

SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GAZ MÉTROPOLITAIN

Preuve en chef :

**PROGRAMME COMMERCIAL
AXÉ SUR LE FINANCEMENT**

**Témoin :
André Boulanger**

Le vendredi 19 mai 2000

Table des matières

1	INTRODUCTION	3
2	EXEMPLES DE SITUATIONS RENCONTRÉES DANS LE MARCHÉ	4
3	PROGRAMME DE COMMERCIALISATION AXÉE SUR LE FINANCEMENT	7
	3.1 Volet 1 – Financement des équipements (F1)	7
	3.2 Volet 2 – Financement additionnel pour contrer l’offre d’Hydro-Quebec (f2)	11
4	CLIENTÈLE VISÉE ET IMPACT DU PROGRAMME	12
5	GESTION DU PROGRAMME	15
	5.1 Évaluation des montants de financement	15
	5.2 Taux de financement	15
	5.3 Gestion administrative	16
6	JUSTIFICATION DE LA DEMANDE DE SCGM	19
7	CONCLUSION	20

1 INTRODUCTION

Depuis quelques mois, Gaz Métropolitain fait face à une concurrence fortement accrue de la part de l'électricité dans le développement de la nouvelle clientèle. En effet, plusieurs clients potentiels des secteurs multi-locatif, commercial, institutionnel et industriel (CII), pour lesquels le gaz naturel représente normalement un avantage économique important par rapport à l'électricité, sont sollicités par des représentants d'Hydro-Québec. Ces derniers présentent des offres commerciales globales à cette clientèle, conditionnelles à ce que tous leurs besoins énergétiques soient satisfaits par l'électricité. Les offres peuvent prendre la forme de montants forfaitaires importants ou de garantie de prêt. Les programmes commerciaux dont dispose actuellement SCGM ne lui permettent pas de contrer, dans toutes les dimensions, l'approche commerciale utilisée actuellement par l'électricité. Il a été impossible dans certains cas, et ce, malgré une bonification importante de notre offre commerciale à l'intérieur du programme de rabais à la consommation (PRC), de raccorder des clients qui, traditionnellement et pour des raisons économiques, choisissent le gaz naturel.

L'importance des moyens dont dispose Hydro-Québec, tant en ressources humaines que financières, nous oblige à définir un programme commercial qui devrait nous permettre de limiter au minimum l'impact négatif que peut avoir cette approche d'Hydro-Québec sur le développement de l'entreprise et la clientèle existante de SCGM.

Il est difficile, pour le moment, d'évaluer précisément les volumes de ventes que SCGM a pu perdre jusqu'à présent ou pourrait perdre éventuellement suite à cette nouvelle approche commerciale initiée par Hydro-Québec.

Cependant, SCGM pourrait perdre une partie substantielle des nouvelles ventes qu'elle réalise historiquement dans le secteur de la nouvelle construction. Nous estimons les pertes possibles à 1,0 Bcf par année. Il est important de mettre en perspective que le niveau de nouvelles ventes de SCGM est d'environ 4 Bcf par année et que les pertes possibles représentent 25% des nouvelles ventes. La non-réalisation de celles-ci entraînerait, pour l'ensemble de la clientèle existante de SCGM, une perte importante d'opportunités.

tunité de réduction des tarifs. Malgré le fait que le gaz naturel est aujourd'hui plus économique que l'électricité, il sera, à toutes fins utiles, impossible pour SCGM de récupérer graduellement ces clients perdus avant plusieurs années.

Avant de procéder à l'élaboration du nouveau programme, SCGM a examiné les besoins réels des clients potentiels, les informations disponibles des offres faites par Hydro-Québec, ses outils commerciaux actuellement en vigueur et son environnement réglementaire. SCGM a donc cherché à mettre en place une solution qui aura un effet favorable ou au moins neutre sur ses résultats.

Ce document vise donc à informer la Régie des différentes offres présentées par Hydro-Québec dans le marché, de l'absence d'outils pour SCGM pour minimiser ses pertes de revenus potentiels suite à la nouvelle approche commerciale initiée par Hydro-Québec, du fonctionnement du nouveau programme de commercialisation proposé par SCGM axé sur le financement. Nous compléterons le document en présentant l'impact financier sur la SCGM du programme proposé et le mode de gestion envisagé.

2 EXEMPLES DE SITUATIONS RENCONTRÉES DANS LE MARCHÉ

Le tableau A présente quelques-uns des cas relativement aux offres faites par Hydro-Québec dans le marché que nous avons identifié. Ces informations ont été obtenues directement des clients. Vous constaterez que, dans certains cas, il a été impossible de raccorder le client à notre réseau compte tenu de la portée limitée des outils commerciaux actuellement disponibles alors que, dans d'autres cas, SCGM a dû offrir des aides financières (PRC) plus élevées que normalement, réduisant ainsi l'impact à la baisse sur les tarifs de l'ensemble de la clientèle.

Tableau A

Marché	Nature des offres faites par Hydro-Québec	Économies annuelles du gaz naturel par rapport à l'électricité	Résultat
Multilocatif Nouvelle bâtisse	Offre globale de 132 000 \$ <ul style="list-style-type: none"> • Montant forfaitaire de 120 000 \$ • Thermostats gratuits (valeur de 12 000 \$) • Six mois de location gratuite pour des chauffe-eau (valeur non quantifiée) 	34 000 \$	SCGM a offert une subvention initiale d'un montant de 6 000 \$ qui aurait pu être bonifiée jusqu'à 35 700 \$ à partir de son programme PRC qui représente la limite des dépenses admissibles. Cette bonification s'est avérée non compétitive par rapport l'offre substantielle d'Hydro-Québec.
Industriel Domaine alimentaire (Nouvelle bâtisse)	Offre globale de 425 000 \$ <ul style="list-style-type: none"> • 150 000 \$ à condition d'installer des équipements dédiés uniquement à l'électricité • Fourniture d'une chaudière électrique évaluée à 60 000 \$ • Garantie bancaire de 75 % de la valeur du prêt, jusqu'à concurrence d'un montant de 750 000 \$ par Hydro-Québec (valeur de l'offre estimée à 215 000 \$) 	233 000 \$	Afin d'égaliser l'offre d'Hydro-Québec, le client a accepté de signer un contrat au tarif 1 lui permettant d'obtenir une aide financière de 425 000 \$. Sans l'offre d'Hydro-Québec, SCGM n'aurait donné aucune aide financière.

Tableau A

Marché	Nature des offres faites par Hydro-Québec	Économies annuelles du gaz naturel par rapport à l'électricité	Résultat
Restauration 1. Chaîne de restauration rapide	Offre globale de 70 000 \$ Nouvelle bâtisse Montant de 45 000 \$ comprenant : <ul style="list-style-type: none"> • 25 000 \$ pour la gestion d'énergie • 15 000 \$ pour des équipements de cuisson • 5 000 \$ pour l'augmentation de la capacité électrique • Contribution non connue pour effectuer le design de la cuisinière électrique • Promotion corporative Bâtisse existante <ul style="list-style-type: none"> • Montant de 25 000 \$ pour l'installation d'infrarouge à l'électricité 	22 000 \$	SCGM a pu préserver le client en lui offrant un PRC de 53 000 \$, bien qu'habituellement, compte tenu des économies du client, elle n'aurait accordé aucune subvention.
2. Chaîne de restauration rapide (Nouvelle bâtisse)	Montant forfaitaire de 20 000 \$	16 000 \$	Compte tenu de l'importance et de l'attrait d'un montant forfaitaire pour le client, SCGM ne pouvait contrer l'offre d'Hydro-Québec.

3 PROGRAMME DE COMMERCIALISATION AXÉE SUR LE FINANCEMENT

À la lumière des cas précédents, nous constatons l'importance, pour la clientèle CII, d'une aide financière pour réduire le plus possible les coûts d'investissements ou de démarrage de leur entreprise.

Face à ce constat et à la concurrence de l'électricité, SCGM demande à la Régie d'autoriser un nouveau programme de commercialisation axé sur le financement. Le programme, en deux volets, permet, dans un premier temps (volet 1), de financer le coût des équipements au gaz naturel et leur installation. Le deuxième volet (volet 2) permet, quant à lui, d'offrir un financement additionnel en sus du premier volet afin de contrer l'offre d'Hydro-Québec.

Il est important de noter que ces financements seront remboursés (capital et intérêts) par les clients permettant de maximiser les bénéfices pour l'ensemble de la clientèle. Il faut souligner, a priori, que la facture annuelle du client qui aura bénéficié du programme (coût énergétique + financement) sera inférieure à la facture annuelle d'électricité, permettant à celui-ci de bénéficier immédiatement des avantages économiques du gaz naturel.

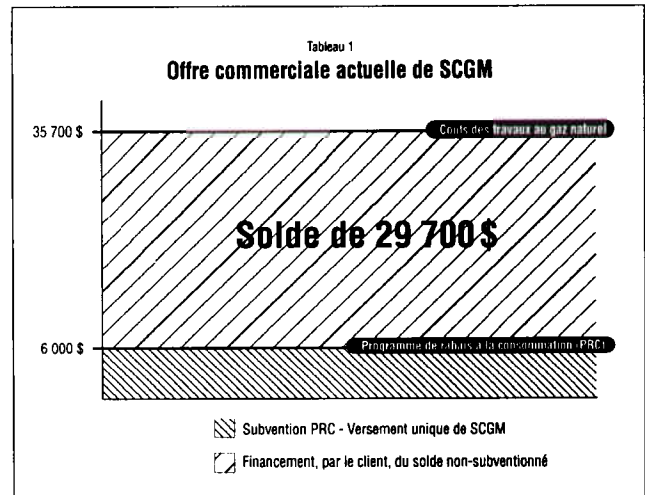
3.1 Volet 1 – Financement des équipements (F1)

Avant d'entreprendre la description du programme proposé, il est important de **démontrer** en quoi l'approche commerciale de SCGM diffère de celle d'Hydro-Québec afin d'établir l'importance d'implanter le plus rapidement possible ledit programme.

SCGM

Présentement, l'offre commerciale de SCGM est, au besoin, assortie d'une assistance financière (PRC) visant à défrayer, en partie ou en totalité, l'investissement requis pour installer des équipements au gaz naturel. Dans la grande majorité des cas, le client doit financer lui-même le solde non subventionné.

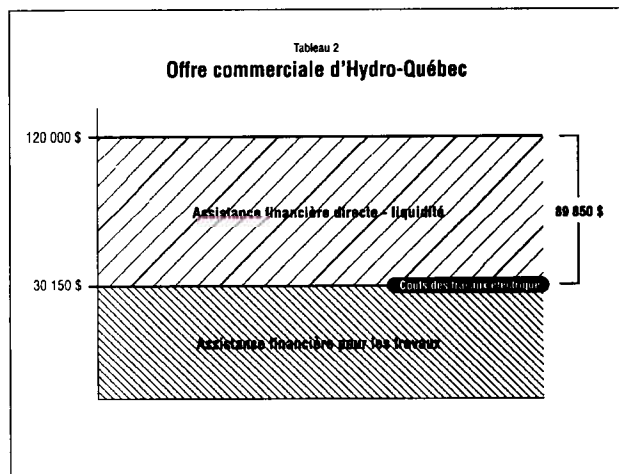
Le tableau 1 présente une situation typique tirée d'un cas réel (nouvelle bâtisse : multi-locatif - voir tableau A). Ce client doit investir 35 700 \$ pour des équipements au gaz naturel. Pour inciter ce dernier à choisir le gaz naturel, SCGM lui a offert une aide financière de 6 000 \$. Ce client doit donc investir 29 700 \$. Cependant, les économies dégagées par l'utilisation du gaz naturel par rapport à l'électricité lui permettent de récupérer cette somme à l'intérieur d'un an.



Dans ces circonstances, le client doit utiliser ses liquidités ou sa capacité d'emprunt pour financer le solde de 29 700 \$, ce qui a pour effet de restreindre ses liquidités disponibles pour ses opérations courantes.

Hydro-Québec

L'approche commerciale d'Hydro-Québec permet au client d'avoir accès à une assistance financière qui excède largement le coût des travaux. Le tableau 2 illustre pour ce même client le coût des travaux pour des équipements électriques qui se chiffrent à 30 150 \$. L'offre d'Hydro-Québec, en plus de couvrir le coût des travaux, comprend une offre monétaire additionnelle de 89 850 \$ qui constitue une liquidité immédiate pour le client.



Globalement, ce dernier a eu droit à une assistance financière de 120 000 \$.

Même si le tarif d'électricité est plus élevé que celui du gaz naturel, les clients sont très sensibles à l'offre d'Hydro-Québec, puisqu'elle leur procure un avantage important à court terme lors du démarrage de leurs opérations, ou encore, parce que les coûts d'opération sont transmis à une tierce personne. Par exemple, dans le cas présent d'un immeuble multi-locatif, les locataires devront payer une facture énergétique plus élevée à l'électricité par rapport au gaz naturel, alors que le propriétaire bénéficiera quant à lui de cette subvention.

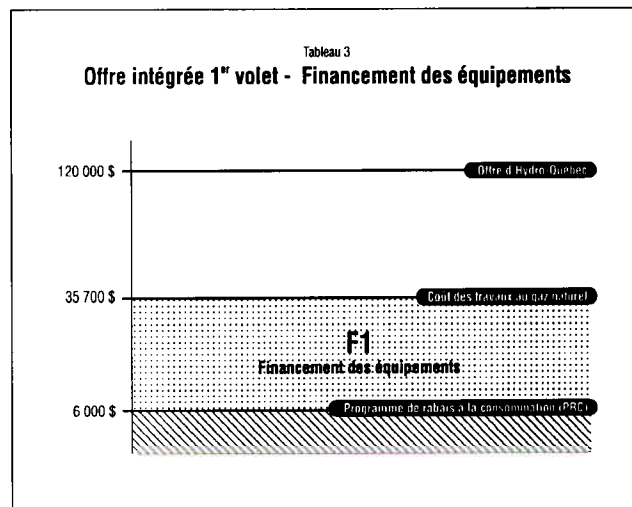
Programme Volet 1 (F1)

Le volet 1 permettra à SCGM d'offrir un financement relié à ses activités de distribution de gaz naturel et d'accroître ou de maintenir ses nouvelles ventes ainsi que la rentabilité de ces dernières. Ce financement peut couvrir jusqu'à la totalité des coûts des équipements au gaz naturel et leurs installations.

Le tableau 3 présente le fonctionnement du premier volet.

Ce premier volet du programme se rapproche de celui que SCGM avait demandé dans le dossier R-3351-96, document 3.1. Dans sa décision D-96-24, la Régie a émis les motifs suivants : « Elle est d'avis que, si le distributeur estime qu'il serait

avantageux pour son entreprise de gaz et pour l'ensemble des abonnés de considérer comme réglementées des activités non réglementées, en raison de leur complémentarité à la distribution du gaz, il devrait en faire la demande dans une cause spécifique à cet effet, la Régie étant d'opinion que la présente instance n'est pas appropriée pour débattre d'un changement aussi fondamental dans la séparation des activités non réglementées et réglementées qui a été faite suite à la décision D-90-75 et dans les positions corporatives antérieures » (extrait de D-96-24, page 13).



Présentement, SCGM croit justifié de soumettre à la Régie ce programme qui s'appuie fortement sur sa complémentarité avec ses activités réglementées. L'expérience passée nous indique que le financement fait par des institutions privées ou par la Société en commandite de financement Gaz Métropolitain (SCFGM), filiale de SCGM, n'a pas été concluante, compte tenu que le lien d'affaires se limite uniquement au revenu d'intérêts sur le financement comparativement à SCGM qui vise la vente du gaz naturel qui constitue le revenu le plus important.

SCGM est en effet la seule à avoir un intérêt à financer un client qui installera des équipements au gaz naturel qui lui permettra de générer des revenus à long terme pour le bénéfice de l'ensemble de la clientèle.

De plus, le premier volet de ce programme procurera à SCGM un outil pour diminuer l'utilisation des aides financières qui, autrement, auraient été versées aux clients pour leur permettre d'obtenir une période de recouvrement de leurs coûts (payback) acceptable.

SCGM facturera donc un taux de financement compétitif et minimisera son risque d'affaires en exigeant les garanties jugées nécessaires. Ces modalités sont définies dans la section gestion du programme.

Notre demande pour le volet 1 du programme de financement est de :

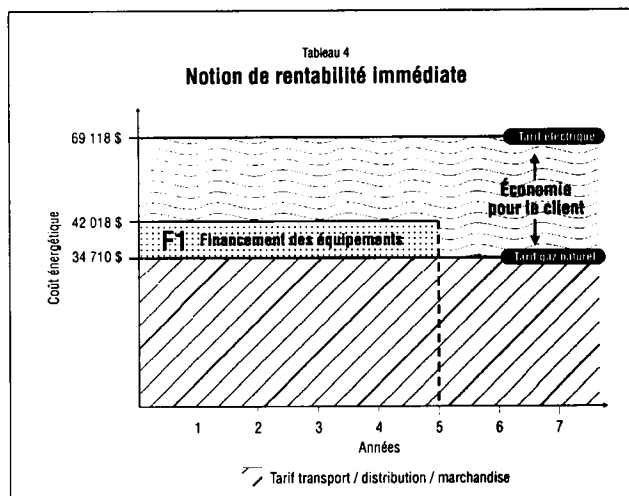
- Permettre à SCGM de pouvoir offrir un financement correspondant à l'écart *entre* le coût total des équipements et de l'installation et l'assistance financière (PRC) et programme de rétention par voie de rabais à la consommation (PRRC) offerte au client, s'il y a lieu;
- Récupérer du bénéficiaire ce financement (capital et intérêts) par le biais d'un montant mensuel fixe pour une période contractuelle déterminée (généralement de 5 ans).

Dans la perspective du client, cette approche commerciale fait appel à la notion de rentabilité immédiate plutôt qu'à celle du retour sur investissement. Le client n'a donc pas à déboursier d'argent immédiatement pour ses

équipements. Le coût de ce financement sera ajouté au coût énergétique du gaz naturel, tel que présenté au tableau 4.

3.2 Volet 2 – Financement additionnel pour contrer l’offre d’Hydro-Québec (F2)

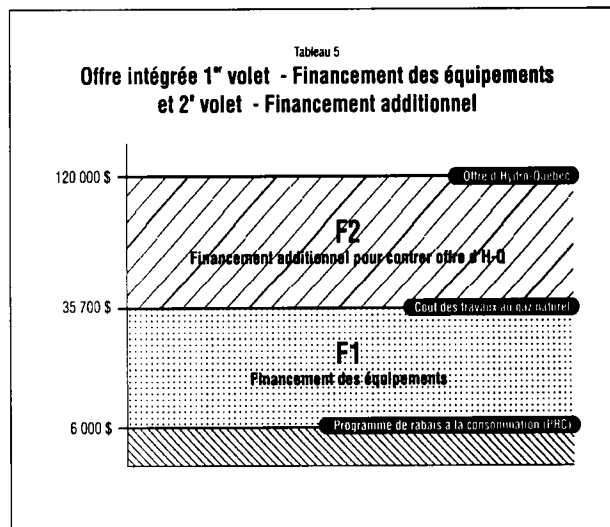
En complément, SCGM demande également un deuxième volet à son programme, qui consiste à offrir un financement additionnel pour contrer les offres d’Hydro-Québec qui incluent des montants forfaitaires dépassant la valeur des équipements installés.



Fonctionnement du deuxième volet (F2)

Afin de contrer pleinement l'offre d'Hydro-Québec, un financement additionnel pourra être offert au client afin de couvrir l'écart entre l'offre d'aide commerciale d'Hydro-Québec et le coût des travaux (équipements et installation) au gaz naturel (tableau 5)

Ce financement additionnel, tout comme le volet 1, sera également récupéré du bénéficiaire par le biais d'un montant mensuel fixe (capital et intérêts) sur une période déterminée contractuellement (généralement de 5 ans).



Le montant maximal de financement accordé au client correspondrait à la valeur actualisée des mensualités (capital et intérêts) qui, une fois ajoutées au coût d'utilisation du gaz naturel et du financement du volet 1,

nant le cas où nous ne disposerions pas d'outils adéquats pour contrer les offres d'Hydro-Québec.

La première colonne présente la situation où SCGM ne pourrait pas raccorder pour 1 Bcf de nouvelles ventes. La perte d'opportunité n'aurait pu être réduite.

La deuxième colonne présente une situation où 50% du volume à risque serait préservé, mais à un coût en programme PRC beaucoup plus élevé. Aux fins de l'illustration, tout en étant très réalistes, nous avons doublé le montant d'aide financière sous forme de PRC.

Tableau 7

Calcul de l'impact tarifaire des scénarios					
Description		Scénario 1		Scénario 2	
		Perte d'opportunité pour 1 Bcf		Perte d'opportunité pour 0,5 Bcf et 0,5 Bcf pré- servé avec double PRC	
Clients	Nombre	495		248	
Volumes	Bcf	1,00		0,50	
Investissements en immobili- sation (constructions et frais généraux	(000\$)	5 644		2 822	
PRC	(000\$)	3 773		3 773	
Impact tarifaire		\$ Courants	\$ Actualisés	\$ Courants	\$ Actualisés
1 an	(000\$)	(1 763)	(1 658)	(495)	(465)
5 ans	(000\$)	(9 649)	(8 014)	(2 919)	(2 409)
20 ans	(000\$)	(50 581)	(26 661)	(22 448)	(11 152)

Au scénario 1, les résultats démontrent que la perte d'opportunité de 1 Bcf priverait l'ensemble de la clientèle d'une baisse tarifaire de 1,7 M \$ dès la première année.

Quant au scénario 2, la rentabilité de ces nouvelles ventes ne serait que d'environ 0,5 million \$. Ainsi, l'ensemble de la clientèle de SCGM serait privée d'une baisse tarifaire de près de 1,2 million \$ dont elle aurait bénéficié autrement.

Avec le programme commercial axé sur le financement proposé, nous sommes confiants que le volume à risque estimé à 1 Bcf ne serait pas perdu et permettrait à l'ensemble des clients de SCGM de bénéficier d'une baisse tarifaire supérieure au scénario 2, et ce, dès la première année.

5 GESTION DU PROGRAMME

5.1 Évaluation des montants de financement

Le montant de financement que SCGM anticipe offrir est estimé à 10,4 millions \$, pour le volet de financement des équipements (Volet 1), et à 5,2 millions \$, pour le volet de financement (Volet 2), visant à contrer l'offre commerciale d'Hydro-Québec.

En ce qui a trait au premier volet (Volet 1), SCGM a utilisé la moyenne des montants admissibles (coût des travaux) dans le marché CII dans le cadre du programme d'aide financière PRC des trois (3) dernières années pour évaluer le niveau des financements anticipés. Cette moyenne est d'environ 21 000 \$ par client.

Quant à l'établissement de la prévision du montant de financement pour le deuxième volet 2, SCGM considère comme hypothèse qu'il faut, en moyenne, financer 50% de plus, soit 10 500 \$, par rapport au montant relié au financement des équipements (21 000 \$ x 50 %).

Le montant total annuel des financements se chiffre à 15,7 millions \$.

5.2 Taux de financement

SCGM entend offrir un taux de financement compétitif à ce que les clients peuvent retrouver dans le marché pour ce type de financement. À titre de référence SCGM pourrait utiliser le taux préférentiel plus 150 points de base. Ce taux se chiffrerait aujourd'hui à 8,5%.

Les financements accordés seront inclus dans la base de tarification et seront réduits mensuellement du montant correspondant à la portion capital des versements reçus des clients. SCGM imputera ces montants dans un compte de frais reportés. Quant aux revenus d'intérêts, ceux-ci seront comptabilisés dans l'activité réglementée de SCGM.

5.3 Gestion administrative

Comme tous les programmes précédemment autorisés par la Régie, SCGM exercera une gestion rigoureuse sur les offres proposées. À cet effet, des contrôles administratifs seront mis en place pour s'assurer de la justification des montants.

Pour limiter les risques financiers rattachés au financement, SCGM appliquera une gestion rigoureuse sur les deux volets du programme. SCGM exigera, dans tous les cas, une sûreté adéquate (par exemple : lettre de garantie ou un hypothèque immobilière). De plus, des enquêtes de crédit seront effectuées pour chacune des demandes de financement. Ces enquêtes tiendront compte notamment de l'état de l'immeuble, du montant de l'hypothèque, de la solvabilité de l'emprunteur, etc..

Pour ce qui est du risque de perte éventuelle sur certains prêts, lequel sera fortement réduit par la mise en place d'activités mentionnées ci-haut, SCGM croit que la rentabilité des ventes réalisées et, par le fait même l'impact à la baisse sur les tarifs, permet de couvrir amplement ce risque résiduel. Il est important de rappeler que, sans l'utilisation de ce programme, les clients n'auraient bénéficié a priori d'aucune baisse tarifaire. Le tableau 8 présente les résultats concernant l'évolution des revenus et des coûts attribués au programme en fonction des hypothèses établies dans le tableau 7.

SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GAZ MÉTROPOLITAIN
Programme commercial axé sur le financement, R-3447-2000

Description	Années					
	1	2	3	4	5	6 à 10
	(000 \$)					
1 Revenus	1 763	1 872	1 938	2 005	2 071	12 061
2 Réalisés sur les nouvelles ventes (contribution tarifaire)						
3 D'intérêts	822	667	498	315	115	0
4 - Financement F1	411	334	249	157	57	0
5 - Financement F2						
6 Total Revenus	2 997	2 873	2 686	2 477	2 243	12 061
7 Dépenses						
8 Rendement sur le solde des financements dans la base de tarification	(1 598)	(1 301)	(976)	(623)	(238)	0
9 Frais administratifs (frais de notaire et autres)	(209)					
10 Contribution tarifaire totale	1 190	1 572	1 710	1 854	2 005	12 061
12 Contributions tarifaires du scénario 2	(495)	(516)	(576)	(636)	(696)	(5 095)
13 Contribution tarifaire additionnelle disponible avant pertes sur prêts (CTAD)	695	1 057	1 134	1 218	1 309	6 967
14 Montant cumulé de la CTAD	695	1 752	2 886	4 104	5 412	12 379
15 % CTAD sur le montant du financement initial	4%	7%	7%	8%	8%	44%
16 % CTAD cumulé sur le montant du financement initial	4%	11%	18%	26%	34%	79%
17						
18 Moyenne mensuelle des financements dans la base de tarification	14 604	11 892	8 924	5 693	2 177	0
19						
20 Paramètres utilisés						
21 Taux d'intérêt exigé sur les financements	8,50%					
22 Coût moyen en capital sur le financement	10,94%					
23 Total des financements faits en début de l'année 1	15 700					
						(000 \$)

Les paramètres retenus sont les suivantes :

- Offre de financement de 15,7 millions \$ dès la première année;
- Le taux de financement offert aux clients est de 8,5 %;
- Le taux de rendement considéré sur les financements dans la base de tarification est de 10,94 % qui correspond au taux prospectif (autorisé dans la cause tarifaire 2000, dossier R-3426-99) auquel ont été ajoutés les impôts et la taxe sur le capital (voir tableau 9).

Tableau 9

Évaluation du coût de financement			
Coût moyen en capital			
(Taux prévu dans la cause tarifaire 2000)			
DESCRIPTION	Ratio	Taux	Taux pondéré
1 Dette totale	54%	6,55%	3,54%
2 Actions privilégiées (A.P.)	7,50%	5,12%	0,39%
3 Actions ordinaires (A.O.)	38,50%	9,72%	3,74%
4 Total	100%		7,68%
5			
6 Impôt sur le coût des A.P.	7,50%	2,99%	0,22%
7 Impôt sur le coût des A.O.	38,50%	5,68%	2,19%
8 Taux avant impôt			10,08%
9			
10 Impôt des grandes sociétés	0,225%		0,225%
11 Taxe sur le capital provinciale	0,64%		0,64%
12			
13 Total du taux de financement			10,94%
14			
15 Taux d'impôt sur le revenu	38,90%		

Explications sur le tableau 8 :

- La ligne 2 présente les contributions tarifaires en considérant que SCGM préserve 1 Bcf de nouvelles ventes;
- Les lignes 4 et 5 présentent les revenus d'intérêts pour les cinq prochaines années sur le financement initial accordé à l'année 1 ;
- La ligne 8 montre le rendement sur le solde des prêts consentis par SCGM.
- La ligne 12 représente la contribution tarifaire que SCGM pourrait préserver en se servant uniquement des programmes commerciaux disponibles actuellement (voir scénario 2, présenté au tableau 7).
- Les lignes 13 et 14 montrent respectivement des contributions tarifaires en sus de celles du scénario 2 et ce, en appliquant le nouveau programme de financement présentement proposé;
- Les lignes 15 et 16 indiquent le pourcentage de la contribution tarifaire additionnelle par rapport au montant initial de financement;
- La ligne 18 indique la moyenne mensuelle du solde de financement à recevoir des clients par année.

Ce tableau démontre les avantages pour la Société et l'ensemble de sa clientèle de mettre en place un tel programme de financement. De plus, les contributions tarifaires provenant de ces nouvelles ventes justifient une marge de manœuvre suffisante qui peut être dégagée pour couvrir le risque éventuel rattaché à ces financements. La contribution tarifaire additionnelle pour les cinq premières années se chiffre à 5,4 millions \$, soit un ratio de 34 % par rapport au montant du financement initial (15,7 millions \$).

Il est intéressant de constater que le raccordement de ces nouvelles ventes permettra de générer des contributions tarifaires additionnelles d'environ 7,0 millions \$ pour les cinq années subséquentes. Ainsi, les contributions tarifaires totales des dix premières années s'élèvent à 13,4 millions soit presque la totalité du financement initial.

6 JUSTIFICATION DE LA DEMANDE DE SCGM

Avec ce programme à deux volets, SCGM espère atteindre les objectifs suivants:

- **Répondre aux besoins de la clientèle**
SCGM doit s'adapter à l'évolution du marché et aux pratiques commerciales.
- **Maintenir à un niveau maximum les nouvelles ventes**
Cela permettra d'assurer une progression optimale des livraisons avec les baisses tarifaires s'y rattachant.
- **Minimiser et éviter des pertes de revenus potentielles à long terme**
En effet, le raccordement d'un client potentiel permet à SCGM d'assurer sa présence à long terme par le biais de ses installations. Dans le cas contraire, le client ayant opté pour l'électricité est, dans la majorité des cas, perdu à tout jamais.
- **Maintenir un avantage économique pour le consommateur**
Les nouveaux clients et leurs locataires, le cas échéant, pourront bénéficier de la source d'énergie la plus économique.

- **Soumettre des offres commerciales concurrentielles**
Afin de faire face à tous les types de concurrence, la gamme d'outils commerciaux de SCGM sera davantage compétitive.
- **Diminuer l'utilisation du programme de rabais à la consommation (PRC) et du (PRRC)**
Tel que souligné précédemment, SCGM a dû offrir des sommes plus élevées dans le cadre du programme PRC et PRRC afin de convaincre certains clients qui ont été approchés par Hydro-Québec. Le nouveau programme permettra de maintenir ou de réduire les sommes versées.

7 CONCLUSION

Compte tenu des limites des programmes commerciaux actuels de SCGM, nous demandons à la Régie :

- D'autoriser les deux volets du programme proposé selon les critères énoncés précédemment;
- De permettre à SCGM d'appliquer en tout temps le premier volet de financement des équipements (F1);
- De permettre à SCGM d'appliquer le deuxième volet du programme de financement additionnel (F2) tant et aussi longtemps qu'Hydro-Québec appliquera cette nouvelle approche commerciale dans le marché.
- D'inclure les revenus d'intérêts dans l'activité réglementée ainsi que les coûts rattachés au financement;
- D'inclure les montants versés en financement dans la base de tarification.