

## Mise à jour du plan de développement résidentiel (suivi D-99-11)

### 1 NOUVELLE CONSTRUCTION ET DENSIFICATION DE RÉSEAU

Pour sa troisième année du plan de développement résidentiel, SCGM s'était fixé, dans la cause tarifaire 2001, des objectifs de développement agressifs et ce, à l'image des efforts à consentir pour les atteindre. En effet, pour les deux segments de marché, le plan de développement résidentiel 2001 prévoyait un total de 3 100 clients, soit une augmentation de 34 % par rapport au résultat de l'exercice 2000 où nous avons réalisé 2 300 ententes.

Frappés par une hausse des prix du gaz naturel autant majeure qu'inattendue, nos efforts de développement se heurtent au cours du présent exercice à une réticence de plus en plus marquée de la part de nos clients potentiels à opter pour le gaz naturel. La hausse de prix du gaz naturel positionne, de façon désavantageuse, le gaz naturel au chapitre des coûts d'opération.

Les récentes analyses effectuées auprès de groupes de clients cibles confirment d'ailleurs que l'avantage concurrentiel accordé au gaz naturel, il y a quelques mois, a disparu depuis.

Au 15 mai 2001, les résultats de ventes totalisent 1 524 soit : 1 066 en nouvelle construction et 458 en densification. Le tableau qui suit présente une mise à jour des données budgétaires.

	Objectif 2001	Budget 6/6
<b>Nouvelle construction</b>	1 700	1 500
<b>Densification</b>	1 400	1 050
<b>TOTAL</b>	3 100	2 550

Ces résultats se situent en deçà des résultats escomptés et ce, autant au niveau de la nouvelle construction que de la densification. Cette situation est la résultante directe de la hausse de prix du gaz naturel.

La réalisation des activités du secteur résidentiel est toujours tributaire de l'enveloppe de 1,9 million \$ accordée par la Régie. La ventilation des sommes utilisées, ou qui le seront, à l'intérieur de cette enveloppe pour l'année 2001, est présentée au tableau suivant :

	Densification (\$)	Nouvelle construction (\$)
<b>Main-d'œuvre directe</b>		
- Conseiller en communication (1)	34 500	34 500
- Conseiller analyse de marché (1)	69 000	
- Conseillers mise en marché (3)	69 000	138 000
- Conseillers assistance technologique (2)	79 000	79 000
- Conseiller Construction (1)		71 000
- Représentants ventes (3)	111 000	55 500
- Dépenses directes reliées à la main-d'œuvre	32 500	32 500
<b>Banque de données et formation</b>		
- Banques de données	140 000	
- Formation	10 000	
<b>Communication, publicité et support promotionnel</b>		
- Offres commerciales	250 000	
- Projets domiciliaires		250 000
- Publicité ciblée	250 000	250 000
<b>TOTAL</b>	<b>1 045 000</b>	<b>910 500</b>

Les coûts moyens de construction liés au raccordement de la clientèle résidentielle se maintiennent à 2 164 \$ soit, l'objectif que nous nous étions fixé dans le dossier R-3426-99.

## 2 DENSIFICATION DE RÉSEAU

Au cours de l'année, nous avons continué d'adapter, au fil des saisons et à partir des programmes commerciaux (AccèsGaz, GazAtout), des offres ponctuelles en collaboration avec notre réseau de Partenaires certifiés Gaz Métropolitain.

Compte tenu de la situation concurrentielle, les efforts déployés n'ont pas eu les retombées escomptées et c'est pourquoi nous avons révisé à la baisse les objectifs de ventes pour l'exercice 2002. En effet, les prévisions pour la prochaine année sont de 905 ventes. SCGM compte toutefois contrer l'effet de la hausse du prix sur ses ventes en misant sur les périphériques fonctionnant à gaz naturel (cuisinière, foyer, chauffe-piscine, sècheuse, BBQ, ...), les périphériques étant moins touchés par le prix de la source d'énergie et jouissant d'une bonne perception de la part de la clientèle. Les volumes gaz naturel moindres reliés au raccordement de ces clients auront toutefois un effet pénalisant sur la rentabilité du plan de développement résidentiel au cours des prochaines années. Ainsi, le point tarifaire du segment de la densification de réseau passe à 8,5 ans dans le présent plan (voir tableau en page 5). Ce premier effort de raccordement des volumes périphériques facilitera à coup sûr, selon nous, la promotion de la chauffe lorsque la situation concurrentielle du gaz naturel s'avérera plus favorable.

Afin de soutenir le développement du marché des périphériques, il est envisagé d'utiliser les vitrines commerciales (commerces de détail) existantes afin de promouvoir ces appareils. De plus, le programme Partenaires certifiés Gaz Métropolitain sera révisé afin de tenir compte des besoins du marché résidentiel.

SCGM est consciente que son plan de développement «densification» doit être en ligne avec les critères de rentabilité déterminés par la Régie en pareille matière.

## 3 NOUVELLE CONSTRUCTION RÉSIDENIELLE

Au cours de la présente année, nous prévoyons conclure près de 40 ententes de partenariat avec des constructeurs ou promoteurs. Ces efforts porteront à environ 150 le nombre d'ententes convenues au cours des trois premières années du plan.

En raison du contexte concurrentiel difficile, l'équipe de représentation et de support technique, formée l'année dernière, est fortement mise à contribution dans l'atteinte des objectifs de l'année en cours. Toutefois, l'achèvement des projets résidentiels en cours et l'ombre projetée par la situation concurrentielle sur la signature de nouvelles ententes nous obligent à fixer, pour l'année 2002, des objectifs de raccordement plus conservateurs. Ainsi, malgré l'intensification de nos efforts de mise en marché mettant l'accent sur les attributs des appareils périphériques et le déploiement du programme d'efficacité énergétique, nous prévoyons, pour l'exercice 2002, raccorder 1 525 clients en nouvelle construction résidentielle. Les efforts consentis à la réduction des coûts de construction, la standardisation et le regroupement des travaux de raccordement devraient contribuer au développement rentable de ce segment de marché.

#### 4 OBJECTIFS DE DÉVELOPPEMENT 2002

Le revirement de la situation concurrentielle autant soudain que néfaste au chapitre de la perception de la clientèle potentielle oblige SCGM à revoir à la baisse ses objectifs de développements résidentiels au cours de la prochaine année. Ainsi, le plan 2002 prévoit la réalisation de 2 430 clients signés, soit 1 525 en nouvelle construction et 905 en densification. En comparant le plan déposé l'an dernier, nous constatons une légère baisse de la rentabilité du plan 2002 (voir tableau à la page 5). Ainsi la rentabilité du plan passe de 10,1 ans de point mort tarifaire à 11,46 ans. Cette baisse de rentabilité est directement liée à l'adoption d'une stratégie de développement portant, dans le segment de la densification de réseau, sur la promotion du raccordement au réseau de gaz naturel des appareils périphériques.

Dans le contexte actuel, SCGM devra rapidement déployer des outils ainsi qu'un argumentaire de mise en marché basé sur la mise en valeur des équipements périphériques à gaz naturel. En effet, nous croyons que la mise en valeur des attributs, l'amélioration de la visibilité et de l'accessibilité de ces équipements sont essentielles à l'atteinte de ces objectifs. Entre autres actions à déployer en ce sens, nous comptons favoriser le rapprochement entre SCGM, les intervenants actuels de l'industrie et les grands joueurs du marché du détail. Au cours de l'exercice 2002, l'enjeu sera de présenter à des clients des offres de services de plus en plus spécifiques et ce, par de nouveaux canaux de diffusion et, éventuellement, de distribution des équipements et services gaziers.

Nous sommes confiants quant à l'effet d'entraînement de la mise en valeur des périphériques sur l'installation éventuelle de systèmes de chauffage à gaz naturel.

#### 5 CLIENTÈLE EXISTANTE

Durant la dernière année, SCGM a continué d'offrir son programme PréGaz en y intégrant des éléments provenant de son Plan global d'efficacité énergétique. De plus, dans un souci de mieux répondre aux besoins de sa clientèle en matière de confort et de tendance, nous miserons, ici aussi, sur l'installation de périphériques à gaz naturel au cours de la prochaine année. Pour ce faire, nous comptons implanter un programme d'ajouts de charge incitant la clientèle à se munir de périphériques à gaz naturel pour leurs besoins particuliers en matière d'habitation.

RÉSIDENTIEL PLURI-ANNUEL							
	Nombre de clients	VOLUMES À TERME (3) (Bcf)	T.R.I	POINT MORT (ans)	BAISSE TARIFAIRE (MM\$)		
					1 AN	5 ANS	20 ANS
<u>Cause 1999 (1)</u>	<b>23075</b>	<b>1,96</b>	8,70%	18	2,3	13,6	(12,0)
<u>Cause 2000 (2)</u>							
NOUVELLE CONSTRUCTION	22700	1,93	9,87%	15.85	1,5	9,5	(26,1)
DENSIFICATION	24400	1,99	15,10%	4.73	0,5	(0,2)	(81,0)
<b>TOTAL</b>	<b>47100</b>	<b>3,92</b>	<b>12,03%</b>	<b>10.91</b>	<b>2,0</b>	<b>9,3</b>	<b>(107,1)</b>
<u>Cause 2001</u>							
NOUVELLE CONSTRUCTION	28500	2,24	10,40%	14.40	1,7	10,6	(39,6)
DENSIFICATION	22100	1,91	14,80%	4.60	0,5	(0,3)	(82,4)
<b>TOTAL</b>	<b>50600</b>	<b>4,15</b>	<b>12,20%</b>	<b>10.10</b>	<b>2,2</b>	<b>10,3</b>	<b>(122,0)</b>
<u>Cause 2002</u>							
NOUVELLE CONSTRUCTION	17072	1,00	10,95%	14.10	1,0	4,6	(22,4)
DENSIFICATION	14580	1,10	13,68%	8.5	0,8	2,3	(47,7)
<b>TOTAL</b>	<b>31652</b>	<b>2,10</b>	<b>12,30%</b>	<b>11.50</b>	<b>1,8</b>	<b>6,9</b>	<b>(70,1)</b>

**Notes:**

1: Sources: Dossier R-3397-98, pièces SCGM-3, doc.3, p.12 et SCGM-3, doc.3.18, p.2.

2: Sources: Dossier R-3426-99, pièce SCGM-4, doc.1.58.

3: Les volumes correspondent aux volumes cumulatifs qui seront atteints à la maturité du développement résidentiel.  
Cette maturité est atteinte à la dixième année du développement.