analyse qui permet de conclure que le risque de perte éventuelle sur certains prêts sera amplement couvert par la rentabilité de ces nouvelles ventes. Ce tableau indique que la contribution tarifaire additionnelle disponible, avant perte sur prêt, se chiffre à 12,4 millions de \$ pour les dix (10) premières années. Le montant initial des prêts accordés est évalué à 15,7 millions \$ lequel sera remboursé sur une période de cinq (5) ans. Cela démontre que la somme des baisses tarifaires (incluant les coûts reliés au programme) des dix (10) premières années permettrait de couvrir plus de 79 % (12,4 M \$/ 15,7 M \$= 79 %) du montant initial des prêts consentis. Il est peu probable que les pertes sur prêts pourraient atteindre un tel niveau.

Il faut reconnaître également que ces nouveaux clients desservis par le gaz naturel, permettront de générer des revenus de distribution, sur une longue période, soit jusqu'à 40 ans. La somme des baisses tarifaires générées par ces nouvelles ventes sera de beaucoup supérieure au montant de financement pouvant être accordé. En effet, dans l'éventualité qu'un client fasse faillite, les probabilités sont à l'effet que la bâtisse soit vendue à un nouveau propriétaire qui continuera d'utiliser le gaz naturel pour la chauffe et la production de l'eau chaude. Par conséquent, les revenus de distribution futurs permettront de compenser amplement les pertes éventuelles sur certains prêts. Tel qu'indiquer dans la présente preuve, SCGM mettra en place des mesures pour minimiser le niveau de risque relié aux pertes sur prêts.

- b) SCGM prévoit comptabiliser annuellement un montant à titre de provision pour pertes éventuelles sur prêts. Cette provision sera ajustée annuellement selon les circonstances. Celle-ci sera incluse dans le coût de service et indirectement prise à même les baisses tarifaires générées par ces nouvelles ventes. Cela fera en sorte que la clientèle existante bénéficiera néanmoins d'une baisse tarifaire que l'entreprise n'aurait pu réaliser sans ce programme commercial.
- Cette provision pour pertes éventuelles sur prêts sera comptabilisée distinctement, ce qui permettra d'assurer un suivi des coûts reliés à ce programme.
- c) Les pertes éventuelles sur prêts seront traitées comme un élément du coût de service. Le risque que cette activité comporte serait assumé de la même manière que toutes les autres activités de distribution de SCGM. Il est intéressant de noter que l'impact de cette perte éventuelle sur les prêts sera intégré dans le calcul des gains de productivité (réduction de rentabilité de ces nouvelles ventes) qui est prévu dans le cadre du mécanisme incitatif proposé à la Régie. L'entreprise aura donc tout intérêt à réaliser le maximum de rentabilité en tentant de minimiser ces risques.
- d) Les pertes éventuelles sur les prêts seront imputées au coût de service et allouées par catégories de tarifs, soit selon une allocation directe au même titre que les autres programmes commerciaux.