

**MISE À JOUR DU PLAN DE DÉVELOPPEMENT RÉSIDENTIEL  
(SUIVI DE LA DÉCISION D-99-11)**

**1. Résultats 2002**

Au terme de la quatrième année du plan de développement résidentiel, nous constatons que les objectifs de vente 2002 en nouvelle construction résidentielle ont été dépassés, tandis que ceux en densification résidentielle n'ont pas été atteints. Les résultats finaux indiquent des ventes totales de 2 736 nouveaux clients.

	Réel au 30 septembre 2002	Prévisions 2003 (6/6)	Prévisions 2004
<b>Nouvelle construction</b>	2 192	2 350	2 450
<b>Densification</b>	544	700	700
<b>TOTAL</b>	<b>2 736</b>	<b>3 050</b>	<b>3 150</b>

L'écart positif dans le marché de la nouvelle construction s'explique non seulement par les efforts importants déployés par la force de vente de SCGM, mais aussi par la vigueur du marché de la construction résidentielle au Québec en 2002. En effet, les données de la Société canadienne d'hypothèques et de logements<sup>1</sup> indiquent une progression de 53 % des mises en chantier au Québec entre 2001 et 2002. Elles sont passées de 27 682 à 42 452. Cette forte progression du marché a eu un impact direct sur les résultats de ventes réalisés par SCGM.

Le marché de la densification résidentielle demeure quant à lui très sensible à la volatilité des prix du gaz naturel et les perceptions de sa compétitivité face aux autres sources d'énergie restent fragiles. Cela peut expliquer l'écart entre les objectifs et les résultats atteints pour 2002.

En termes financiers, les résultats globaux obtenus au cours de l'année 2002 ont dégagé un taux de rendement interne après impôts de 12,36 % et un point mort tarifaire de 7,74 années. De façon plus spécifique, pour la nouvelle construction résidentielle, le taux de rendement

<sup>1</sup> Perspectives SCHL du marché de l'habitation : édition nationale, premier trimestre 2003, page 19.

1 interne est de 12,49 % avec un point mort tarifaire de 7,47 années. Pour la densification, le taux  
2 de rendement interne est de 11,62 % avec un point mort tarifaire de 8,97 années.

## 4 **2. Résultats 2003**

5  
6 Les résultats au 30 mars 2003 indiquent que nous avons raccordé à ce jour 1 488 clients en  
7 nouvelle construction et 333 clients en densification. Les objectifs fixés lors de la cause tarifaire  
8 2003 en nouvelle construction résidentielle seront probablement atteints, tandis que ceux en  
9 densification résidentielle seront plus difficiles à concrétiser. Pour l'année en cours, nous  
10 prévoyons donc raccorder 3 050 clients, soit 2 350 en nouvelle construction et 700 en  
11 densification.

12  
13 En effet, tel que mentionné précédemment, le marché de la densification résidentielle demeure  
14 très sensible au prix du gaz naturel, qui a connu une hausse marquée au cours des derniers  
15 mois. Le prix élevé de cette énergie incite les clients potentiels à reporter leur décision pour la  
16 conversion de leur système de chauffage. Pour ceux qui doivent à tout prix remplacer leur  
17 équipement vétuste, le gaz naturel devient alors une alternative moins attrayante, puisque plus  
18 coûteuse et plus volatile que d'autres sources d'énergies compétitrices (notamment l'électricité).

19  
20 En nouvelle construction résidentielle, l'intérêt des consommateurs semble moins affecté par le  
21 prix du gaz naturel. SCGM vise essentiellement le marché des résidences haut de gamme, où  
22 la clientèle recherche en priorité les éléments à valeur ajoutée propres au gaz naturel, tels que  
23 la cuisinière, le foyer ou le barbecue.

24  
25 L'enveloppe budgétaire accordée par la Régie demeure essentielle à la réalisation des activités  
26 du secteur résidentiel. Cette enveloppe budgétaire est utilisée pour la sollicitation et le  
27 développement de la clientèle résidentielle, ainsi que pour le positionnement des avantages du  
28 gaz naturel auprès des clients potentiels. SCGM se donne aussi comme mandat le  
29 développement et la formation de son réseau de partenaires installateurs, qui agissent comme  
30 intermédiaires de première ligne auprès de nos clients. La ventilation des sommes imputées à  
31 cette enveloppe pour l'année 2003 est présentée dans le tableau qui suit :

	<b>Densification</b>	<b>Nouvelle construction</b>
<b>Main-d'œuvre directe</b>		
• Conseillers en communication (1)	35 500 \$	35 500 \$
• Conseillers mise en marché (2)	71 000 \$	71 000 \$
• Conseiller analyse de marché (1)	35 500 \$	35 500 \$
• Conseiller assistance techno (1)	40 700 \$	40 700 \$
• Représentants ventes (6)	171 500 \$	171 500 \$
• Conseiller construction (1)		71 000 \$
• Support clérical	33 500 \$	33 500 \$
<b>Marketing et commercialisation</b>		
• Formation	10 000 \$	
• Banques de données et sollicitation	140 000 \$	
<b>Communications, publicités et promotions</b>		
• Offres commerciales	200 000 \$	
• Publicité et médias	300 000 \$	250 000 \$
• Projets domiciliaires		250 000 \$
<b>TOTAL</b>	<b>1 037 700 \$</b>	<b>958 700 \$</b>

1  
2 Cette enveloppe budgétaire de 1,9 million de dollars permet de préserver notre position dans ce  
3 marché en forte croissance. Par ailleurs, avec la détérioration de l'avantage concurrentiel du  
4 gaz naturel, SCGM a soutenu ses investissements en communications et en publicité afin de  
5 maintenir son positionnement et de démystifier son produit aux yeux des clients potentiels. Avec  
6 des objectifs de développement très agressifs et pour répondre aux demandes croissantes des  
7 clients existants et potentiels, la force de vente a également été mise à forte contribution.  
8

1 **3. Objectifs de développement**

2  
3 **Densification**

4 Il y a présentement aux alentours de 118 000 bâtiments résidentiels<sup>2</sup> sur le réseau de SCGM,  
5 qui ne sont pas raccordés. Le marché principal ciblé par SCGM étant celui de la conversion de  
6 systèmes de chauffage centraux, il importe de dégrossir ce potentiel afin d'obtenir des objectifs  
7 de développement réalistes.

8  
9 Ainsi, sur ces 118 000 bâtiments, on retrouve 63 % de plinthes électriques (74 340 bâtiments)  
10 et 37 % de systèmes centraux (43 660 bâtiments). Il s'agit de moyennes provinciales basées  
11 sur des sondages, qui peuvent fluctuer d'une région à l'autre, mais qui donnent un bon aperçu  
12 du marché potentiel.

13  
14 Compte tenu qu'il y a environ 44 000 bâtiments résidentiels (non-clients) sur réseau avec  
15 système central et en leur imputant un taux de remplacement naturel de 5 % par année  
16 (remplacement aux vingt ans), le potentiel maximal de conversion de systèmes centraux sur  
17 réseau se chiffre à 2 200 annuellement.

18  
19 Chez les clients potentiels à la plinthe électrique, il y a conversion possible du chauffe-eau et  
20 des périphériques (cuisinière, foyer). Pour en évaluer le potentiel de conversion, il faut imputer  
21 aux 74 000 bâtiments (non-clients) sur réseau avec plinthes électriques, un taux de  
22 remplacement des chauffe-eau de 7 % par année (remplacement aux quinze ans), jumelé à des  
23 intentions de rénovation de l'ordre de 14 %<sup>3</sup>. On en arrive ainsi à un potentiel maximal annuel  
24 de conversion de 725.

25  
26 Ainsi, le potentiel annuel total de conversion sur réseau dans la franchise est de l'ordre de  
27 2 925 unités par année.

---

<sup>2</sup> Nous considérons comme bâtiments résidentiels, toutes les propriétés unifamiliales, les duplex et les triplex directement adjacents au réseau gazier de SCGM.

<sup>3</sup> Il faut considérer les intentions de rénover des clients potentiels, puisque notre programme *AccèsGaz Domestique* implique la conversion du chauffe-eau et d'au moins un appareil périphérique. Par ailleurs, la décision d'installer une cuisinière à gaz naturel ou un foyer implique la plupart du temps des travaux importants, qui ne seront entrepris que lorsque le client décidera par exemple de rénover sa cuisine ou son salon. Il s'agit ici d'intentions générales de rénovation qui sont tirées d'un sondage réalisé en décembre 2001. Ces données permettent de mieux cadrer le potentiel et ne constituent en aucun cas un estimé précis.

1 À l'heure actuelle, avec un objectif de raccorder 700 résidences en 2003, c'est 24 % du  
2 potentiel annuel de conversion que nous allons chercher dans le marché (700 / 2 925). Bien  
3 entendu, les objectifs fixés par SCGM en densification demeurent fortement tributaires du prix  
4 du gaz naturel.

5  
6 Avec un prix du gaz naturel prévu pour 2004 de l'ordre de 6,38 \$/GJ, il se produit un  
7 phénomène de « destruction de la demande ». Les clients potentiels retardent leur décision de  
8 conversion ou choisissent de conserver leur source d'énergie actuelle. Dans ces conditions, les  
9 ventes en densification résidentielle pour l'année 2004 vont se stabiliser ou même  
10 éventuellement reculer, selon l'ampleur de la hausse de prix du gaz naturel. Pour cette raison,  
11 notre objectif en densification pour 2004 demeure à 700 résidences.

12  
13 Il est à noter qu'en 2001, suite à la hausse importante des prix observée dans le marché, les  
14 ventes en densification résidentielle avaient connu un recul de 44 % par rapport à l'année 2000.  
15 Cependant, pour ce qui est des années subséquentes, en considérant à la fois une baisse du  
16 prix du gaz naturel et une ouverture dans le marché des périphériques, les ventes en  
17 densification devraient connaître une progression.

### **Nouvelle construction**

18  
19  
20 Le marché de la nouvelle construction résidentielle est davantage tributaire de la vigueur de ce  
21 secteur dans l'économie québécoise. À l'heure actuelle, SCGM concentre essentiellement ses  
22 activités en nouvelle construction résidentielle dans la région de Montréal. Avec des objectifs de  
23 2 350 raccordements en 2003 et de 2 450 raccordements en 2004, c'est un peu plus de 10 %  
24 des mises en chantier de la région de Montréal qui iront au gaz naturel et 5 % au niveau  
25 provincial. Il faut rappeler qu'en 1999, ces proportions étaient respectivement de l'ordre de 4 %  
26 (pour la région de Montréal) et de 2 % (à l'échelle provinciale). SCGM se propose donc comme  
27 cible de doubler à nouveau sa part de marché dans la région de Montréal et de passer à moyen  
28 terme à 20 % des mises en chantier dans cette région. SCGM tentera aussi de pénétrer le  
29 marché de la nouvelle construction résidentielle à l'extérieur de la métropole, notamment dans  
30 la région de Québec. La réalisation de ces objectifs impliquera de percer le marché du premier  
31 acheteur et de ne plus se concentrer exclusivement sur les résidences haut de gamme.

1 **4. BILAN DU PLAN DE DÉVELOPPEMENT RÉSIDENTIEL**

2 Cette section trace un portrait du développement résidentiel depuis son implantation en 1999 et  
3 met l'emphase sur les principaux écarts observés.

4  
5 Comme les paramètres de calcul de rentabilité ont évolué depuis 1999, les résultats réels  
6 seront comparés aux objectifs qui avaient été projetés en 1999, revus en fonction des critères  
7 de rentabilité utilisés en 2003.

8  
9 Ainsi, dans le tableau qui suit, vous trouverez trois colonnes de résultats. La première se réfère  
10 aux objectifs qui avaient été présentés dans la cause tarifaire 1999, avec les paramètres de  
11 l'époque. La deuxième colonne reprend les objectifs de 1999, revus en fonction des nouveaux  
12 paramètres de rentabilité de SCGM. Finalement, la troisième colonne représente les résultats  
13 réels à ce jour combinés à une projection pour les cinq années suivantes.

1

## Bilan du plan de développement résidentiel (résultats à terme, 10 ans)

	Régie		Réal 5 ans / projection 5 ans
	Dépôt cause 1999, paramètres 1999	Dépôt cause 1999, paramètres 2003	
<b>Nombre de clients</b>	<b>23 075</b>	<b>23 075</b>	<b>32 993</b>
Nouvelle construction	-	-	23 419
Densification	-	-	9 574
<b>Volumes à terme (m<sup>3</sup>)</b>	<b>51 516 000</b>	<b>51 516 000</b>	<b>78 799 105</b>
<b>Volumes à terme (bcf)</b>	<b>1,82</b>	<b>1,82</b>	<b>2,78</b>
Volume moyen (m <sup>3</sup> )	2 233	2 233	2 388
<b>Frais d'exploitation (\$)</b>	<b>20 161 525<sup>4</sup></b>	<b>20 161 525</b>	<b>25 139 726</b>
<b>Immobilisations (\$)</b>	<b>62 995 722</b>	<b>62 995 722</b>	<b>87 988 360</b>
<b>Subventions (\$)</b>	<b>20 520 000</b>	<b>20 520 000</b>	<b>46 815 783</b>
<b>Taux de rendement interne</b>	<b>8,66 %</b>	<b>9,65 %</b>	<b>11,01 %</b>
<b>Point mort (ans)</b>	<b>18,11</b>	<b>17,07</b>	<b>13,91</b>
<b>Effets sur les tarifs (\$)</b>			
1 an	2 287 000	1 682 000	1 893 000
5 ans	13 622 000	8 879 000	8 888 000
20 ans	(11 971 000)	(15 854 000)	(58 135 000)

2

<sup>4</sup> Bien que le budget annuel approuvé par la Régie ait été de 1,9 M\$, une erreur cléricale s'était glissée dans le calcul du revenu requis qui avait donc été établi en fonction de frais d'exploitation annuels de 1,6 M\$. Cette erreur a été corrigée dans le présent dossier.

Le montant présenté à titre de frais d'exploitation inclut également certains frais de gestion de compte qui sont calculés en fonction du nombre de clients.

1 Ainsi, à mi-chemin du plan de développement résidentiel sur dix ans, les résultats sont très  
2 positifs. En effet, le nombre de clients projetés excède de 43 % ce qui avait été initialement  
3 prévu en 1999. C'est principalement le marché de la nouvelle construction résidentielle qui  
4 explique ce dépassement, avec 23 419 clients projetés à terme. Le marché de la densification  
5 représentera quant à lui 9 574 nouvelles ventes, étant plus sensible aux fluctuations récentes  
6 du prix du gaz naturel.

7  
8 Les volumes totaux à terme excèdent quant à eux de 53 % la prévision déposée dans la cause  
9 tarifaire de 1999. Cet écart s'explique non seulement par le dépassement des résultats de  
10 ventes, mais aussi par des volumes moyens par client supérieurs à ceux qui étaient prévus.

11  
12 Les données de rentabilité présentent un taux de rendement interne supérieur de 1,36 % aux  
13 projections de 1999 (révisées selon les paramètres financiers de 2003) et un point mort tarifaire  
14 inférieur de plus de trois ans, par rapport à ce qui avait été anticipé. Un autre écart très marqué  
15 se présente au niveau des effets sur les tarifs vingt ans, soit une diminution qui excède de plus  
16 de 42 000 000 \$ ce qui avait été prévu en 1999 (sur la base des paramètres de 2003).

17  
18 À la lumière de ces résultats, SCGM en vient à la conclusion que son retour dans le  
19 développement du marché résidentiel s'est avéré très profitable, malgré des périodes  
20 d'incertitude marquées par des hausses importantes du prix du gaz naturel. SCGM compte  
21 poursuivre ses efforts de développement dans ce marché au cours des prochaines années.

### **Constat final**

22  
23 SCGM considère que la rentabilité dégagée par le développement de ce marché supporte  
24 l'enveloppe budgétaire annuelle de 1,9 million de dollars allouée par la Régie. Par ailleurs, afin  
25 de soutenir un tel rythme de développement tout en tenant compte de la disparition de  
26 l'avantage concurrentiel et de la volatilité des prix du gaz naturel, SCGM juge nécessaire de  
27 conserver cette enveloppe budgétaire, et ce pour une période indéfinie.

28  
29  
30 Les résultats à mi-chemin du plan de développement résidentiel montrent une rentabilité  
31 supérieure à celle qui avait été prévue et confirme notre succès dans ce marché. Pour ces  
32 raisons, nous suggérons que l'enveloppe budgétaire allouée annuellement soit intégrée de

1 façon systématique à même les budgets d'exploitation de SCGM, en tant que composante  
2 permanente de nos activités de développement de marché.

3

4 Nous considérons que tout le volet de développement résidentiel de SCGM ne devrait plus être  
5 traité de façon marginale dans les prochains dossiers tarifaires, mais qu'il soit plutôt intégré à  
6 l'ensemble des activités de développement de l'entreprise. Nous proposons donc que le  
7 développement résidentiel soit à l'avenir détaillé dans la pièce traitant de la rentabilité du plan  
8 de développement (SCGM-2, document 6 pour le dossier R-3510-2003).

9

10 De plus, nous proposons de faire le suivi du développement résidentiel lors du rapport annuel  
11 plutôt que dans le cadre de la cause tarifaire. L'information qui y sera présentée ne sera basée  
12 que sur des données réelles, permettant à la Régie et aux intervenants de juger plus facilement  
13 et dans de meilleurs délais de la performance de SCGM au niveau du développement  
14 résidentiel.