

RÉPONSE DE SCGM À UNE DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS

Origine : Demande de renseignements en date du 8 avril 2003

Demandeur : ACIG

Référence : Pièce SCGM-1, Document 1, page 4

Préambule :

Dans sa preuve, SCGM justifie les acquisitions proposées par essentiellement trois (3) raisons, à savoir (pièce SCGM-1, document 1, p. 4) :

- « Un contrôle serré des coûts d'opérations;
- La correction d'aménagements déficients ou non adaptés;
- L'augmentation de l'efficacité opérationnelle des bureaux d'affaires par une localisation plus stratégique et l'amélioration de la visibilité de l'entreprise auprès des clientèles existantes et potentielles. » (Nous soulignons.)

Toutefois, dans sa preuve, SCGM soumet aucun argument ou aucune donnée justifiant les acquisitions proposées justement eu égard aux clientèles existantes et potentielles.

Par ailleurs, SCGM élabore très peu sur la nécessité de ces trois bureaux d'affaires, si ce n'est que sur quelques lignes à la page 25 de 36 de la pièce SCGM-1, document 1.

Questions :

- 8.1 Est-ce que SCGM s'est penchée sur la question de savoir si les acquisitions proposées se justifiaient compte tenu des clientèles existantes et potentielles? Si oui, fournir tout document produit à cet égard. Dans la négative, veuillez néanmoins élaborer sur la question.
- 8.2 Quels sont les pronostics en terme d'augmentation des clientèles pour les régions visées (Montérégie, Laurentides et Est de Montréal)?
- 8.3 Est-ce que ces pronostics justifient les acquisitions proposées?
- 8.4 Est-ce qu'une présence physique de SCGM dans ces trois régions est essentielle? Veuillez élaborer? Est-ce que SCGM est présente dans d'autres régions. Lesquelles? Si non, pourquoi pas?

8.5 Quel serait l'impact concret de la fermeture de ces bureaux d'affaires? Comment SCGM re-déployerait alors ses activités?

Réponses :

8.1 SCGM est présent depuis plus de vingt ans dans les régions de la Montérégie et des Laurentides et depuis une dizaine d'années dans l'est de Montréal. Ces bureaux régionaux répondaient à des besoins de développement, d'entretien et de sécurité des réseaux de distribution. Le nombre de clients desservis par ces trois bureaux est actuellement de 19 680 en Montérégie, de 12 681 dans les Laurentides et de 71 554 dans l'est de Montréal. Ces trois bureaux sont responsables de l'entretien et de la sécurité d'un réseau de distribution de 1 600 km en Montérégie, de 1 300 km dans les Laurentides et de 1 355 km pour l'est de Montréal.

Le virage commerçant et la régionalisation des activités de SCGM nous a amené à vouloir nous rapprocher de la clientèle afin d'être en mesure de mieux la servir. Cette approche, jumelée à un volume d'activités accru a entraîné une augmentation du nombre d'employés affectés aux bureaux régionaux, principalement affectés aux activités de la chaîne d'acquisition clientèle (ventes, constructions, etc.), à la réalisation des programmes d'entretien du réseau et aux tâches administratives connexes.

Les besoins en espace et la correction d'aménagements déficients pour les bureaux d'affaires des Laurentides et de la Montérégie contraignent SCGM à déménager. SCGM a donc étudié les alternatives d'acquisition de nouveaux terrains et bâtiments ou de location. En ce qui a trait au bureau de l'Est, SCGM y occupe déjà les locaux depuis 2002 en tant que locataire. SCGM a étudié l'alternative de l'acquisition du terrain et de l'immeuble.

Dans les trois cas, l'acquisition s'avérerait être plus rentable économiquement.

8.2 Les prévisions d'augmentation des clientèles pour les régions visées pour les années 2002-2003 et 2003-2004 sont les suivantes :

NOMBRE DE NOUVEAUX CLIENTS RÉSIDENTIEL ET CII		
RÉGIONS	2002-2003	2003-2004
	NOUVEAUX CLIENTS	NOUVEAUX CLIENTS
Montérégie	1167	1340
Laurentides	1314	1607
Est de Montréal	1207	902

L'année 2002-2003 représente une année exceptionnelle en termes d'augmentation de la clientèle pour le bureau de l'Est. Les prévisions pour 2003-2004 sont en ligne avec l'augmentation de la clientèle constatée lors des années précédentes.

8.3 À notre avis, la clientèle présente dans ces régions justifie la présence de bureaux d'affaires régionaux et nous anticipons que cette clientèle ira en augmentant.

8.4 Comme mentionné précédemment, le distributeur est présent depuis plus de 20 ans dans les régions de la Montérégie et des Laurentides et depuis une dizaine d'années dans l'est de Montréal.

SCGM est également présente dans chacune des régions où elle assure la distribution du gaz naturel (Québec, Saguenay, Rouyn, Mauricie, Estrie, Ouest de Montréal) et cette présence est essentielle.

8.5 La régionalisation des activités de développement, d'entretien et de sécurisation du réseau gazier est essentielle. Le personnel affecté à chacun des bureaux d'affaires est directement relié aux opérations régionales (réalisation des programmes d'entretien préventif du réseau, couverture des appels d'urgence, répartition et traitement des ordres de travail, ventes, réalisation des activités de construction).

Aucune autre alternative ne peut assurer l'efficacité opérationnelle recherchée et les impacts d'une fermeture des bureaux seraient extrêmement lourds tant sur les plans des budgets opérationnels que sur l'entretien, la sécurité et le développement du réseau.

Sans l'existence de bureaux d'affaires régionaux, il serait difficile, voire impossible, de viser, par exemple, à respecter un délai de réponse aux urgences de 35 minutes ou moins.