

**RÉPONSE DE SCGM À UNE DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS**

**Origine :** Demande de renseignements en date du 11 juillet 2002

**Demandeur :** Régie de l'énergie

---

**Référence :** SCGM-3 , document 1, page 9 de 11

**Préambule :**

À la section 4, concernant la journée de pointe, il est mentionné que la provision de pointe anticipée est de  $1\,245\,10^3\text{m}^3/\text{jr}$ .

**Questions :**

- 1.1 Veuillez justifier cette provision de pointe.
  - 1.2 Quel est le coût relié à cette provision de pointe?
  - 1.3 Cette capacité de pointe excédentaire peut-elle être écoulee?
  - 1.4 Si oui, quel sera le volume cédé, le prix moyen et le revenu projeté de cette cession?
- 

**Réponses :**

- 1.1 La provision de pointe est la différence entre le débit maximal ferme de tous les outils d'approvisionnement de SCGM et la demande prévue des clients en service continu de la franchise pour une température quotidienne moyenne de  $-26^{\circ}\text{C}$ . SCGM doit conserver une provision de pointe afin de non seulement se protéger pour des températures froides extrêmes, mais également pour des variations imprévues de la réponse de la consommation à la température ou de la consommation de base. Il est à noter que la provision de pointe n'est pas un outil inutilisé. Pendant l'hiver, l'utilisation de cette capacité repousse le niveau de demande à partir duquel le recours aux autres outils de pointe, tels l'usine GNL et PDL est requis. Ce report facilite la gestion de l'utilisation de ces outils dont le débit est fortement dépendant du niveau d'inventaire. Les retraits prématurés de ces sites d'entrepôts peuvent donc devenir très problématiques puisqu'ils réduisent également la capacité de pointe disponible.

De plus, cette provision donne à SCGM la marge de manœuvre opérationnelle nécessaire pour palier aux délais entre les envois d'avis d'interruptions et la diminution des retraits des clients interruptibles, ainsi qu'aux revirements soudains de projections de température, lesquels sont très fréquents en hiver. Pour remettre le tout en contexte, la provision de pointe représente moins de 5 % de la demande de pointe des clients en

service continu et présuppose que tous les clients interrompus ne consomment pas et que tous les outils contractés sont disponibles sans aucune défaillance.

- 1.2** Étant donné qu'il n'y a pas d'outil spécifiquement identifié comme étant le fournisseur de la provision de pointe et que SCGM n'a pas de flexibilité contractuelle lui permettant de se départir de ces outils, le coût de la provision de pointe pour l'année 2002-2003 ne peut se calculer que par un revenu non-réalisé pour la vente de l'outil ayant la plus grande valeur et dont on peut stratégiquement se départir parmi ceux qui composent l'approvisionnement de pointe. Actuellement, ce segment est celui de Empress-Waddington. Le coût de la provision de pointe serait la valeur de vente par SCGM pour ce segment pour un service de pointe en hiver. Le 24 juillet 2002, pour l'hiver 2002-2003, un tel service avait une valeur de 1,62 \$/GJ, soit environ 61,38 \$/10<sup>3</sup>m<sup>3</sup>. Dans le marché, un service de pointe consiste généralement en une option de recevoir un débit journalier à un endroit spécifié, sur demande, pour un total de dix jours (consécutifs ou non).
- 1.3** Il est possible de vendre de la capacité de pointe, étant donné qu'il existe un marché pour ce type de service. Pour SCGM, la provision de pointe anticipée ne constitue pas de la capacité de pointe excédentaire, mais bien une provision de capacité de pointe. SCGM considère toujours la demande de pointe de sa franchise lors de ses décisions d'achat de différents outils et ne contracte pas de capacité non nécessaire.

Bien qu'il existe un marché pour ce type de service, SCGM ne privilégierait pas l'achat de cet outil pour ses propres besoins puisque son utilisation efficace dépend beaucoup de la correspondance entre la réception des débits et une journée où l'amplitude de la demande le requiert vraiment. Les fluctuations de la demande peuvent faire en sorte que l'outil soit utilisé à un moment où SCGM n'en aurait pas eu besoin.

- 1.4** Comme expliqué précédemment, SCGM n'a pas l'intention de céder un ou des outils composant sa provision de pointe puisqu'il ne s'agit pas de capacité non-utilisée. Si SCGM devait vendre cette capacité de pointe présentement, le prix moyen serait d'environ 1,62 \$/GJ soit environ 61,38 \$/10<sup>3</sup>m<sup>3</sup> et les revenus correspondants seraient alors de 764 640 \$. Ces revenus correspondent à une période de dix jours, qui est la période généralement utilisée dans l'industrie pour les transactions d'un service de pointe.

Ces revenus seraient cependant mitigés par la perte d'autres revenus et/ou l'addition d'autres coûts. Par exemple, il faut tenir compte du fait que, pour préserver sa flexibilité opérationnelle durant l'hiver, SCGM vend déjà son FT non utilisé durant l'été au lieu de le vendre sur une base annuelle. Toute quantité vendue en pointe devra être déduite de la prévision de la quantité à vendre en été. Le cas échéant, il faudrait prévoir des interruptions supplémentaires causées par la capacité vendue et par la diminution de marge opérationnelle. De plus, des frais de dépassement (overrun) supplémentaires de M-12 et de STS pourraient être encourus pour compenser la capacité abandonnée.