

**RECONDUCTION DES PROGRAMMES
DE FLEXIBILITÉ TARIFAIRE**

1 **PROPOSITION SUR DES PROGRAMMES COMMERCIAUX**2
3 **Programmes de flexibilité tarifaire mazout et bi-énergie**

4
5 SCGM demande à la Régie de reconduire, pour la période se terminant le 30 septembre
6 2005, les programmes de flexibilité tarifaire mazout et bi-énergie pour les tarifs 1, 3 et M.

7
8 Depuis 1995, SCGM a utilisé ces programmes qui ont fait l'objet d'un suivi périodique à la
9 Régie.

10
11 Le tableau suivant résume les résultats depuis l'instauration de ces programmes :

ANNÉES	VOLUMES PRÉSERVÉS		REVENUS T/D PRÉSERVÉS (\$)	REVENUS D PRÉSERVÉS ⁽¹⁾ (\$)	MONTANT RABAIS CONSENTIS (\$)
	MAZOUT (m ³)	BI-ÉNERGIE (m ³)			
1995	22 209 399	210 091	3 600 000	-	797 649
1996		3 258 929	599 617	-	179 503
1997		15 970 042	2 785 788	-	854 102
1998		682 576	135 042	-	15 715
1999	11 578 933	2 024 613	2 148 386	-	494 250
2000	2 301 409	4 288 250	1 158 283	-	466 567
2001	3 854 339	10 318 820	2 144 660	-	1 234 358
2002	9 209 285 ⁽²⁾	12 153 578	3 276 843	2 207 719	1 638 103 ⁽²⁾
2003 (projection)	4 007 367	8 364 838	2 371 794	1 508 295	1 198 415
TOTAL	53 160 732	57 271 737	18 220 413	3 716 014	6 878 662

13 (1) Revenus inclus dans la colonne « Revenus T/D préservés »

14 (2) La différence de 4 10⁶m³avec le rapport de suivi présenté à la Régie dans le cadre du dossier de fermeture de l'année
15 2002 provient du client #32 qui n'avait pas été additionné au total parce que les volumes étaient à ce moment-là projetés
16 et non réels.

17 Pour des raisons semblables, les montants de rabais octroyés totalisant 107 392 \$ n'avaient pas été présentés à cette
18 occasion puisqu'ils n'étaient pas connus à ce moment.

1

2 Ce tableau démontre que SCGM a pu préserver 110,4 10⁶m³ depuis l'existence de ces
3 programmes. Environ 38 % de rabais (6 878 662 \$ / 18 220 413 \$) ont été alloués afin de
4 préserver des revenus de transport et de distribution (T/D) de 18,2 M\$. Ce pourcentage
5 s'avère de beaucoup inférieur au maximum de 85 % autorisé par la Régie dans sa décision
6 D-94-52.

7

8 Depuis leur instauration, ces programmes ont permis de prévenir une perte de volumes et
9 de revenus T/D ainsi que la hausse tarifaire qui en résulterait auprès de l'ensemble de la
10 clientèle.

11

12 SCGM a démontré que la gestion de ces programmes a été à l'avantage de la clientèle.
13 D'une part, ces programmes comportent des formules normées qui permettent de contrer la
14 concurrence sans octroyer de rabais de façon discriminatoire. D'autre part, un suivi
15 trimestriel est présenté à la Régie afin de l'informer des sommes octroyées ainsi que des
16 volumes et revenus T/D préservés.

17

18 SCGM est d'avis que ces programmes constituent des outils marketing profitables puisqu'ils
19 peuvent être utilisés selon les besoins pour réagir face à la concurrence dans le marché.
20 D'ailleurs, la Régie a accepté de renouveler annuellement les demandes de flexibilité
21 tarifaire depuis 1995. SCGM considère important que ces programmes soient disponibles
22 en tout temps auprès de sa force de vente. SCGM a tout intérêt à continuer de gérer
23 efficacement ces programmes puisque les rabais consentis sont ajoutés, en totalité, au coût
24 de service de l'année au cours de laquelle ils ont été accordés.

25

26 En conséquence, SCGM demande à la Régie que ces programmes soient disponibles pour
27 la période se terminant le 30 septembre 2005.