

SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GAZ MÉTROPOLITAIN

**CAUSE TARIFAIRE 2002
R-3463-2001**

**GAZ DE RÉSEAU
TARIF DE FOURNITURE À PRIX FIXE**

**TÉMOINS : ANDRÉ BOULANGER
YVES D'AMOUR
LYNE MERCIER
MARIE BOURBONNAIS**

TABLE DES MATIÈRES

1. INTRODUCTION.....	3
2. CONTEXTE (PRIX DU GAZ).....	3
3. IMPACT DES PRIX DU GAZ SUR LA CLIENTÈLE.....	4
4. BESOINS DE LA CLIENTÈLE.....	6
5. ALTERNATIVES ENVISAGÉES POUR RÉPONDRE AUX BESOINS DE LA CLIENTÈLE.....	7
6. GESTION DU GAZ DE RÉSEAU.....	8
7. PROPOSITION.....	9
8. MODALITÉS APPLICABLES À L'OPTION DE FOURNITURE À PRIX FIXE AUPRÈS DE LA CLIENTÈLE.....	9
Disponibilité du tarif de fourniture.....	10
Mécanisme d'attribution au client.....	10
Engagement et obligations du client.....	10
9. IMPACT SUR LA GESTION DU GAZ DE RÉSEAU.....	10
Règles de facturation.....	10
Coûts additionnels aux clients qui adhèrent au prix fixe.....	11
Écarts accumulés entre les prix projetés et les prix effectivement payés.....	11
Coût du gaz en inventaire.....	11
Impact sur la politique de gestion des produits financiers dérivés.....	12
Impact sur le calcul du tarif de fourniture.....	12
10. CONCLUSION.....	12
ANNEXE 1.....	14

1 **1. INTRODUCTION**
2

3 Le présent document vise à présenter une demande à la Régie qui a pour but de permettre à SCGM
4 d'offrir à ses clients un tarif de fourniture à prix fixe pour une durée déterminée. Cette demande
5 origine de l'analyse des besoins de la clientèle suite à une tendance prononcée à la hausse et d'une
6 grande volatilité des prix du gaz naturel au cours de la dernière année. Certains clients, dans leur
7 recherche d'un moyen pour amoindrir leur vulnérabilité face à une telle situation, ont identifié qu'ils
8 aimeraient disposer d'un approvisionnement en gaz à un prix acceptable qui serait fixé pour une
9 durée déterminée, d'autant plus qu'Hydro-Québec fait la promotion de tarifs stables dans le marché.
10 C'est dans cette perspective que SCGM a développé la présente demande qu'elle soumet pour
11 approbation à la Régie.
12

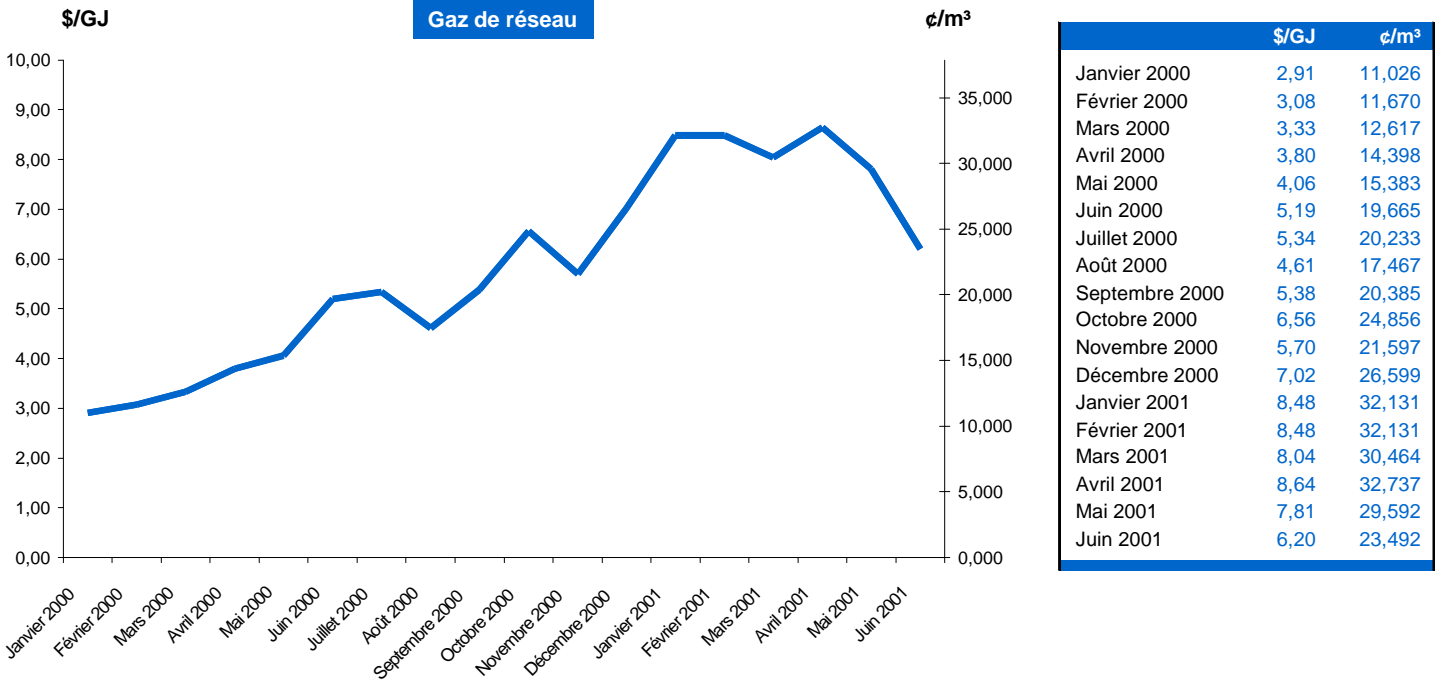
13 Dans ce document, SCGM expliquera tout d'abord le contexte actuel du prix du gaz, l'impact de la
14 variation du prix du gaz sur sa clientèle ainsi que les besoins de la clientèle et les alternatives
15 envisagées pour répondre à ces besoins. SCGM expliquera ensuite la mécanique de gestion du gaz
16 de réseau. Enfin, SCGM soumettra sa proposition, définira les modalités de souscription à l'option
17 de la fourniture de gaz à prix fixe et présentera l'impact de sa proposition sur la gestion du gaz de
18 réseau, incluant l'impact sur la politique de gestion des produits financiers dérivés.
19
20
21
22

23 **2. CONTEXTE (PRIX DU GAZ)**
24

25 Pendant plusieurs années, la clientèle de SCGM a bénéficié d'un prix de gaz de réseau entre
26 1,50 \$/GJ et 3,00 \$/GJ (entre 5,68 et 11,36 cents/m³). Ces prix contribuaient, lorsque combinés au
27 prix du tarif de transport et distribution, à offrir à la clientèle une énergie économique et
28 concurrentielle. Cependant, depuis janvier 2000, les prix du gaz de réseau se sont maintenus à des
29 niveaux nettement supérieurs à 3,00 \$/GJ (11,36 cents/m³).
30

31 Le tableau suivant présente l'évolution du prix du gaz de réseau de SCGM depuis janvier 2000 :
32

1
2



3

4 Cette hausse résulte d'un déséquilibre entre l'offre et la demande pour du gaz naturel dans le
5 marché nord-américain. En effet, l'activité de forage en croissance importante depuis un an ne
6 permet pas de répondre à la demande accrue, notamment pour la génération d'électricité aux États-
7 Unis, ce qui contribue fortement à l'augmentation des prix de la molécule.

8

9 Compte tenu de ce contexte, la clientèle de SCGM a donc subi une hausse importante des coûts
10 du gaz naturel par rapport aux années passées. Bien que SCGM n'ait que peu de contrôle quant
11 à l'établissement du prix de la molécule, elle s'est efforcée, au cours de la dernière année,
12 d'expliquer à la clientèle les causes de cette augmentation. De plus, le contexte général rend
13 difficile l'explication des perspectives de prix pour l'avenir. Ainsi, la perception qu'avait la clientèle,
14 jusqu'à l'automne dernier, que le gaz naturel était une énergie économique et relativement stable
15 s'en trouve maintenant grandement affectée.

16

17

18

19

20

3. IMPACT DES PRIX DU GAZ SUR LA CLIENTÈLE

21

22

23

24

25

Le tableau suivant présente la progression relative, depuis trois ans, de la portion gaz de réseau (incluant le gaz de compression) par rapport à la portion transport et distribution sur la facture d'un client résidentiel et commercial type.

Résidentiel Volume : 2 321 m ³	1998-1999*	1999-2000*	2000-2001*
Gaz	213 \$ (22 %)	283 \$ (31 %)	661 \$ (45 %)
Variation p/r à l'année antérieure		33%	133 %
T/D	755 \$ (78 %)	775 \$ (73 %)	817 \$ (55 %)
Variation p/r à l'année antérieure		2,7 %	5,4 %
TOTAL	968 \$	1 058 \$	1 478 \$
Variation p/r à l'année antérieure		9 %	40 %

1
2

Commercial, petit Industriel et Institutionnel (CII) : 41 500 m ³	1998-1999*	1999-2000*	2000-2001*
Gaz	3 818 \$ (30 %)	5 070 \$ (36 %)	11 887 \$ (55 %)
Variation p/r à l'année antérieure		33%	133 %
T/D	8 827 \$ (70 %)	9 149 \$ (64 %)	9 837 \$ (45 %)
Variation p/r à l'année antérieure		3,6 %	7,5 %
TOTAL	12 645 \$	14 219 \$	21 724 \$
Variation p/r à l'année antérieure		12 %	53 %

3

4 * **Moyenne des prix du gaz de réseau pour la période d'octobre à avril appliquée sur une base**
5 **annuelle**

6

7 Cette situation a provoqué une insatisfaction grandissante auprès de la clientèle. Cette insatisfaction
8 s'est manifestée par une augmentation significative du nombre d'appels au service à la clientèle de
9 SCGM, soit de l'ordre de 36 % durant les derniers six mois. D'autre part, en octobre 2000, les
10 appels portant sur le prix du gaz naturel étaient de l'ordre de 9 % pour les clients résidentiels et de
11 12 % au niveau commercial tandis qu'ils s'élevaient à 54 % et 48 % respectivement au mois de mars
12 2001.

13

14 De fait, la croissance soutenue du prix de la molécule au cours des dernières années s'est traduite
15 pour SCGM par une érosion significative de l'avantage concurrentiel du gaz naturel par rapport aux
16 énergies concurrentes. La variation de l'importance relative de la portion fourniture de gaz dans la
17 facture totale fait en sorte que l'intérêt des clients à fixer le prix est plus grand aujourd'hui. De plus,
18 il devient de plus en plus difficile pour les clients de prévoir la tendance que prendront les prix dans
19 l'avenir, créant une incertitude persistante dans le marché.

20

21 La modification de la perception de la clientèle par rapport à la compétitivité des prix du gaz naturel

1 face aux autres sources d'énergie ainsi qu'à leur stabilité constitue sans contredit les effets les plus
2 néfastes pour SCGM.

7 **4. BESOINS DE LA CLIENTÈLE**

8
9 Certains indicateurs nous démontrent la précarité de la situation dans laquelle SCGM se retrouve,
10 ainsi que le souhait de la clientèle de pouvoir fixer le prix de la fourniture de gaz. En effet, les
11 résultats de sondages effectués auprès de la clientèle ainsi que les commentaires de sa force de
12 vente, permettent à SCGM de dégager les informations suivantes :

- 13 • En automne 2000, près de 59 % de la clientèle avait la perception que le gaz naturel était
14 l'énergie la moins chère. Cette proportion est maintenant aux environs de 16 % ;
- 15 • Les clients sont de plus en plus pessimistes par rapport à la stabilité des prix du gaz naturel à
16 court et moyen termes;
- 17 • Un sondage réalisé en avril 2001 révèle que plus de 30 % des clients ont appliqué des mesures
18 permettant d'atténuer les conséquences de l'augmentation des prix du gaz. De plus, ce sondage
19 révèle qu'environ 23 % des clients envisagent d'évaluer une conversion de leurs appareils
20 fonctionnant au gaz naturel à une autre source d'énergie;
- 21 • Le contexte du prix du gaz naturel rend difficile la notion de prévisibilité pour l'avenir. Certains
22 clients désirent avoir le choix du niveau de risque relié à des engagements à court et moyen
23 termes. Le choix dépend de la situation budgétaire, du niveau de risque acceptable pour le client
24 et de sa sensibilité à la variabilité des prix, qui y sont reliés;
- 25 • Un sondage réalisé en mai 2001 révèle que 55 % des clients ont certainement ou probablement
26 l'intention d'adhérer à un prix fixe, pour une période donnée.

27
28 SCGM propose donc maintenant d'offrir aux clients la possibilité de geler leur prix de fourniture, à
29 un niveau acceptable selon leur situation, et ce pour une durée déterminée. Ainsi, SCGM rend
30 disponible une autre option aux clients relativement au prix de la fourniture, soit une option à prix fixe
31 pour une période donnée, en sus de l'option à prix variable établi sur une base mensuelle.

1 **5. ALTERNATIVES ENVISAGÉES POUR RÉPONDRE AUX BESOINS DE LA CLIENTÈLE**
2

3 Une des alternatives envisagées était de conclure un contrat de fourniture spécifique pour la
4 clientèle désirant un prix de fourniture fixe. SCGM aurait négocié un bloc de gaz à un prix donné
5 avec le fournisseur pour ensuite l'offrir à la clientèle intéressée. Dans ce scénario, le fournisseur
6 aurait assumé le risque lié à la variation de consommation de la clientèle intéressée, car bien qu'il
7 soit en mesure de se protéger contre le risque de variation du prix de la molécule auprès d'une
8 institution financière, il ne lui semble pas possible de se protéger contre un risque de variation des
9 volumes. Les dérivatifs financiers disponibles étant contractés sur la base d'une quantité fixe, le
10 fournisseur se retrouverait alors à risque pour les variations de consommation des clients. Le
11 fournisseur refuserait d'ajouter au risque de prix un risque de variation des volumes, alors qu'il n'a
12 aucun moyen de contrôler ce risque.

13
14 SCGM a également envisagé obtenir un engagement préalable des clients pour ensuite fixer un prix
15 auprès d'une institution financière ou d'un fournisseur. Cette alternative comporte cependant
16 certains inconvénients. En effet, afin de fixer un prix auprès d'institutions financières, un volume
17 minimal de 5 000 GJ/j est requis, ce qui équivaut à la consommation de plus de 16 000 maisons
18 unifamiliales. Ce volume minimal requis pourrait ne pas être atteint et SCGM ne serait alors pas en
19 mesure de fixer un prix, bien qu'un client en ait fait la demande et que ce prix soit disponible sur le
20 marché. Par exemple, un client souhaitant que SCGM fixe le prix à 3,50 \$/GJ risque de ne jamais
21 voir un tel prix se matérialiser si le volume minimal requis pour fixer un prix n'est pas atteint. SCGM
22 risquerait donc de ne pas pouvoir contracter selon les modalités précises du client (durée, date de
23 début) et ce dernier se verrait alors priver d'options disponibles dans l'attente d'une option qui ne
24 se concrétiserait pas.

25
26 Dans le cas où le volume minimal requis aurait été atteint pour fixer un prix, les engagements des
27 clients pourraient comporter un certain degré d'imprécision et les variations de volume seraient
28 absorbées par la clientèle de gaz de réseau. Ces volumes non consommés ne seraient pas
29 nécessairement des engagements qui auraient été jugés souhaitables dans le cadre de la gestion
30 des achats de gaz et de dérivatifs financiers de SCGM.

31
32 Un fournisseur contacté par SCGM s'est montré intéressé à vendre du gaz à prix fixe à SCGM en
33 autant que la quantité contractée soit fixée à plus de 5 000 GJ/j. Cette situation est par conséquent
34 identique à un prix fixé par le biais d'un dérivatif financier.

35
36 Une autre alternative envisagée était d'inciter les clients à utiliser les mécanismes existants d'achat
37 direct pour leur permettre de négocier la structure de prix leur convenant directement avec les
38 fournisseurs. Bien que cette alternative existe déjà pour une certaine partie de la clientèle, SCGM
39 ne croit pas qu'elle soit actuellement une option réelle pour l'ensemble de la clientèle en gaz de
40 réseau. Sa compréhension de la dynamique des marchés de fourniture de gaz naturel amène
41 SCGM à constater que les clients des marchés résidentiels, petits commerciaux, petits industriels
42 et institutionnels sont souvent limités dans leur choix d'approvisionnement au gaz de réseau offert
43 par SCGM. En effet, des clients ayant une consommation combinée de 85 Bcf par année ont choisi
44 de ne pas se procurer de gaz auprès d'un autre fournisseur que SCGM. Les raisons de ce choix sont
45 propres à chaque client mais l'on peut cependant identifier la simplicité d'une relation contractuelle
46 unique avec le distributeur vis-à-vis la complexité accrue d'une relation contractuelle multiple
47 qu'entraîne une entente d'achat direct avec la gestion des déséquilibres entre les livraisons du client
48 et sa consommation.

49 Traditionnellement, les petits consommateurs qui ont utilisé les mécanismes de l'achat direct l'ont

1 fait par le biais de regroupements au sein d'un même contrat d'achat direct. Ces regroupements
2 avaient été réalisés par des courtiers sur la base de procurations signées par les clients. En raison
3 du délai requis pour contacter un grand nombre de clients et du nombre de clients requis pour
4 accéder, sans frais additionnels, au marché des dérivatifs financiers, la perception de SCGM est à
5 l'effet que la constitution d'un regroupement dans le but d'offrir un prix fixe est ardue pour le courtier.
6 SCGM constate que la majorité des clients qui constituent les marchés résidentiels et CII ne
7 pourraient techniquement, sur une base individuelle, limiter leur sensibilité face à la fluctuation des
8 prix du gaz naturel en fixant à un prix donné leur approvisionnement en gaz naturel auprès d'un autre
9 fournisseur que SCGM. Cette alternative, bien que disponible pour une certaine portion de la
10 clientèle, ne semble pas être disponible pour l'ensemble de la clientèle. Il va sans dire que SCGM
11 n'a nullement l'intention de faire compétition aux fournisseurs de gaz naturel actuellement présents
12 dans le marché mais de combler un besoin réel d'une certaine portion de la clientèle.

13
14 L'évaluation des alternatives ci-dessus mentionnées a amené SCGM à conclure, dans la situation
15 actuelle du marché, qu'elle pouvait offrir, à une certaine portion de la clientèle, une option de
16 fourniture à prix fixe pour une période déterminée, et ainsi permettre à cette clientèle de choisir entre
17 deux options en ce qui a trait à leur fourniture de gaz.

21 22 **6. GESTION DU GAZ DE RÉSEAU**

23
24 Le gaz de réseau constitue un volume que SCGM contracte auprès de fournisseurs pour être offert
25 à sa clientèle n'ayant pas choisi de s'approvisionner auprès d'un autre fournisseur. Au cours de la
26 dernière année, le gaz de réseau atteignait environ 85 Bcf et était destiné principalement à la
27 clientèle résidentielle et CII. Le gaz de réseau est offert à un prix qui est mis à jour sur une base
28 mensuelle selon une méthodologie qui a été approuvée par la Régie du gaz naturel dans la décision
29 D-95-44 du 1^{er} juin 1995. Ce prix reflète les coûts d'acquisition et tout autre coût inhérent à cette
30 acquisition dans le marché.

31
32 Pour ce faire, comme les coûts d'acquisition des contrats d'approvisionnement de SCGM sont
33 établis à partir d'un indice qui varie dans le temps, SCGM établit, sur la base de projections de cet
34 indice fourni par trois banques, le prix projeté d'acquisition pour les douze prochains mois. C'est ce
35 prix projeté, établi mensuellement, corrigé pour tenir compte des prix réels d'acquisition du mois
36 précédent et ajusté pour refléter l'impact de l'utilisation de produits dérivés, qui est facturé aux
37 clients du service de fourniture en gaz de réseau.

38
39 Dans le but d'assurer une gestion optimale de son approvisionnement et ainsi être en mesure d'offrir
40 les meilleurs prix à la clientèle en gaz de réseau tout en permettant une meilleure stabilité des prix,
41 SCGM a présenté une politique d'utilisation des dérivatifs financiers à la Régie du gaz naturel qui
42 a été approuvée dans sa décision D-95-49 du 29 juin 1995.

43
44 Ainsi, conformément à cette politique, la Régie a, au cours des dernières années, approuvé
45 l'utilisation d'une grille prix/volume, basée sur les prévisions fondamentales, qui a été mise à jour
46 périodiquement (volet régulier). Ainsi, en vertu de cette politique, SCGM est actuellement en
47 mesure de fixer le prix de ses contrats d'approvisionnement jusqu'à un maximum de 66 % des
48 volumes en gaz de réseau pour un an, de 45 % pour deux ans et de 31% pour trois ans selon les
49 niveaux de prix dans le marché. À ce volet régulier, SCGM a proposé l'addition d'un volet spécifique
50 qui a été approuvée par la Régie dans sa décision D-2000-152 du 31 juillet 2000. Cette proposition

1 faisait suite justement à la croissance accélérée des prix du gaz naturel dans le marché durant cette
2 période. SCGM constatait alors un écart grandissant entre les prévisions fondamentales et les
3 marchés financiers. La dernière modification au volet spécifique a été approuvée par la Régie le 6
4 avril 2001 en vertu de la décision D-2001-96.
5
6
7
8

9 **7. PROPOSITION**

10
11 SCGM propose maintenant de rendre disponible à l'ensemble de la clientèle, par le biais de son tarif
12 de fourniture de gaz de réseau, un approvisionnement en gaz naturel à prix fixe sur une période
13 déterminée. Les taux et autres conditions applicables de ce tarif de fourniture fixe reflèteraient le
14 coût réel d'acquisition et tout autre coût inhérent à cette acquisition ainsi que la durée d'un produit
15 financier dérivé.
16

17 Ainsi, SCGM permettra à tout client qui en fait la demande d'obtenir un approvisionnement de son
18 gaz de réseau à un prix fixe pour une durée déterminée en fonction de la disponibilité d'un tel bloc
19 de gaz acheté par SCGM selon les dispositions et règles de sa politique approuvée des dérivatifs
20 financiers.
21

22 De façon concrète, grâce à ce tarif de fourniture fixe à durée déterminée, SCGM veut rendre
23 disponible à sa clientèle une facture dont le prix est stable et prévisible. L'objectif est non seulement
24 de répondre aux besoins des clients mais également de maintenir la consommation de ceux-ci et,
25 de ce fait, minimiser les pertes pour le bénéfice de l'ensemble de la clientèle.
26

27 SCGM propose que le texte du règlement tarifaire actuellement en vigueur soit modifié afin de tenir
28 compte de l'offre à prix fixe. SCGM propose d'ajouter, à l'article 2 de tous les tarifs, le texte qui suit :

29
30 *Au choix du client, et selon la disponibilité du produit, le prix de la fourniture de gaz*
31 *peut être fixé pour une période déterminée.*
32

33 SCGM propose également certains ajouts au tarif dégroupé afin de tenir compte de l'offre à prix fixe.
34 Ces ajouts sont présentés à l'annexe 1.
35
36
37
38

39 **8. MODALITÉS APPLICABLES À L'OPTION DE FOURNITURE À PRIX FIXE AUPRÈS DE LA** 40 **CLIENTÈLE**

41
42 SCGM propose un processus simple pour le client quant à la disponibilité du tarif de fourniture
43 proposé.
44

1 Disponibilité du tarif de fourniture

2
3 Lorsqu'un bloc de gaz à prix fixe pour une période déterminée sera contracté, conformément à sa
4 politique des produits dérivés, SCGM propose de le rendre disponible à l'ensemble de la clientèle.
5 Le client pourra s'informer auprès du service à la clientèle afin de connaître la disponibilité d'un tel
6 produit.

7
8 De fait, plusieurs blocs de gaz à prix fixe pourraient être disponibles en même temps auprès de la
9 clientèle, à prix et durée distincts. Tout bloc disponible sera offert jusqu'à épuisement ou pour une
10 période maximale de deux mois suivant son achat, selon la première éventualité.

11
12 Mécanisme d'attribution au client

13
14 Puisque SCGM ne peut connaître précisément le niveau de la demande pour l'achat de gaz à prix
15 fixe pour une période déterminée, SCGM propose la règle du premier arrivé, premier servi comme
16 mécanisme d'attribution. La date (et l'heure si nécessaire) de la conclusion du contrat fera foi de
17 cette règle.

18
19 Engagement et obligations du client

20
21 SCGM désire que le processus soit simple pour le client. Lorsqu'il y aura entente entre SCGM et
22 le client pour le prix et la durée convenus, le client devra consommer tous ses besoins en gaz
23 naturel à ce prix convenu. Au cours de cette période, celui-ci ne pourra utiliser l'option à prix variable
24 du gaz de réseau ou transférer auprès d'un courtier avant terme.

25
26 De fait, compte tenu que le client aura le choix d'opter pour un prix fixe pour une période déterminée
27 (lorsque disponible) plutôt que de continuer à payer un prix variable mensuellement pour sa
28 fourniture en gaz naturel, celui-ci sera responsable d'évaluer le niveau de risque qu'il est prêt à
29 assumer en s'engageant dans l'une ou l'autre des alternatives.

30
31 Cette option du tarif de fourniture ne sera pas transférable, c'est-à-dire que les clients qui
32 déménageront et qui avaient choisi de souscrire à cette option ne pourront la transférer à leur
33 nouvelle adresse ni à un nouveau client à l'ancienne adresse de service. Tout client pourra toujours
34 s'informer auprès de SCGM pour connaître la disponibilité de nouvelles offres de gaz à prix fixe.

35
36
37
38
39 **9. IMPACT SUR LA GESTION DU GAZ DE RÉSEAU**

40
41 Règles de facturation

42
43 Puisque SCGM désire offrir une option à prix fixe à ses clients, il lui faut simplifier, dans la mesure
44 du possible, les règles de facturation de ce service. SCGM propose donc que le client soit facturé
45 selon l'option de prix fixe pour une période déterminée, sans qu'il y ait de calcul de déséquilibres
46 volumétriques annuels. SCGM se propose de garder en tout temps 20 % des volumes des blocs
47 à prix fixe afin de compenser des consommations additionnelles possibles de clients dues à la
48 température ou à des variations de charge. Les volumes non consommés par les clients de l'option
49 à prix fixe du gaz de réseau demeureront quant à eux des volumes acquis pour les fins de l'option
50 à prix variable mensuellement du gaz de réseau.

1
2 Coûts additionnels aux clients qui adhèrent au prix fixe
3
4 Les marchés financiers ne font pas de dérivatifs financiers à Empress car ils considèrent ce point
5 comme étant peu liquide. Les transactions doivent donc être effectuées au point AECO sur le
6 système de Nova. La même problématique se pose dans le cas d'une transaction avec un
7 fournisseur car ce dernier contractera certainement un dérivatif financier quelconque afin d'éliminer
8 ou de limiter son risque. Le prix du transport sur Nova est ajouté au prix de la molécule acquise à
9 ce point pour en faire un prix à la frontière de l'Alberta.

10
11 Les prix fixés par le biais de dérivatifs financiers n'ont pas d'influence sur la transaction physique
12 sous-jacente. En vertu de ses contrats d'approvisionnement, SCGM paie une prime moyenne
13 d'environ 1,5 % sur les prix des indices. Cette prime (« price factor ») de 1,5 % devra être payée
14 par SCGM aux fournisseurs bien que les prix aient été par la suite fixés par le biais d'un dérivatif
15 financier. Il s'agit là d'un coût réel d'acquisition du gaz qui est habituellement reflété dans le prix du
16 gaz de réseau et qui doit être inclus au prix fixe et ce, pour l'ensemble de la période déterminée.

17
18 Afin de conserver une équivalence et éviter un interfinancement entre les deux options de fourniture,
19 SCGM propose d'inclure au prix faisant l'objet d'un contrat d'échange les coûts inhérents à
20 l'acquisition suivants : les frais de transport sur le réseau de Nova, ainsi que la proportion du « price
21 factor » attribuable aux volumes de gaz de réseau dont le prix a été fixé.

22
23 Écarts accumulés entre les prix projetés et les prix effectivement payés
24

25 Dans le but de garder ce nouveau service simple pour le client et le distributeur, SCGM propose
26 de ne pas créditer ou débiter, selon le cas, les écarts accumulés entre les prix projetés et les prix
27 payés, à la clientèle ayant choisi l'option à prix fixe. Actuellement, un client qui quitte SCGM ne se
28 voit pas facturer cet écart. Un nouveau client doit quant à lui subir ou bénéficier des écarts
29 accumulés alors qu'il n'était pas client. Une fois le terme de l'option à prix fixe écoulé, les clients
30 qui retourneront à l'option de prix variable du gaz de réseau seront à nouveau facturés en fonction
31 de cette option et subiront ou bénéficieront, selon le cas, des écarts entre les prix projetés et les prix
32 effectivement payés qui auront été accumulés lors de la période pendant laquelle ils étaient au tarif
33 de fourniture à prix fixe.

34
35 Coût du gaz en inventaire
36

37 Pour les mêmes raisons que dans le cas des écarts accumulés décrits ci-haut, SCGM propose de
38 ne pas facturer le solde en inventaire et l'ajustement d'inventaire aux clients qui auront choisi l'option
39 à prix fixe. Toutefois, comme la mise en place d'une tarification dégroupée prévoit que les éléments
40 de rendement sur la base de tarification, de l'impôt sur le revenu et de taxe sur le capital propre à
41 la fourniture seront chargés au moyen de l'ajustement d'inventaire, SCGM propose d'inclure au prix
42 faisant l'objet d'un contrat d'échange les coûts qui seraient autrement portés à l'ajustement
43 d'inventaire.

44

1 Impact sur la politique de gestion des produits financiers dérivés

2
3 Les blocs de gaz à prix fixe seront acquis conformément à la politique d'utilisation des dérivatifs
4 financiers applicables au moment de l'acquisition et ce, pour assurer la saine gestion des prix de
5 l'ensemble des volumes du gaz de réseau. Une fois contractés spécifiquement par les clients, ces
6 volumes seront assignés au volet fourniture à prix fixe. Pour les fins de l'application de sa politique
7 d'utilisation des dérivatifs financiers, le volume que SCGM pourra convertir pour l'option de fourniture
8 à prix fixe ne pourra dépasser 50 % de la limite des volumes de gaz de réseau pouvant être
9 convertis pour chacune des années.

10
11 À titre d'exemple, selon le rapport mensuel de juin 2001 déposé à la Régie sur le calcul du coût du
12 gaz de réseau, les volumes estimés des clients en gaz de réseau sont de 85 Bcf. La politique
13 actuelle d'utilisation des dérivatifs financiers permet de fixer 66 % des volumes de gaz de réseau
14 sur une période de 0 à 12 mois, 45 % des volumes sur une période de 13 à 24 mois et 31 % sur une
15 période de 25 à 36 mois. SCGM ne pourrait donc fixer plus de 28 Bcf (1/2 de 66 % de 85 Bcf), 19
16 Bcf (1/2 de 45 % de 85 Bcf) et 13 Bcf (1/2 de 31 % de 85 Bcf) pour les périodes ci-haut
17 mentionnées. Dans l'éventualité où un bloc de 10 Bcf était contracté par les clients pour l'option du
18 tarif de fourniture à prix fixe pour une période de trois ans, un maximum de 3 Bcf pourra encore être
19 fixé pour la période de 25 à 36 mois.

20
21 Impact sur le calcul du tarif de fourniture

22
23 Lors du calcul du prix mensuel variable du tarif de fourniture, la prévision de consommation des
24 clients ayant choisi l'option à prix fixe sera exclue du calcul. Les variations entre la consommation
25 prévue et la consommation réelle des clients ayant choisi l'option à prix fixe seront par la suite
26 déterminées et prises en compte dans le calcul de l'écart entre le prix projeté et le prix réellement
27 payé.

28
29
30
31
32 **10. CONCLUSION**

33
34 Compte tenu de la volonté de SCGM de répondre aux besoins de la clientèle pour amoindrir les
35 effets négatifs reliés à la volatilité des prix du gaz naturel et, par conséquent, de rendre disponible
36 à la clientèle une option additionnelle en matière de fourniture de gaz, SCGM demande à la Régie :

- 37
38 • D'autoriser les modifications au règlement tarifaire concernant le tarif de fourniture tel que défini
39 à la section 7 et à l'annexe 1;
- 40 • D'approuver les modifications relatives à la gestion du gaz de réseau soit :
- 41 1. De garder un volume, dans une proportion de 20 %, provenant des blocs à prix fixe afin de
42 compenser des consommations additionnelles possibles dues à la température ou à des
43 variations de charge;
- 44 2. De considérer les frais de transport de Nova ainsi que la proportion du « price factor »
45 comme des coûts inhérents dans le prix de fourniture fixe facturé aux clients ayant choisi
46 l'option à prix fixe;

- 1 3. De considérer les éléments de rendement sur la base de tarification, d'impôt sur le revenu
2 et de taxe sur le capital propre à la fourniture qui seraient autrement chargés dans
3 l'ajustement d'inventaire dans le prix de fourniture fixe;
- 4 4. D'exclure les coûts provenant de l'écart accumulé entre les prix projetés et les prix
5 effectivement payés ainsi que les coûts du gaz en inventaire pour ces mêmes clients; et
- 6 5. D'approuver les méthodes proposées quant à la gestion de l'impact du gaz de réseau à
7 prix fixe sur la politique de gestion des produits financiers dérivés ainsi que pour
8 l'établissement du tarif de fourniture (gaz de réseau).