

**DEMANDE DE RENSEIGNEMENT N° 1 DE LA REGIE DE L'ENERGIE (« LA REGIE ») RELATIVE A
LA DEMANDE TARIFAIRE 2005 DE SCGM**

PROGRAMME DE FINANCEMENT POUR LA CLIENTÈLE AFFAIRES

1. Référence : Pièce SCGM-2, document 7, page 4.

Préambule :

« Résultats en date du 1^{er} mars 2004 du programme PCAF (prêts octroyés) »

Demandes :

- 1.1** Veuillez expliquer le faible nombre de prêts octroyés.
- 1.2** Veuillez préciser pourquoi trois des cinq demandes approuvées ne se sont pas matérialisées en prêts.

2. Référence : Pièce SCGM-2, document 7, page 7.

Préambule :

« Résultats du projet pilote pour la période du 1^{er} novembre 2003 au 31 janvier 2004. »

Demande :

- 2.1** Veuillez expliquer l'écart important entre le taux d'approbation des demandes par la Banque Scotia et le taux d'approbation antérieur de SCGM.

3. Référence : Pièce SCGM-2, document 7, page 8.

Préambule :

« Il est à noter qu'en raison de l'application limitée du programme, SCGM souhaite que le PCAF demeure disponible et ce, tant et aussi longtemps qu'une alternative n'aura pas été mise au point qui pourra satisfaire l'ensemble de la clientèle qui est visée par le PCAF. »

Demande:

- 3.1** Veuillez expliquer pourquoi le nouveau programme exclut les entreprises en démarrage et le secteur de la restauration.

4. Référence : Pièce SCGM-2, document 7, page 10.

Préambule :

« Un taux de financement de groupe très concurrentiel. »

Demandes :

- 4.1** Veuillez fournir le taux de financement très concurrentiel présentement en vigueur.

4.2 Veuillez préciser si la Banque Scotia peut exiger des taux d'intérêt plus élevés pour certains types de clients.

5. Référence : Pièce SCGM-2, document 7, page 10.

Préambule :

« Permet de bonifier ses offres promotionnelles actuelles (offres ciblées) »

Demande :

5.1 Veuillez préciser le type de bonifications que la nouvelle approche de SCGM permet d'offrir à certains clients.

6. Référence : Pièce SCGM-2, document 7, page 10.

Préambule :

« Plafonne les risques financiers reliés à la gestion d'un programme de financement et des mauvaises créances. »

Demandes :

6.1 Veuillez élaborer sur les risques financiers supportés par SCGM.

6.2 Veuillez préciser si les mauvaises créances sont limitées à un certain pourcentage pour chacun des prêts octroyés par la Banque Scotia.

7. Référence : Pièce SCGM-2, document 7, page 12.

Préambule :

« En contrepartie, SCGM s'engage à contribuer au coût du programme de manière à compenser la Banque Scotia pour une proportion des pertes de crédit, le montant étant limité à 220 000 \$ pour les deux premières années. »

Demandes :

7.1 Veuillez préciser s'il s'agit d'un montant cumulatif au total pour les deux premières années.

7.2 Veuillez préciser si l'entente avec la Banque Scotia prévoit le versement de ristournes sur les prêts octroyés par l'institution financière et ce, au bénéfice du distributeur gazier.

MODIFICATIONS AU PRC ET PRRC

8. Référence : Pièce SCGM-2, document 8, page 12.

Préambule :

« Le P.R.R.C. n'est disponible qu'une seule fois par adresse pour un même objet, sauf si le volume de consommation du client est vulnérable. »

Demande :

8.1 Veuillez préciser de quelle façon SCGM établit la vulnérabilité du volume de consommation du client.

9. Référence : Pièce SCGM-2, document 8, Annexe 1, page 5, clause 2.3.6.

Préambule :

« Lorsque versé à une société de financement, le rabais mensuel est établi en appliquant un taux représentant la différence entre le taux réel chargé au client par une société de financement et le taux réel chargé effectivement au client déterminé par SCGM sur le capital amorti. »

Demande :

9.1 Veuillez, à l'aide d'exemples concrets, illustrer la méthode de calcul.

10. Référence : Pièce SCGM-2, document 8, Annexe 1, page 5, clause 2.3.10.

Préambule :

« Le montant du rabais à la consommation du distributeur n'est pas sujet à négociation.. »

Demande :

10.1 Veuillez préciser, puisque le montant du rabais n'est pas sujet à négociation, s'il existe chez le distributeur une liste de rabais où figurent les montants forfaitaires à être octroyés aux clients dans le cadre du programme de rabais à la consommation.

PLANIFICATION ANNUELLE ET COÛT DES APPROVISIONNEMENTS GAZIERS

11. Référence : Pièce SCGM-3, document 1, page 11, lignes 3 à 5.

Préambule :

« À chaque année des opportunités de marché se présentent en fonction de notre présence contractuelle géographique. SCGM saisit ces opportunités lorsqu'elle est tenue opérationnellement indemne. »

Demandes :

- 11.1** Veuillez fournir, pour les quatre dernières années, l'historique des prévisions et des réalisations des revenus et des volumes reliés aux transactions suivantes :
- vente du transport non utilisé ;
 - prêt d'espace ;
 - échange ;
 - extraction des liquides ;
 - toute autre transaction.
- 11.2** Veuillez fournir, pour chacun des éléments ci-dessus, les explications des écarts entre les prévisions et les réalisations.

12. Référence : Pièce SCGM-3, document 2, page 1, ligne 4.

Préambule :

Sous la rubrique Contrats FT, Empress EDA TCPL, vous indiquez un volume de 1 516 10³m³/jr en provenance du marché secondaire.

Demandes :

- 12.1** Avez-vous déjà signé un contrat pour ce transport en provenance du marché secondaire ? Si non, comment pouvez-vous assurer la Régie de la sécurité des approvisionnements ?
- 12.2** Veuillez comparer le prix du transport de ce contrat avec le prix du transport offert par TCPL.
- 12.3** Veuillez commenter l'avantage de ce type de contrat par rapport aux contrats de TCPL tant au niveau de la flexibilité opérationnelle qu'au niveau économique.

13. Préambule :

	Demande interruptible (10⁶m³)	Références
Budget 2005	801	SCGM-3, doc. 4. page 1
Budget 2004	898	R-3510, SCGM-3, doc. 4, page 1, ligne 2
Budget 2003	894	R-3484, SCGM-3, doc. 4, page 1, ligne 2
Réel au 30 septembre 2003	1110	R-3521, SCGM-15, doc. 1, page 1, ligne 2

Demande :

- 13.1** Compte tenu de l'augmentation de la demande réelle des clients interruptibles par rapport à ce qui avait été planifié dans le budget 2003, veuillez expliquer les raisons qui justifient une baisse de la projection de la demande des clients interruptibles dans le dossier 2005.

14. Préambule :

	Interruptions nettes (10⁶m³)	Demande interruptible (10⁶m³)	Références
Budget 2004	126	898	R-3484, SCGM 3, doc. 4, page 1, ligne 40
Budget 2005	56	801	SCGM-3, doc. 4. page 1

Demande :

- 14.1** Veuillez expliquer la réduction du volume d'interruptions nettes entre le budget 2004 et 2005 en lien avec la demande et les outils de transport et d'équilibrage à la disposition du Distributeur.

- 15. Référence :** Pièce SCGM-3, document 4, page 1.

Préambule :

Demande et sources d'approvisionnement gazier – Budget 2005

Demandes :

- 15.1** Veuillez identifier les capacités excédentaires de transport et d'entreposage.
- 15.2** Veuillez identifier le coût relié à chacune de ces capacités excédentaires.
- 15.3** Parmi ces capacités excédentaires, veuillez indiquer lesquelles pourraient faire l'objet de transaction sur le marché secondaire.

PLAN D'APPROVISIONNEMENT – HORIZON 2005-2007

- 16. Références :** (i) Pièce SCGM-4, document 1, page 4, lignes 8 et 9.
(ii) Pièce SCGM 4, document 1, page 32, lignes 4 à 6.

Préambule :

Référence (i) :

« L'augmentation des livraisons sera de 877,9 106m³ entre 2005 et 2007 et résulte principalement du départ de la production de la génération électrique à partir de la fin de l'hiver 2006... »

Référence (ii)

« Cependant, il est à noter que la demande totale stipulée dans cette section ainsi que dans la section portant sur les deux années suivantes exclut la demande en biogaz et la demande pour la génération électrique. »

Demande :

- 16.1** Veuillez indiquer si le Distributeur devra contracter des outils de transport et d'équilibrage pour satisfaire la demande pour la génération électrique. Si oui, veuillez fournir les volumes prévus et leur impact sur le plan d'approvisionnement. Si non, veuillez indiquer si le client anticipe contracter ses propres outils d'équilibrage.

- 17. Référence :** Pièce SCGM-4, document 1, page 32, lignes 20 à 23.

Préambule :

« Le volume annuel d'achat en service de fourniture de gaz naturel prévu est de 2 607 10⁶m³, ce qui implique que SCGM a présentement sécurisé 29 % des achats totaux en service de fourniture de gaz naturel. »

Demandes :

- 17.1** Veuillez indiquer pourquoi le Distributeur n'a pas, à ce jour, sécurisé plus de 29% des achats totaux du service de fourniture de gaz.
- 17.2** Veuillez indiquer comment le Distributeur prévoit sécuriser les volumes restants.

- 18. Références :** (i) Pièce SCGM-4, document 5, page 1, ligne 9.
(ii) Pièce SCGM-4, document 1, page 31, lignes 11 à 13.

Préambule :

Référence (i)

Le volume d'achat à Dawn pourrait être augmenté de 556 10⁶m³ en 2005 à 950 10⁶m³ en 2007.

Référence (ii)

« Compte tenu de la non-disponibilité de transport entre Dawn et la franchise de SCGM, nous ne pouvons augmenter significativement nos achats à Dawn pour l'instant. »

Demande :

18.1 Veuillez indiquer si vous entrevoyez une plus grande disponibilité du transport entre Dawn et la franchise de SCGM d'ici à 2007. Expliquez votre réponse.

19. Référence : Pièce SCGM-4, document 5, page 1, ligne 16.

Préambule :

Le volume d'entreposage chez Union Gas passe de 598 10⁶m³ en 2005 à 480 10⁶m³ pour les années 2006 et 2007.

Demandes :

19.1 Veuillez indiquer si le Distributeur anticipe de réduire le contrat d'entreposage pour les années 2006 et 2007. Justifiez votre réponse.

19.2 Veuillez indiquer, lors des renouvellements des contrats avec Union Gas, si le Distributeur peut modifier les volumes et le débit. Quelles sont les contraintes contractuelles du Distributeur à ce niveau ?

20. Référence : Pièce SCGM-4, document 5, page 1.

Préambule :

Tableau d'approvisionnement requis 2005-2007

Demande :

20.1 Veuillez présenter le tableau des approvisionnements requis en y ajoutant les informations suivantes :

- la planification saisonnière de chacune des années ;
- les données permettant d'identifier distinctement sur les contrats de FTSH le gaz en provenance de Dawn et le gaz retiré de l'entreposage de chez Union Gas ;
- les quantités requises de chacun des outils pour satisfaire la demande.

DÉRIVATIFS FINANCIERS

21. Référence : Pièce SCGM-5 document 1, page 3, lignes 15 à 18.

Préambule :

« Lors de transactions, les mainteneurs de marché préfèrent en général transiger par blocs de saisons. En effet, ces derniers peuvent plus facilement renverser les transactions en allant acheter des blocs de saisons sur le marché à terme NYMEX »

Demande :

21.1 Veuillez expliquer ce que vous entendez par *renverser les transactions*.

22. Références : Pièce SCGM-5, document 1, page 4, Graphique 1.
Pièce SCGM-5, document 1, page 3.

Préambule :

« [...]Actuellement, et ce depuis quelques années, la courbe à terme est inversée... Le graphique 1 représente la courbe à terme au point de livraison AECO pour un horizon de 60 mois en date du 25 mars 2004. On remarque clairement l'avantage d'effectuer des opérations de couverture sur une plus longue échéance.»

Demandes :

- 22.1** Veuillez préciser si la tendance inverse de la courbe existe également pour 2006, 2007 et 2008.
- 22.2** Veuillez présenter les données sur les prix à terme à AECO pour 2006, 2007 et 2008 sous forme d'un graphique similaire au graphique 1.
- 22.3** Veuillez préciser si le même phénomène décrit à AECO au graphique 1 vaut aussi pour le NYMEX.
- 22.4** Puisque, selon SCGM, la courbe à terme à AECO est inversée depuis déjà quelques années, veuillez expliquer pourquoi SCGM n'a pas demandé de modifier la balise temporelle avant le présent dossier.

23. Références : i) Pièce SCGM-5, document 1, pages 9 et 10.
ii) R-3510-2003, SCGM-5, document 1, page 6.

Préambule :

i)

«Le facteur de déplacement fixant les limites temporelles d'approvisionnement est donc le résultat d'une relation entre les volumes en service de fourniture et le temps. Cette relation s'écrit sous la forme suivante :

$$FD_t = (1-f)^{(t-1)} \times VSF, \quad \text{pour tout } t;$$

en terme absolue (PJ) et

$$FD_t = (1-f)^{(t-1)} \quad \text{pour tout } t;$$

en proportion (%)

ii)

Le facteur de déplacement fixant les limites temporelles d'approvisionnement est donc le résultat d'une relation fonctionnelle entre la clientèle à moyenne ou à forte élasticité et la clientèle à faible élasticité. Cette relation s'écrit sous la forme suivante :

$FD_t = CFE + (1-f)^{(t-1)} \times CME_t$ pour tout t;

en terme absolu (PJ), et :

$FD_t = \frac{CFE + (1-f)^{(t-1)} \times CME_t}{VGR}$ pour tout t;

en proportion(%)

Demandes :

- 23.1** Veuillez expliquer et justifier les modifications apportées à la formule en vigueur (dossier R-3510-2003) et la formule proposée; notamment les modifications apportées aux variables CFE, CME, VGR , VSF et f .
- 23.2** Veuillez expliquer pourquoi la notion d'élasticité dans le calcul du facteur de déplacement proposée n'est plus prise en compte.

24. Référence : Pièce SCGM-5, document 1, page 11.

Préambule :

Conséquemment, le taux de migration passe de 35% pour l'année 2003 à 9,29% pour 2004.

Demandes :

- 24.1** Veuillez identifier les variables qui expliquent la forte baisse du taux de migration.
- 24.2** Si la nouvelle formule du facteur de déplacement avait été utilisée pour le dossier tarifaire 2004, quel aurait été le taux de migration?

25. Références : Pièce SCGM-5, document 1, tableau 3
 Pièce SCGM-5, document 1, page 13.

Préambule :

Le calcul détaillé du facteur de déplacement se fait comme suit : selon les hypothèses et les calculs tels que détaillés aux pages précédentes, f =9,29%, VSF= 98,790 PJ.

Donc lorsque :

- $t=1$ $FD_1 = (1-0,0929)^0 \times 98,790 = 89,638 PJ;$

Demande :

- 25.1** La variable VSF correspond-elle aux volumes des service de fourniture de gaz naturel de SCGM ou aux volumes restants pour les cas où $t > 1$, tel que présenté au tableau 3 ?
- 25.2** Veuillez corriger la page pour la rendre conforme aux données présentées au tableau 3.

**DEMANDE DE RECONDUCTION DU MECANISME D'AJUSTEMENT AUTOMATIQUE
DU TAUX DE RENDEMENT**

26. Référence : Pièce SCGM-7, document 7, page 7, tableau 2.

Préambule :

Vous indiquez dans la colonne flotations costs 25 points de base pour HQT

Demande :

26.1 Veuillez fournir la provenance des 25 points de base mentionnés en préambule.

27. Référence : Pièce SCGM-7, document 7, page 11.

Préambule :

« Pour ce qui est de la tendance des taux de rendement autorisés, l'une des sources d'informations les plus fiables est le Regulatory Research Associates qui recense l'ensemble des décisions rendues aux États-Unis. L'organisme évalue que le taux de rendement autorisé moyen pour les utilités gazières était en hausse pour les deux premiers trimestres de l'année 2003, se situant à 11,37 % par rapport à 11,03 % pour l'année 2002. De plus, il est à noter que les structures de capital autorisées sont beaucoup plus généreuses qu'au Canada, se situant normalement entre 45 et 50 % d'avoir propre. »

Demandes :

27.1 Veuillez indiquer si le taux de rendement autorisé moyen dans l'étude de *Regulatory Research Associates* exclut les rendements générés par des mécanismes incitatifs.

27.2 Veuillez indiquer le rendement moyen additionnel généré par des mécanismes incitatifs aux États-Unis et au Canada.

28. Référence : Pièce SCGM-7, document 7, pages 13 et 14.

Préambule :

« [...]Comme nous le mentionnions plus haut, les cotes demeurent à "A", ce qui est indicatif de la perception des agences sur lesquelles les investisseurs appuient de plus en plus leurs décisions d'investissements. Il est cependant important de noter que les agences accordent beaucoup d'importance au mécanisme incitatif en place et à la possibilité de bonifier notre rendement. »

«Le taux de rendement actuel, combiné aux résultats positifs générés par le mécanisme incitatif, produit pour l'instant des résultats suffisants pour rencontrer cet objectif. Il permet également à SCGM de lever les capitaux nécessaires à la croissance de ses opérations à un coût raisonnable. Il n'y a donc pas lieu de revoir les paramètres du mécanisme d'ajustement automatique du taux de rendement pour le moment.»

Demandes :

28.1 Il est communément admis en finance qu'une des composantes du calcul des primes de risque de marché historique est le rendement de l'indice de référence (par exemple le

S&P/TSE 60). Ce rendement qu'on appelle le rendement total tient compte des gains en capital et des dividendes. Dans le calcul du rendement total d'un indice de référence, veuillez indiquer si les prix des actions des sociétés reflètent les rendements totaux espérés des sociétés ou uniquement les rendements de base espérés des sociétés i.e. sans tenir compte des rendements générés par des mécanismes incitatifs.

- 28.2** Si les prix des actions des sociétés reflètent uniquement les rendements de base espérés des sociétés, veuillez déposer les études à cet effet.
- 28.3** Sur quelles bases repose l'affirmation : *«Les agences accordent beaucoup d'importance au mécanisme incitatif en place et à la possibilité de bonifier notre rendement ? »*