
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 :

« Pour l'année 2002-2003, le coefficient d'utilisation du transport ferme (FT) anticipé est de 93 % .»

Questions :

- 2.1 Veuillez expliquer les facteurs qui sous-tendent ce coefficient d'utilisation.
- 2.2 Quel est le coût relié à la capacité de transport non utilisée (FT)?
- 2.3 Y a-t-il cession de transport prévue pour cette capacité non utilisée?
- 2.4 Si oui, quel sera le volume cédé, le prix moyen et le revenu anticipé de cette cession?
- 2.5 Veuillez fournir un historique des cinq dernières années en complétant le tableau suivant :

	1997-1998	1998-1999	1999-2000	2000-2001	2001-2002
Budget					
· Volume excédentaire					
· Volume cédé					
· Revenu de cession en \$					
· Revenu unitaire					
Réel					
· Volume excédentaire					
· Volume cédé					
· Revenu de cession en \$					
· Revenu unitaire					

- 2.6 Quel est le traitement des revenus de cession de capacité dans le cadre du mécanisme incitatif ?
- 2.7 Expliquer le traitement applicable en fin d'année lorsque les revenus de cession sont supérieurs ou inférieurs à ce qui avait été prévu dans le budget.

Réponses :

- 2.1** Le niveau du coefficient d'utilisation s'explique par l'impact des prix élevés du gaz naturel observés lors de l'année 2000-2001 qui ont entraîné une baisse de la consommation.
- 2.2** Le coût relié à la capacité de transport non-utilisée est de 19 399 000 \$ (pièce SCGM-9, doc. 13, p. 1, colonne 1, ligne 28). De ce coût, SCGM récupère 3 969 000\$ en cession de transport (SCGM-9, doc. 13, p. 1, colonne 1, ligne 27) et 6 506 000 \$ de la part des clients en revenus d'OMA (SCGM-9, doc. 13, p. 1, colonne 1, ligne 29 moins ligne 31). Le coût net est donc de 8 924 \$.
- 2.3** Oui
- 2.4** Ces informations sont indiquées à la pièces SCGM-9, document 13, page 1, ligne 27 colonne 2, colonne 3 et colonne 1. Respectivement ces informations sont : volume cédé 17 132 TJ ou environ 452 151 10³m³, prix moyen anticipé 0,2317 \$ ou environ 8.78 \$/10³m³ et revenu anticipé 3 969 000 \$.

	1997-1998	1998-1999	1999-2000	2000-2001	2001-2002
Budget					
· Volume excédentaire (10 ³ m ³)	0	178 541	20 110	0	450 458
· Volume cédé (10 ³ m ³)	0	(89 284)	(19 213)	0	(450 458)
· Revenu de cession (\$)	0	(1 580)	(298)	0	(4 298)
· Revenu unitaire (\$)	0	0,4670	0,4093	0	0,2518
Réel¹					
· Volume excédentaire (10 ³ m ³)	0	159 777	51 649	761 251	575 583
· Volume cédé (10 ³ m ³)	0	(136 869)	(51 649)	(756 500)	(575 003)
· Revenu de cession (\$)	0	(2 041)	(1 354)	(17 225)	(8 864)
· Revenu unitaire (\$)	0	0,3936	0,6919	0,6001	0,4067

- 2.5** Au niveau du dossier tarifaire, les revenus de cession de capacité de transport sont projetés et intégrés aux projections du coût annuel du transport, de l'équilibrage et de la distribution (pièce SCGM-9, document 13, page 1 de 4 du dossier R-3484-2002). Ces revenus de cession servent donc à réduire les tarifs de SCGM. Dans le mécanisme incitatif, ces revenus de cession sont traités comme une exclusion, conformément au texte de l'entente du 21 août 2000 (approuvé par la décision D-2000-183) qui prévoit que :

« (...) au chapitre des exclusions, le Revenu plafond sera ajusté de l'impact monétaire résultant de la somme des éléments suivants qui seront connus ou projetés au début de l'année :

¹ Pour l'année 2001-2002, les chiffres sont prévisionnels.

- *L'effet de la variation du coût moyen du portefeuille d'outils de transport et d'équilibrage de SCGM. Ce coût moyen reflétera les changements de prix des outils (connus ou projetés) de même que (...) »*

Ils n'ont donc pas d'influence sur le calcul des gains de productivité calculés en début d'année.

2.6 Lorsque les revenus de cession sont différents de ceux qui avaient été projetés en début d'année, les revenus de cession réels sont considérés dans l'établissement des résultats de fin d'année. Une variation des revenus de cession par rapport à ce qui avait été projeté se traduira donc, toutes autres choses étant égales par ailleurs, en une variation du trop-perçu ou du manque à gagner constaté en fin d'année, lors du rapport annuel. Il sera cependant peu probable que toutes autres choses restent égales par ailleurs puisque les volumes cédés et le prix obtenu ne sont pas sans relation avec d'autres variations dans nos résultats. Par exemple, les revenus de cession peuvent s'avérer plus élevés que prévu parce que les volumes cédés sont plus grands que prévu. Dans ce cas, les résultats seront cependant affectés dans la direction opposée puisque si la quantité cédée est plus grande que prévu, il est aussi possible que cela s'explique par une réduction des volumes de ventes à nos clients. L'augmentation des revenus de cession sera donc compensée (partiellement, totalement ou davantage) par une diminution des revenus de vente provenant de nos clients.

En supposant malgré tout qu'une variation des revenus de cession ait un impact direct sur le trop-perçu ou le manque à gagner, cet impact serait partagé de la façon illustrée au tableau suivant. Nous ferons ici l'hypothèse que l'écart entre les projections et le réel est toujours de 100 (que ce soit en plus ou en moins). L'impact d'un écart de prévision serait donc, en fin d'année, le suivant :

En situation de :	Si les revenus de cession sont plus petits que prévus	Si les revenus de cession sont plus grands que prévus
Trop-perçu	Perte de 33 \$ pour SCGM ² Gain de 33 \$ pour les clients ³	Gain de 33 \$ pour SCGM Perte de 33 \$ pour les clients ⁴
Manque à gagner	Perte de 50 \$ pour SCGM Gain de 50 \$ pour les clients	Gain de 50 \$ pour SCGM Perte de 50 \$ pour les clients

² Toutes autres choses étant égales, le trop-perçu serait de 100 \$ plus petit, et la part de SCGM dans un trop-perçu de 100 \$ plus élevé aurait été de 33 %.

³ Dans ce cas, les clients se seraient vus facturer 100 \$ de moins dans les tarifs mais toucheraient 67 \$ de moins au niveau du trop-perçu.

⁴ Dans ce cas, les clients se seraient vus facturer des tarifs 100 \$ plus élevés, mais récupéreraient 67 \$ via le partage du trop-perçu.