

RÉPONSE DE SCGM À UNE DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS

Origine : Demande de renseignements en date du 27 février 2004

Demandeur : Régie de l'énergie

Références : (i) SCGM-9, document 2, page 1
(ii) SCGM-9, document 4, ligne 4, colonne 14

Question :

13.1 Veuillez concilier le montant réel des programmes commerciaux de 11,467 M\$ de SCGM-9, document 2, page 1 avec le montant au titre des subventions PRC de 18,244 M\$ au total réel de la pièce SCGM-9, document 4, page 1. Veuillez expliquer l'écart.

Réponse :

13.1 La pièce SCGM-9, document 2, page 1 fait état des montants d'aide déboursés durant l'année se terminant le 30 septembre 2003. Cette information est celle qui est générée par les systèmes comptables de SCGM.

De son côté, l'information présentée à la pièce SCGM-9, document 4, ligne 4, colonne 14 nous montre plutôt le montant d'aide financière ayant été engagé cette année. Ces montants sont accordés seulement si les dépenses admissibles prévues se réalisent et sont déboursés au moment où tous les documents nécessaires pour supporter le montant de ces dépenses sont obtenus par SCGM. Ces montants prévisionnels sont utilisés afin de calculer la rentabilité des projets dans lesquels SCGM s'engage.

Toutefois, en raison des délais entre la date de signature du contrat de vente et l'achèvement des travaux et du processus administratif, l'exercice financier durant lequel certains montants sont engagés est parfois différent de celui où sont déboursés les montants, ce qui crée forcément une différence entre les sommes présentés à ces deux pièces.

Comme nous le mentionnions pour expliquer la croissance du montant de subvention budgétée pour l'année 2004 à la pièce SCGM-6, document 3, page 2 lignes 6 à 14 du dossier R-3510-2003, le délai moyen entre la conclusion de l'accord avec le bénéficiaire et le débours de l'aide financière varie entre trois et six mois.

Ce chevauchement entre les périodes est bien démontré par le tableau suivant, qui montre que la croissance ou la décroissance du nombre de nouveaux clients a un impact direct sur la différence entre les engagements et les sommes déboursées.

	Additions à la base de tarification	Plan de développement	Nombre de nouveaux clients	Différence
2000			5 415	
2001	14 212	10 111	4 542	- 16,1 %
2002	10 532	10 274	4 944	+ 8,8 %
2003	11 467	18 244	7 121	+ 44,0 %