

**MODALITÉS D'ENTRÉE ET DE SORTIE
DU SERVICE DE FOURNITURE
DU DISTRIBUTEUR**

(suivi de la décision D-2012-175)

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION	3
1 CONDITIONS ACTUELLES D'ENTRÉE ET DE SORTIE DU SERVICE DU DISTRIBUTEUR	3
2 MIGRATIONS ENTRE LE SERVICE DE FOURNITURE DU DISTRIBUTEUR ET LE SERVICE FOURNI PAR LE CLIENT	5
3 BALISAGE	8
4 OPINION DE L'EXPERT DANS LE CADRE DE L'ÉVALUATION DU PROGRAMME DE DÉRIVÉS FINANCIERS	10
5 ANALYSE DE GAZ MÉTRO	11
5.1 ÉQUITÉ COMPLÈTE	11
5.2 PROPOSITION DE GAZ MÉTRO	14
5.3 MODIFICATIONS AUX CONDITIONS DE SERVICE ET TARIF	16
6 CONCLUSION	16

INTRODUCTION

1 Dans sa décision D-2012-175, la Régie de l'énergie (la « Régie ») considère que, « *si le*
2 *programme de protection de dérivés financiers doit se poursuivre, les modalités d'entrée et de*
3 *sortie doivent être revues (...)* »

4 De plus, elle ordonne au distributeur « *de déposer, dès le prochain dossier tarifaire, de*
5 *nouvelles modalités d'entrée et de sortie du gaz de réseau protégeant plus adéquatement les*
6 *clients captifs de ce service.* »

7 Le présent document vise à répondre à cette demande de suivi.

8 La révision des modalités d'entrée et de sortie du service du distributeur s'applique aux clients
9 en service de fourniture avec ou sans transfert de propriété. Les modalités actuelles pour la
10 clientèle qui a convenu d'une entente de fourniture à prix fixe sont maintenues.

1 CONDITIONS ACTUELLES D'ENTRÉE ET DE SORTIE DU SERVICE DU DISTRIBUTEUR

11 Les conditions actuelles d'entrée et de sortie du service de fourniture du distributeur permettent
12 un compromis raisonnable entre le besoin de flexibilité des clients et la protection des clients en
13 gaz de réseau¹.

14 Lors de la Cause tarifaire 2007, l'impact de la migration des clients fournissant leur propre
15 service de fourniture (clients en Achat direct) vers le service de fourniture du distributeur (gaz
16 de réseau) a été discuté. Gaz Métro mentionnait alors que lorsque le prix du gaz naturel du
17 distributeur est inférieur à celui du marché, les clients en Achat direct pouvaient être fortement
18 tentés de migrer vers le service de fourniture du distributeur. Or, cette migration des clients
19 pouvait résulter en une hausse requise du niveau d'achat de fourniture et, conséquemment,
20 entraîner une modification du niveau de protection offert par les dérivés financiers. C'est ce qui
21 a été vécu lors de la hausse des prix provoquée par l'ouragan Katrina à l'automne 2005.

¹ Décision D-2006-86, page 10

1 Le 1^{er} août 2006, des modifications ont été apportées aux préavis d'entrée du service de
2 fourniture du distributeur. Le délai de préavis est passé de soixante jours à six mois et des frais
3 de migration ont été ajoutés dans le cas où ce délai n'était pas respecté. Ces modifications
4 réduisaient pour les clients migrants la possibilité de « jouer le marché » permettant ainsi de
5 limiter les impacts négatifs de la migration sur la clientèle en gaz de réseau.

6 Tout comme pour l'entrée au service du distributeur, un préavis d'au moins six mois a été fixé
7 pour se retirer du service. Dans ce cas toutefois, aucune autre option n'était offerte aux clients.
8 L'option d'un retrait conditionnel au paiement de frais de migration n'avait pas été prévue à
9 l'époque puisque cela aurait résulté en un crédit, le gaz de réseau étant moins cher que le prix
10 offert sur le marché. Ainsi, comme il était pratiquement impossible de contrôler les motivations
11 du client à se retirer du service du distributeur, Gaz Métro aurait eu à payer un client qui aurait
12 quitté définitivement le gaz naturel. De plus, le préavis pour les clients désirant se retirer pouvait
13 toujours être respecté alors qu'à l'inverse, certaines circonstances pouvaient requérir un retour
14 immédiat au service de fourniture de Gaz Métro.

15 Or, depuis le 1^{er} janvier 2009, les frais de migration sont nuls en raison de l'effet des dérivés
16 financiers sur le prix du gaz de réseau comparativement au prix du marché et de l'orientation
17 adoptée en 2006 afin d'exclure la possibilité que les frais de migration soient créditeurs. En
18 effet, l'impact de la crise financière de 2008 sur la demande de gaz naturel, combiné à l'impact
19 sur l'offre de l'exploitation du gaz de shale, a résulté en une baisse importante du prix du gaz
20 naturel. Cette baisse de prix s'est traduite en un prix du gaz de réseau supérieur au prix du
21 marché en raison de l'impact à la hausse des dérivés financiers sur le prix du gaz de réseau.
22 Gaz Métro estime qu'entre le 1^{er} août 2010 et le 31 juillet 2013, l'effet projeté des dérivés
23 financiers sur le prix du gaz de réseau fut en moyenne de 0,719 \$/GJ (2,72 ¢/m³).

24 Le contexte depuis 2009 amène le phénomène inverse : un prix de gaz de réseau supérieur au
25 prix du marché peut entraîner une hausse du nombre de clients désirant se retirer du service de
26 fourniture du distributeur et avoir un effet négatif pour la clientèle restant au service du
27 distributeur.

28 À titre informatif, les frais de migration sont calculés en utilisant le prix de migration au service
29 de fourniture de gaz naturel et de gaz de compression du distributeur en vigueur à la date de
30 migration, applicable sur 6/12 de la consommation annuelle historique normalisée du client. Le

1 prix de migration est égal à la division de l'effet projeté des prix protégés par les dérivés
2 financiers pour les 12 prochains mois par la quantité projetée d'achat de gaz pour cette même
3 période. Ce prix est présenté mensuellement à la Régie lors du dépôt du calcul du prix du
4 service de fourniture de Gaz Métro.

2 MIGRATIONS ENTRE LE SERVICE DE FOURNITURE DU DISTRIBUTEUR ET LE SERVICE FOURNI PAR LE CLIENT

5 Gaz Métro avait présenté, lors du dossier tarifaire 2013, l'historique de la consommation de gaz
6 naturel par type de service de fourniture pour les années 2002 à 2012 ainsi que l'historique du
7 nombre moyen de clients par type de service pour les années 2008 à 2012². Ces informations
8 avaient été utilisées lors de l'audience du dossier tarifaire et leur interprétation laissait sous-
9 entendre pour certains qu'il y avait « actuellement » une migration importante des clients vers
10 les achats directs³.

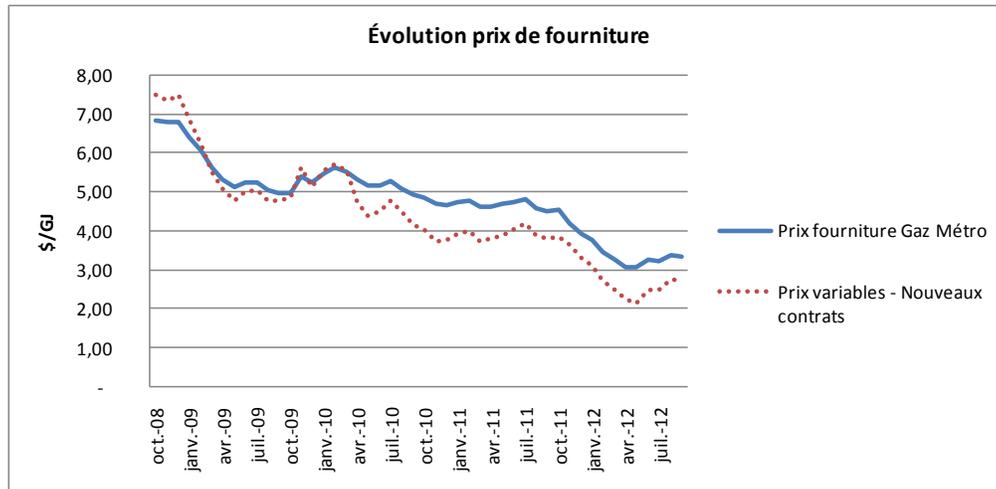
11 Tel que mentionné précédemment, les prix de migration sont nuls depuis le 1^{er} janvier 2009 ce
12 qui permet de présumer que le prix de fourniture est supérieur au prix du marché. Le
13 graphique 1 illustre l'évolution du prix de la fourniture pour les années 2009 à 2012. Ce dernier
14 illustre qu'à quelques reprises le « Prix variable – Nouveaux contrats »⁴ a été supérieur au prix
15 de fourniture de Gaz Métro, malgré le fait que le prix de migration demeurait nul. Cette situation
16 est survenue les mois où la somme de l'écart de coûts cumulatifs et du taux unitaire de
17 remboursement (découlant de la décision D-2008-083) était supérieure à « l'impact des prix
18 protégés par les dérivés financiers » présenté au rapport mensuel.

² R-3809-2012, B-0092, Gaz Métro-5, Document 11, réponse à la question 1.1

³ R-3809-2012, A-0042, Notes sténographiques 6 novembre 2012, p.108

⁴ Rapport mensuel sur le calcul détaillé du coût de service de fourniture et de gaz de compression projeté, page 1

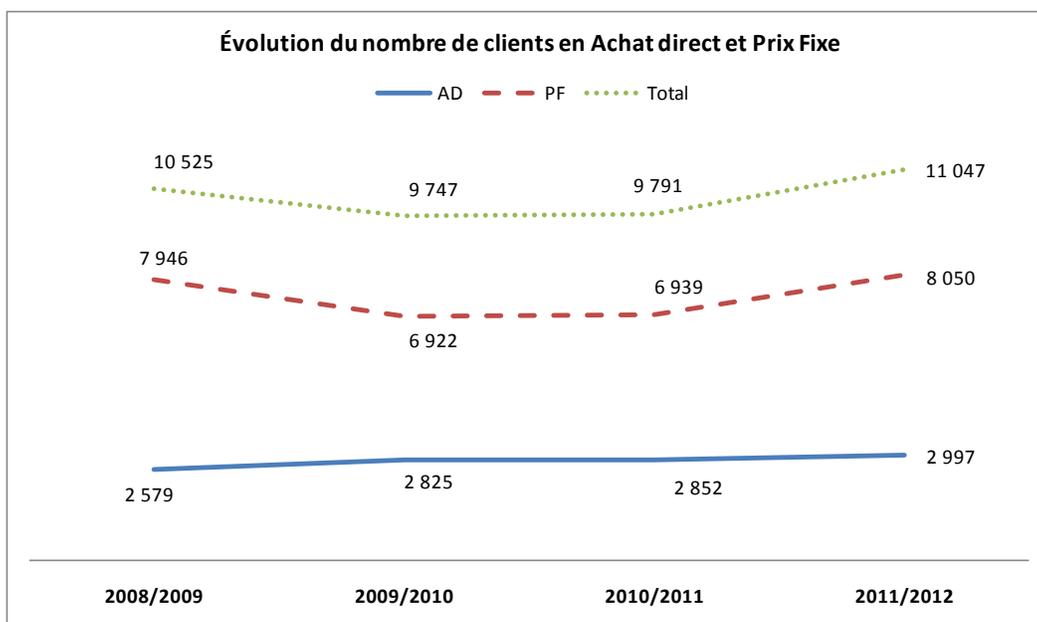
Graphique 1 : Évolution du prix de fourniture pour les années 2009 à 2012



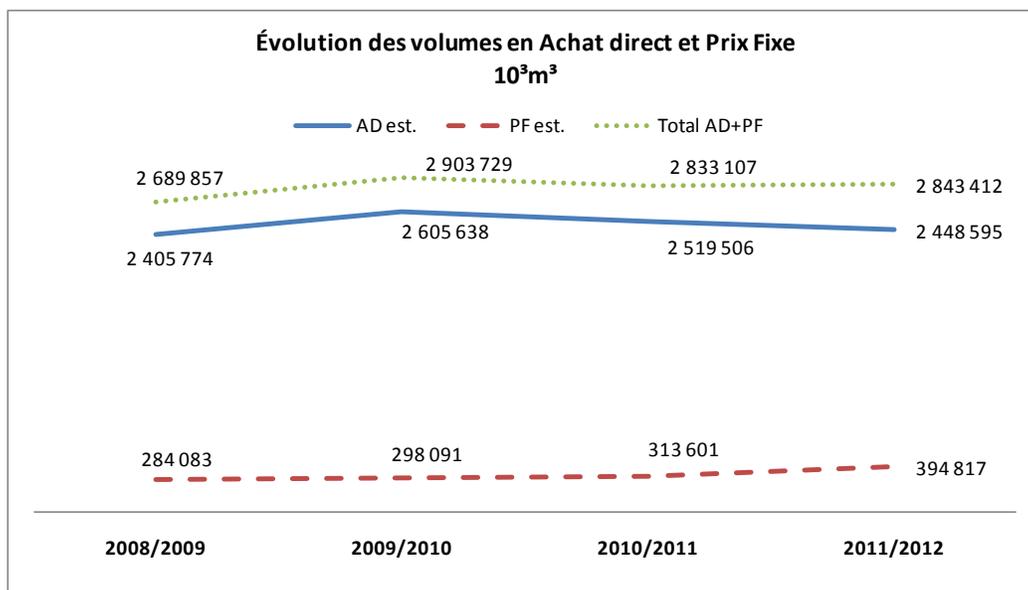
1 La situation présentée au graphique 1 devrait théoriquement entraîner une augmentation
 2 importante de la migration des clients vers le service de fourniture du client avec ou sans
 3 transfert de propriété (ci-après « Achat direct »). Afin de valider une telle théorie, Gaz Métro a
 4 réalisé un exercice d'analyse par le croisement de données. Cette analyse a permis de ventiler
 5 le groupe catégorisé « Gaz achats directs-clients »⁵ entre les clients engagés dans une entente
 6 de fourniture à prix fixe approvisionné par un fournisseur spécifique (ci-après « Prix fixe ») et
 7 ceux en Achat direct pour les années financières 2009 à 2012. Ainsi, les graphiques 2 et 3
 8 illustrent l'absence d'une croissance marquée de la migration du service de fourniture du
 9 distributeur vers l'Achat direct au cours des dernières années. La période couverte par l'analyse
 10 porte sur les années financières 2009 à 2012 puisque des données complètes n'étaient pas
 11 disponibles avant cette période.

⁵ R-3809-2012, B-0092, Gaz Métro-5, Document 11, réponse à la question 1.1

Graphique 2 : Évolution du nombre de clients pour les années 2009 à 2012



Graphique 3 : Évolution des volumes pour les années 2009 à 2012



- 1 Bien qu'elle n'ait pas constaté une croissance marquée des migrations, Gaz Métro a néanmoins
- 2 poursuivi sa réflexion sur les préavis d'entrée et de sortie ainsi que sur les frais de migration.
- 3 Les résultats de ses analyses sont présentés à la section 5.

3 BALISAGE

- 1 Gaz Métro a procédé à un balisage des conditions de service d'autres distributeurs canadiens
- 2 portant sur le sujet de la migration entre le service de fourniture du distributeur et le service
- 3 fourni par le client. Cet exercice a permis d'illustrer que les conditions sont moins exigeantes
- 4 chez les autres distributeurs que celles en vigueur chez Gaz Métro.

- 5 Les tableaux suivants résument les résultats du balisage :

Tableau 1 : Gaz Métro

Durée du contrat de fourniture du distributeur	Minimum 12 mois
Préavis de sortie ou d'entrée	Préavis écrit, minimum 6 mois
Frais de migration à la sortie	Aucun, le préavis doit être respecté
Frais de migration à l'entrée	En deçà du préavis, des frais de migration s'appliquent à 6/12 de la consommation annuelle normalisée du client. Les frais sont calculés en utilisant le prix de migration soumis mensuellement à la Régie pour approbation.

Source : *Conditions de service et Tarif*, en vigueur le 1^{er} août 2013

Tableau 2 : Enbridge Gas Distributions

Durée du contrat de fourniture du distributeur	12 mois (exception tarifs généraux qui n'ont pas d'engagement contractuel)
Préavis de sortie ou d'entrée	Préavis écrit, minimum 60 jours et maximum de 120 jours
Frais de migration à la sortie ou à l'entrée	Aucuns frais si les délais sont inférieurs

Source : *Enbridge Gas Distribution Handbook of rates and Distribution Services*, en vigueur le 1^{er} janvier 2013

Tableau 3 : Fortis BC (Lower Mainland)

Durée du contrat de fourniture du distributeur	Tous les contrats sont du 1 ^{er} novembre au 31 octobre
Préavis de sortie	30 jours
Préavis d'entrée	Préavis écrit, 60 jours avant la fin du contrat. Ainsi, un client qui demande de réintégrer le service de fourniture de Fortis doit le faire avant la fin août, sinon il attend les 12 mois + préavis.
Frais de migration à la sortie ou à l'entrée	Aucuns frais si les délais sont inférieurs. Fortis peut demander au client d'assumer les coûts additionnels pour l'acquisition de fourniture ou de transport additionnel, le cas échéant. Dans ce cas, ces frais doivent être préalablement autorisés par BCUC.

Source : FortisBC Energy inc. General Terms and Conditions, section 26 en vigueur le 1^{er} mars 2011

Tableau 4 : SaskEnergy

Durée du contrat de fourniture du distributeur	Minimum 12 mois, date anniversaire 1 ^{er} novembre
Préavis de sortie ou d'entrée	60 jours avant le 1 ^{er} novembre
Frais de migration à la sortie	"Short notice charge" = Consommation estimée du client (GJ) * Prix du service de SaskEnergy MOINS Prix du marché pour la même période (moyenne "BID" à AECO/NIT de 3 publications indépendantes) Si <= 0 \$ sans frais, jamais créditeur
Frais de migration à l'entrée	"Short notice return charge" = Consommation estimée du client (GJ) * Prix du marché pour la même période MOINS (moyenne "OFFER" à AECO/NIT de 3 publications indépendantes) Prix du service de SaskEnergy Si <= 0 \$ sans frais, jamais créditeur

Source : SaskEnergy Terms and Conditions of Service – Appendix E, en vigueur le 6 août 2013

Tableau 5 : Union Gas

Durée du contrat de fourniture du distributeur	Pas de contrat requis pour le service de fourniture du distributeur
Préavis de sortie	Préavis écrit, minimum 3 mois
Préavis d'entrée	Préavis écrit, minimum 60 jours
Frais de migration à la sortie ou à l'entrée	Aucuns frais si les délais sont inférieurs
À noter	Avis de terminaison du contrat d'achat direct doit être émis 3 mois avant la date d'échéance

Source : *Union Gas Conditions of Service*, February 1, 2013 et Policy 04-DP-RTS-07

4 OPINION DE L'EXPERT DANS LE CADRE DE L'ÉVALUATION DU PROGRAMME DE DÉRIVÉS FINANCIERS

- 1 En suivi du paragraphe 80 de la décision D-2012-158, Gaz Métro devait présenter une
2 évaluation du programme de dérivés financiers produite par un expert externe. Entre autres,
3 l'expert devait examiner le traitement des migrations entre les services d'achats directs et de
4 gaz de réseau.
- 5 Le rapport de l'expert est présenté à la pièce Gaz Métro-6, Document 1. La réponse A.31 du
6 rapport de l'expert mentionne « *Currently, Gaz Métro's practices outlined previously are very*
7 *close to best practices in that Gaz Métro incorporates an estimate of customer migration in its*
8 *load forecast, imposes restrictions on switching, i.e. 6-month waiting period and allows*
9 *switching only once during each 12-month period, and employs a mechanism to recover any*
10 *losses associated with switching if it occurs before the 6-month waiting period is up. This is a*
11 *comprehensive solution that is well suited to Gaz Métro's overall service offerings... » ». Les
12 recommandations de l'expert soutiennent notamment le maintien d'un préavis et des frais
13 limitant les migrations.*
- 14 Gaz Métro retient donc que, selon l'évaluation de l'expert, les conditions portant sur la migration
15 entre les services d'achats directs et de gaz de réseau sont adéquates.

5 ANALYSE DE GAZ MÉTRO

1 Dans sa décision D-2012-175, la Régie demandait à Gaz Métro de revoir les modalités d'entrée
2 et de sortie du gaz de réseau pour protéger plus adéquatement les clients captifs de ce service.
3 À cette fin et afin de baliser sa proposition tout en conservant le lien avec le programme de
4 dérivés financiers présenté à la pièce Gaz Métro-6, Document 2, Gaz Métro a évalué ce que
5 pourrait être une situation « d'équité complète » entre les clients du service de fourniture de
6 Gaz Métro et ceux désirant le réintégrer ou le quitter.

5.1 ÉQUITÉ COMPLÈTE

7 Une situation d'équité complète serait obtenue si l'impact de l'entrée ou de la sortie du service
8 de fourniture du distributeur était directement supporté par les clients migrants.

9 Un client migrant influence deux des composantes du prix du service de fourniture du
10 distributeur de deux façons :

- 11 1) en diluant ou concentrant les dérivés financiers; et
- 12 2) encore en diluant ou concentrant l'effet de l'écart de coût cumulatif du gaz naturel et de
13 la compression sur le prix du gaz de réseau (ci-après « écart de coûts »).

14 Ainsi, afin d'assurer une protection parfaitement équitable aux clients demeurant au gaz de
15 réseau, un client migrant devrait compenser ou être compensé selon l'effet net qu'il provoque
16 sur les dérivés financiers et sur l'écart de coût, ce dernier incluant tout remboursement unique
17 potentiel⁶.

18 Afin de capter l'impact global de la migration des clients, cette compensation serait calculée au
19 moyen des deux composantes précitées. L'impact prévu des dérivés financiers sur le prix de
20 fourniture serait calculé comme il l'est actuellement lors du dépôt mensuel du coût du gaz de
21 réseau à la différence qu'il inclurait l'effet de tous les dérivés financiers conclus peu importe
22 leurs dates d'échéance respectives. À ce montant, serait ajouté l'écart de coût cumulatif projeté
23 calculé à la section « frais reportés des services de fourniture de gaz et de gaz de
24 compression » du calcul mensuel du coût du service de fourniture. Ce total serait alors divisé
25 par le volume annuel prévu d'achat de gaz de réseau afin d'obtenir un prix de migration. Ce prix

⁶ D-2008-083

- 1 de migration pourrait être positif ou négatif et serait appliqué au volume annuel projeté du client.
2 La formule suivante illustre le calcul.

$$\left[\frac{[(\text{Effet prévu de l'ensemble des dérivés financiers}) + (\text{écart de coût})]}{\text{Volume annuel d'achat prévu en gaz de réseau}} \right] * \text{Volume annuel projeté}$$

- 3 L'actuel préavis de migration de six mois serait éliminé étant donné l'application d'une prime de
4 migration captant l'impact global du client migrant. Cependant, un préavis d'au moins dix jours
5 ouvrables avant le début du mois de migration serait exigé pour des raisons administratives.

Effet du prix de migration à l'entrée au service du distributeur

- 6 Si le prix de migration avait une valeur négative, le client migrant devrait remettre une
7 compensation aux clients déjà en gaz de réseau puisque celui-ci bénéficierait dans le
8 futur de l'effet net des dérivés financiers et de l'écart de coût auquel il n'aurait pas
9 contribué. Sans cette compensation, son entrée au service de fourniture du distributeur
10 aurait pour effet d'augmenter le prix de fourniture pour l'ensemble des clients déjà
11 présents à ce service.

- 12 Si le prix de migration avait une valeur positive, le client migrant devrait recevoir une
13 compensation puisque son entrée au service de fourniture du distributeur aurait pour effet
14 de diminuer le prix de la fourniture pour l'ensemble des clients déjà présents à ce service.

Effet du prix de migration à la sortie du service du distributeur

- 15 Si le prix de migration avait une valeur négative, le client migrant devrait recevoir une
16 compensation puisqu'il ne pourrait recevoir l'effet net des dérivés financiers et de l'écart
17 de coût auquel il aurait pourtant contribué. Sans cette compensation, sa sortie du service
18 de fourniture du distributeur aurait pour effet de diminuer le prix de fourniture pour
19 l'ensemble des clients ayant demeuré à ce service.

- 20 Si le prix de migration avait une valeur positive, le client migrant devrait remettre une
21 compensation aux clients déjà présents au service de fourniture du distributeur puisqu'il
22 ne pourrait défrayer l'effet net des dérivés financiers et de l'écart de coût qu'il aurait

1 généralisé. Sans cette compensation, sa sortie du gaz de réseau aurait pour effet
2 d'augmenter le prix de fourniture pour l'ensemble des clients demeurant au service de
3 fourniture de Gaz Métro.

4 Le choix entre le respect d'un préavis ou une compensation pourrait être offert pour la
5 composante « effet des dérivés », mais le préavis devrait être au moins égal à l'échéance du
6 dérivé financier situé le plus loin dans le temps; ceci impliquerait un préavis de 48 mois selon
7 les conditions actuelles (24 mois selon le programme proposé à la pièce Gaz Métro-6,
8 Document 2).

9 Gaz Métro est d'avis que l'approche de « l'équité complète » ne serait pas adéquate et qu'elle
10 ne devrait pas être appliquée sans réserve. Un préavis de plus de six mois serait trop long pour
11 permettre la prévisibilité du prix du gaz, car le délai serait largement hors de l'horizon
12 décisionnel des clients. De plus, un préavis de plus de six mois pourrait donner un avantage de
13 négociation indu au courtier puisque les clients désirant réintégrer le service de fourniture de
14 Gaz Métro seraient captifs. En effet, l'imposition d'un si long préavis réduirait considérablement
15 l'offre commerciale faite aux clients. En fait, puisqu'aucun client ne pourrait respecter ce
16 préavis, et dans le cas où le prix de migration serait élevé, il y aurait de facto un moratoire sur la
17 migration des clients.

18 Tel que démontré dans la section précédente, Gaz Métro est le seul distributeur qui exige un
19 préavis de six mois. Malgré cela, Gaz Métro considère que ce préavis constitue aujourd'hui un
20 mécanisme adéquat pour éviter l'opportunisme et qu'il est bien accepté par la clientèle. Ainsi,
21 l'exigence d'un préavis de plus de six mois ou des frais potentiellement très élevés de migration
22 associés au non-respect du délai de ce préavis réduirait considérablement l'offre commerciale
23 présentement disponible aux clients, ce qui irait à l'encontre d'un des principes du
24 dégroupement des services qui était de donner des choix aux clients.

25 Finalement et surtout, Gaz Métro demeure d'avis, comme elle l'était en 2006, que de
26 compenser des clients migrants pour leur effet positif sur le prix du gaz de réseau créerait un
27 biais important dans les choix d'approvisionnement des clients. En effet, des clients pourraient
28 être tentés d'entrer ou de sortir du gaz de réseau simplement pour profiter de la compensation
29 qu'ils recevraient. Notamment, un client pourrait migrer hors du service de fourniture de

1 Gaz Métro afin d'être compensé alors que son intention serait de quitter totalement le gaz
2 naturel.

5.2 PROPOSITION DE GAZ MÉTRO

3 Considérant les éléments présentés précédemment, dont notamment le balisage et l'opinion de
4 l'expert, Gaz Métro propose de réviser les conditions portant sur le prix de migration plutôt que
5 de proposer la mise en place d'un préavis plus long. Gaz Métro propose également que des
6 frais de migration soient exigibles à l'entrée et à la sortie du service de gaz de réseau lorsque le
7 client migrant n'est pas en mesure de respecter le préavis de six mois exigible dans les deux
8 cas. Le prix de migration serait déterminé selon l'effet prévu de tous les dérivés financiers et
9 l'écart de coût. La valeur absolue de ce prix serait applicable sur le volume annuel normalisé de
10 consommation projeté du client migrant. Gaz Métro considère que cette proposition offre un
11 compromis entre le besoin de flexibilité des clients et la protection « plus adéquate » des clients
12 captifs du service de fourniture du distributeur.

13 Ainsi, un préavis de six mois demeurerait requis pour migrer entre les services du client et du
14 distributeur. En deçà de ce préavis, des frais de migration seraient facturés sur l'ensemble du
15 volume annuel projeté du client migrant plutôt que sur les 6/12 comme c'est le cas
16 actuellement. À l'époque, Gaz Métro avait proposé d'appliquer le prix de migration à 6/12 du
17 volume annuel historique normalisé afin d'éviter les biais qui pouvaient être créés selon la
18 période de migration puisque les volumes des six mois d'été étant normalement moindres que
19 ceux d'hiver⁷. Considérant que Gaz Métro propose d'appliquer la prime de migration à
20 l'ensemble du volume annuel normalisé projeté du client migrant, il n'y aurait plus de biais
21 saisonnier à neutraliser. Par ailleurs, l'utilisation du volume annuel projeté présenterait une
22 protection accrue et plus précise lorsque les volumes projetés sont significativement différents
23 des volumes historiques. Finalement, afin d'éviter l'opportunisme et d'atténuer les mouvements
24 massifs qui pourraient être issus d'une fluctuation des prix du marché, la valeur du prix de
25 migration ne pourrait être négative; ainsi, aucun crédit ne serait associé à la migration entre
26 services.

27 Tel que mentionné précédemment, le prix de migration serait composé de l'effet prévu de
28 l'ensemble des dérivés financiers et de l'écart de coût. Cette somme serait alors divisée par le

⁷ Cause tarifaire 2007, R-3596-2006, SCGM-1, Document 3, page 20

1 volume annuel prévu d'achat de gaz de réseau afin d'obtenir un prix de migration. Ce dernier ne
2 pourrait être créditeur et serait présenté pour approbation par la Régie lors du dépôt mensuel
3 du coût du service de fourniture. La formule suivante illustre le calcul prix de migration.

$$\underbrace{\left[\frac{[(\text{Effet prévu de l'ensemble des dérivés financiers}) + (\text{écart de coût})]}{\text{Volume annuel d'achat prévu en gaz de réseau}} \right]}_{\text{Prix de migration}} \quad * \text{ Volume annuel projeté}$$

4 Un prix de migration négatif signifierait qu'une compensation serait requise à l'entrée du service
5 du distributeur alors qu'un prix de migration positif impliquerait une compensation à la sortie. Tel
6 que mentionné précédemment, la valeur absolue de ce prix serait applicable sur le volume
7 annuel de consommation projeté du client migrant.

8 Gaz Métro propose également de préciser, aux *Conditions de service et Tarif*, la durée du
9 contrat écrit en service de fourniture afin d'y prévoir qu'un client au service de fourniture doit y
10 demeurer 12 mois avant de pouvoir s'en retirer.

11 La proposition de Gaz Métro présente plusieurs avantages. Tout d'abord, la considération de
12 l'impact sur l'ensemble des dérivés financiers et l'écart de coût cumulatif du prix de fourniture
13 protégerait mieux la clientèle captive au gaz de réseau lors des mouvements migratoires. En
14 effet, la proposition permettrait de mieux récupérer d'un client migrant l'effet des dérivés
15 financiers engagés pour lui ainsi que l'écart de coût.

16 Elle permettrait également de répondre aux demandes de flexibilité accrue exprimée par la
17 clientèle. Cette flexibilité proposerait une alternative permettant d'atténuer la barrière temporelle
18 de six mois déjà en place pour les sorties du service de fourniture du distributeur.

19 Finalement, le calcul révisé du prix de migration s'intégrerait simplement au processus de calcul
20 du coût de service de fourniture déjà en place. Toutefois, l'analyse des impacts sur le système
21 de facturation demeure à être déterminée, principalement en ce qui a trait à l'ajout d'une prime
22 de migration à la sortie du service du distributeur.

5.3 MODIFICATIONS AUX CONDITIONS DE SERVICE ET TARIF

1 L'implantation de la proposition requerrait des ajustements aux articles 11.1.2.3 « Frais de
2 migration au service de fourniture », 11.1.3.3 « Préavis de sortie » présentés ci-après. À titre
3 illustratif, celles-ci se retrouvent aux documents Gaz Métro-18, Documents 1 et 2.

Frais de migration au service de fourniture – premier et deuxième alinéa de l'article 11.1.2.3

4 « *Tout client existant qui désire utiliser le service de fourniture de gaz naturel ou s'en retirer*
5 *sans respecter les préavis d'entrée ou de sortie prévus à aux l'articles 11.1.3.2, ou 11.1.3.3*
6 *sera assujetti à des frais de migration au service de fourniture du distributeur payables en un*
7 *seul versement à la date de migration.*

8 *Ces frais sont calculés en utilisant le prix de migration au service de fourniture du gaz*
9 *naturel et de gaz de compression du distributeur en vigueur à la date de migration,*
10 *applicable sur ~~6/42~~ la prévision de la consommation annuelle normalisée du client.*

11 *Pour chaque m³ de volume retiré, le prix de migration pour l'entrée au service de fourniture*
12 *de gaz naturel et de gaz de compression du distributeur, en date du XXX, est de XXXX €/m³.*
13 *Ce prix est réévalué mensuellement.*

14 *Pour chaque m³ de volume retiré, le prix de migration pour la sortie du service de fourniture*
15 *de gaz naturel et de gaz de compression du distributeur, en date du XXX, est de XXXX €/m³.*
16 *Ce prix est réévalué mensuellement. »*

Préavis de sortie – article 11.1.3.3

17 « *Sous réserve de l'article 11.1.3.5, le client qui ne désire plus se prévaloir du service de*
18 *fourniture de gaz naturel du distributeur doit en informer ce dernier par écrit au moins six*
19 *mois à l'avance.*

20 *En deçà du préavis demandé, le client devra payer les frais de migration au service de*
21 *fourniture de gaz naturel et de gaz de compression du distributeur prévus à l'article 11.1.2.3.*

22 *Nonobstant ce qui précède, le client doit avoir utilisé le service fourniture de gaz naturel du*
23 *distributeur durant une période minimale de 12 mois avant de se retirer du service. »*

6 CONCLUSION

24 En suivi à la décision D-2012-175, Gaz Métro a présenté une proposition portant sur les
25 modalités d'entrée et de sortie du gaz de réseau. Gaz Métro estime que sa proposition, ainsi
26 que l'ensemble des éléments qui la compose, contribueraient à protéger plus adéquatement les
27 clients captifs de son service de fourniture conformément à l'objectif énoncé par la Régie.

- 1 **Conséquemment, Gaz Métro demande à la Régie d'approuver la nouvelle méthodologie**
2 **de calcul des frais de migration et les modifications aux articles 11.1.2.3 et 11.1.3.3.**