

RÉPONSE DE SCGM À UNE DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS

Origine : Demande de renseignements en date du 10 juillet 2003

Demandeur : Direct Energy Marketing Ltd

Référence : SCGM-11 doc. 5, Appendix 6

Questions :

- 9.1. How many retailers surveyed indicated they would seriously consider entering the low-volume market in the event that SCGM implemented some or all of the measures cited during the interviews? In your response, please make the necessary distinction between the retailers that are currently doing business in Québec and those that are not. Also, please identify those measures that retailer found most problematic, and provide any further feedback received in respect of those measures so identified.
- 9.2. On page 14 of the Décima Report reference is made to a financial settlement pattern called the “smooth remittance on consumption”. Please explain how this settlement pattern differs from “settlement on consumption” or “settlement on delivery”.
- 9.3. On page 17 of the Décima Report there is a list of items that the retailers surveyed considered should appear on SCGM’s bill. Please provide an example bill showing what and how the information would appear on the bill.
- 9.4. In the last bullet on page 17 of the Décima Report, it is indicated that “no retailer would oppose if Gaz Métropolitain showed the compressor fuel costs separately from the base commodity cost”.
 - 9.4.1. Was it contemplated, at the time the consultation was held, that SCGM would accept to charge the retailer-supplied compressor fuel separately from the gas commodity? Please specify. If it was indeed contemplated, why this change in the proposal from then to now?
 - 9.4.2. Confirm that SCGM now proposes that the retailer-supplied compressor fuel cost be bundled in the gas commodity price.
 - 9.4.3. Did the retailers say what their position would have been if they knew, at the time of the consultation, that the retailer-supplied compressor fuel was to be bundled in the retailer’s fixed price?

Réponses :

- 9.1. Le guide d’entrevue utilisé pour rencontrer les objectifs de l’étude permet de faire une évaluation « qualitative » et non « quantitative » de l’intérêt des participants à

desservir le marché à faible consommation de gaz naturel au Québec. On rappelle également que l'étude était de nature exploratoire. Ceci étant dit, parmi les 7 participants œuvrant au Québec, la plupart ont démontré un intérêt à desservir ce marché, sous certaines conditions. L'intérêt était évidemment variable et dépendait de plusieurs facteurs. Pour ce qui est des participants dont la compagnie n'est pas déjà implantée au Québec, soit 7 participants¹, l'intérêt était aussi présent. Une connaissance limitée et parfois erronée du marché québécois (par exemple, on avait tendance à surestimer le nombre réel de consommateurs de gaz au Québec) et l'utilisation très répandue de l'hydroélectricité au Québec étaient définitivement des facteurs qui réduisaient quelque peu l'intérêt à s'implanter au Québec. Cependant, dans le contexte de l'étude, bien que deux ou trois courtiers hors Québec aient démontré un intérêt très limité à court et moyen terme, aucun n'excluait complètement la possibilité de s'implanter un jour au Québec. Dans tous les cas, l'intérêt était conditionnel aux mesures qui seront éventuellement mises de l'avant par Gaz Métropolitain pour favoriser l'accès au marché des consommateurs à faible niveau de gaz. Les informations qualitatives concernant l'intérêt des courtiers par rapport au marché québécois se trouvent à la section 4.1 et 4.2 de l'étude de Décima auprès des courtiers en gaz naturel.

- 9.2. SCGM ne se considère pas comme étant une experte sur les méthodologies existantes dans les autres juridictions. La compréhension de SCGM de la méthode de remise nommée «*smooth remittance on consumption*» est que le distributeur paye au fournisseur qui a choisi ce mode de remise un montant qui est la résultante de la quantité livrée par le fournisseur pendant le mois multiplié par la moyenne pondérée des prix de vente facturés au client durant le mois. Nous comprenons que cette méthodologie donne un résultat identique à la méthodologie de remise sur la base de livraison quand il n'y a pas de fluctuation de prix. Cette méthode serait en application chez Union Gas.

Une méthode de remise basée sur la consommation est le reflet des quantités effectivement consommées par le client durant le mois multiplié par le prix en vigueur. Les sommes remises aux fournisseurs ne sont donc pas le reflet des livraisons réelles du fournisseur. Cette méthodologie entraîne des écarts dans le temps entre le paiement qui est dû par le fournisseur à son propre fournisseur ou au producteur et le moment où il reçoit le paiement pour les quantités livrées. Selon le profil de consommation du client et la date de départ du contrat, le fournisseur peut soit percevoir des sommes en avance pour un produit qui sera livré ultérieurement, soit devoir financer ses achats de gaz en attendant que le client consomme le gaz qui fut mis en inventaire.

La méthodologie de remise basée sur les livraisons est l'achat lors de la livraison du produit. Le fournisseur bénéficie alors d'une entrée d'argent qui est simultanée à son obligation de payer son propre fournisseur. Il s'agit de la méthodologie qui est utilisée pour le service de fourniture fourni par le client avec transfert de propriété (Achat-revente) et de la méthodologie utilisée avec l'ensemble des fournisseurs de

¹À noter que deux entrevues ont été effectuées avec un des fournisseurs – donc 15 entrevues mais seulement 14 entreprises.

gaz de SCGM. SCGM paye les livraisons en fonction du prix convenu lors de la livraison.

9.3. Le graphisme associé à la nouvelle facture n'est pas encore développé. Cependant, nous réitérons notre engagement à faire apparaître sur la facture les éléments suivants : le nom du fournisseur spécifique, son numéro de téléphone, le prix de fourniture convenu et la date d'échéance de l'engagement. La méthode utilisée pour faire apparaître ces informations sera choisie dans les prochaines semaines, en consultation avec les fournisseurs participant au service.

9.4.

9.4.1. Lors de notre consultation auprès des courtiers nous avons mentionné les deux possibilités concernant la facturation des frais pour le gaz de compression soit une application séparée du coût de la fourniture ou regrouper les frais pour le gaz de compression et de la fourniture sur la facture de SCGM. Les préoccupations des courtiers relativement à l'une ou l'autre des options étaient marginales.

9.4.2. Oui

9.4.3. Oui, les préoccupations des courtiers étaient marginales (voir 9.4.1)