

RÉPONSE DE SCGM À UNE DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS

Origine : Demande de renseignements en date du 27 février 2004

Demandeur : Régie de l'énergie

Références : (i) SCGM-4, document 1, page 2, lignes 8 à 16
(ii) SCGM- 6, document 1, page 1, après la ligne 11, colonne 3

Préambule :

(i) *« Au niveau de la grande entreprise, les livraisons ont été supérieures à celles prévues au budget 2003 de $194 \cdot 10^6 m^3$. Cette hausse provient des clients du service interruptible où les livraisons ont été supérieures de $131 \cdot 10^6 m^3$ à celles prévues, malgré une hausse du niveau des interruptions de $122 \cdot 10^6 m^3$, et des clients du service continu où les livraisons ont été en hausse de $63 \cdot 10^6 m^3$ principalement à la suite de la hausse de production chez un client majeur.*

Au niveau des petit et moyen débits, les livraisons sont en baisse de $74 \cdot 10^6 m^3$ et reflètent vraisemblablement le comportement des clients face à une facturation supérieure due à une température plus froide que la normale et à des augmentation des prix du gaz. »

(ii) Le nombre de clients réels au 30 septembre 2003 pour les petit et moyen débits est supérieur de 2 427 à ce qui avait été anticipé dans le dossier tarifaire.

Questions :

2.1 Veuillez expliquer les raisons de l'augmentation de la demande des clients en service interruptible et faire le lien avec la situation concurrentielle du gaz naturel par rapport au prix de mazout.

2.2 Veuillez expliquer davantage les raisons de la baisse de la consommation normalisée des clients petit et moyen débits face à une température plus froide que normale et ce, malgré une augmentation du nombre de client supérieure à ce qui avait été anticipé. Y a-t-il un lien avec la linéarité de la régression utilisée dans le compte de nivellement de la température ? Justifiez votre réponse.

Réponses :

2.1 Malgré le fait que la position concurrentielle du gaz naturel fut désavantageuse durant toute l'année face au mazout no 6, son principal concurrent, les livraisons au service interruptible ont été plus élevées que celles anticipées. La mise en production plus rapide que prévue d'un nouveau client, le renouvellement non anticipé de contrats à échéance (malgré la position concurrentielle désavantageuse), la consommation de gaz d'appoint

concurrence par des clients suite à la signature de contrats à court terme avant le début de l'année 2003 et le retour à la production au Québec d'un client majeur sont les principales explications de cet écart favorable.

- 2.2** Le prix du service de fourniture du distributeur en 2003 a été en moyenne beaucoup plus élevé que celui de l'année précédente (35 %) ce qui a occasionné des factures plus élevées pour la clientèle en 2003 pour une consommation équivalente. Cet effet prix a d'autant été ressenti par la clientèle qu'il fut accompagné par une année plus froide que la normale (6,4 %) et que celle de l'année précédente (29,7 %). Cette augmentation sur la facture des clients s'est traduite par des réductions de consommation chez une partie de la clientèle.

L'hiver exceptionnellement froid de cette année-là ne remet pas en question la méthode de nivellement de la température. La méthode est toujours adéquate.