

RÉPONSES D'INTRAGAZ, SOCIÉTÉ EN COMMANDITE,
À LA DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS DE LA
RÉGIE DE L'ÉNERGIE EN DATE DU 9 NOVEMBRE 2001

Question 1

Références : Témoignage additionnel de Glenn Kelly du 23 octobre 2001, pages 15, 16 et 17

Préambule :

« Q.21 : *Étant donné que le site de Pointe-du-Lac est maintenant en activité depuis plus de 10 ans, est-ce que la méthode des coûts évités est toujours pertinente? »*

Le choix de la méthode de réglementation, par les coûts évités ou par le coût de service dépend grandement du niveau de risque de l'activité de l'entreprise visée.

Demandes :

1.1 **Veillez élaborer sur le niveau de risque technique qui persiste maintenant après 10 ans d'exploitation. Qu'en sera-t-il à la fin du contrat proposé, dans environ 5 ans ?**

Réponse : Le risque technique, soit le risque relié au développement et à l'exploitation du site de Pointe-du-Lac, est naturellement moins élevé maintenant qu'il y a dix ans. Ceci est dû au fait que la phase de développement est terminée.

Cependant, le risque technique relié à l'exploitation, quoique bien maîtrisé, demeurera toujours plus élevé que celui relié à l'activité du transport ou de la distribution du gaz naturel.

Donc, le risque technique ne changera pas au cours des prochains cinq (5) ans et persistera au même niveau par la suite.

1.2 **Est-ce que le risque commercial ne serait pas appelé à diminuer si, dans les prochaines années, d'autres clients se montraient intéressés à recourir aux services d'entreposage de Pointe-du-Lac ?**

Réponse : Non, le risque commercial sera du même ordre et pourrait même augmenter.

Le risque commercial d'une entreprise est surtout caractérisé par la concurrence dans son domaine d'activité. Ce risque diminue sensiblement lorsque l'offre du service en question est restreinte par rapport à la demande. Au cours des prochaines années, les

services concurrentiels (l'offre) à Pointe-du-Lac ne diminueront pas et vont probablement même s'accroître. Quant à la demande, elle pourrait changer de forme dû au dégroupement des tarifs, mais elle n'augmentera pas sensiblement. En d'autres mots, d'autres clients pourraient se montrer intéressés à recourir aux services de Pointe-du-Lac mais majoritairement en remplacement de SCGM et non pas en plus.

1.3 Le risque relié au terme était couvert par un contrat initial de 15 ans. Avec le contrat proposé d'environ 5 ans, est-ce que le recouvrement du capital investi ne sera pas assuré comme prévu initialement ?

Réponse : Le risque relié au terme n'était pas couvert par le contrat initial dont le terme a été de 10 ans, et non de 15 ans, vu que SCGM a exercé son option d'y mettre fin après 10 ans.

Il n'avait pas été prévu initialement de recouvrer le capital investi sur une période de 10 ou 15 ans. La durée moyenne de l'amortissement des actifs à Pointe-du-Lac est d'environ 32 ans et non pas de 15 ans. Donc, suite au contrat proposé d'environ cinq ans, il restera encore 17 ans pour recouvrer le capital investi.

Question 2

Référence : Témoignage additionnel de Glenn Kelly du 23 octobre 2001.

Préambule :

Il a été évoqué à plusieurs reprises que le marché de l'emmagasinage tend de plus en plus à être concurrentiel et que par conséquent, les prix sont déterminés par les forces du marché.

Demande :

2.1 **Veillez exposer en quoi précisément les changements dans le contexte du marché nord américain du gaz naturel a affecté celui de l'emmagasinage au Québec depuis l'établissement du tarif E-2 de St-Flavien.**

Réponse : L'industrie du gaz naturel est une industrie qui est beaucoup plus efficace qu'elle ne l'était en 1994, résultat direct de la déréglementation de l'industrie au Canada et aux États-Unis.

Ce gain d'efficacité est issu des transformations dans les méthodes d'achat, de transport, de distribution et de vente de gaz. Il y a maintenant plus d'intervenants disposant de nouveaux moyens et qui se font concurrence.

Des exemples précis des changements survenus depuis 1994 et de leur impact sur l'emmagasinage de gaz naturel au Québec seraient :

1. L'augmentation de la capacité de transport vers le Québec

En réalité, plus les grands réseaux de transport sont interconnectés entre eux, moins les capacités d'entreposage sont requises. La molécule de gaz peut plus facilement être transférée d'une région à l'autre, là où elle est requise.

Cette capacité de transport est aussi un substitut, soit sur une base ponctuelle ou sur une base saisonnière, pour de la capacité d'entreposage.

Le gazoduc Iroquois et ses expansions, ainsi que le gazoduc PNGTS, ont donc permis aux intervenants du marché de bénéficier d'une plus grande capacité de transport vers et via le Québec.

2. Le développement du marché secondaire

Les capacités de transport sur tous les réseaux sont plus facilement transigées et revendues, permettant un accès accru et ponctuel qui n'était pas aussi facilement disponible par le passé.

3. La venue des courtiers

Contrairement aux distributeurs, les courtiers sont actifs dans plusieurs régions et détiennent donc des capacités de transport et d'entreposage en conséquence.

Les courtiers sont donc bien placés pour optimiser les capacités de transport et d'entreposage entre les différentes régions. Ils utilisent ces outils pour offrir différents services qui concurrencent directement l'entreposage, soit des échanges (SWAPS) dans le temps ou des SWAPS entre régions.

Question 3

Référence : Témoignage additionnel de Glenn Kelly du 23 octobre 2001, page 19.

Préambule :

«Ainsi à la fin du présent contrat en 2006, Intragaz aura à renégocier un nouveau contrat, soit avec SCGM ou même avec d'autres entreprises. Rappelons-nous qu'Intragaz n'a pas de droit exclusif d'emmagasiner, qu'il existe de toute évidence plusieurs alternatives au service offert par Intragaz et que SCGM n'a aucune obligation de re-souscrire le service d'Intragaz.

Face à l'éventualité très probable qu'Intragaz aura à négocier la fourniture de ses services à d'autres utilisateurs, nous ne voulons pas que les primes du Tarif E-3, des primes qui reflètent la situation concurrentielle du début 2001, viennent nuire à nos négociations commerciales et à notre position concurrentielle en 2006. » (nos soulignés)

Demande :

3.1 Le déroulement des négociations entre Intragaz et SCGM demeurant confidentiel, préciser en quoi la divulgation des seuls taux du tarif E-3, en plus de l'information disponible déjà, vous porterait-elle préjudice lors de négociations auprès de clients potentiels pouvant se manifester pour 2006 ?

Réponse : Comme il a été mentionné lors du témoignage de M. Glenn Kelly le 24 septembre dernier, le fait de divulguer les taux du tarif E-3 nuirait aux négociations futures d'Intragaz et affaiblirait sa position concurrentielle, d'autant plus qu'un des concurrents d'Intragaz, Union Gas, n'a pas à divulguer la même information.

Quoiqu'il y ait beaucoup d'informations disponibles dû au processus d'audience, il est présentement impossible à partir de ces informations, pour un client potentiel ou pour un concurrent d'Intragaz, de déterminer précisément le détail des coûts relatifs aux différents services fournis à SCGM par Intragaz au site de Pointe-du-Lac.

Une future négociation porterait autant sur la nature du service que sur les coûts. Intragaz ne veut pas que les taux du tarif E-3 deviennent le barème à viser lors de futures négociations, compte tenu que nous sommes d'avis que la situation qui régnait dans l'industrie à la fin 2000 et au début 2001 était une des pires historiquement, pour les compagnies d'entreposage.

Question 4

Référence : Témoignage additionnel de Glenn Kelly du 23 octobre 2001, page 14 et Annexes 2, 3 et 4.

Préambule :

Aux annexes 2, 3 et 4 du témoignage additionnel du 23 octobre, sont présentés des exemples de compagnies offrant des services d'entreposage dont les prix sont gardés confidentiels (« Market Based / Negotiable »).

Demandes :

4.1 **Veillez décrire les caractéristiques du marché dans lequel oeuvrent ces compagnies, notamment s'il existe plus d'un site d'emmagasinement dans les régions en question, si chacune des entreprises dessert plus d'un client, si les sites font partie de systèmes de transport et d'équilibrage distincts qui desservent des centres («hubs») où la concurrence s'exerce et où les marchés sont fluides.**

Réponse : Il importe de souligner que les annexes 1 et 5 au témoignage cité en référence sont aussi des exemples de compagnies offrant des services d'entreposage dont les prix sont gardés confidentiels. Le fait qu'il y ait une fourchette de prix publiée dans le tarif ne change rien à la confidentialité.

Il importe également de souligner que les cinq exemples en annexe au témoignage ne constituent pas une liste exhaustive. En plus des sites réglementés par le FERC sur la base des *'Market Based Rates'*, il y a des sites qui sont de la juridiction des états. À notre connaissance, la majorité des états américains ne considère pas l'entreposage comme un *'utility'* et ne réglemente donc même pas les aspects commerciaux de l'entreposage.

Les caractéristiques du marché relatif aux différents sites offerts en exemple dans les annexes au témoignage sont comme suit :

Union Gas

Union Gas dessert plus d'un client et ses sites d'entreposage font partie du *'Union Hub'*. Il existe d'autres sites d'entreposage en Ontario, propriété d'Enbridge Consumers Gas et de CanEnerco.

Central New York Oil and Gas Company, LLC

Le site de Stagecoach est branché à la ligne A300 de Tennessee. Le site le plus près sur cette conduite de transport est le site d'Honeyoye à environ 130 kilomètres. Le nombre de clients desservis n'est pas connu et est confidentiel. Ce site ne fait pas

partie d'un `Hub`.

Egan Hub Partners

Tel que le nom l'indique, ce site de stockage constitue en soit un `Hub`. Il est connecté à six différents gazoducs. Le nombre de clients desservis n'est pas connu et est confidentiel.

Petal Gas Storage

Ce site est connecté à trois gazoducs et le nombre de clients desservis est confidentiel. Le stockage le plus près est situé à 35 kilomètres, propriété de la même compagnie, et est aussi réglementé commercialement sur la base de « *Market Based Rates* ». À notre avis, ce site n'est pas raccordé à un `Hub`.

Wild Goose Storage Inc.

Ce site est connecté au réseau de Pacific Gas and Electric (PG & E) en Californie. Le site de stockage le plus près est propriété de PG & E et situé à 110 kilomètres. Le nombre de clients est confidentiel et ce site ne fait pas partie d'un `Hub`.

Comme il a été indiqué précédemment, il y a d'autres exemples de sites de stockage ayant des « *Market Based Rates* ». C'est notamment le cas des sites suivants.

Central Oklahoma Oil and Gas

Le site de Stuart en Oklahoma, propriété de Central Oklahoma Oil & Gas, est connecté au réseau d'Oklahoma Gas & Electric, le distributeur de gaz et d'électricité dans une partie de l'Oklahoma. Il est connu que ce distributeur est le seul client. Ce site ne fait pas partie d'un `Hub`. Il y a d'autres stockages dans la région, le plus près étant situé à 40 kilomètres.

Salt Plains Storage

Ce site, situé en Oklahoma, appartient à Alberta Energy, propriétaire de Wild Goose Storage en Californie et du AECO Hub en Alberta. Il est connecté à deux gazoducs et le site de stockage le plus près est situé à 55 kilomètres. Nous ne croyons pas que ce site alimente un `Hub` ou en fasse partie.

4.2 Veuillez comparer la situation d'Intragaz à celle des compagnies auxquelles vous faites référence.

Réponse : Il est difficile de comparer avec grande précision la situation d'Intragaz à celle de ces compagnies. Les caractéristiques de chaque site et du marché adjacent varient. En général, certaines de ces compagnies font affaire dans un marché qui pourrait

ressembler à celui d'Intragaz (Central New York Oil and Gas, Wild Goose, Salt Plains, Central Oklahoma Oil and Gas), tandis que d'autres telles qu'Egan et Union sont situées dans des marchés plus liquides.

D'après notre expérience, le marché a tendance à accorder une plus grande valeur à des stockages situés près de '*Hubs*' dû à la liquidité du marché et à la forte demande pour des stockages dans ces endroits plutôt qu'à des sites plus isolés.

Question 5

Référence : (i) Témoignage additionnel de Lyne Mercier, octobre 2001, section 1.
(ii) Dossier tarifaire 2002, R-3463-2001, SCGM 4, document 3, page 1 de 1.

Préambule :

À la référence (i), la capacité journalière de retrait à Pointe-du-Lac est de $1200 \cdot 10^3 \text{ m}^3$ /jour, tandis que dans la cause tarifaire 2002, référence (ii), la capacité utilisée pour les calculs est de $1400 \cdot 10^3 \text{ m}^3$ /jour.

Par ailleurs, les termes du contrat (pièce R-3, page 4 de 11) précisent que le volume maximum de retrait diminuera et passera à $1100 \cdot 10^3 \text{ m}^3$ /jour lorsque la pression dans le réseau de TQM atteindra 7067 kPa.

Demandes :

5.3 Enfin, le contrat initial de 1989 mentionnait que la capacité d'entreposage maximale à Pointe-du-Lac était de $24\,000 \cdot 10^3 \text{ m}^3$, elle est actuellement fixée à $22\,700 \cdot 10^3 \text{ m}^3$. Veuillez expliquer cet écart.

Réponse : La capacité maximale d'entreposage de $24\,000 \cdot 10^3 \text{ m}^3$ était un estimé établi en 1989. La capacité maximale de $22\,700 \cdot 10^3 \text{ m}^3$ est la capacité réellement disponible.