

---

**PRÉSENTS :**

M. Jean A. Guérin, M.A. (Écon.), président  
M<sup>c</sup> Lise Lambert, LL.L., vice-présidente  
M. Jean-Noël Vallière, B.Sc. (Écon.)  
Régisseurs

---

**Société en commandite Gaz Métropolitain (SCGM)**

Demanderesse

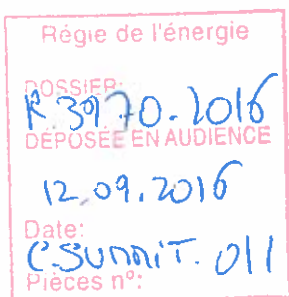
et

**Liste des intervenants dont les noms apparaissent à la page suivante**

**Intervenants**

---

*Décision partielle relativement à la demande de modifier les tarifs de Société en commandite Gaz Métropolitain à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2001*



Liste des intervenants :

- Association des consommateurs industriels de gaz (ACIG);
- Centre d'études réglementaires du Québec (CERQ);
- Fédération des Associations Coopératives d'Économie Familiale et Action Réseau consommateur (FACEF/ARC);
- Fédération canadienne de l'entreprise indépendante et Association des consommateurs d'affaires à moyen débit de gaz naturel et de petite et moyenne puissances en électricité du Québec (FCEI/ACAGNEQ);
- Gazifère Inc. (GI);
- Gazoduc TransQuébec & Maritimes Inc. (Gazoduc TQM);
- Groupe de recherche appliquée en macroécologie et Union pour le développement durable (GRAME-UDD);
- Groupe STOP;
- Hydro-Québec;
- Option Consommateurs (OC);
- Regroupement national des Conseils régionaux de l'environnement du Québec (RNCREQ);
- Regroupement des organismes environnementaux en énergie (ROÉÉ).

## TABLE DES MATIÈRES

1. INTRODUCTION .....	4
2. TARIF DE FOURNITURE FIXE À DURÉE DÉTERMINÉE.....	5
2.1 PREUVE ET POSITION DE SCGM .....	5
2.2 PREUVE ET POSITION DES INTERVENANTS .....	11
2.3 OPINION DE LA RÉGIE.....	19
2.3.1 Rôle du distributeur dans les approvisionnements gaziers .....	19
2.3.2 Situation du marché du gaz.....	21
2.3.3 Analyse de la proposition .....	22
2.3.3.1 Cadre juridique applicable .....	22
2.3.3.2 Besoins de la clientèle et disponibilité d'une offre concurrentielle .....	22
2.3.3.3 Tarif de fourniture et coût réel d'acquisition.....	23
2.3.3.4 Principe d'équité et de non-discrimination.....	26
2.3.3.5 Prix de référence.....	28
2.3.3.6 Approbation préalable .....	28
2.3.3.7 Monopole de distribution et marché déréglementé de la fourniture .....	29
2.3.4 Conclusions de la Régie .....	30
3. CALCUL DE LA MOYENNE MENSUELLE DU PRIX DU GAZ DE RÉSEAU ET DU PRIX DU GAZ DE COMPRESSION .....	32
3.1 PREUVE ET POSITION DE SCGM .....	32
3.2 PREUVE ET POSITION DES INTERVENANTS .....	33
3.3 OPINION DE LA RÉGIE.....	34
4. .... ÉTUDES DES APPROCHES DES DISTRIBUTEURS GAZIERS CANADIENS CONCERNANT LA RÉDUCTION DU COÛT DU GAZ .....	34
4.1 PREUVE ET POSITION DE SCGM .....	34
4.2 PREUVE ET POSITION DES INTERVENANTS .....	35
4.3 OPINION DE LA RÉGIE.....	35
5. PROGRAMME DE PRODUITS FINANCIERS DÉRIVÉS .....	36
5.1 PREUVE ET POSITION DE SCGM .....	36
5.2 PREUVE ET POSITION DES INTERVENANTS .....	42
5.3 OPINION DE LA RÉGIE.....	43
5.3.1 Introduction.....	43
5.3.2 Portefeuille actuel de produits financiers dérivés.....	44
5.3.3 Analyse de la proposition .....	44
5.3.4 Conclusions de la Régie .....	47
6. FRAIS DES INTERVENANTS .....	48

## 1. INTRODUCTION

Le 30 avril 2001, Société en commandite Gaz Métropolitain (SCGM) introduit à la Régie de l'énergie (la Régie) une demande de modifier ses tarifs à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2001. Le 2 mai 2001, la Régie rend la décision procédurale D-2001-118 pour débiter le dossier.

Dans la décision du D2001-157 du 1<sup>er</sup> juin 2001, la Régie fixe au 18 juillet 2001 et au 19 juillet 2001 si nécessaire, l'audience portant sur les quatre sujets devant faire l'objet d'un dépôt de preuve séparée à la Régie, incluant la demande prioritaire. Ces sujets sont les suivants :

1. La proposition de SCGM visant à lui permettre d'offrir à ses clients une option de tarif de fourniture fixe à durée déterminée;
2. La demande de SCGM voulant que le calcul de l'ajustement mensuel du prix de la fourniture du gaz naturel tienne désormais compte de la moyenne des prix projetés ayant eu cours pendant la période précédente de 30 jours, au lieu de la moyenne des prix projetés lors des trois jours retenus du dernier mois;
3. Une étude approfondie des différentes approches utilisées par les distributeurs gaziers canadiens concernant la réduction du coût du gaz de réseau pour le dossier tarifaire 2001-2002;
4. Les mesures visant l'amélioration du volet spécifique du programme « Gestion du coût du gaz par le biais de dérivatifs financiers » ainsi que les propositions relatives aux mécanismes d'approbation.

Le sujet 1 fait l'objet d'une demande de traitement prioritaire par le distributeur. La Régie entend la preuve et les argumentations de la demanderesse et des intervenants sur les 4 sujets mentionnés ci-dessus les 18 et 19 juillet 2001 et cette partie du dossier tarifaire est prise en délibéré. La Régie procède donc à rendre une décision partielle sur ces quatre sujets bien qu'elle complétera l'étude du dossier tarifaire dans une décision ultérieure.

## 2. TARIF DE FOURNITURE FIXE À DURÉE DÉTERMINÉE

### 2.1 PREUVE ET POSITION DE SCGM

La demande du distributeur résulte de l'analyse des besoins de la clientèle à la suite d'une tendance prononcée à la hausse et d'une grande volatilité des prix du gaz naturel au cours de la dernière année. Selon SCGM, certains clients recherchent des moyens pour amoindrir leur vulnérabilité face à une telle situation et aimeraient disposer d'un approvisionnement en gaz à un prix acceptable qui serait fixé pour une durée déterminée.

#### **Contexte**

Le gaz de réseau constitue un volume que SCGM contracte auprès de fournisseurs de gaz pour être offert à sa clientèle n'ayant pas choisi de s'approvisionner auprès de leur propre fournisseur ou courtier. Au cours de la dernière année, le volume de gaz de réseau atteignait environ 89 Bcf et était destiné principalement à la clientèle résidentielle et à la clientèle commerciale, institutionnelle et petit industriel (CII).

Pendant plusieurs années, la clientèle de SCGM a bénéficié d'un prix de gaz de réseau entre 1,50 \$ et 3,00 \$/GJ. Ces prix contribuaient, lorsque combinés au prix du tarif de transport et distribution, à offrir à la clientèle une énergie économique et concurrentielle. Cependant, depuis le mois de janvier 2000, les prix du gaz de réseau se sont maintenus à des niveaux nettement supérieurs à 3,00 \$/GJ. La clientèle a donc subi une hausse importante des coûts du gaz naturel par rapport aux années passées. La hausse récente des prix de la marchandise, soit de 33 % en 1999-2000 et de 133 % en 2000-2001, a eu un impact significatif sur la clientèle. La hausse de la facture totale pour les clients résidentiels a été de 9 % en 1999-2000 et de 40 % en 2000-2001. Pour la clientèle des secteurs commercial, institutionnel et petit industriel, la hausse de la facture d'un client-type s'est élevée à 12 % en 1999-2000 et à 53 % en 2000-2001. Il en a résulté une insatisfaction grandissante de la clientèle. Cette insatisfaction s'est traduite par une hausse significative du nombre d'appels au service à la clientèle de l'ordre de 36 % dans les derniers mois.

#### **Besoins de la clientèle**

Un sondage réalisé en avril 2001 révèle que plus de 30 % des clients ont appliqué des mesures permettant d'atténuer les conséquences de l'augmentation des prix du gaz. De plus,

ce sondage révèle qu'environ 23 % des clients envisagent d'évaluer une conversion de leurs appareils fonctionnant au gaz naturel à une autre source d'énergie.

Un autre sondage réalisé en mai 2001 révèle que 55 % des clients ont certainement ou probablement l'intention d'adhérer à un prix fixe, pour une période donnée. Ainsi, SCGM rendrait disponible une autre option aux clients relativement au prix de la fourniture, soit une option à prix fixe pour une durée déterminée donnée, en sus de l'option à prix variable établi sur une base mensuelle.

Traditionnellement, les petits consommateurs qui ont utilisé les mécanismes d'achat direct l'ont fait par le biais de regroupements au sein d'un même contrat. Ces regroupements avaient été réalisés par des courtiers sur la base de procurations signées par les clients. En raison du délai requis pour contacter un grand nombre de clients et du nombre de clients requis pour accéder au marché des dérivatifs financiers, SCGM croit que la constitution d'un regroupement dans le but d'offrir un prix fixe est difficilement réalisable pour le courtier.

Selon SCGM, la majorité des clients qui constituent les marchés résidentiels et CII ne pourraient techniquement, sur une base individuelle, limiter leur sensibilité face à la fluctuation des prix en fixant le prix du gaz naturel auprès d'un autre fournisseur que SCGM. Cette alternative n'est disponible que pour une certaine partie de la clientèle.

Afin de fixer un prix auprès d'institutions financières, un volume minimal de 5 000 GJ/j est requis, ce qui équivaut à la consommation de plus de 16 000 maisons unifamiliales<sup>1</sup>. En audience, SCGM précise qu'elle a consulté d'une manière générale les trois fournisseurs avec le plus de volume en achat direct afin de connaître et valider leur intérêt à offrir un prix fixe à leurs clients.

Toutefois, SCGM n'a nullement l'intention de faire concurrence aux fournisseurs de gaz naturel actuellement présents dans le marché, mais elle désire plutôt combler un besoin réel d'une certaine portion de la clientèle qui n'a pas accès à un prix fixe.

Dans la situation actuelle du marché, SCGM veut offrir, à toute sa clientèle, une option de fourniture à prix fixe et, ainsi, permettre à sa clientèle de choisir entre deux options de tarif pour la fourniture de gaz. Cependant, SCGM n'a pas cru opportun de limiter l'offre selon le type de client dans la mesure où les grands consommateurs disposent déjà d'options sur le marché<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Pièce SCGM-1, document 1, page 7.

<sup>2</sup> Notes sténographiques (NS), volume 1, page 136.

### **Modalités du tarif de fourniture à prix fixe**

SCGM propose de rendre disponible à l'ensemble de la clientèle, par le biais de son tarif de fourniture de gaz de réseau, un approvisionnement en gaz naturel à prix fixe sur une période déterminée. Cet approvisionnement à prix fixe sera acheté par SCGM selon les dispositions et règles de sa politique approuvée des dérivatifs financiers. Le client pourra s'informer auprès du service à la clientèle afin de connaître la disponibilité d'un tel produit.

De fait, plusieurs blocs de gaz à prix fixe selon des durées et des prix distincts pourraient être disponibles en même temps auprès de la clientèle. Tout bloc disponible sera offert jusqu'à épuisement ou pour une période maximale de deux mois suivant son achat. Comme mécanisme d'attribution au client, SCGM propose la règle du premier arrivé, premier servi.

Lorsqu'il y aura entente entre SCGM et le client pour le prix et la durée convenue, le client devra satisfaire tous ses besoins en gaz naturel à ce prix convenu. Au cours de cette période, le client ne pourra utiliser l'option à prix variable du gaz de réseau ou transférer auprès d'un courtier avant terme. Cette option de tarif de fourniture à prix fixe ne sera pas transférable.

La plupart des consommateurs aux tarifs 4 et 5 sont présentement en mode d'achat-revente. S'ils veulent revenir au gaz de réseau, ils doivent en informer SCGM dans un délai de six mois avant la fin de leur contrat. Advenant qu'un de ces clients désire adhérer au gaz de réseau à tarif fixe, SCGM devra déployer les efforts nécessaires pour l'accommoder, pour autant que des volumes sont encore disponibles à la fin du délai de deux mois prévu pour offrir un bloc à prix fixe<sup>3</sup>.

### **Impact sur la gestion du gaz de réseau**

SCGM propose que le client soit facturé selon l'option de prix fixe, sans qu'il y ait de calcul de déséquilibres volumétriques annuels. SCGM se propose de garder en tout temps 20 % des volumes des blocs à prix fixe afin de compenser des consommations additionnelles possibles de clients dues à la température ou à des variations de charge. Le solde des volumes contractés et non consommés dans le cadre de l'option à prix fixe du gaz de réseau sera ajouté aux volumes acquis pour les fins de l'option à prix variable.

---

<sup>3</sup> Pièce SCGM-1, document 1.9, page 1.

### **Coûts additionnels aux clients qui adhèrent au tarif à prix fixe**

Afin d'éviter un interfinancement entre les deux options de fourniture, SCGM propose d'inclure au prix faisant l'objet d'un contrat d'échange<sup>4</sup> les coûts suivants inhérents à l'acquisition : les frais de transport sur le réseau de NOVA ainsi que la proportion de la prime (« price factor ») attribuable aux volumes de gaz de réseau dont le prix a été fixé.

### **Écarts accumulés entre les prix projetés et payés**

Dans le but de garder ce nouveau service simple pour le client et le distributeur, SCGM propose de ne pas créditer ou débiter, selon le cas, les écarts accumulés entre les prix projetés et les prix payés, à la clientèle quittant l'option à prix variable pour aller à l'option à prix fixe.

Lorsque le terme de l'option sera écoulé, les clients qui retourneraient à l'option de prix variable du gaz de réseau seraient à nouveau facturés en fonction de cette option et subiraient ou bénéficieraient des écarts entre les prix projetés et les prix payés qui auront été accumulés lors de la période pendant laquelle ils étaient au tarif de fourniture à prix fixe.

### **Coût du gaz en inventaire**

SCGM propose de ne facturer ni le solde en inventaire ni l'ajustement d'inventaire aux clients qui auraient choisi l'option à prix fixe. SCGM propose cependant d'inclure au prix d'un contrat d'échange les autres coûts qui seraient autrement portés à l'ajustement d'inventaire, tels les éléments de rendement sur la base de tarification, de l'impôt sur le revenu et de la taxe sur le capital propre à la fourniture.

### **Impact sur la politique de gestion des produits financiers dérivés**

Les blocs de gaz à prix fixe seraient acquis conformément à la politique d'utilisation des dérivatifs financiers applicables au moment de l'acquisition. Lorsqu'ils sont contractés spécifiquement par les clients, ces volumes seraient assignés au volet fourniture à prix fixe. Le volume que SCGM pourrait convertir pour l'option de fourniture à prix fixe ne pourrait

---

<sup>4</sup> Outil qui permet de convertir des prix variables en prix fixes (swaps).



dépasser 50 % de la limite des volumes de gaz de réseau pouvant être convertis pour chacune des années<sup>5</sup>.

### **Impact sur le calcul du tarif de fourniture**

Lors du calcul du prix mensuel variable du tarif de fourniture, la prévision de consommation des clients ayant choisi l'option à prix fixe serait exclue du calcul. Les variations entre la consommation prévue et la consommation réelle des clients ayant choisi l'option à prix fixe seront par la suite déterminées et prises en compte dans le calcul de l'écart entre le prix projeté et le prix réellement payé.

### **Approbation préalable**

SCGM ne propose pas d'approbation préalable, par la Régie, des prix fixes devant être offerts aux clients. En audience, à la suite d'une question de la Régie, le témoin de la demanderesse précise qu'il serait suffisant d'établir une méthodologie pour déterminer le prix auquel le distributeur va offrir un bloc à prix fixe contracté sur le marché et de déposer à la Régie le prix d'une transaction d'achat d'un bloc de gaz ainsi que le calcul effectué pour déterminer ce prix. La Régie pourrait alors s'assurer qu'il n'y a pas erreur sur le prix ou dans l'application de la politique de dérivés financiers.<sup>6</sup>

### **Modification de la proposition en audience**

En audience, à la suite des questions de la Régie, le témoin de la demanderesse modifie la proposition pour ajouter que l'offre de prix fixe pourrait tenir compte des blocs de gaz déjà contractés à prix fixe. Ainsi, lorsqu'un client achetant du gaz de réseau à prix variable opte le tarif de fourniture à prix fixe, le prix fixe que SCGM pourrait offrir au client incorporerait le coût du nouveau bloc de gaz à prix fixe et également la proportion qui a déjà été fixée pour ce client dans le cadre du tarif de fourniture variable<sup>7</sup>.

Cette alternative vise une plus grande équité envers les clients demeurant au tarif variable et ne pose pas de problèmes techniques particuliers<sup>8</sup>.

---

<sup>5</sup> Pièce SCGM-1, document 1, page 12.

<sup>6</sup> NS, volume 1, pages 227 à 229.

<sup>7</sup> *Ibid.*, page 92.

<sup>8</sup> *Ibid.*, page 38.

## Argumentation

Selon SCGM, le besoin de la clientèle pour une option à prix fixe a été démontré. Hydro-Québec offre cette stabilité et l'offrira jusqu'en 2004 à ses clients<sup>9</sup>. Les grands clients ont accès à des prix fixes et les autres, soit le résidentiel et le petit commercial, n'ont pas accès à ce genre de service de la part des courtiers<sup>10</sup>. Selon la demanderesse, la preuve révèle que les courtiers ne sont pas intéressés à offrir cette option aux petits clients. De plus, un des plus grands fournisseurs ferme présentement ses portes, soit TransCanada Gas Services.<sup>11</sup>

Quant à la légalité du tarif de fourniture à prix fixe, à savoir si ce tarif respecte l'article 52 de la *Loi sur la Régie de l'énergie*<sup>12</sup> (la Loi), la demanderesse soumet que, dans la situation actuelle, le coût du gaz de réseau reflète le prix variable payé par SCGM et le coût des outils financiers dérivés utilisés. SCGM facture le prix moyen de tous ces coûts<sup>13</sup>. Selon la proposition amendée en audience, le prix facturé à un client choisissant un prix fixe inclurait une part correspondant à la portion des blocs à prix fixe déjà contractée pour ce client alors qu'il était facturé selon un prix variable et une autre part correspondant au prix du bloc à prix fixe offert par SCGM. En conséquence, le coût chargé au client refléterait le coût réel d'acquisition. Avec l'amélioration apportée en audience précisant que la politique de dérivatifs financiers s'applique sur le solde, la situation demeurerait inchangée pour les clients en gaz de réseau variable.

La proposition respecte de plus les critères énoncés par la Régie dans la décision D-94-74. Il n'y a pas d'interfinancement et il ne s'agit pas de concurrence gaz-gaz, les courtiers n'étant pas actifs dans le marché. Le tarif proposé est le reflet du coût réel d'acquisition et il n'y a pas de discrimination, le tarif étant offert à tous, premier arrivé, premier servi<sup>14</sup>.

En ce qui concerne les ajustements d'inventaire, SCGM mentionne que les clients au tarif de fourniture à prix fixe ne paient pas ces ajustements en cours de contrat puisque ces derniers paieront des prix fixes qui ne causent pas de réévaluation des inventaires. Conséquemment, il n'y aura pas d'ajustements d'inventaire. Par contre, lors de leur retour en gaz de réseau à prix variable, les clients à prix fixes y seront assujettis<sup>15</sup>.

En réponse à certains intervenants qui ont prétendu que la proposition de SCGM constituait une immixtion injustifiée dans un marché déréglementé qui fonctionnerait très bien, la

<sup>9</sup> NS, volume 2, page 111.

<sup>10</sup> *Ibid.*, pages 112 et 113.

<sup>11</sup> *Ibid.*, page 116.

<sup>12</sup> L.R.Q., c. R-6.01.

<sup>13</sup> NS, volume 2, page 118.

<sup>14</sup> *Ibid.*, pages 120 et 121.

<sup>15</sup> *Ibid.*, page 224.

demanderesse soumet que la preuve est plutôt à l'effet contraire. La preuve, notamment celle de la FCEI/ACAGNEQ, démontrerait que le marché est peu organisé et qu'il n'est pas doté d'une très grande capacité pour répondre aux besoins des clients.<sup>16</sup> De plus, les courtiers au Québec ne sont pas encadrés par des permis et ils n'œuvrent pas dans le secteur résidentiel<sup>17</sup>.

Selon le distributeur, la Régie a déjà reconnu dans sa décision D-94-19 que SCGM se devait d'être active dans la marchandise et ce, pour préserver ses volumes et faire face à ses responsabilités de protéger ses investissements et de rentabiliser ses infrastructures.

En conclusion, SCGM soumet que le tarif à prix fixe répond à un besoin de la clientèle, que l'offre des courtiers dans le marché pour répondre à ce besoin est très insuffisante et, finalement, que ce tarif rencontre toutes les exigences légales prévues à la Loi et développées dans la jurisprudence<sup>18</sup>.

## 2.2 PREUVE ET POSITION DES INTERVENANTS

### ACIG

Dans sa lettre du 12 juillet 2001, l'ACIG conteste vigoureusement et pour plusieurs motifs la proposition du tarif de fourniture à prix fixe. Les conditions actuelles du marché du gaz naturel ne justifient pas l'introduction d'un tel programme qui constitue une immixtion injustifiée du distributeur dans le marché déréglementé de la marchandise. De plus, elle soumet que l'introduction de ce programme constitue une discrimination injustifiée au niveau du prix et des conditions d'approvisionnement de la clientèle de gaz de réseau. Ce programme est contraire à la Loi ainsi qu'aux décisions antérieures de la Régie en matière d'approvisionnement gazier et de dégroupement des tarifs, et il n'est pas dans le meilleur intérêt de la clientèle.

En plaidoirie, l'ACIG questionne la validité du sondage présenté par le distributeur. Celui-ci a été effectué alors que les prix du gaz venaient d'atteindre des sommets historiques<sup>19</sup>. De plus, les questions 1 et 2 ne sont pas d'une très grande clarté<sup>20</sup>, notamment en ce qui concerne la formulation de la question 1 ayant trait à un gel des prix du gaz naturel. Elle soumet que personne ne veut d'augmentation de prix et, en ce sens, les réponses obtenues ne

---

<sup>16</sup> NS, volume 2, page 114.

<sup>17</sup> *Ibid.*, page 225.

<sup>18</sup> *Ibid.*, page 121.

<sup>19</sup> *Ibid.*, page 124.

<sup>20</sup> *Ibid.*, page 125.

peuvent être concluantes. De plus, selon l'ACIG, le distributeur a admis que le déséquilibre tend à se résorber et que l'on devrait retrouver des prix dans la même fourchette que ceux du passé<sup>21</sup>.

L'intervenante s'interroge sur l'urgence de la demande: en effet, dans le contexte où les prix reviennent à la normale,<sup>22</sup> SCGM devrait viser à faire profiter l'ensemble de la clientèle de la baisse des prix.

L'ACIG rappelle la décision D-94-01 rendue par la Régie à l'ère de la transition entre des prix de gaz fixes vers des prix de gaz indexés ou variables. La Régie avait conclu que des tarifs fixes pour les clients consommant 12 000 m<sup>3</sup> ou moins et des prix indexés pour les clients consommant plus de 12 000 m<sup>3</sup> n'étaient pas le reflet du coût réel d'acquisition dans la mesure où le(s) contrat(s) d'approvisionnement du distributeur auprès des fournisseurs réguliers n'avaient pas été établis en fonction du volume de ces catégories de consommateurs.

Elle soutient que le portefeuille de gaz à prix fixe proposé n'est pas étanche et n'a pas été contracté en fonction des consommateurs visés. Une interrelation existe puisqu'il y a osmose entre les clients à prix fixe et ceux à prix variable<sup>23</sup>. En effet, les clients en tarif variable vont payer les ajustements volumétriques des clients qui quittent vers le tarif fixe. Enfin, les blocs de gaz offerts à prix fixe ne seront pas offerts à une clientèle désignée<sup>24</sup>.

Les clients ne paieront donc pas le coût réel d'acquisition de la marchandise<sup>25</sup> et l'amendement du distributeur en cours d'audience ne change pas cette problématique. En effet, selon la décision D-95-44, tous les clients devraient payer leur quote-part des déséquilibres volumétriques et des ajustements d'inventaire. Or, selon la proposition, les clients à prix fixe ne paieront pas ces ajustements. Les clients à prix variables vont payer non seulement leurs déséquilibres ou ajustements d'inventaire mais ils vont aussi payer ceux des clients à tarif fixe. En conséquence, dans la mesure où des clients sont facturés en bas du coût réel d'acquisition ou se font interfinancer pour leurs ajustements d'inventaires, le tarif ne reflète pas le coût réel d'acquisition encouru pour eux<sup>26</sup>. Il y a violation du principe utilisateur-payeur et du principe de l'équité entre les clients selon leur profil de consommation individuel au motif que la clientèle à tarif variable payera pour eux indirectement<sup>27</sup>.

---

<sup>21</sup> NS, volume 1, page 66.

<sup>22</sup> NS, volume 2, page 129.

<sup>23</sup> *Ibid.*, page 139.

<sup>24</sup> *Ibid.*, page 140.

<sup>25</sup> *Ibid.*, page 144.

<sup>26</sup> *Ibid.*, pages 151-152.

<sup>27</sup> *Ibid.*, page 153.

Par ailleurs, tous les blocs à prix fixe vont être exclus du calcul du prix de référence. En conséquence, l'intervenante prétend qu'il va y avoir un faux signal de marché concernant le prix de référence par rapport au principe retenu par la Régie dans la décision D-94-01. Le prix de référence devrait être la moyenne du coût d'acquisition pour l'ensemble des clients de gaz de réseau. Il ne devrait pas y avoir de distinction parmi les contrats d'acquisition entre SCGM et ses fournisseurs, selon des blocs ou des volumes particuliers.

L'ACIG cite plusieurs extraits de la décision D-94-01 faisant valoir, entre autres, que le prix de référence ne doit pas être arbitraire et qu'il doit refléter, autant que faire se peut, les conditions prévalant dans le marché. De plus, le principe de l'équivalence entre le prix de référence et le tarif de fourniture a été réitéré dans la décision D-95-44 au motif que le prix de référence conditionne le choix entre l'achat direct et le gaz de réseau.<sup>28</sup>

L'intervenante souligne l'étroite interrelation entre les tarifs de fourniture des distributeurs et le marché libre. Le prix de référence proposé ne refléterait que le tarif variable et pas les blocs à prix fixe. Selon l'ACIG, le prix de référence proposé ne reflète pas le coût réel d'acquisition moyen pour SCGM, il envoie un faux signal de prix et constitue un abandon complet des principes qui ont été retenus par la Régie dans les décisions D-94-01 et D-95-44<sup>29</sup>.

L'ACIG suggère de laisser au marché libre la chance de fonctionner. Étant donné le contexte du marché et les principes énoncés par la Régie au cours des dernières années, les nouveaux produits financiers dérivés demandés sont suffisants pour permettre à SCGM, dans un marché favorable, de stabiliser ses prix et d'être compétitive pour sa petite clientèle, sans provoquer de discrimination indue et sans envoyer de faux signaux dans le marché<sup>30</sup>.

## FACEF/ARC

Dans sa lettre du 16 juillet 2001, l'intervenante considère comme une activité commerciale légitime le fait que SCGM soit en mesure d'offrir à sa clientèle la possibilité d'acheter, à prix fixe et pour une durée limitée, son gaz de réseau selon les modalités tarifaires prévues.

L'intervenante déclare ne pas être en mesure d'évaluer les avantages réels que pourront obtenir les clients résidentiels de l'offre d'achat de gaz à prix fixe, selon les modalités proposées par la SCGM, compte tenu des risques inhérents qui peuvent affecter

---

<sup>28</sup> NS, volume 2, page 153.

<sup>29</sup> *Ibid.*, page 154.

<sup>30</sup> *Ibid.*, page 159.

négativement cette catégorie de clients. Elle ne se prononce donc pas de façon définitive sur les mérites de la proposition du distributeur pour ces consommateurs.

## CERQ

Dans son mémoire du 13 juillet 2001, le CERQ appuie la proposition de SCGM de fournir du gaz de réseau à prix fixe dans la mesure où les petits clients du secteur résidentiel et du CII consommant moins de 36 000 m<sup>3</sup>/an de gaz auront la garantie d'un accès équitable aux blocs à prix fixe. L'intervenant recommande trois mesures favorisant une telle équité :

- a) pour chaque bloc, un volume réservé pour les petits clients pouvant correspondre, par exemple, à environ 75 % du total offert;
- b) une stratégie proactive et vigoureuse d'information des petits clients;
- c) l'absence de rajustements rétroactifs du prix du gaz de réseau au terme de la période contractuelle.

Le CERQ ne croit pas qu'il faille attendre une autre hausse historique avant d'aller de l'avant avec des programmes semblables qui peuvent retenir la clientèle de SCGM. Le programme offre un choix, notamment aux petits clients qui n'ont pas d'autres possibilités<sup>31</sup>.

L'intervenant conditionne son approbation au tarif de fourniture fixe en demandant qu'un volume important soit réservé en priorité aux petits clients<sup>32</sup>. La portion non utilisée par les petits clients pourra être offerte aux autres clients<sup>33</sup>. Il ne considère pas qu'une réserve de volume pour les petits clients constitue de la discrimination indue<sup>34</sup>.

De plus, le CERQ précise que, pour pouvoir profiter de cette option, il faut que la clientèle soit informée correctement. Toutefois, jusqu'à présent, il n'a pas perçu de stratégie d'information active destinée particulièrement à la petite clientèle<sup>35</sup>. Il faut que le petit consommateur puisse comprendre qu'il pourrait se retrouver à payer son gaz plus cher que s'il était demeuré à prix variable. Il est important que l'information soit très claire, connue et diffusée adéquatement<sup>36</sup>.

---

<sup>31</sup> NS, volume 2, page 162.

<sup>32</sup> *Ibid.*, page 166.

<sup>33</sup> *Ibid.*, page 166.

<sup>34</sup> *Ibid.*, page 167.

<sup>35</sup> *Ibid.*, page 163.

<sup>36</sup> *Ibid.*, page 165.

L'intervenant exige de plus que les prix fixes soient soumis à la Régie, pour étude sur dossier, avant qu'ils ne soient offerts à l'ensemble de la clientèle<sup>37</sup>.

## FCEI/ACAGNEQ

Dans sa preuve écrite du 13 juillet 2001, l'intervenante considère que la proposition d'offrir un prix fixe à certains clients du gaz de réseau pourrait avoir l'effet de « compétition gaz-gaz ». Le témoin affirme à cet égard que l'offre de tarif fixe de SCGM ferait diminuer la concurrence dans le marché du gaz par le retrait partiel des fournisseurs et courtiers<sup>38</sup>.

L'intervenante ne croit pas que SCGM devrait se substituer à un marché qui fonctionne. SCGM devrait plutôt rendre l'information plus facilement accessible aux clients qui désirent bénéficier de prix fixes. Elle considère que la proposition de SCGM va à l'encontre de l'esprit de l'ouverture des marchés et de l'accès à un marché concurrentiel. Elle craint que cette initiative éloigne les intervenants dans le marché, au moment même où de nouvelles opportunités s'offrent aux clients avec la venue du dégroupement<sup>39</sup>.

La FCEI/ACAGNEQ considère comme insuffisante la consultation auprès de trois fournisseurs dans le marché et inexistante celle auprès des courtiers. Elle considère de plus que les questions du sondage auprès de la clientèle étaient dirigées et subjectives<sup>40</sup>. Le besoin identifié n'est pas évident et le risque de perdre des clients n'est pas appuyé par une preuve concluante<sup>41</sup>. Elle conclut donc au caractère prématuré de la demande. Une illustration de cette précipitation du distributeur est l'amendement de la proposition en cours d'audience.

Selon l'intervenante, les courtiers sont actifs dans le marché. Les témoins mentionnent qu'il faut agréger un minimum de 500 GJ/j afin d'avoir un fournisseur<sup>42</sup>. Les clients-types des courtiers sont essentiellement des PME, des petites entreprises manufacturières, des détaillants ou des commerçants. Le profil moyen serait d'environ 200 GJ/j. Ils appartiennent généralement à la classe tarifaire 3 ou Modulaire<sup>43</sup>. Enfin, les clients résidentiels ne sont pas desservis, sauf exception<sup>44</sup>.

<sup>37</sup> NS, volume 2, page 170.

<sup>38</sup> NS, volume 1, page 269 et NS, volume 2, page 11.

<sup>39</sup> Preuve de FCEI/ACAGNEQ du 13 juillet 2001, page 6.

<sup>40</sup> NS, volume 2, page 175.

<sup>41</sup> *Ibid.*, page 178.

<sup>42</sup> NS, volume 1, page 255.

<sup>43</sup> *Ibid.*, page 259.

<sup>44</sup> NS, volume 2, page 50.

Selon les témoignages, l'offre de tarif fixe donnera un mauvais signal en introduisant un autre prix dans le marché que le prix de référence<sup>45</sup>. L'intervenante croit que l'offre d'un prix fixe par le distributeur, pendant une période de deux mois, va amener une distorsion des signaux dans le marché, car ces prix seront différents de ceux en vigueur chez les courtiers<sup>46</sup>.

Quant à la prise en charge des portions non utilisées des blocs à prix fixe par les clients à prix variables, l'intervenante s'interroge sur la légalité de cette proposition en vertu de l'article 52 de la Loi. Elle prétend qu'il est illégal de faire payer par les clients en tarif variable les coûts d'ajustement d'inventaire. Les risques reliés aux ajustements d'inventaires seraient assumés par les clients du gaz de réseau en tarif variable. Il y a là iniquité<sup>47</sup>. Par ailleurs, FCEI/ACAGNEQ considère que le risque n'est pas assumé par l'actionnaire mais plutôt par les clients à prix variable alors que les courtiers doivent assumer ce risque pour leur part<sup>48</sup>.

Selon la FCEI/ACAGNEQ, la Régie serait le premier organisme à autoriser un tarif fixe pour un distributeur au Canada<sup>49</sup>. De plus, elle souligne en plaidoirie que, si le tarif fixe est accepté tel quel, l'effet net serait de bloquer le processus de dégroupement des tarifs à la base de la décision D-98-05. Ce tarif fixe va à l'encontre de la direction dans laquelle la Régie, il y a moins de six mois, a demandé à SCGM de s'engager<sup>50</sup>.

L'intervenante prétend par ailleurs que, selon la décision D-98-05, le distributeur ne peut faire de courtage<sup>51</sup>. La Loi prévoit un rôle de tiers acteur dans le non-réglementé à l'article 77 et la FCEI/ACAGNEQ ne comprend pas quel pourrait être l'avantage pour la clientèle si le distributeur devait occuper davantage le marché de la molécule<sup>52</sup>.

L'intervenante rappelle en plaidoirie le contexte de hausse et de volatilité du prix du gaz naturel, l'absence de recherche de solutions dans le milieu des intermédiaires du marché de même que la réaction inadéquate du distributeur qui présente un nouveau tarif en catastrophe<sup>53</sup>.

---

<sup>45</sup> NS, volume 2, page 12.

<sup>46</sup> NS, volume 1, page 246.

<sup>47</sup> NS, volume 2, pages 184 et 185.

<sup>48</sup> *Ibid.*, page 184.

<sup>49</sup> *Ibid.*, page 182.

<sup>50</sup> *Ibid.*, page 183.

<sup>51</sup> *Ibid.*, page 188.

<sup>52</sup> *Ibid.*, page 190.

<sup>53</sup> *Ibid.*, page 174.



## GRAME-UDD

Dans sa lettre du 16 juillet 2001, le GRAME-UDD informe la Régie qu'il n'entend pas présenter de preuve et n'a pas l'intention de procéder au contre-interrogatoire des témoins de SCGM ni de ceux des intervenants. Il souhaite ainsi limiter les frais encourus de même qu'éviter les dédoublements. En audience, le GRAME-UDD précise qu'il ne conteste pas la demande de SCGM dans le présent dossier<sup>54</sup>.

## OC

Dans sa lettre du 13 juillet 2001, OC annonce qu'elle ne peut appuyer la proposition du tarif de fourniture à prix fixe du distributeur dans sa forme actuelle. Elle s'y oppose parce que la Loi n'est pas respectée et que certaines modalités sont désavantageuses pour les clients résidentiels<sup>55</sup>.

En se basant sur les décisions D-94-01 et D-94-74, OC conclut qu'il y a trois tests qui doivent être rencontrés pour s'assurer que l'article 52 de la Loi est respecté.

L'existence d'une clientèle particulière constitue le premier critère. Cette exigence provient de l'article 52 de la Loi et elle est élaborée dans les décisions de la Régie. Or, la présente proposition vise l'ensemble de la clientèle et non pas une catégorie de consommateurs<sup>56</sup>.

Le deuxième critère stipule que les tarifs de fourniture soient basés sur les coûts réels d'acquisition, sur des contrats d'approvisionnements distincts et exempts d'interfinancement. Il doit y avoir des cloisons entre le tarif fixe et le tarif variable. Ce critère passe nécessairement par la conclusion de contrats d'approvisionnement distincts et il faut que ces contrats soient négociés spécifiquement pour une catégorie de consommateurs. Or, la proposition contrevient à ce critère en ce que le tarif de fourniture fixe est issu de contrats généraux d'approvisionnement. Il y aurait, selon OC, iniquité en raison de l'interfinancement et du transfert de risque vers le tarif variable. L'intervenante mentionne que les clients en tarifs variables seraient exposés à plus de volatilité si on dédiait en priorité au tarif fixe les contrats d'échange<sup>57</sup>.

Enfin, il faut qu'il y ait existence de pressions concurrentielles de la part d'autres sources d'énergie qui pourraient résulter en une perte de volume pour le distributeur. OC croit que le

---

<sup>54</sup> NS, volume 2, page 191.

<sup>55</sup> *Ibid.*, page 213.

<sup>56</sup> *Ibid.*, page 214.

<sup>57</sup> *Ibid.*, page 215.

distributeur rencontre ce dernier critère, puisqu'il existe des pressions concurrentielles importantes<sup>58</sup>.

Par ailleurs, la Régie dans sa décision D-94-74 sur le tarif bi-énergie a déjà accepté que, pour une catégorie de consommateurs identifiés, le tarif fixe est acceptable.

OC considère que la proposition n'est pas contraire à l'esprit du dégroupement, du moins pour le secteur résidentiel, parce qu'il n'y a personne qui offrira l'option du tarif fixe si le distributeur ne le fait pas.

Selon l'intervenante, les modalités proposées font en sorte que la clientèle résidentielle sera traitée de façon inéquitable étant donné qu'elle ne disposera pas de l'information requise pour exercer des choix judicieux entre les différentes options fort complexes qui vont être proposées<sup>59</sup>.

OC soumet qu'un tarif fixe doit être basé sur une gestion des coûts complètement distincte de celle du tarif variable. Il doit être exempt d'interfinancement et doit couvrir entièrement ses propres coûts incluant le gaz en inventaire et les coûts de transaction. Avec ces caractéristiques, le tarif fixe serait acceptable et il ne constituerait pas une intervention indue d'un distributeur dans un marché déréglementé.

## **Groupe STOP**

Selon le Groupe STOP, l'évolution des prix du gaz naturel reflète une tendance de fond dans le changement des sources d'approvisionnement énergétique de la clientèle nord-américaine et dans la substitution de combustibles vers une énergie comparativement moins polluante. L'intervenant énumère les critères que s'est donnés la Régie dans ses décisions passées pour évaluer l'opportunité d'un nouveau service (décisions D-96-44, D-98-05 et D-2001-110)<sup>60</sup>.

L'utilisation d'un tarif de gaz de réseau à prix fixe permettrait, en principe, une utilisation plus rationnelle de l'énergie et une meilleure planification de la part des clients bénéficiaires<sup>61</sup>. L'absence d'offre de prix fixes dans le marché pour les clients résidentiels et

---

<sup>58</sup> NS, volume 2, page 215.

<sup>59</sup> *Ibid.*, page 217.

<sup>60</sup> Pièce STOP-1, document 1, page 10.

<sup>61</sup> *Ibid.*, page 12.

le besoin d'un tarif fixe ont été démontrés<sup>62</sup>. Enfin, selon l'intervenant, le fait d'offrir deux services de gaz de réseau n'est pas contraire à la Loi<sup>63</sup>.

Le Groupe STOP recommande d'accepter, à titre de projet pilote, la proposition de SCGM d'instaurer un service de gaz de réseau à tarif fixe à certaines conditions. L'intervenant propose que les offres à prix fixe soient soumises à la Régie avant d'être offertes aux clients. La Régie pourrait ainsi s'assurer qu'il n'y a pas de préjudice indu pour l'autre catégorie de clientèle.

Enfin, le Groupe STOP appuie la proposition à la condition que SCGM effectue et soumette annuellement un suivi rigoureux de ce projet pilote afin d'en mesurer l'impact, tant sur la clientèle en bénéficiant que sur la clientèle n'y adhérant pas.

## 2.3 OPINION DE LA RÉGIE

La demande d'un nouveau tarif fixe pour les clients en gaz de réseau comporte des enjeux fondamentaux à l'égard notamment de la jurisprudence établie et du rôle d'un monopole de distribution dans le marché libre des approvisionnements gaziers.

Avant de statuer sur la demande, la Régie examine d'abord succinctement l'évolution du rôle du distributeur dans les approvisionnements gaziers et la situation actuelle du marché du gaz au niveau des prix.

### 2.3.1 RÔLE DU DISTRIBUTEUR DANS LES APPROVISIONNEMENTS GAZIERS

La vente de gaz a fait l'objet de transformations majeures qui se sont échelonnées au cours des deux dernières décennies.

Avant 1985, le prix du gaz naturel à la frontière de l'Alberta était administré par l'Office national de l'énergie en fonction du coût du pétrole brut livré à Toronto<sup>64</sup>. SCGM était alors le seul vendeur de gaz naturel dans sa franchise et le gaz était vendu selon des tarifs fixes groupés qui incluaient la marchandise, le transport, l'équilibrage et la distribution.

L'accord de l'Ouest intervenu entre le gouvernement du Canada et les provinces de l'Ouest en 1985 est venu modifier de façon majeure le mode de fourniture du gaz naturel au

---

<sup>62</sup> NS, volume 2, pages 195 à 198.

<sup>63</sup> *Ibid.*, page 203.

<sup>64</sup> G-441, 24 mars 1986, pages 152-153.

Canada<sup>65</sup>. Le gouvernement fédéral et les provinces productrices ont alors convenu de déréglementer la vente de gaz naturel et de laisser jouer les forces du marché pour la détermination du prix de la marchandise.

Pour donner suite à ce changement fondamental dans les structures du marché, le gouvernement du Québec a rendu publique, en 1988, une politique énergétique dont un des volets sur le gaz naturel visait les garanties d'accès aux ressources canadiennes à des prix compétitifs<sup>66</sup>. Le gouvernement, par le biais de la création de la Régie du gaz naturel, visait à s'assurer, entre autres, que les consommateurs autres que les grands industriels puissent se voir offrir des conditions aussi avantageuses que possible tout en maintenant le respect des critères de sécurité d'approvisionnement à long terme<sup>67</sup>.

La *Loi sur la Régie du gaz naturel* adoptée en 1988 comprenait à cet égard une double obligation pour le distributeur, c'est-à-dire l'obligation de fournir, sauf dispense de la Régie, le gaz naturel à tout client qui en fait la demande et celle de transporter et livrer le gaz naturel acquis d'un tiers par un client.

Le principal effet de la déréglementation du prix du gaz naturel a été de distinguer le commerce de la marchandise de son transport et de sa distribution. Les prix de la marchandise sont, depuis, déterminés librement sur le marché en fonction de l'offre et de la demande. Les activités à caractère monopolistique, telles le transport et la distribution, sont pour leur part demeurées réglementées.

Présentement, SCGM offre deux grands modes d'achat de gaz naturel, soit le service de fourniture par le distributeur (gaz de réseau) et l'achat direct qui comprend les services d'achat-revente et de livraison.

Le gaz de réseau est l'appellation donnée au service de vente de la marchandise par le distributeur au client qui lui en fait la demande. Dans le cadre du service de fourniture en gaz de réseau, SCGM achète régulièrement du gaz naturel en Alberta et le revend au prix du tarif de fourniture fixé par la Régie. Ce prix est révisé mensuellement en fonction des prix pratiqués sur les marchés sur la base de la procédure approuvée par la Régie dans ses décisions D-95-44 et D-95-49 et le distributeur est autorisé à utiliser des produits financiers dérivés afin de diminuer la volatilité des prix. Ce service est offert à tout client qui en fait la demande tel que prescrit par la Loi.

---

<sup>65</sup> D-94-19, 10 juin 1994, page 103.

<sup>66</sup> Politique énergétique pour les années 1990, pages 66 à 69.

<sup>67</sup> Décision D-94-19, Recueil des décisions de la Régie du gaz naturel, 1994-1995, page 134.

Le gaz de réseau est passé d'environ 20 % à 45 % des volumes totaux de vente du distributeur entre 1996 et 2000. On observe de plus que du volume total en gaz de réseau de 89 Bcf, 75 % des volumes sont consommés au tarif 1 et 17 % au tarif M<sup>68</sup>.

Le mode d'acquisition appelé « achat direct » correspond aux services d'achat-revente et de livraison, soit les modes par lesquels les clients peuvent acquérir leur marchandise gaz auprès d'un fournisseur de leur choix à un prix négocié ou convenu entre les parties. Ce prix peut être établi selon une formule de prix variables ou selon un prix fixe et ce, pour des durées convenues par les parties.

Les achats directs de gaz naturel représentaient 80 % des ventes du distributeur en 1996 et représentent aujourd'hui une proportion de 55 % ou 109,9 Bcf. Les tarifs 4 et 5, qui regroupent les grands clients industriels et commerciaux, accaparent pour leur part 87 % des achats directs, soit 95 Bcf<sup>69</sup>.

La Régie est d'avis, tel que mentionné dans la décision D-94-19,<sup>70</sup> que le distributeur doit être actif dans l'approvisionnement gazier de façon à remplir ses obligations prévues à la Loi. La Régie est également d'avis qu'il est dans l'intérêt de l'ensemble des consommateurs de préserver le bon fonctionnement du marché concurrentiel de la marchandise gaz.

### 2.3.2 SITUATION DU MARCHÉ DU GAZ

La Régie constate que le prix du gaz naturel a connu de fortes fluctuations au cours de la dernière année. Alors qu'en janvier 2000, les prix du gaz de réseau se maintenaient à des niveaux d'environ 3,00 \$/GJ, ils se sont fortement accrus par la suite pour atteindre un maximum de 8,64 \$/GJ en avril 2001<sup>71</sup>. Le prix du gaz réseau a par la suite fléchi à 6,20 \$/GJ en juin 2001 et, au moment de l'audience, le prix le plus récent fixé selon le mécanisme approuvé par la Régie s'élevait à 5,15 \$/GJ en juillet 2001. Enfin, au moment de l'audience, le prix moyen sur une base « spot » se situait à 4,23 \$/GJ pour les contrats d'une durée d'un mois et à 4,57 \$/GJ pour les contrats d'un an<sup>72</sup>.

SCGM a mentionné, en contre-interrogatoire de l'ACIG, que la hausse des prix observée était un phénomène à caractère ponctuel<sup>73</sup>. Selon le distributeur, le prix a carrément décroché de la fourchette historique dans la période de janvier à février 2001 pour redescendre

<sup>68</sup> Pièce SCGM-1, document 1.7, page 2.

<sup>69</sup> *Ibid.*, page 2.

<sup>70</sup> Décision D-94-19, 10 juin 1994, page 110.

<sup>71</sup> Pièce SCGM-1, document 1, page 4.

<sup>72</sup> NS, volume 1, page 218.

légèrement par la suite<sup>74</sup>. Ce déséquilibre tend présentement à se résorber et on devrait retrouver des prix qui sont davantage dans la même fourchette que ceux du passé<sup>75</sup>.

La Régie est d'avis que, malgré les hausses importantes de prix observées au cours de la dernière année, le marché démontre présentement une tendance notable des prix à la baisse. La Régie constate également que la volatilité des prix est plus élevée qu'antérieurement et que cette volatilité pourrait perdurer.

La Régie a octroyé par le passé divers outils au distributeur, tels les produits financiers dérivés, afin de lui permettre de contrer la volatilité des prix. La Régie est d'ailleurs saisie d'une demande de modification de ces outils dont elle traite à la section 5 de la présente décision.

### 2.3.3 ANALYSE DE LA PROPOSITION

#### 2.3.3.1 Cadre juridique applicable

La Régie a, en vertu des articles 31, paragraphes 1 et 2.1, et 48 de la Loi, compétence pour rendre la présente décision. D'autres articles de la Loi, notamment les articles 52, 63, 77 et 79 fondent aussi la présente décision.

#### 2.3.3.2 Besoins de la clientèle et disponibilité d'une offre concurrentielle

En ce qui regarde l'évaluation des besoins de la clientèle, la preuve du distributeur s'appuie en majeure partie sur les résultats du sondage présentés en preuve.

La Régie partage la position formulée par certains intervenants selon laquelle le sondage comporte de nombreuses lacunes. Le contexte de prix très élevés du gaz naturel a changé substantiellement depuis la préparation de la preuve et conséquemment le moment choisi pour effectuer le sondage n'était pas nécessairement des plus représentatifs.

De plus, selon la Régie, la méthodologie suivie, la formulation des questions et, en conséquence, les réponses ne sont pas suffisamment claires pour conclure de façon probante à la nécessité d'introduire un programme de cette envergure. Les questions du sondage peuvent paraître biaisées et elles pouvaient laisser sous-entendre que les prix fixes seraient

<sup>73</sup> NS, volume 1, page 66.

<sup>74</sup> *Ibid.*, page 68.

<sup>75</sup> *Ibid.*, page 66.

inférieurs aux prix du marché. Un éventail plus large de questions aurait été utile pour juger de la valeur ou de la qualité des réponses obtenues.

En ce qui regarde la disponibilité d'une offre concurrentielle des fournisseurs et courtiers, la Régie note l'absence d'une consultation structurée et systématique auprès des courtiers et fournisseurs existants. La consultation s'est faite uniquement auprès de trois fournisseurs avec le plus grand volume en achat direct<sup>76</sup>. De plus, la consultation auprès des fournisseurs était d'ordre général<sup>77</sup>.

La Régie constate que le besoin d'un tarif à prix fixe offert par le distributeur n'est pas reconnu ou appuyé, entre autres, par la FCEI/ACAGNEQ ou par l'ACIG pour les clientèles qu'elles représentent.

La Régie conclut que les courtiers et fournisseurs sont actifs dans le marché et intéressés à desservir les clients dans la mesure où les volumes de vente à ces clients ou regroupements de clients permettent d'effectuer et de rentabiliser une transaction. Cependant, il ressort également de la preuve que les courtiers ne sont pas actifs et ne semblent pas intéressés, dans le contexte actuel, à desservir les clients résidentiels et les clients à trop faibles volumes.

Selon plusieurs intervenants, le besoin d'une option de tarif fixe a été démontré pour les petits clients qui n'ont pas accès aux offres de prix fixes des courtiers. À cet égard, la Régie considère que les résultats du sondage sont relativement peu détaillés par type de clients. Elle est aussi d'avis que la preuve au dossier, en ce qui regarde les clients résidentiels et autres clients à faible volume, ne permet pas de conclure de façon claire et précise sur la nature des besoins à satisfaire et sur les solutions à mettre en place en matière de stabilité des prix de la marchandise.

### 2.3.3.3 Tarif de fourniture et coût réel d'acquisition

La proposition du distributeur comprend plusieurs éléments qui, selon la Régie, font en sorte que le tarif fixe proposé ne couvre pas entièrement le coût réel d'acquisition pour la clientèle visée.

Premièrement, la demanderesse propose qu'il n'y ait pas de calcul de déséquilibres volumétriques annuels pour les clients du tarif fixe. En proposant de conserver une réserve de 20 % des volumes des blocs à prix fixes afin de compenser les variations des volumes consommés à prix fixe, le distributeur évite la création de déséquilibres financiers pouvant

<sup>76</sup> NS, volume 1, page 75.

<sup>77</sup> *Ibid.*, page 76.

découler d'une consommation plus élevée ou moins élevée que prévue de la part des clients à prix fixe. Cependant, selon la Régie, ce résultat n'est possible qu'en exigeant des consommateurs à tarif variable qu'ils supportent le poids des ajustements par le biais du tarif de fourniture variable qui incorporerait le résidu des blocs à prix fixe non utilisés à cette fin.

Deuxièmement, le distributeur propose de ne pas faire assumer par les clients à prix fixe le solde en inventaire et les ajustements d'inventaire.

Présentement, lorsque des clients consommant en gaz de réseau optent pour l'achat-revente (service de fourniture avec transfert de propriété), le prix facturé à ces clients est accompagné d'un ajustement d'inventaire pour tenir compte de la variation de la valeur des inventaires<sup>78</sup>. Cet ajustement peut varier mensuellement et est calculé individuellement client par client.

Par ailleurs, lorsqu'un client utilisant le service de fourniture de gaz de réseau ou le service d'achat-revente (service de fourniture avec transfert de propriété) choisit le service de livraison (service de fourniture sans transfert de propriété), il ne se voit plus facturer l'ajustement d'inventaire mais se voit facturer, au moment de son départ, le solde d'inventaire détenu pour lui par le distributeur<sup>79</sup>.

Les clients en gaz de réseau sont ainsi, dans l'un et l'autre cas, tenus indemnes des effets des choix effectués par les clients.

Dans la présente proposition, l'ajustement d'inventaire, le cas échéant, ne sera pas facturé aux clients à prix fixe contrairement à la procédure applicable dans le cas des clients en achat-revente. Par ailleurs, le solde d'inventaire détenu pour ces clients au moment de leur migration vers le tarif fixe leur sera facturé, lorsque utilisé, au prix fixe convenu plutôt qu'au coût réel d'acquisition de cet inventaire. La Régie en conclut que les coûts d'inventaire non pleinement assumés par les clients en tarif fixe devront l'être, le cas échéant, par les clients en tarif variable.

Troisièmement, les écarts accumulés entre les prix projetés et les prix effectivement payés par les clients alors qu'ils étaient en tarif variable ne leur seront pas facturés s'ils choisissent l'option à prix fixe. La procédure proposée à cet égard est la même que celle prévalant présentement pour les clients qui quittent le gaz de réseau pour les achats directs. La Régie considère cependant que cette problématique mérite d'être examinée plus en profondeur dans le contexte de la présente proposition.

<sup>78</sup> Pièce SCGM-1, document 1, page 17, lignes 19 et 20.

<sup>79</sup> *Ibid.*, page 14, lignes 19 à 22 et page 7, lignes 25 à 29.



Aucun des éléments discutés ci-dessus n'a été quantifié en preuve par le distributeur et il n'est donc pas possible, pour la Régie, de porter un jugement sur l'ampleur des coûts qui devront être supportés par les clients à tarif variable à la suite du départ de clients vers le tarif fixe.

L'article 52, alinéa 1, de la Loi prévoit que, dans tout tarif de fourniture de gaz naturel, les taux et autres conditions applicables à un consommateur ou à une catégorie de consommateurs doivent refléter le coût réel d'acquisition.

*« Dans tout tarif de fourniture de gaz naturel, les taux et autres conditions applicables à un consommateur ou une catégorie de consommateurs doivent refléter le coût réel d'acquisition ou toute autre condition d'approvisionnement consentie à un distributeur par des producteurs de gaz naturel ou leurs représentants en considération de la consommation de ce consommateur ou de cette catégorie de consommateurs. »<sup>80</sup>*

En résumé, le fait que les déséquilibres volumétriques annuels ne soient pas calculés et que les volumes non consommés par les clients à prix fixe demeurent acquis pour les clients à prix variable, que les soldes et les ajustements d'inventaire des clients à prix fixe ne soient pas pleinement assumés par ces derniers et que les écarts accumulés entre les prix projetés et les prix effectivement payés par les clients à prix fixe ne leur soient pas facturés, sont autant d'éléments qui amènent la Régie à conclure que les consommateurs en gaz de réseau à prix fixe forment une catégorie de consommateurs dont le tarif ne serait pas un reflet adéquat du coût réel d'acquisition.

Pour que le tarif de fourniture à prix fixe puisse être acceptable selon l'article 52, il aurait fallu que les taux et autres conditions proposées aux consommateurs du tarif fixe reflètent le coût réel d'acquisition pour ces derniers. La preuve ne permet pas à la Régie de conclure en ce sens. Malgré les arguments présentés par le distributeur à cet égard, la Régie est d'avis que certains coûts inhérents à l'option à prix fixe devront être supportés par les clients à tarif variable.

---

<sup>80</sup> L.R.Q., c. R-6.01, article 52.

La Régie a fait l'examen de cette question à plusieurs reprises. Dans sa décision D-94-01, la Régie estimait que le tarif doit être le reflet du prix d'acquisition :

*« [...] s'il existe un interfinancement sur le coût de la marchandise gaz d'un niveau à l'autre, il est évident que les taux proposés à chacun de ces niveaux ne peuvent refléter le coût réel d'acquisition. »<sup>81</sup>*

Dans la décision D-95-67 portant sur le tarif de cogénération, la Régie statuait que, lorsqu'elle fixe un tarif spécifique, elle devait s'assurer que celui-ci permet la récupération des coûts du service rendu.

Dans les décisions D-94-74 et D-95-07, la Régie a autorisé SCGM à offrir un tarif de fourniture à prix fixe aux clients bi-énergie et à dédier spécifiquement des volumes à cette clientèle. Bien que des déséquilibres volumétriques et financiers pouvaient résulter de l'offre de ce tarif fixe, la Régie avait évalué que l'impact négatif serait marginal, le cas échéant, étant donné les volumes impliqués. Néanmoins, la Régie demandait que tout écart de coût y afférent lui soit soumis pour décider à quelle clientèle devait être imputé cet écart<sup>82</sup>.

La Régie considère essentiel de maintenir le principe de causalité et ainsi faire payer à tous les consommateurs ou catégories de consommateurs les coûts réels d'acquisition de la marchandise gaz qu'ils consomment. Selon la Régie, le distributeur n'a pas fait une démonstration suffisante pour rencontrer les exigences de l'article 52 à cet égard.

Par ailleurs, selon la Régie, l'article 52 n'exige pas, contrairement aux arguments invoqués par certains intervenants, que des contrats distincts d'approvisionnement soient conclus pour des clientèles spécifiques, bien que cette modalité puisse être utile en certaines circonstances pour s'assurer que le tarif proposé couvre entièrement les coûts encourus pour desservir les consommateurs visés.

#### **2.3.3.4 Principe d'équité et de non-discrimination**

Selon la Régie, le mécanisme d'attribution aux clients, soit la règle du premier arrivé, premier servi, risque de défavoriser les petits clients. Selon la proposition, le client devra s'informer auprès du service à la clientèle afin de connaître la disponibilité d'un tel produit. La Régie partage la position du CERQ selon laquelle la procédure d'information prévue à l'intention des petits clients est insuffisante. Selon la Régie, les modalités proposées font en

<sup>81</sup> Décision D-94-01, 7 février 1994, page 408.

<sup>82</sup> Décision D-95-07, Recueil des décisions de la Régie du gaz naturel, 1995-1996, pages 591 et 592.

sorte que les clients à plus gros volume, soit les grands clients du tarif 1 et ceux des tarifs 3, 4 et 5, pourraient s'accaparer les meilleurs blocs de gaz à prix fixe. Pour être acceptable, la proposition aurait dû inclure, selon la Régie, une procédure et des balises permettant d'éviter toute situation pouvant conduire à un traitement discriminatoire des clients par les représentants du distributeur. Selon la Régie, la même information concernant la disponibilité d'un bloc à prix fixe devrait être disponible à tous les clients en même temps afin d'éviter de privilégier un client ou un groupe de clients par rapport à d'autres.

Pour contrer la difficulté au niveau de l'information, le CERQ propose qu'un bloc de gaz soit réservé en priorité aux petits clients. La Régie retient que cette avenue mérite d'être explorée davantage en considérant de façon prioritaire ses préoccupations, soit que le tarif facturé à la clientèle de ce volume réservé reflète le coût réel d'acquisition et que cette clientèle démontre un besoin pour un service non disponible auprès des fournisseurs ou courtiers.

Par ailleurs, la Régie partage le point de vue d'OC, voulant que la proposition comporte un certain transfert de risque des clients au tarif fixe vers les clients du tarif variable et qu'il pourrait en résulter une plus grande volatilité des prix pour ces derniers. Si plusieurs clients consommant des volumes importants devaient choisir l'option à prix fixe, le transfert des divers ajustements aux clients en tarif variable, devenus par le fait même moins nombreux, aurait pour effet d'accroître l'ampleur des ajustements supportés par ces derniers et donc la volatilité des prix qui leur seront facturés. La Régie considère que la proposition est inéquitable à cet égard et que les risques reliés aux déséquilibres volumétriques, aux écarts de prix accumulés et aux ajustements d'inventaire devraient être assumés par les clients concernés.

Enfin, dans la proposition initiale du distributeur, le départ des clients vers les blocs à prix fixe, lorsque les prix sont attractifs, risquait de pénaliser les clients en prix variable. À la suite d'une demande de renseignement de la Régie sur la possibilité que les clients de l'option à prix fixe s'accaparent ainsi un outil de stabilisation des prix au détriment de l'option variable, la demanderesse a modifié sa preuve afin de tenir compte, dans la détermination du prix du tarif fixe, de la portion déjà fixée dans la composante à prix variable. La Régie considère que cette modification, bien que se situant dans la bonne direction, n'a pas été suffisamment étayée en preuve et qu'elle n'est pas suffisante à elle seule pour assurer le plein respect du principe d'équité et du principe de l'utilisateur-payeur.

### 2.3.3.5 Prix de référence

Le tarif de fourniture est d'une grande importance, car il est utilisé dans la facturation des clients tant en gaz de réseau qu'en achat direct. Le tarif de fourniture est le point d'ancrage de toutes les factures. Selon la proposition, le nouveau prix de référence refléterait le tarif de fourniture variable et n'inclurait pas les blocs de gaz contractés à prix fixe.

La Régie réitère l'importance du prix de référence comme guide pour le client qui doit choisir entre les achats directs et les achats en gaz de réseau. Selon les principes établis dans la décision D-94-01, le prix de référence doit, entre autres, pouvoir être appliqué de façon simple et refléter les conditions prévalant dans le marché. De plus, la Régie est d'avis que le prix de référence doit fournir à la clientèle une information neutre à l'égard des prix et services d'approvisionnement disponibles auprès du distributeur, des courtiers et autres fournisseurs.

Sur la base de ces principes, la Régie ne croit pas qu'un prix de référence basé sur un mélange de prix fixes et de prix variables de différentes durées constituerait un guide valable pour les clients.

Dans la mesure où la Régie devait considérer à nouveau l'option d'un tarif de fourniture à prix fixe pour le gaz de réseau, il faudrait examiner en profondeur la question du prix de référence en distinguant le prix de référence applicable aux options à prix variable de celui applicable aux options à prix fixe.

La Régie considère que la question du prix de référence, étant donné son importance, n'a pas été abordée de façon suffisamment approfondie en preuve.

### 2.3.3.6 Approbation préalable

La Régie est d'opinion que la proposition du distributeur de déposer ses prix fixes a posteriori contient une ambiguïté quant au type d'approbation réglementaire requise de la Régie.

Selon la Régie, seule une demande de fixer un tarif est conforme à la Loi et non un dépôt. La Régie ne possède aucun pouvoir pour donner acte à un dépôt tarifaire. Lorsqu'il s'agit d'activités réglementées, un tarif doit, généralement, être autorisé au préalable par l'organisme réglementaire. Un dépôt a posteriori, mettant la Régie devant un fait accompli, n'est pas adéquat. La Régie doit, comme dans le cas de l'ajustement mensuel du coût du gaz,

autoriser ce prix préalablement à son offre sur le marché pour s'assurer du respect de ses décisions et du caractère juste et raisonnable du prix fixé.

La Régie a déjà autorisé un programme de flexibilité tarifaire permettant au distributeur d'offrir des rabais aux clients dans certaines circonstances. L'offre de rabais devait en ce cas respecter les paramètres approuvés au préalable par la Régie<sup>83</sup>.

Pour octroyer au distributeur une certaine flexibilité d'offrir des prix fixes aux clients, il serait nécessaire, selon la Régie, que les modalités précises d'établissement de ces prix et de l'offre faite aux clients soient approuvées au préalable par la Régie. La procédure proposée dans la présente demande ne rencontre pas ce critère.

### **2.3.3.7 Monopole de distribution et marché déréglementé de la fourniture**

Plusieurs décisions ont traité de l'établissement des prix dans un marché déréglementé.

La Régie considère que la proposition, bien que ne visant que les clients en gaz de réseau, aurait pour effet de modifier de façon importante le rapport de forces entre le distributeur et les autres fournisseurs dans le marché déréglementé de la marchandise. En effet, comme le distributeur propose d'offrir le tarif fixe à l'ensemble de la clientèle, il est à prévoir que le déplacement déjà observé des clients des achats directs vers le gaz de réseau ne pourra que s'accroître de façon importante si le distributeur devait offrir des options à prix fixe à des conditions plus avantageuses que celles disponibles sur le marché auprès des courtiers et autres fournisseurs.

FCEI/ACAGNEQ soulève à cet égard que la proposition constitue un transfert de risque injustifié de l'actionnaire vers les clients à tarif variable. Lorsque les fournisseurs ou courtiers font des offres aux clients, ils doivent assumer eux-mêmes les risques découlant de ces offres. Le distributeur propose, pour sa part, d'utiliser la clientèle du tarif variable pour faire des offres de prix fixe à ses clients à des conditions possiblement plus avantageuses que celles que pourraient offrir les courtiers, notamment en ce qui concerne le traitement des déséquilibres volumétriques. Il y aurait, selon la Régie, disproportion de moyens entre le distributeur et les courtiers ou fournisseurs qui oeuvrent dans le marché déréglementé de la marchandise. La Régie partage donc le point de vue de FCEI/ACAGNEQ, selon lequel la proposition dans sa forme actuelle peut conduire à une forme de compétition gaz/gaz dans le marché, qui aurait pour effet à terme de restreindre le degré de concurrence au sein du marché.

---

<sup>83</sup> Décision D-94-27 du 30 juin 1994 et décision D-94-52 du 19 octobre 1994.

Dans la décision D-94-19, la Régie précisait que le distributeur devait conserver un rôle actif dans l'approvisionnement gazier, mais ne devait en aucun temps utiliser sa position de monopole de distribution pour venir altérer les règles du jeu en regard d'un accès libre aux marchés gaziers tant pour les fournisseurs que pour les consommateurs. De plus, la Régie dans cette même décision précisait qu'une des responsabilités des représentants des ventes de SCGM était de fournir à la clientèle la liste des fournisseurs ou courtiers œuvrant dans la vente de gaz naturel au Québec<sup>84</sup>. La Régie est d'avis que ces remarques sont toujours pertinentes et considère qu'il est dans l'intérêt des consommateurs que le distributeur accentue ses efforts pour faire connaître les courtiers et fournisseurs œuvrant dans le marché.

L'acceptation de la proposition par la Régie aurait vraisemblablement pour effet d'accentuer le déplacement des clients en achats directs vers le gaz de réseau et d'augmenter significativement le rôle du distributeur dans le marché déréglementé de la marchandise gaz et ce, en bénéficiant des avantages que lui confère sa situation de monopole. La Régie considère, à l'instar de plusieurs intervenants, que pareille immixtion n'est pas justifiée dans les circonstances et risque d'être contraire à terme à l'intérêt des consommateurs en réduisant la concurrence au niveau de la marchandise.

La Régie considère que l'acceptation de la présente demande irait à l'encontre des efforts déployés depuis plusieurs années pour favoriser l'émergence d'un marché libre et efficace de la marchandise et pourrait ultimement être au désavantage de l'ensemble des clients.

#### 2.3.4 CONCLUSIONS DE LA RÉGIE

Selon la Régie, la forte hausse des prix du gaz naturel a fait place récemment à une tendance notable des prix à la baisse. Cependant, la haute volatilité des prix demeure une préoccupation dont il faut se soucier.

En ce qui concerne le besoin des clients pour une option de tarif de fourniture à prix fixe, la preuve du distributeur est basée sur un sondage des clients d'une validité limitée et ne permet pas de conclure à la nécessité d'introduire le tarif proposé.

En ce qui concerne la disponibilité d'une offre concurrentielle dans le marché, la consultation des courtiers et des fournisseurs a été, selon la Régie, incomplète et insuffisante.

<sup>84</sup> Décision D-94-19, 10 juin 1994, page 111.

Selon la Régie, le tarif fixe proposé aura pour effet de créer un nouveau service de fourniture et deux catégories de clients en gaz de réseau, soit celle à prix fixe et celle à prix variable. Selon l'article 52. alinéa 1 de la Loi, le tarif proposé doit être le reflet du coût réel d'acquisition pour les volumes vendus au consommateur ou à la catégorie de consommateurs concernée. De l'avis de la Régie, les modalités d'application du tarif fixe proposé laissent au contraire entrevoir plusieurs interrelations et plusieurs possibilités d'interfinancement entre ces deux types de service et entre ces deux types de clientèle. De plus, la Régie note que les impacts de ces transferts de coûts entre les clients à prix fixe et les clients à prix variable n'ont pas été quantifiés en preuve de façon satisfaisante.

La Régie juge que le mécanisme d'attribution du tarif fixe risque d'être discriminatoire pour les petits clients et qu'une procédure adéquate d'information aux clients sur la disponibilité de blocs à prix fixe devrait être prévue afin d'éviter toute situation pouvant conduire à un traitement discriminatoire des clients.

Le gaz de réseau représente 89,1 Bcf dont 83,2 Bcf est accaparé essentiellement par le marché des petits consommateurs (tarif 1, 3 et M). Il ne reste maintenant plus que 14,6 Bcf au niveau du marché libre des achats directs dans ces mêmes classes tarifaires. Le distributeur approvisionne maintenant 90 % des volumes destinés aux clients résidentiel, commercial et institutionnel par rapport à 40 % en 1992<sup>85</sup>. Selon la Régie, le caractère attrayant du tarif actuel de fourniture à prix variable est un fait qui a contribué à augmenter la part relative du gaz de réseau de 20 % à 40 % des volumes totaux distribués entre 1996 et 2000. La proposition du tarif fixe aurait pour effet de permettre au distributeur de s'accaparer une part encore plus grande du marché libre alors que le gaz de réseau est déjà en forte progression depuis les trois dernières années.

Selon la Régie, le distributeur doit prendre les moyens pour, d'une part, favoriser l'émergence d'un marché dynamique et concurrentiel de la fourniture du gaz et, d'autre part, pour renseigner de façon proactive les consommateurs sur les services d'approvisionnement et les options disponibles sur le marché auprès des fournisseurs et des courtiers.

Par ailleurs, afin de garder ses clients au gaz naturel et d'en attirer de nouveaux, le distributeur dispose d'une vaste gamme de programmes commerciaux et, au niveau de la marchandise, d'une panoplie de produits financiers dérivés que la Régie autorise.

Le dégroupement des tarifs et des services approuvé dans la décision D-2001-78 constitue une suite logique d'un mouvement amorcé au Canada au milieu des années 1980 dans le cas de la marchandise. Les services dégroupés seront mis en vigueur le 1<sup>er</sup> octobre 2001 et sont

---

<sup>85</sup> NS, volume 1, page 79.

complémentaires aux transactions sur la marchandise. Il est donc nécessaire, selon la Régie, de laisser au marché l'occasion de se développer.

Selon la Régie, une approbation de la demande irait à l'encontre de la tendance réglementaire d'encourager la concurrence et risque, à terme, de réduire de façon sensible la compétition au niveau de la fourniture du gaz.

Les prix du gaz de réseau sont établis depuis 1995 en fonction d'un mécanisme d'ajustement mensuel qui a fait ses preuves. SCGM doit continuer à faire des choix judicieux avec les outils financiers à sa disposition et ceux octroyés à la section 5 de la présente décision afin d'obtenir un portefeuille plus équilibré et réduire la volatilité au bénéfice de tous les clients.

Pour l'ensemble des motifs présentés dans la présente décision, la Régie rejette la proposition de tarif fixe sur la base des modalités proposées.

### 3. CALCUL DE LA MOYENNE MENSUELLE DU PRIX DU GAZ DE RÉSEAU ET DU PRIX DU GAZ DE COMPRESSION

#### **3.1 PREUVE ET POSITION DE SCGM**

##### **Préambule**

Le prix du gaz de réseau et le prix du gaz de compression sont mis à jour sur une base mensuelle et sont approuvés par la Régie. Ils visent à refléter les coûts d'acquisition. La méthodologie de cette procédure mensuelle a été approuvée par la Régie dans sa décision D-95-44 du 1<sup>er</sup> juin 1995.

##### **Calcul actuel du coût du gaz**

Pour déterminer le prix du gaz de réseau et le prix du gaz de compression, SCGM établit le coût projeté d'acquisition pour les douze prochains mois, sur la base de projections de prix fournies par trois banques. Ces projections sont établies pour les trois jours retenus de la fin de chaque mois et reflètent le prix de marché que les acheteurs de gaz sont prêts à payer au cours de la prochaine année. La moyenne de ces projections de prix est à la base du calcul mensuel du prix du gaz de réseau et du gaz de compression du mois suivant. Le prix mensuel projeté est facturé au client.



Le prix mensuel du gaz de réseau et le prix du gaz de compression étant établis à partir des projections des banques pour les trois jours retenus d'un mois, il arrive, selon SCGM, que les coûts projetés lors de ces trois jours ne soient pas le reflet de l'évolution de la projection des coûts durant le mois.

### **Calcul proposé**

SCGM propose, afin de réduire la volatilité des prix du gaz de réseau et ceux du gaz de compression, d'utiliser les projections de prix pour l'ensemble des jours ouvrables du mois, plutôt que les trois jours retenus de la fin du mois précédent. Selon SCGM, l'utilisation d'une moyenne des prix projetés pour l'ensemble d'un mois donnerait une mesure plus stable du prix projeté par rapport à une moyenne établie sur trois jours.

Le distributeur propose également d'utiliser les projections de prix d'une seule institution financière plutôt que celles de trois institutions financières tel que l'exige la procédure actuelle.

L'utilisation de la projection du prix du gaz établie par une seule banque sur la base des jours ouvrables d'un mois permettrait d'amenuiser la volatilité du prix du gaz de réseau et de gaz de compression. La preuve démontre que la méthode proposée aurait permis de réduire de 32 % les fluctuations du prix du gaz de réseau pour la période de mai 2000 à mai 2001, pendant laquelle il y a eu une grande volatilité des prix du gaz<sup>86</sup>.

## **3.2 PREUVE ET POSITION DES INTERVENANTS**

Dans sa lettre du 16 juillet 2001, FACEF/ARC se montre d'accord avec la proposition du distributeur de modifier le calcul de la moyenne mensuelle du prix du gaz. Dans son mémoire du 13 juillet 2001, le CERQ exprime également son accord.

L'intervenante FCEI/ACAGNEQ ne s'oppose pas à la proposition de SCGM à l'effet d'utiliser un nombre de jours plus important, puisqu'elle croit que l'utilisation de cette méthode permettrait une meilleure représentativité des signaux du marché.

Dans sa lettre du 13 juillet 2001, quant au sujet concernant le calcul de la moyenne mensuelle du prix du gaz de réseau, OC est d'avis que les propositions du distributeur offrent le potentiel d'améliorer la gestion du coût du gaz de réseau par rapport à la pratique actuelle.

---

<sup>86</sup> Pièce SCGM-1, document 2, page 3.

Dans son rapport d'expertise, le Groupe STOP accepte les modifications proposées par SCGM quant au calcul de l'ajustement mensuel du service de gaz de réseau.

### 3.3 OPINION DE LA RÉGIE

La Régie est d'avis que l'utilisation des projections de prix pour l'ensemble des jours ouvrables du mois plutôt que les trois jours retenus de la fin du mois précédent va amenuiser la volatilité du prix du gaz de réseau et celui de compression. La preuve démontre en effet que la méthode proposée aurait permis de réduire de 32 % les fluctuations du prix pour la période mai 2000 à mai 2001.

En réponse à une demande de renseignement de la Régie, pour l'année 1999-2000, la fluctuation des prix du gaz de réseau selon la méthode proposée aurait été de 1,79 \$/GJ par rapport à 2,44 \$/GJ avec la méthode actuelle. Pour l'année 1998-1999, la fluctuation selon la méthode proposée aurait été de 0,88 \$/GJ par rapport à 1,17 \$/GJ avec la méthode actuelle<sup>87</sup>. La Régie accepte donc la proposition d'utiliser les projections pour l'ensemble des jours ouvrables du mois.

La Régie accepte également la proposition d'utiliser les projections de prix d'une seule banque. Cependant, la Régie demande au distributeur de s'assurer que les projections de la banque retenue soient suffisamment représentatives des données du marché et qu'il fasse rapport à la Régie en ce sens à la fin de l'année dans le cadre du dossier tarifaire annuel.

## 4. ÉTUDES DES APPROCHES DES DISTRIBUTEURS GAZIERS CANADIENS CONCERNANT LA RÉDUCTION DU COÛT DU GAZ

### 4.1 PREUVE ET POSITION DE SCGM

À la suite de la demande de la Régie dans sa décision procédurale D2001-157, SCGM dépose, le 13 juillet 2001, pour les audiences des 18 et 19 juillet 2001, l'étude des différentes approches utilisées par les distributeurs gaziers canadiens concernant la réduction du coût du gaz de réseau.

L'étude fait état de la politique d'utilisation des dérivés financiers des distributeurs ontariens, soit Enbridge Consumers Gas et Union Gas Ltd. Pour les deux distributeurs

<sup>87</sup> Pièce SCGM-1, document 2.03, pages 1 et 2.

ontariens, l'étude comprend un aperçu des objectifs du programme, des instruments financiers autorisés et des limites de couverture.

Le programme de gestion des risques chez Enbridge Consumers Gas et Union Gas Ltd. a essentiellement les mêmes objectifs que celui de SCGM, soit d'équilibrer la composition du portefeuille d'approvisionnements gaziers entre des prix variables et des prix fixes et mitiger la volatilité des prix du gaz. Elles emploient également les mêmes instruments financiers.

Chez Enbridge Consumers Gas, les limites de couverture sont en fonction des volumes physiques de la période de livraison et des modalités des prix associés à chaque contrat d'approvisionnement. Union Gas peut couvrir, en théorie, l'ensemble des volumes de gaz qui ont été contractés.

En raison des contraintes de délais ainsi que difficultés relatives à l'obtention de l'information pertinente, cette étude se limite aux distributeurs de l'Ontario.

## **4.2 PREUVE ET POSITION DES INTERVENANTS**

Lors du contre-interrogatoire par la Régie du Groupe STOP, le témoin a mentionné que l'étude sur les autres distributeurs canadiens était incomplète<sup>88</sup>.

## **4.3 OPINION DE LA RÉGIE**

Dans ses décisions D-2001-109 et D-2001-157, la Régie avait demandé au distributeur de soumettre une étude complète et détaillée des différentes approches utilisées par les distributeurs gaziers canadiens concernant la réduction du coût du gaz de réseau pour le présent dossier tarifaire.

La Régie considère que le document déposé est incomplet et ne permet pas une évaluation adéquate de l'efficacité des moyens utilisés; en effet, le document ne contient aucune analyse des résultats obtenus par les distributeurs en matière d'utilisation des produits financiers dérivés dans le but de protéger les consommateurs contre la volatilité des prix du gaz naturel. La comparaison pourra être étendue au besoin à d'autres distributeurs canadiens ou américains. L'étude devra montrer, entre autres, l'évolution des prix facturés mensuellement aux clients par les différents distributeurs et préciser les écarts avec les indices de prix mensuels sur les marchés.

---

<sup>88</sup> NS, volume 2, page 84.

La Régie demande au distributeur de produire ce rapport dans le cadre du prochain dossier tarifaire. Ce dernier pourra être déposé au même moment que le rapport de performance dont il est question à la section 5.3.3 de la présente décision.

## 5. PROGRAMME DE PRODUITS FINANCIERS DÉRIVÉS

### **5.1 PREUVE ET POSITION DE SCGM**

#### **Préambule**

Dans la décision D-2001-109, du 24 avril 2001, la Régie avait approuvé le mécanisme de mise à jour mensuelle de la grille volumes/prix utilisée par SCGM pour le volet régulier dans le cadre du programme de « Gestion du coût du gaz par le biais de dérivatifs financiers ».

Dans cette même décision, le distributeur annonçait une formule afin d'indexer le prix plafond des colliers sans frais et des options d'achat au volet spécifique était en cours d'élaboration. Toutefois, il n'était pas en mesure de dire quel indice serait le plus approprié pour des fins d'indexation du prix plafond. La Régie résume ci-après la proposition du distributeur.

#### **Programme actuel**

SCGM dispose présentement d'un programme de gestion du coût du gaz en deux volets, soit le volet régulier et le volet spécifique.

#### **a) Volet régulier**

Le volet régulier encadre les transactions d'échange à prix fixe sur une base continue tout au long de l'année et vise à limiter l'impact de l'augmentation des prix lors des cycles haussiers.

Ce programme s'articule autour d'une grille volumes/prix qui doit être mise à jour régulièrement afin de refléter des facteurs fondamentaux du marché. Depuis mai 2001, cette grille est maintenant mise à jour mensuellement.

Les objectifs que cherche à atteindre le volet régulier sont de limiter l'impact de l'augmentation des prix lors des cycles haussiers, afin de préserver la position concurrentielle du gaz naturel dans le marché québécois, et de stabiliser le coût du gaz en réduisant la vulnérabilité du portefeuille aux variations des prix des marchés à court terme.

Cette grille volumes/prix consigne les prix d'exercice permettant de fixer la valeur du gaz naturel pour des volumes donnés et pour une période déterminée. La borne inférieure de la fourchette des prix est établie en fonction d'un prix plancher qui pourrait justifier un producteur à poursuivre ses activités, tandis que la borne supérieure correspond à la moyenne des prévisions de prix de diverses firmes spécialisées en gaz et pétrole.

Selon le distributeur, la grille volumes/prix a été mise en place dans un contexte de marché beaucoup moins volatil que celui qui prévaut actuellement. Ainsi, la conception de la grille volumes/prix repose sur un raisonnement et des hypothèses économiques associées à un contexte énergétique relativement stable. Les changements structurels complexifient le travail des prévisionnistes et donc la convenance des bornes supérieures.

Selon SCGM, la grille, dans sa forme actuelle, est devenue pratiquement inutilisable et limite donc la mise en place d'une stratégie de protection efficace. Par ailleurs, la fébrilité du nouveau contexte énergétique commande une plus grande souplesse quant aux stratégies de gestion des risques. La grille, dans sa forme actuelle, ne rencontre pas les critères de souplesse nécessaires afin de contrer la volatilité des prix du gaz naturel et de maintenir la position concurrentielle. Le recours aux contrats d'échange n'en demeure pas moins indispensable<sup>89</sup>.

#### **b) Volet spécifique**

Le second volet, soit le volet spécifique, cherche pour sa part à prémunir la clientèle contre la volatilité sans cesse grandissante des prix du gaz naturel sur le marché nord-américain. Ce volet, plus souple que le volet régulier, cherche à protéger la clientèle contre le caractère volatil des prix du gaz, conséquence directe de l'ouverture des marchés énergétiques en Amérique du Nord.

SCGM rappelle que le volet spécifique a dû être amendé à plusieurs reprises afin d'ajuster les stratégies aux aléas du marché et de marier l'efficacité économique à une protection adéquate. Les stratégies proposées dans le cadre du volet spécifique comprennent l'utilisation d'options d'achat et de vente, de contrats d'échange et de combinaisons de ces outils.

---

<sup>89</sup> Pièce SCGM - 1, document 3, page 6.

## **Nouveau programme**

SCGM propose un nouveau programme intégré de produits financiers dérivés ne comportant plus les notions de volet régulier ni celles de volet spécifique.

Les principaux changements proposés au nouveau programme portent principalement sur :

- l'abandon de la grille volumes/prix et l'établissement de limites financières des prix d'exercice des contrats d'échange se situant à parité avec le prix de l'électricité;
- l'introduction d'une indexation du prix d'exercice maximal des options ou combinaisons d'outils en fonction de l'évolution du prix des contrats d'échanges et l'établissement d'un prix plancher;
- la détermination des limites volumétriques annuelles;
- la mise en place d'une limite volumétrique mensuelle;
- l'augmentation des limites budgétaires afférentes au paiement des primes.

### **a) Objectifs du programme**

En matière de gestion de gaz de réseau, les orientations de SCGM s'articulent autour de trois objectifs :

- stabiliser le coût du gaz en réduisant la volatilité du portefeuille d'approvisionnement;
- limiter l'impact d'une augmentation potentielle des prix lors des cycles haussiers ou lors des pointes de la demande dans le marché;
- saisir ce qui est perçu comme une opportunité de marché afin de préserver la position concurrentielle du gaz.

### **b) Outils financiers proposés**

Selon le distributeur, il doit pouvoir utiliser des structures ou combinaisons de produits dérivés plus complexes que les stricts contrats d'échange à prix fixes. Ainsi, SCGM propose de reconduire les mêmes outils que ceux qui prévalent en fonction du programme actuel, ces outils offrant dans leur globalité une diversification suffisante en fonction des objectifs.

### **c) Limites financières des prix d'exercice des contrats d'échange**

SCGM recommande d'abandonner la grille volumes/prix. SCGM propose plutôt de baliser l'utilisation des outils financiers en regard de la compétitivité du gaz naturel dans sa franchise. SCGM appliquerait donc aux contrats d'échange à prix fixes un plafond se situant à parité avec un prix de l'électricité de 7,00 ¢/kWh dans tous ses marchés du secteur commercial<sup>90</sup>. Ce plafond de compétitivité est présentement de 6,32 \$/GJ à Empress. Ce prix correspond à un prix de 6,20 \$/GJ à Aeco ou de 7,50 \$/GJ à Montréal, en raison notamment des coûts de transport<sup>91</sup>.

### **d) Limites financières des prix d'exercice des options ou combinaisons d'outils**

SCGM recommande que le prix d'exercice maximal pour l'année gazière 2001-2002, soit de 10,00 \$/GJ à l'achat comme à la vente. Pour des prises de positions excédant un an, SCGM suggère d'indexer ce prix d'exercice maximal en fonction de l'évolution de la valeur temporelle des contrats d'échange un an, via le calcul d'un indice établi en divisant la valeur des contrats d'échange un an de la période de prise de position par la valeur, sur une base comparable, des contrats d'échange un an de l'année de référence<sup>92</sup>.

SCGM recommande que le prix plancher d'exercice des options ou des colliers soit égal ou inférieur au prix maximum fixé annuellement pour les contrats d'échange. Pour les prises de position excédant un an, SCGM ne souhaite pas indexer cette balise de prix plancher.

### **e) Limites volumétriques annuelles**

L'utilisation de dérivés financiers par SCGM n'étant pas spéculative, il importe de s'assurer que les volumes protégés dans le temps ne dépasseront jamais les volumes vendus en gaz de réseau.

La limite volumétrique de protection correspond à la portion annuelle maximale des volumes à protéger sur les volumes totaux de gaz de réseau. La méthodologie proposée pour quantifier la limite volumétrique annuelle repose sur des hypothèses de déplacement du gaz de réseau vers les achats directs ou vers une forme d'énergie concurrente (facteur de déplacement) et sur le degré de prévision des prix des contrats d'échange dans le temps (facteur d'incertitude).

<sup>90</sup> Pièce SCGM-1, document 3.01, page 2.

<sup>91</sup> Pièce SCGM-1, document 3, page 8.

<sup>92</sup> *Ibid.*, page 9 de 27, lignes 1 à 22.

Étant donné l'élasticité de la demande par rapport au prix du gaz naturel, la limite volumétrique diminue dans le temps en raison des déplacements possibles du gaz de réseau vers les achats directs ou vers d'autres sources d'énergie, soit le facteur de déplacement.

De plus, il est évident que ni le marché financier, ni les grands organismes de prévisions ne fournissent une description parfaite de l'évolution future des prix du gaz naturel. En raison d'éléments aléatoires, imprévisibles et souvent exogènes dans le comportement des prix, il y aura systématiquement une différence, si minime soit-elle, entre les prix projetés et les prix réellement observés. Le facteur d'incertitude apporte donc un second niveau de protection volumétrique, à la marge du facteur de déplacement.

Le volume en gaz de réseau pour l'exercice 2001-2002 est présentement estimé à environ 85 Bcf. Selon la modélisation du facteur de déplacement, les volumes requis pour les années gazières 2002-2003 et 2003-2004 ne devraient pas être inférieurs à 60 Bcf et 46 Bcf respectivement. En escomptant par le facteur d'incertitude, les volumes maximums pouvant être protégés à compter des mois de novembre 2001, 2002 et 2003 seront donc respectivement de 64 Bcf, 38 Bcf et 18 Bcf.

Avec tous les outils financiers à sa disposition, le tableau ci-dessous présente les volumes cibles annuels à protéger selon le nouveau programme de SCGM.

	0-12 mois	13-24 mois	25-36 mois
Gaz de réseau (Bcf/an)	85	60	46
Portefeuille cible de protection (%)	20-75 %	0-63 %	0-40 %
Volumes cibles annuels à protéger (Bcf/an)	17-64	0-38	0-18
Volume maximum - transactions mensuelles (1/6 des volumes annuels) (Bcf/mois)	10	6	3

Source : Pièce SCGM-1, document 3, page 19.



Au volet régulier présentement en vigueur, la limite temporelle des volumes de gaz de réseau sur lesquels les prix peuvent être fixés au moyen des contrats d'échange se présente comme suit :

	0-12 mois	13-24 mois	25-36 mois
Volume maximum cible annuel à protéger (%)	66 %	45 %	31 %
Volume maximum cible annuel à protéger (Bcf/an)	56	38	26

Source : Pièce SCGM-1, document 3, page 3.

Ainsi, avec 85 Bcf en gaz de réseau, un volume maximum cible à protéger de 56 Bcf est établi pour la première année et cette limite ne s'applique qu'au volet régulier.

### Limites volumétriques mensuelles

Les orientations fondamentales poursuivies par SCGM découlent de la relation risque/bénéfice. Dans un contexte de prix volatils, alors que les cycles haussiers ou baissiers sont difficiles à prévoir, il serait imprudent de faire, pendant une courte période, des transactions sur des volumes trop importants.

Il est proposé que le volume maximum qui pourrait faire l'objet de transactions en matière de produits dérivés au cours d'un mois donné ne dépasse jamais un sixième des volumes annuels permis.

Il est également proposé comme autre balise temporelle qu'une opération de couverture ne dépasse jamais 36 mois: il s'agit en fait de la même période temporelle que celle qui prévaut en fonction du volet régulier du programme actuel.<sup>93</sup>

### f) Limites budgétaires afférentes au paiement des primes

SCGM suggère que l'enveloppe budgétaire affectée au paiement des primes ne dépasse pas 2 % du coût annuel du gaz de réseau prévu au moment de la transaction. Cette enveloppe correspondrait aux standards de l'industrie et permettrait au distributeur de demeurer compétitif. Le barème du programme actuel de 1 % n'accorde pas suffisamment de

<sup>93</sup> NS, volume 1, page 58.

souplesse pour procéder à la mise en place d'options dans un contexte de prix et de volatilité plus élevés qu'auparavant.<sup>94 et 95</sup>

### **g) Suivis**

En audience et en plaidoirie, la demanderesse rappelle qu'en plus des différents suivis qui sont en cours pour le présent programme, elle est d'accord à présenter d'autres suivis qui permettraient à la Régie de s'assurer que cette nouvelle politique respecte les différents objectifs de SCGM fixés pour ce nouveau programme<sup>96</sup>. Le témoin mentionne que SCGM est en voie de se doter d'un nouvel outil d'évaluation des résultats du programme proposé, dont l'objectif n'est pas de faire mieux que le marché mais plutôt de gérer la volatilité des prix.

## **5.2 PREUVE ET POSITION DES INTERVENANTS**

FACEF/ARC ne formule pas de commentaires spécifiques sur la proposition de gestion du coût du gaz par le biais de produits financiers dérivés. Dans son mémoire du 13 juillet 2001, le CERQ appuie en principe le programme de produits financiers dérivés.

Dans sa preuve du 13 juillet 2001, FCEI/ACAGNEQ encourage le distributeur à poursuivre ses efforts de gestion de portefeuille par l'entremise de dérivatifs financiers tout en respectant les balises qui ont été approuvées par la Régie.

Dans sa lettre du 13 juillet 2001, quant au sujet du programme de produits financiers dérivés, OC est d'avis que les propositions du distributeur offrent le potentiel d'améliorer la gestion du coût du gaz de réseau par rapport à la pratique actuelle.

Dans son rapport d'expertise du 16 juillet 2001, le Groupe STOP accepte la politique de dérivatifs financiers aux conditions suivantes :

- SCGM continuerait de faire rapport mensuel à la Régie quant à l'utilisation des dérivatifs financiers, comme elle le fait présentement;
- Annuellement lors de l'étude d'un dossier tarifaire, la Régie procéderait, hors du processus d'entente négociée, à une revue de l'usage de ces dérivatifs durant l'année précédente; SCGM devrait alors fournir, à des fins de comparaison, des données quant

---

<sup>94</sup> Pièce SCGM-1, document 3, page 14.

<sup>95</sup> NS, volume 1, page 57.

<sup>96</sup> NS, volume 2, page 109.

aux prix et disponibilités des autres outils financiers non retenus et quant aux prix non protégés disponibles sur le marché durant les mêmes mois.

### **5.3 OPINION DE LA RÉGIE**

#### **5.3.1 INTRODUCTION**

Un survol des décisions récentes de la Régie montre que depuis la décision D-94-56 du 27 octobre 1994 sur l'utilisation de contrats d'échange « swaps », la Régie a émis dix décisions concernant les produits financiers dérivés dont six au cours des quinze derniers mois. Diverses décisions ont porté sur les modifications à la grille prix/volume et quatre décisions ont porté sur le volet spécifique permettant l'usage d'options d'achat et de vente et de colliers.

Les exigences inhérentes au processus d'approbation réglementaire peuvent entraîner des délais par rapport aux besoins d'intervention rapide que l'évolution du marché du gaz naturel peut nécessiter. C'est dans cette optique que la Régie avait demandé dans la décision D-2000-187 qu'une proposition portant sur l'utilisation des dérivatifs financiers soit présentée dans le dossier tarifaire dans le but d'accélérer et de simplifier le processus d'autorisation et, par conséquent, de faciliter l'utilisation efficace de ces outils.

Dans sa décision D-2001-109, du 24 avril 2001, la Régie approuvait la proposition d'automatisme séquentiel dans les paramètres de prix de la grille prix/volumes applicable aux contrats d'échange du volet régulier et invitait le distributeur à présenter des propositions concrètes de même nature concernant le volet spécifique. Depuis la décision D-2001-109, la Régie a autorisé quatre mises à jour mensuelles entre les mois de mai et d'août 2001.

Le distributeur précisait, dans le dossier tarifaire 2001, qu'en ce qui concerne les options d'achat et de vente et les colliers du volet spécifique, il était à élaborer une formule d'indexation reflétant le plus justement et le plus rapidement possible l'évolution des prix des marchés. Dans la décision D-2001-109, la Régie réitérait au distributeur sa demande de propositions concrètes afin d'améliorer le volet spécifique et les mécanismes d'approbation.

### 5.3.2 PORTEFEUILLE ACTUEL DE PRODUITS FINANCIERS DÉRIVÉS

Le volume de gaz de réseau totalise environ 85 Bcf annuellement. La pièce SCGM-1, document 1.7 à la page 3, présente un sommaire des quantités totales protégées au sein du portefeuille de gaz naturel du 1<sup>er</sup> juin 2001. On y observe que les contrats d'échange représentent 10,4 Bcf sur une période de trois ans à un prix fixe de 6,20 \$/GJ. Les colliers totalisent 6,2 Bcf sur une période de deux ans, avec des prix plancher variant entre 4,75 \$/GJ et 5,50 \$/GJ, et des prix plafond variant entre 7,75 \$/GJ et 10,00 \$/GJ. Les options d'achat représentent pour leur part 3,2 Bcf sur un an et les prix fixes avec remboursement maximum représentent 18,7 Bcf sur trois ans, selon des prix planchers variant entre 4,25 \$/GJ et 6,20 \$/GJ et des prix plafond variant entre 4,65 \$/GJ et 10,00 \$/GJ.

Les quantités totales protégées représentent 38.5 Bcf sur l'ensemble de la période 2001-2004. Selon SCGM, la politique de dérivatifs financiers a permis de contrer la volatilité des prix. Le coût du gaz de réseau avant dérivatifs financiers aurait été de 602 000 000 \$ alors qu'après dérivés financiers, le coût, net des primes, a été de 582 000 000 \$. La politique de dérivés financiers en vigueur a donc permis d'épargner environ 20 000 000 \$ aux consommateurs de gaz de réseau.<sup>97</sup>

### 5.3.3 ANALYSE DE LA PROPOSITION

SCGM propose de remplacer le programme de gestion du coût du gaz en deux volets, soit les volets régulier et spécifique, par un programme intégré ne comportant plus cette distinction. La Régie traite ci-après des divers éléments proposés.

#### a) Outils financiers autorisés

Dans le présent dossier, SCGM spécifie que les outils en vigueur offrent dans leur globalité une diversification suffisante en fonction des objectifs à atteindre et recommande de les maintenir<sup>98</sup>. La Régie accepte la demande et reconduit les outils déjà en vigueur. La Régie prend note qu'en aucun cas les opérations de dérivés financiers ne seront menées à des fins spéculatives.

<sup>97</sup> Pièce SCGM-1, document 3, page 18.

<sup>98</sup> Pièce SCGM-1, document 3.03, page 3.

## **b) Limites financières des prix d'exercice**

### **Contrats d'échange**

La Régie accepte la proposition du distributeur d'abandonner l'utilisation de la grille volumes/prix. Les balises fournies dans la grille pour les seuils de volumes et de prix, pour chaque année pour une période de trois ans, sont en effet remplacées par des balises volumétriques annuelles et mensuelles ainsi que par un mécanisme d'indexation des prix pour certaines options.

La Régie accepte la proposition d'appliquer aux contrats d'échange à prix fixes un plafond établi en fonction de la compétitivité du gaz naturel à l'intérieur de la franchise. Elle prend note que ce plafond sera révisé et lui sera soumis annuellement.

### **Options ou combinaisons d'outils**

En ce qui concerne le prix d'exercice maximal des options ou combinaison d'outils, la Régie accepte la proposition du distributeur de maintenir le prix d'exercice maximal actuel de 10,00 \$/GJ, à l'achat comme à la vente. Pour les prises de position excédant un an, la Régie accepte la méthode proposée d'indexer le prix d'exercice maximal en divisant la valeur, sur une base comparable, des contrats d'échange un an de l'année de prise de position par la valeur des contrats d'échange un an de l'année de référence<sup>99</sup>.

De même, la Régie accepte que le prix plancher des options et des colliers soit égal ou inférieur au prix maximum fixé annuellement pour les contrats d'échange, tel que proposé.

## **c) Limites volumétriques annuelles**

Les limites volumétriques annuelles proposées par le distributeur s'appliqueront globalement à l'ensemble des outils utilisés et représentent une amélioration, de ce point de vue, par rapport au système actuel, lequel permet de protéger la totalité des besoins en gaz de réseau par le biais du volet spécifique.

Une preuve élaborée est présentée concernant l'utilisation des facteurs de déplacement et des facteurs d'incertitude aux fins d'établir les volumes cibles. Les résultats en termes de volumes maximaux à protéger sont relativement similaires à ceux qui étaient autorisés dans le cadre du volet régulier du programme en place. La demanderesse précise en audience que

---

<sup>99</sup> Pièce SCGM-1, document 3, page 9.

la discrétion qu'elle demande dans sa proposition est moindre que celle dont elle disposait par le passé<sup>100</sup>.

SCGM propose de présenter annuellement à la Régie les volumes cibles à protéger au moyen de l'ensemble des outils financiers proposés. La Régie juge que cet engagement permet un contrôle adéquat de l'envergure et de la raisonnable du programme. La Régie demande au distributeur de soumettre pour approbation à chaque année les volumes totaux pouvant être protégés par exercice financier.

Enfin, elle note l'engagement du distributeur selon lequel les volumes protégés ne dépasseront jamais les volumes vendus en gaz de réseau. La Régie accepte également comme autre balise temporelle qu'une opération de couverture ne dépasse pas 36 mois, soit la même période temporelle que celle qui prévaut selon le programme actuel.

#### **d) Limites volumétriques mensuelles**

La Régie accepte la proposition selon laquelle le volume maximum qui pourrait faire l'objet de transactions en matière de produits dérivés au cours d'un mois donné ne dépasse jamais un sixième (1/6) des volumes annuels permis.

#### **e) Limites budgétaires afférentes au paiement de primes**

Selon la demanderesse, les primes pouvant être encourues en vertu du programme actuel peuvent atteindre 1,0 % du coût total du gaz de réseau et correspondraient à un total admissible de 4 100 000 \$. Les dépenses encourues au chapitre des primes jusqu'à présent sont de l'ordre de 3 200 000 \$<sup>101</sup>.

Selon SCGM, la plus grande volatilité des prix observée<sup>102</sup> et prévisible justifie l'augmentation de la limite budgétaire de 1,0 % à 2,0 % du coût annuel du gaz de réseau. La Régie, bien que sensible aux arguments présentés, n'a pas été convaincue du bien-fondé d'augmenter de 100 % le budget afférent aux primes, lequel s'élèverait alors à 8 200 000 \$.

Lorsque le niveau autorisé des primes est mis en relation avec les volumes effectifs protégés par le biais d'options ou de colliers, le coût moyen de la prime est beaucoup plus élevé que le 1,0 % ou le 2,0 % de référence proposé, ces pourcentages étant calculés en proportion du coût total du gaz de réseau.

<sup>100</sup> NS, volume 1, page 175.

<sup>101</sup> *Ibid.*, page 215.

<sup>102</sup> *Ibid.*

La Régie considère raisonnable et nettement suffisant d'augmenter, dans le contexte actuel de volatilité des prix, les limites budgétaires afférentes au paiement des primes de 1,0 % à 1,5 % du coût annuel du gaz de réseau prévu au moment de la transaction, ce qui correspond à une augmentation de 50 % par rapport à la situation actuelle. La Régie demande au distributeur de faire rapport, de façon mensuelle et annuelle, sur le niveau des primes encourues.

#### **f) Rapport de performance**

SCGM affirme qu'une procédure de suivi rigoureux des positions se révèle un gage d'une saine protection<sup>103</sup>. La demanderesse précise en audience qu'elle est à développer un nouveau rapport détaillé d'analyse et de suivi et qu'elle est prête à le déposer à la Régie. Ce genre d'outil permettra, selon SCGM, d'analyser la volatilité de son portefeuille par rapport à la volatilité du marché.<sup>104</sup>

La Régie est d'accord avec cet énoncé et demande au distributeur un rapport de performance démontrant le degré d'atteinte des objectifs visés par la société. Ainsi, la Régie demande au distributeur de présenter, en sus du dépôt mensuel, un rapport annuel de performance dans le cadre du dossier tarifaire annuel.

Le rapport de performance devrait notamment contenir :

- Les objectifs pour l'année;
- Les moyens utilisés aux fins d'atteindre les objectifs;
- Les résultats atteints en regard de chacun des objectifs fixés;
- Une comparaison du tarif mensuel de fourniture avec les prix mensuels sur le marché;
- Les coûts encourus des différentes primes;
- Les impacts nets pour l'ensemble des consommateurs;
- Les améliorations nécessaires, le cas échéant.

#### **5.3.4 CONCLUSIONS DE LA RÉGIE**

La Régie considère que la proposition soumise par le distributeur est adéquate. L'abandon de la grille prix/volumes est acceptable dans la mesure où la proposition comprend des balises permettant d'encadrer les décisions des gestionnaires de SCGM tant en ce qui concerne les prix d'exercice des outils autorisés qu'en ce qui concerne les limites volumétriques annuelles et mensuelles. Toutefois, la Régie limite le montant total pouvant

<sup>103</sup> Pièce SCGM-1, document 3, page 6.

<sup>104</sup> NS, volume 1, page 205.

être encouru à titre de primes de couverture à 1,50 % du coût total du gaz de réseau prévu au moment de la transaction et exige le dépôt, en sus du rapport mensuel, d'un rapport annuel de performance dans le cadre du dossier tarifaire annuel.

La Régie considère que cet ensemble de paramètres permettra au distributeur une plus grande souplesse d'exécution tout en offrant des garanties suffisantes afin que les transactions effectuées le soient dans le meilleur intérêt de la clientèle. Enfin, la Régie considère que les mesures proposées permettront d'alléger la réglementation en permettant d'éviter de recourir à de nouvelles décisions de la Régie chaque fois que le contexte de prix change.

## 6. FRAIS DES INTERVENANTS

L'ACIG remarque que deux groupes environnementaux, soit le GRAME-UDD et le Groupe STOP, réclament des frais. Compte tenu que les frais de réglementation se répercutent dans les tarifs, l'intervenante suggère que la Régie se penche sur l'utilité de la participation des groupes environnementaux dans le cadre de sujets très pointus tels que ceux examinés dans la présente audience<sup>105</sup>.

La FCEI/ACAGNEQ souscrit aux propos de l'ACIG. Également, OC conteste l'intérêt des groupes environnementaux dans ce dossier<sup>106</sup>.

GRAME-UDD répond qu'elle est préoccupée par la duplication de preuve. Elle s'est donnée comme mandat d'intervenir uniquement en cas de problème d'ordre environnemental<sup>107</sup>.

Le Groupe STOP affirme que plusieurs citations d'ordre environnemental se retrouvent dans son mémoire. Selon l'intervenant, il a traduit ses préoccupations environnementales dans le langage juridique et selon les considérations de la Régie<sup>108</sup>.

Le CERQ croit qu'il s'agit d'un débat qui a eu lieu dans le cadre de réunions techniques et sur lequel la Régie a déjà statué<sup>109</sup>.

---

<sup>105</sup> NS, volume 2, page 229.

<sup>106</sup> *Ibid.*, page 233.

<sup>107</sup> *Ibid.*, page 230.

<sup>108</sup> *Ibid.*, page 233.

<sup>109</sup> *Ibid.*, page 234.



## **Opinion de la Régie**

Certains intervenants ont présenté à la Régie une demande de paiement de frais dans leurs argumentations finales. Conformément à l'article 36, alinéa 2, de sa loi constitutive, la Régie reconnaît utile à ses délibérations la participation des intervenants. Cependant, elle note une utilité plus restreinte dans la participation de certains intervenants.

En conséquence, la Régie permet aux intervenants de soumettre leur demande de paiement de frais. La Régie déterminera alors le quantum des frais accordés selon les critères prévus au Guide de paiement des frais des intervenants de la décision D-99-124, notamment en regard de l'article 11.

VU ce qui précède;

**CONSIDÉRANT** la *Loi sur la Régie de l'énergie*<sup>110</sup>;

**CONSIDÉRANT** le *Règlement sur la procédure de la Régie de l'énergie*<sup>111</sup>;

### **La Régie de l'énergie :**

**REJETTE** la proposition de SCGM d'offrir à ses clients une option de tarif de fourniture fixe à durée déterminée sur la base des modalités proposées;

**ACCEPTE** la demande de SCGM à l'effet de remplacer dans la procédure d'ajustement mensuel du prix de la fourniture du gaz de réseau et du gaz de compression, l'utilisation des données de trois banques pour les trois jours retenus de la fin du mois par l'utilisation des données d'une seule banque pour toutes les journées ouvrables du mois; toutefois, le distributeur devra déposer dans le cadre du dossier tarifaire annuel un rapport à la Régie selon les exigences formulées à la section 3.3;

**ORDONNE** au distributeur de compléter son étude des différentes approches utilisées par les distributeurs gaziers canadiens concernant la réduction du coût du gaz de réseau pour un dépôt dans le prochain dossier tarifaire selon les exigences formulées à la section 4.3;

---

<sup>110</sup> L.R.Q., c. R-6.01.

<sup>111</sup> R.R.Q. 1981, c. R-6.01, r. 0.2.

**ACCEPTE** la proposition globale du programme de produits financiers dérivés; toutefois, la Régie limite l'enveloppe budgétaire afférente au paiement des primes à 1.50 % du coût total du gaz de réseau prévu au moment de la transaction;

**ORDONNE** au distributeur de déposer, en sus du rapport mensuel, un rapport annuel de performance sur le programme de produits financiers dérivés dans le cadre du dossier tarifaire annuel selon les exigences formulées à la section 5.3.3;

**RECONNAÎT** utile à ses délibérations la participation des intervenants avec la réserve exprimée précédemment;

**PERMET** aux intervenants de soumettre leurs demandes de paiement de frais détaillées respectant le *Règlement sur la procédure de la Régie de l'énergie*<sup>112</sup> et la décision D-99-124 relative au *Guide de paiement des frais des intervenants*, dans les 30 jours suivants la présente.

Jean A. Guérin  
Président

Lise Lambert  
Vice-présidente

Jean-Noël Vallière  
Régisseur

---

<sup>112</sup> R.R.Q. 1981, c. R-6.01., r. 0.2.

Liste des représentants :

- Société en commandite Gaz Métropolitain (SCGM) représentée par M<sup>c</sup> Nathalie Longval;
- Association des consommateurs industriels de gaz (ACIG) représentée par M<sup>f</sup> Guy Sarault;
- Centre d'études réglementaires du Québec (CERQ) représenté par M<sup>c</sup> Michel Davis;
- Fédération des Associations Coopératives d'Économie Familiale et Action Réseau consommateur (FACEF/ARC) représentée par M<sup>c</sup> Hélène Sicard;
- Fédération canadienne de l'entreprise indépendante et Association des consommateurs d'affaires à moyen débit de gaz naturel et de petite et moyenne puissances en électricité du Québec (FCEI/ACAGNEQ) représentée par M<sup>c</sup> André Turmel;
- Gazifère Inc. (GI) représentée par M<sup>c</sup> Louise Tremblay;
- Gazoduc TransQuébec & Maritimes Inc. (Gazoduc TQM) représentée par M. Phi P. Dang;
- Groupe de recherche appliquée en macroécologie et Union pour le développement durable (GRAME-UDD) représenté par M. Réjean Benoît;
- Groupe STOP représenté par M<sup>c</sup> Dominique Neuman;
- Hydro-Québec représentée par M. Guy Roy;
- Option Consommateurs (OC) représentée par M<sup>c</sup> Éric McDevitt David;
- Regroupement national des Conseils régionaux de l'environnement du Québec (RNCREQ) représenté par M<sup>c</sup> Pierre Tourigny;
- Regroupement des organismes environnementaux en énergie (ROÉÉ) représenté par M<sup>c</sup> Ève-Lyne H. Fecteau;
- Régie de l'énergie représentée par M<sup>c</sup> Philippe Garant.

