

1 **COMPLÉMENT À LA PREUVE SCGM-11, DOCUMENT 5**

2 **Inventaire des clients engagés dans une entente de fourniture à prix fixe approvisionnée**
3 **par un fournisseur spécifique**

4 Dans la preuve décrivant les mesures favorisant l'offre de fourniture à prix fixe par les
5 fournisseurs (SCGM-11, document 5) nous avons décrit certaines modalités entourant le
6 transfert du solde d'inventaire déjà constitué par SCGM afin de desservir le client qui migre vers
7 le service de fourniture à prix fixe (référence p. 23 lignes 6 à 26).

8 Un élément n'a pas été précisé lors du développement de la preuve, soit la différence de prix de
9 l'inventaire entre le prix fixe convenu à l'entente et le prix variable de fourniture de gaz naturel
10 du distributeur au moment où le solde d'inventaire du client est transféré du pool d'inventaire
11 « prix variable » au pool d'inventaire « prix fixe ».

12 La méthodologie actuellement appliquée dans la gestion financière des inventaires à prix
13 variable prévoit une réévaluation mensuelle des inventaires afin d'évaluer les inventaires au
14 nouveau prix mensuel en vigueur. Pour la gestion du solde d'inventaire qui est transféré au pool
15 à « prix fixe », nous ferons une réévaluation de la valeur des inventaires afin de l'amener au prix
16 fixe négocié. Toutefois nous ne désirons pas entrer dans un processus de facturation
17 d'ajustement d'inventaire relié à la variation du prix comme le prévoit la gestion des inventaires à
18 prix variable. Cette approche serait difficile à justifier aux clients qui ont signé un prix fixe pour
19 une durée contractuelle de 12 mois ou plus et entraînerait également une lourdeur
20 administrative additionnelle. Ce processus impliquerait un ajustement facturé au départ du client
21 vers le pool « prix fixe » qui serait renversé au retour du client au pool « prix variable ». À noter
22 que dans les cas où l'entente prévoit une révision du prix fixe en cours de contrat, une telle
23 approche amènerait également la facturation d'un ajustement lors d'une modification du prix fixé
24 à l'entente. Ce qui alourdirait davantage le processus.

25 Pour considérer la différence de prix, nous proposons plutôt de créer un compte de frais
26 reportés. Lors d'un transfert d'inventaire au pool d'inventaire « prix fixe », un montant égal à la
27 différence entre le prix fixé à l'entente et le prix variable en vigueur au moment du transfert

1 (fourniture et gaz de compression combiné) multiplié par le volume d'inventaire serait porté au
2 compte de frais reportés. Ce compte de frais reportés ne serait pas considéré sous la base de
3 tarification ni facturé à la clientèle à prix fixe. Toutefois, les intérêts cumulés sur ce compte
4 seraient ajoutés aux coûts de maintien des inventaires pour fins de facturation à cette clientèle.

5 Le cas échéant, lors d'une variation du prix fixé à l'entente, le montant maintenu au compte de
6 frais reportés pour ce client serait ajusté pour refléter le nouveau prix convenu.

7 Dans l'éventualité où le client retournerait au service de fourniture à « prix variable » à
8 l'échéance de son entente, le montant maintenu au compte de frais reportés pour ce client serait
9 alors renversé, en considérant toutefois le prix variable de fourniture de gaz effectif à la date du
10 retour, réintégrant ainsi le client dans le pool d'inventaire « prix variable ».

11 La création du compte de frais reportés est importante si nous désirons conserver le principe
12 d'équité et garder indemne la clientèle qui demeure assujettie au service de fourniture à prix
13 variable du distributeur.