

**RÉPONSE DE SCGM À UNE DEMANDE D'INFORMATION**

**Origine :** Demande de renseignements en date du 30 août 2000

**Demandeur :** Association des consommateurs industriels de gaz (ACIG)

---

**Question 7**                      **Référence : Pièce SCGM-2, document 1 pages 25 à 30, item 4.2.1 (Structure du tarif de transport)**

**Contexte :** Vous proposez ici de maintenir une obligation minimale annuelle (OMA) au tarif dégroupé de transport correspondant à des frais fixes de 78% de façon à ce que la somme des engagements fermes de chacune des composantes dégroupées de M, C, T, E et D corresponde aussi, au total, à 73% de la facture annuelle moyenne des clients, comme c'est le cas en vertu des tarifs groupés qui sont présentement en vigueur.

**Demandes :**

- a) Veuillez élaborer au sujet de l'origine et du calcul (avec référence à votre étude d'allocation du coût de service) de la pondération de frais fixes de 73% et de frais variables de 27% qui existe présentement pour vos tarifs TD 3 et 4;
- b) N'est-il pas exact que la pondération de frais fixes qui est payable en vertu des tarifs de transport de TCPL est de l'ordre de 96.2% et ce, autant pour la Zone Sud (EDA) que pour la Zone Nord (NDA)? (Voir les chiffres indiqués aux lignes 21 à 23 de votre pièce SCGM-2 document 1 page 30) Veuillez expliciter votre réponse.
- c) N'est-il pas exact que, selon les conditions de l'entente relative à la cession de capacité de transport (Pièce SCGM-6 document 1) les clients à qui SCGM cédera de la capacité de transport signeront un nouveau contrat de transport avec TCPL et paieront directement cette dernière pour la capacité qui leur sera cédée?
- d) Pour les clients qui se verront céder de la capacité de transport sur TCPL, n'est-il donc pas exact qu'ils paieront TCPL sur la base de la pondération de frais fixes de l'ordre de 96.2% qui est indiquée aux lignes 20 à 23 de la page 30 de votre pièce SCGM-2 document 1?
- e) Êtes-vous d'accord que, selon les termes de votre proposition, les clients qui choisiront d'utiliser le service de transport du distributeur seront assujettis à des engagements fermes (frais fixes de 78%) moindres que ceux de l'ordre de 96.2% qu'ils devraient assumer s'il choisissent de se retirer du service de transport du distributeur et de conclure un contrat directement avec TCPL?
- f) Veuillez élaborer au sujet des conséquences que ce traitement différent pourrait entraîner au niveau du choix des clients de se retirer ou non du service de transport du distributeur. Pour les fins de votre réponse, nous vous référons à l'affirmation contenue aux lignes 19 à 21 de la pièce SCGM-2 document 1 page 29 à l'effet qu'on doit éviter de « ...créer de biais entre les conditions existant lorsqu'un client se retire du service de transport du distributeur et les conditions existant lorsque le client utilise le service de transport du distributeur ».
- g) Veuillez élaborer au sujet des alternatives disponibles pour solutionner ce problème tout en respectant le voeu de SCGM de maintenir la neutralité des revenus générés par les tarifs dégroupés par rapport à ceux générés par les tarifs regroupés.

**Réponses**

- a) La pondération « frais fixes » et « frais variables » dont il est ici question se trouve au niveau
-

**des tarifs** et non au niveau **des coûts**. Au niveau des coûts, la question est plutôt simple : les coûts de SCGM sont presque entièrement constitués de coûts fixes. Et pourtant, ces coûts en quasi totalité fixes, ne sont pas nécessairement récupérés des clients à l'aide de composantes tarifaires fixes. Nous n'avons qu'à prendre, par exemple, le tarif TD<sub>1</sub>. Le tarif TD<sub>1</sub> permet la récupération de plus 430 M\$ de coûts via l'utilisation d'une structure tarifaire presque entièrement variable (à l'exception de l'OMQ qui est fixe et que le client doit payer qu'il consomme ou non).

Différentes structures tarifaires existent pour différents tarifs pour différentes raisons. La diversité de la clientèle, par exemple, permet d'utiliser des structures tarifaires à paramètres variables même si les coûts du distributeur sont fixes. Dans le cas des tarifs 3 et 4, l'utilisation de paramètres fixes permet au tarif de donner un prix moyen qui varie selon le coefficient d'utilisation afin de mieux y refléter les coûts. La structure actuelle des tarifs 3 et 4 existe depuis plusieurs années et nous n'avons pas fait de recherche pour savoir d'où provenait la pondération fixe/variable qui y est en vigueur.

Les questions que nous nous posons regardent les modifications que l'on doit aujourd'hui apporter aux tarifs pour les dégrouper tout en minimisant les impacts chez les clients par rapport à la situation actuellement existante (voir réponse à la question 6c déposée sous la cote SCGM-2, document 1.2). La structure de base des tarifs 3 et 4 sera éventuellement reprise en étude quand viendra le temps d'évaluer la faisabilité d'une structure unique de D pour l'ensemble de la clientèle.

Quant au calcul des portions fixes et variables présentes aux tarifs 3 et 4, il a été décrit au témoignage à la page 28 (SCGM-2, document 1).

- b) Exact. La tarification du transporteur est en effet ainsi faite.
- c) En effet, les clients désirant détenir leur propre capacité de transport seront assujettis à la tarification du transporteur et non à la tarification du distributeur. Notons aussi que ces clients pourraient tout aussi bien être assujettis à la tarification d'autres fournisseurs, œuvrant sur les marchés secondaires, pour lesquels nous ne connaissons évidemment pas les conditions.
- d) Exact. Et c'est déjà le cas des clients en service de livraison, peu importe qu'ils proviennent des tarifs 3 et 4 ou du tarif 1. Notons que le distributeur est lui-même déjà assujetti à la pondération fixe/variable du transporteur TCPL sans que ses tarifs groupés, 3 et 4 en l'occurrence, ne soient le reflet exact de cette pondération du transporteur.
- e) Nous constatons, en effet, que les approches tarifaires d'un transporteur ne sont généralement pas les mêmes que les approches tarifaires d'un distributeur.
- f) Toutes les dispositions tarifaires se rapportant à la **tarification du distributeur** ont été conçues de façon à ne pas artificiellement dissuader ou favoriser un client dans ses choix parmi les services du distributeur.

La théorie, et la pratique, veulent que la tarification d'un distributeur soit différente de celle d'un transporteur. Ces différences proviennent de la présence d'un plus grand nombre de clients chez le distributeur facilitant la gestion des divers outils, en raison de la plus grande diversité de la clientèle. Dans les faits, quand un client quitte le distributeur, ce dernier peut

le remplacer plus facilement par un autre client que ne peut le faire un transporteur qui transige avec un nombre très limité de clients. Lorsqu'un client décide de faire affaire directement avec TCPL, il renonce à profiter des effets de la diversité des clients présente chez le distributeur, et il est normal, qu'en conséquence, ses frais fixes soient plus élevés.

S'il se crée véritablement un marché dans le transport, peut-être y aura-t-il un jour autant de clients sur TCPL que chez SCGM. Ce sera alors aux clients d'exiger que TCPL réduise ses frais fixes et non que SCGM les augmente.

SCGM n'est pas à l'origine de la tarification que choisit, ou choisira, un transporteur, un fournisseur de gaz ou un fournisseur d'équilibrage. SCGM conçoit sa tarification pour qu'elle soit le reflet de ses coûts et y reflète les avantages qui peuvent provenir de la gestion d'une clientèle grande et diversifiée.

- g) Tel que mentionné précédemment, on devrait s'attendre à ce que le ou les fournisseurs de service de transport ainsi que le ou les prochains fournisseurs de service d'équilibrage voient à concevoir une tarification qui sera le reflet des avantages amenés par la gestion d'une clientèle grande et diversifiée.