

RÉPONSE DE SCGM À UNE DEMANDE DE RENSEIGNEMENT

Origine : Demande de renseignement en date du 28 juin 2001

Demandeur : Régie de l'énergie

Référence : SCGM-1, document 1, page 10

Préambule :

Tout bloc disponible sera offert jusqu'à épuisement ou pour une période maximale de deux mois suivant son achat, selon la première éventualité.

Question 7 :

- a) Y a-t-il un risque qu'un tel mécanisme d'attribution ne favorise que les grands consommateurs au détriment des petits consommateurs?
 - b) Si oui, quelles mesures sont prévues pour permettre aux petits consommateurs de se prévaloir effectivement de ce programme de tarif fixe en gaz de réseau?
-

Réponse :

- a) SCGM propose la règle du premier arrivé premier servi. Cette règle est donc applicable pour tous les types de consommateurs. Il est de la responsabilité de ceux-ci de s'informer de la disponibilité des blocs de fourniture et des prix correspondants pour qu'ils puissent y adhérer ou non.

Cependant, la plupart des grands consommateurs (tarifs 4 et 5) sont actuellement en mode d'achat/vente. S'ils veulent revenir au gaz de réseau, ils doivent en informer SCGM dans un délai de six (6) mois avant la fin de leur contrat. Advenant qu'un de ces clients désire adhérer au gaz de réseau, tarif fixe SCGM devra déployer les efforts nécessaires pour l'accommoder, en autant que des volumes soient encore disponibles à la fin du délai de deux mois prévu pour offrir un bloc à prix fixe.

Notre compréhension est que la plupart des grands consommateurs (tarifs 4 et 5) ont des besoins beaucoup plus sophistiqués que la clientèle résidentielle et commerciale. En effet, compte tenu que ce type de client possède un volume de consommation élevé, celui-ci peut avoir un portefeuille d'achat de gaz qui lui permet d'atténuer les risques (ex. : prix fixes, portion fixe combinée avec portion variable-court terme (achat spot)) qui peut lui être offert par les courtiers.

De plus, la majorité de cette clientèle possède différentes alternatives quant aux choix énergétiques (mazout # 6 ou #2, écorces, charbon, etc.), leur permettant d'optimiser leur facture énergétique, alternatives que la majorité de la clientèle résidentielle et commerciale ne possède

pas.

Advenant que ces clients adhèrent au programme, c'est que le marché n'est pas en mesure de s'ajuster, ce que nous croyons peu probable.

b) Voir réponse a).