

RÉPONSE DE SCGM À UNE DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS

Origine : Demande de renseignements no 3 en date du 7 juillet 2004

Demandeur : Régie de l'énergie

Référence : SCGM-1, document 1, page 3, lignes 6 et 7
SCGM-1, document 1, page 11, lignes 4 à 6; lignes 12 et 13
SCGM-1, document 1.7, votre réponse 7.1
SCGM-1, document 1.2, votre réponse 2.5
SCGM-1, document 1, page 16, lignes 13 et suivantes

Préambule :

- i) *« La situation actuelle du réseau dans cette région limite la capacité de retrait, l'ajout de charge importante ainsi que la possibilité d'extension... »*
- ii) *« ...Par conséquent, le service d'ingénierie recommande de ne pas additionner de nouvelles charges sur ce réseau afin de ne pas mettre à risque les clients existants. »*
- iii) *« Le projet des deux vallées permettrait à SCGM de disposer,, sur son réseau, d'une capacité résiduelle de 1 000 m³/heure et ce, afin de soutenir le développement futur du réseau. »*
- iv) *« Les revenus qui pourraient être générés par cette capacité n'ont pas été considérés puisqu'ils sont encore hypothétiques. »*

Questions :

- 4.1** L'état actuel de la partie du réseau saturé vous a-t-il amené à refuser des clients? Si oui depuis quand et en fonction de quels critères?
 - 4.2** Avez-vous des indications à l'effet qu'il y a un marché potentiel additionnel sur le réseau de Saint-Hugues? Si oui, veuillez, de façon approximative, en évaluer l'importance (volumes, revenus) et la nature de la clientèle (profil saisonnier de consommation ou autres).
 - 4.3** En fonction de votre réponse, de combien augmenterait le taux de rendement interne (TRI) de l'ensemble du projet (renforcement et extension) par rapport au TRI calculé dans le scénario de référence déposé pour approbation?
-

Réponses :

- 4.1** L'état actuel de la partie du réseau saturé a amené SCGM à refuser, en juin 2004, un ajout de charge de 295 m³/heure sur la route du Moulin afin de ne pas déstabiliser le réseau. Tel que mentionné en réponse à la question 2.1, SCGM préfère toutefois ne pas utiliser cette solution de façon permanente, d'où le projet de renforcement présenté à la Régie.
- 4.2** SCGM a des indications à l'effet qu'il y a un marché potentiel additionnel sur le réseau de Saint-Hugues. En effet, en analysant l'évolution de la consommation sur ce réseau au fil du temps, nous constatons qu'elle ne cesse de croître et que cette croissance est principalement causée par des ajouts de charge chez les clients existants, mais tient aussi compte de l'ajout sur le réseau d'un ou deux clients par année.

Année	Nombre de clients	Volumes (10 ³ m ³)
2001	63	4645
2002	68	5819
2003	69	6542

Les données utilisées dans ce tableau sont tirées du rapport produit sur le projet Upton-St-Guillaume, au 30 septembre 2003.

Le potentiel annuel que SCGM envisage dès lors est d'environ 200 000 m³, qui devraient générer des revenus supplémentaires d'environ 1 M\$, sur une période de 10 ans.

Il est difficile de prévoir exactement quels seront les profils de consommation reliés à ces mètres cubes supplémentaires, cependant, SCGM croit qu'ils seront consommés majoritairement par des clients utilisant le gaz naturel à des fins de chauffage.

- 4.3** En fonction de notre réponse à la question précédente, soit un ajout annuel de 200 000 m³, le taux de rendement interne (TRI) de l'ensemble du projet passerait de 4,29 % à environ 6,79 % en considérant les coûts reliés au développement et au renforcement du réseau. Ce scénario ne tient pas compte de l'impact que pourrait avoir l'arrivée d'un client majeur sur le réseau en question.

Voir l'analyse financière ci-jointe.

PROJET LES DEUX VALLEES AVEC AUG. DE VOLUME	Type de projet	Branch / réseau	Représentant
	Région	Estrie	Conseiller
	Type de client	COMMERCIAL	OTP
	Coût en capital D-2003-180	8,29%	10-000000
	Coût en capital - dette prospective	7,48%	

	0	1	2	3	4	5
Nombre de clients		44	51	57	63	68
Volume en 1000m ³		3 205	3 615	4 025	4 435	4 845
Frais de conduites	6 647 164	0	0	0	0	0
Frais de branchements	339 168	35 716	35 716	35 716	35 716	7 000
Frais généraux (0%)	0	0	0	0	0	0
PRC - 5 ans		0	0	0	0	0
PRC - 10 ans		0	0	0	0	0
Frais administratifs PCAF - 5 ANS		0	0	0	0	0
PRC nouvelle construction - 10 ANS		474 850	53 500	53 500	53 500	53 500
Étude PAIRE		0	0	0	0	0
Financement - PCAF (0,00 \$ mens) (8,9%)		0	0	0	0	0
Subventions extérieures	0	0	0	0	0	0
Contributions clients	0	0	0	0	0	0
Investissement total	8 833 046	6 986 332	510 566	89 216	89 216	60 500
Coût d'opération		10 912	4 332	4 497	4 851	4 957
PRC multiple (0 \$)		0	0	0	0	0
PRC compensation d'intérêts (0 \$)		0	0	0	0	0
Amortissements		215 836	222 464	229 093	235 721	242 350
Taxe sur le réseau		36 623	34 538	34 471	34 372	34 242
Redevances		1 636	1 845	2 055	2 264	2 473
Impôts		160 643	101 901	103 818	105 432	106 750
Rendement		539 095	539 074	528 859	518 148	506 942
Taxe sur le capital		43 472	42 673	41 833	40 954	40 035
Revenu requis		1 008 217	946 827	944 626	941 743	937 749
Revenus		0	0	0	0	0
Taux de Distribution (¢/m ³)		13,0200	13,1500	13,2600	13,3400	13,4100
Taux rabais (¢/m ³)		0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Marge de distribution (¢/m ³)		13,0200	13,1500	13,2600	13,3400	13,4100
Marge de distribution (\$)		417 291	475 373	533 715	591 629	649 715
Contribution tarifaire annuelle		590 926	471 454	410 911	350 114	288 034
		6	7	8	9	10
Contribution tarifaire annuelle		249 776	210 976	171 487	132 383	95 485

Contribution tarifaire (3 ans)	1 288 869	Contribution tarifaire (15 ans)	2 139 094
Contribution tarifaire (5 ans)	1 752 050	Contribution tarifaire (20 ans)	1 826 000
Contribution tarifaire (10 ans)	2 253 284	Contribution tarifaire (40 ans)	419 975
Point mort tarifaire (années)	0,00	Grille utilisée Commercial	
Taux de rendement interne TRI	6,79%	Signataire supérieur - Vente > Conseil de gestion	
		Signataire supérieur - Construction > Conseil de gestion	

VENTE

Représentant / Chef d'équipe	Date ___/___/___	Dir. Ventes régionales	Date ___/___/___	Directeur Ventes	Date ___/___/___
VP Ventes, Marketing & Serv. Client	Date ___/___/___	Conseil de gestion	Date ___/___/___		Date ___/___/___

CONSTRUCTION

Chargé de projets	Date ___/___/___	Chef bur. affaire / Chef serv. Const.	Date ___/___/___	Directeur régional / Dir. Ing.	Date ___/___/___
Vice - Président	Date ___/___/___	Conseil de gestion	Date ___/___/___		Date ___/___/___

cuuuzgaaZrckwxjuad

CONDITIONS DE RÉALISATION