

# Plan d'approvisionnement 2006-2008

Proposé à la Régie de l'énergie

Original : 2005.08.23

SCGM - 4, Document 10  
17 pages en liasse



Plan d'approvisionnement 2006-2008

Régie de l'énergie

DOSSIER: R-3559-2005

DÉPOSÉE EN AUDIENCE

Date: 24 AOÛT 2005

Pièces n°: SCGM-4,

DOC. 10

## PRÉVISION DE LA DEMANDE

## Faits saillants

### ▪ Position concurrentielle du gaz naturel

- Marché résidentiel
  - Face au mazout n° 2
    - Favorable pour le marché de la nouvelle construction
    - Léger désavantage pour le marché des résidences existantes
  - Défavorable face à l'électricité régulière
- Marché commercial
  - Favorable face au mazout n° 2
  - Favorable face à l'électricité régulière
  - Défavorable face à la bi-énergie jusqu'à l'abrogation du tarif BT en avril 2006
- Marché de la grande entreprise
  - Défavorable face au mazout n° 6

3

## Faits saillants

### ▪ Hypothèses des scénarios de demande de gaz naturel

- Scénario de base
  - Position concurrentielle anticipée
  - Croissance économique soutenue
- Scénario favorable
  - Position concurrentielle favorable dans le marché de la grande entreprise
    - Consommation égale ou supérieure à l'OMA selon le client
    - Renouvellement de contrats à échéance
    - Retour à la consommation du gaz naturel pour des clients actuellement au mazout
  - Croissance économique soutenue

4

## Faits saillants

**Scénario de base**  
**Livraisons globales gaz naturel 2006-2008**  
 Petit et moyen débits et ventes grandes entreprises  
 (avant interruptions)

Description	10 <sup>6</sup> m <sup>3</sup>			Variation annuelle moyenne
	2006	2007	2008	
<b>Service continu</b>				
PMD	2 977,0	3 049,3	3 108,2	2,2%
VGE	1 975,4	2 595,4	2 588,7	15,5%
Sous-total	4 952,4	5 644,7	5 696,9	7,3%
<b>Service interruptible</b>				
VGE	768,8	692,6	689,2	(5,2%)
<b>Total</b>	<b>5 721,2</b>	<b>6 337,3</b>	<b>6 386,1</b>	<b>5,8%</b>

- Croissance économique soutenue
- Position concurrentielle favorable face au mazout et à l'électricité régulière dans le marché commercial
- Non renouvellement anticipé d'une portion de la consommation d'un client majeur au-delà de 2006
- Projets de génération électrique à partir de 2006
- Non renouvellement de contrats à échéance

616,1      48,8

5

## Faits saillants

**Scénario favorable**  
**Livraisons globales gaz naturel 2006-2008**  
 Petit et moyen débits et ventes grandes entreprises  
 (avant interruptions)

Description	10 <sup>6</sup> m <sup>3</sup>			Variation annuelle moyenne
	2006	2007	2008	
<b>Service continu</b>				
PMD	2 977,0	3 049,3	3 108,2	2,2%
VGE	1 975,4	2 859,0	2 873,7	22,7%
Sous-total	4 952,4	5 908,3	5 981,9	10,4%
<b>Service interruptible</b>				
VGE	768,8	1 274,0	1 270,6	32,6%
<b>Total</b>	<b>5 721,2</b>	<b>7 182,3</b>	<b>7 252,5</b>	<b>13,4%</b>

- Idem au scénario de base
- Renouvellement du contrat d'un client majeur pour 2007 et 2008 au niveau de 2006
- Renouvellement de contrats à échéance
- Consommation > = OMA
- Récupération de clients au mazout

1 461,1      70,2

6

## APPROVISIONNEMENT GAZIER

7

### Raison d'être

- **Concevoir une structure d'outils pour fournir la demande de façon sécuritaire, selon le profil et la diversité commerciale, tout en optimisant les coûts**
  - Gestion contractuelle (planification)
    - Structure optimale selon les besoins prévus (scénario de base)
    - Échéances contractuelles et contraintes de marché
  - Gestion des opérations (en cours d'année)
    - Priorités d'utilisation des outils (caractéristiques et coûts)
    - Atténuation des pertes et optimisation de marché
- **Surveiller l'évolution du marché nord-américain afin de planifier nos approvisionnements futurs**
  - Choix possibles et disponibilité des outils

8

## Faits saillants

### ▪ Fourniture de gaz naturel

#### • Positionnement maintenu à Dawn

#### • Source des contrats de fourniture pour l'année gazière

- |                          |                            |
|--------------------------|----------------------------|
| > Empress : 42% du total | } 71% du bassin de l'ouest |
| > Aeco : 29% du total    |                            |
| > Dawn : 29% du total    |                            |

9

## Faits saillants

### ▪ Transport

- 75% de la capacité FTLH et 38% de la capacité FTSH et STS sujets à renouvellement sur une base annuelle a choix de SCGM
- Vente de FTSH (Dawn-EDA) de  $792 \cdot 10^3 \text{m}^3/\text{jour}$ , pour l'hiver 2006, afin de limiter la provision de pointe à 4,4% du total des approvisionnements 2006
- En 2007, croissance du FTLH de  $565 \cdot 10^6 \text{m}^3/\text{an}$  provenant du client en génération électrique qui fournit son propre service de transport
- Ajout, en novembre 2007, d'une capacité de  $1\,715 \cdot 10^3 \text{m}^3/\text{jour}$  de FTSH (Parkway-EDA) selon l'entente préliminaire convenue en novembre 2003

10

## Faits saillants

### ▪ Équilibrage

- Capacité d'entreposage de  $116,5 \cdot 10^6 \text{m}^3$  renouvelée au 1<sup>er</sup> avril 2005 par avenant au contrat existant avec Union
- Tel que prévu au contrat signé en avril 1998, légère augmentation de la capacité d'entreposage de St-Flavien
  - > 2006 : de  $108$  à  $117 \cdot 10^6 \text{m}^3$
  - > 2007 : de  $117$  à  $124 \cdot 10^6 \text{m}^3$

11

Suivi de la décision D-2004-196

Revue de la provision de pointe

**« Engagement de SCGM à établir des paramètres ou des repères pour apprécier les marges de manoeuvre nécessaires et optimales à la réalisation du plan »**

12

Suivi de la décision D-2004-196

Revue de la provision de pointe

▪ **Qu'est-ce que la provision de pointe?**

- Excédent des outils d'approvisionnement par rapport à la journée de pointe de la clientèle continue, évaluée à 44 degrés-jours

▪ **Pourquoi une provision?**

- Pour faire face à un ensemble de situations potentielles dont :
  - l'incertitude des prévisions météorologiques
  - la variabilité de la demande continue et interruptible
  - le respect de la garantie de service interruptible volet 1B
  - les conséquences de la gestion des interruptions et de nos pratiques commerciales
- Pour faire face à l'effritement des outils au cours de l'hiver (notion de saisonnalité)

13

Suivi de la décision D-2004-196

Revue de la provision de pointe

▪ **Etude commandée à la firme Ziff Energy Group**

▪ **Constat fondamental du consultant**

- La notion de provision de pointe se retrouvant dans une plage de référence est propre à SCGM
- Le contexte de SCGM est différent de celui des autres distributeurs
  - Diversité de la clientèle
  - Clientèle interruptible avec nombre maximum de jours d'interruption
  - Localisation géographique
- Une étude de marché sur la provision de pointe et la plage de référence ne serait pas concluante

14

Suivi de la décision D-2004-196

Revue de la provision de pointe

### ▪ Rapport de Ziff Energy Group

- Les outils d'approvisionnement doivent répondre aux demandes de journée de pointe et d'hiver extrême

Sur la base historique des 20 dernières années

- > Journée de pointe historique : 46 degrés-jours en 1993-1994
- > Hiver extrême historique : 1993-1994

- En fonction du dossier tarifaire 2005 (demande et outils) et considérant les degrés-jours de l'hiver 1993-1994

- > Outils requis : 32 223 10<sup>3</sup>m<sup>3</sup>/jour
- > Outils disponibles : 31 710 10<sup>3</sup>m<sup>3</sup>/jour
- > Besoin additionnel : 513 10<sup>3</sup>m<sup>3</sup>/jour

15

Suivi de la décision D-2004-196

Revue de la provision de pointe

### ▪ Proposition de SCGM

- Maintenir la notion de provision de pointe avec une plage de référence
- Raisons justifiant le maintien de l'approche actuelle
  - > Éviter la gestion annuelle (achat/vente) de transactions pour détenir exactement les outils requis pour l'hiver extrême
  - > Permettre à SCGM de considérer des éléments qualitatifs dans sa gestion des outils
- Définition des bornes de la plage
  - > Borne inférieure  
Journée de pointe à 46 DJ *moins* Journée de pointe à 44 DJ
  - > Borne supérieure  
Capacité journalière correspondant au total des approvisionnements requis pour l'hiver extrême *moins* Journée de pointe à 44 DJ

16

Conclusion

- **SCGM dépose un plan en continuité avec la structure d'approvisionnement mise en place depuis novembre 2003**
- **SCGM détient les outils d'approvisionnement pour faire face à la demande projetée pour l'année 2006 et ce de façon sécuritaire**
- **Conformément à l'engagement pris, SCGM propose à la Régie la définition d'une plage pour la provision de pointe permettant d'évaluer la pertinence de ses outils d'approvisionnement**