

RÉPONSE DE SCGM À UNE DEMANDE DE RENSEIGNEMENT

Origine : Demande de renseignement en date du 28 juin 2001
Demandeur : FCEI/ACAGNEQ

Référence : Section 8 de SCGM-01, document 01 – Modalités applicables à l'option de fourniture à prix fixe auprès de la clientèle

Préambule :

page 10 de 21, lignes 28-29 :

« ... celui-ci (le client) sera responsable d'évaluer le niveau de risque qu'il est prêt à assumer en s'engageant dans l'une ou l'autre des alternatives. »

page 10 de 21, lignes 31-34 :

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

Questions :

- 9 a) Comment conciliez-vous la notion que le client devra "assumer" un niveau de risque à laquelle vous référez aux lignes 28-29, avec la facilité apparente aux lignes 31-34 de se départir de ses engagements simplement en déménageant.
 - 9 b) SCGM entend-t-elle limiter l'accès à ce service aux propriétaires d'immeubles et non aux locataires qui pourraient facilement envisager se prévaloir de prix alléchant en cours d'hiver pour se voir libérés de leurs engagements au 1er juillet suivant, simplement en changeant d'adresse?
 - 9 c) SCGM a-t-elle déterminée une ligne directrice pour les clients résidentiels et CII qui ont accès à plus d'une source d'énergie? SCGM a-t-elle évalué la probabilité que ces clients profitent également des avantages d'un prix pondéré en hiver, pour ensuite changer de source d'énergie dès le printemps?
 - 9 d) Qui prendra le risque financier pour l'ensemble des clients qui se seront dégagés de leurs engagements aussi facilement?
-

Réponse :

- a) Pour SCGM, le niveau de risque est attribuable au choix que le client aura effectué et est indépendant du phénomène relié au déménagement. Il est peu probable qu'un client déménage seulement pour « se sortir » d'un prix fixe.
- b) Non. Il faut mettre en perspective que les besoins des clients sont d'obtenir une stabilité des prix. De plus, advenant que le locataire s'engage dans une telle avenue, celui-ci devra encourir des dépenses et des efforts qui pourraient s'avérer plus élevés que les « économies » engendrées par un tel geste.
- c) La compréhension de SCGM est que cette clientèle ne désire pas s'engager dans ce type de programme. Cette clientèle va plutôt suivre de près les variations de prix et opter pour les opportunités à court terme compte tenu de la flexibilité qu'ils se sont donnée.
- d) Les blocs de tarif de fourniture à prix fixe sont issus de la politique des dérivatifs financiers, laquelle vise une gestion optimale du gaz de réseau. Or, les volumes associés au déménagement ainsi que les prix y afférant vont bénéficier à l'ensemble de la clientèle puisque ceux-ci proviennent des transactions citées précédemment.