

RÉPONSE DE SCGM À UNE DEMANDE D'INFORMATION

Origine : Demande de renseignements en date du 31 août 2000

Demandeur : Entreprises TransCanada Gas Services

Question 5 **Référence :** *Proposition de modifications additionnelles, pièce SCGM-2, document 2, page 7.*

Préambule

SCGM propose que la tarification des déséquilibres volumétriques utilise un prix de vente ou d'achat de gaz des clients en déficience ou en excédent de livraison qui tienne compte d'une comparaison entre le prix du marché et le prix du service de fourniture de gaz. Une *déficience* de livraison serait ainsi vendue au client au plus élevé du prix du service de fourniture et du prix du marché alors qu'un excédent de livraison serait acheté de ce dernier au moindre du prix du service de fourniture et du prix du marché. Ces achats ou ces ventes, selon le cas, par entraîneront de toute évidence, pour SCGM, des bénéfices découlant de la marchandise plutôt que de ses services de distribution.

Questions

- A. Les bénéfices générés par ces ventes seront-ils crédités au coût de service du distributeur?
 - B. Si oui, de quelle façon?
 - C. Si non, pourquoi pas?
 - D. Ne serait-il pas plus équitable d'effectuer ces achats ou ventes au prix de fourniture de gaz du distributeur?
 - E. Si non, pourquoi pas?
-

Réponse

- a) b) c) Oui, les revenus et les coûts sont crédités ou débités au coût de service.
 - d) Ces achats ou ventes de gaz en excédent ou en déficience se font au prix du service de fourniture pour les écarts de 0% à 2% pour le quotidien ou de 0% à 5% pour l'annuel par rapport au VJC. Au-delà des marges de 2 et 5%, nous avons établi le prix d'achat et de vente de manière à éviter qu'un client soit incité à acheter volontairement trop de gaz à un prix de marché faible sachant que le distributeur achèterait les excédents de livraison à son prix de fourniture potentiellement plus élevé, ou inversement pour les déficiences de livraison.
 - e) Il ne serait pas équitable envers les clients en service de fourniture du distributeur, ou envers les autres clients qui gèreraient leur approvisionnement de manière à éviter les excédents ou les déficiences, que d'autres clients se retrouvent largement en excédent ou
-

en déficience et profitent potentiellement d'écart significatifs entre le prix du service de fourniture du distributeur et le prix du marché, tout en ayant un impact négatif sur les opérations du distributeur (qui doit gérer des excédents de gaz dont il n'a pas besoin ou des déficiences qui l'oblige à effectuer des achats qu'il ne ferait pas autrement).