

## Service de fourniture à prix fixe



proposé à la  
Régie de l'énergie



Original : 2003.08.20

SCGM - 11, Document 7  
19 pages en liasse



## Besoins des clients

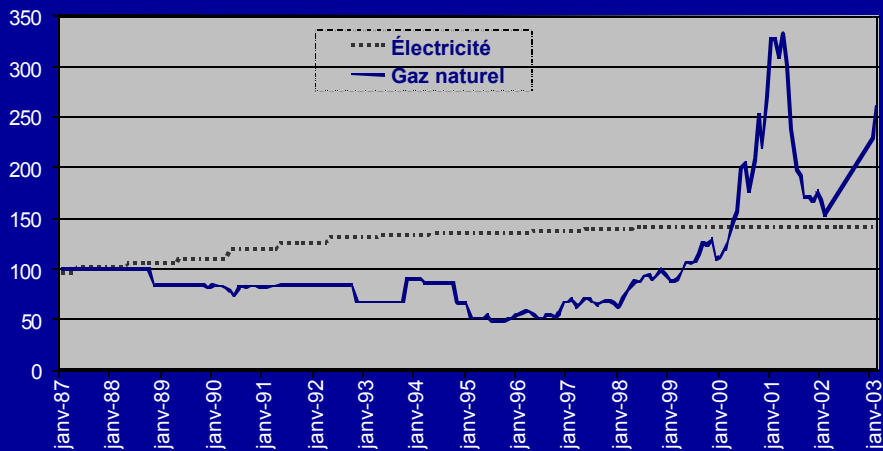
- *“ Il faut limiter nos dépenses courantes. Le prix de la source et une certaine stabilité sont des éléments évidemment très importants et constituent certainement l'enjeu de notre décision. ”*
- *“ C'est comme négocier une hypothèque à la banque : tu as toujours le choix de ton terme et le choix va souvent dépendre de ta situation budgétaire. ”*

Source : Entrevues face à face avec des clients CII, Léger Marketing



## Besoins des clients

Indice de variation des prix du gaz naturel et de l'électricité sur 15 ans  
Indice 1987 = 100



Source : SCGM-11, document 5, p. 8

3



## Besoins des clients

- 80 % des clients de SCGM désirent avoir le « choix » de la stabilité de leur facture
- Le prix fixe serait un outil utile pour certains segments de la clientèle de SCGM qui le désirent
- Il s'agit d'un complément à l'offre du service actuel pour les clients à faible consommation (résidentiels et CII\*)

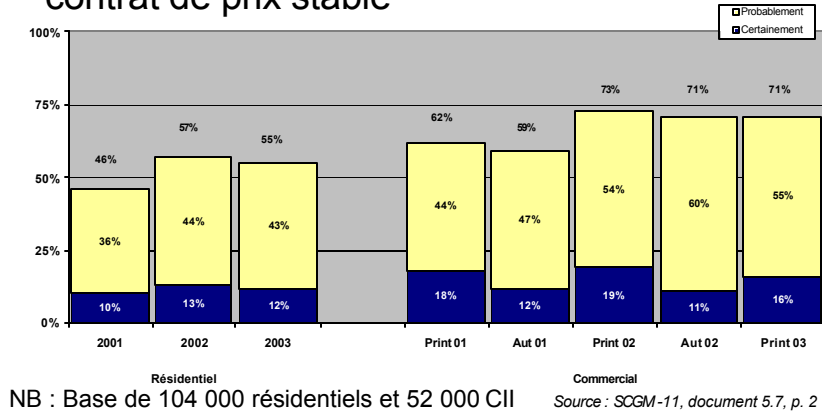
\* CII: Commercial, institutionnel et industriel

4



## Besoins des clients

- Évolution des intentions de “ signer ” un contrat de prix stable



5



## Besoins des clients

- Hypothèses d'adhésion à une solution de stabilité

	Print. 2001	Aut. 2001	Print. 2002	Aut. 2002	MOY. NBR.	10 <sup>6</sup> m <sup>3</sup>
<b>RÉSIDENTIEL</b>						
Borne supérieure	-	15 816	-	19 979	17 897	43,3
Borne inférieure	-	7 908	-	9 989	8 949	21,6
<b>COMMERCIAL</b>						
Borne supérieure	12 125	9 930	13 589	10 871	11 629	581,4
Borne inférieure	6 063	4 965	6 794	5 435	5 814	290,7
<b>TOTAL PMD</b>						
Borne supérieure		25 747		30 849	29 526	624,7
Borne inférieure		12 873		15 425	14 763	312,3

NB : Base de 104 000 résidentiels et 52 000 CII

Source : SCGM-11, document 5, p. 15

6



## Problématique actuelle

- En théorie, tous les clients ont accès aux achats directs et peuvent ainsi convenir de la structure de prix qui leur convient
- Présentement, les clients à petite et moyenne consommations ne sont cependant pas desservis par les fournisseurs

7



## Problématique actuelle (suite)

- Les fournisseurs consultés identifient les raisons suivantes :
  - Coût associé à l'établissement d'un système de facturation
  - Risque associé au recouvrement et aux mauvaises créances
  - Difficulté à rejoindre la clientèle potentielle

8



## But

- Le but recherché est de faciliter le travail des fournisseurs afin qu'ils puissent desservir les besoins des clients à petite et moyenne consommations et leur offrir un prix de gaz naturel stabilisé

9



## Le nouveau service proposé

- Un service complémentaire à ceux déjà existants
- Ce nouveau service s'adresse à tous les clients dont la consommation annuelle normalisée est inférieure à 1 168 000 m<sup>3</sup> :
  - Soit, principalement, les clients du tarif D<sub>1</sub> et les petits et moyens consommateurs des tarifs D<sub>M</sub> et D<sub>3</sub>

10



## Fonctionnement

- Engagement du client envers SCGM pour une durée prédéterminée
- Contrat de vente de gaz entre le fournisseur désigné et SCGM aux conditions convenues entre le client et le fournisseur

11



## Transaction neutre pour SCGM et ses clients

- Le fournisseur devra vendre à SCGM la totalité des volumes nécessaires à l'approvisionnement du client
- Il y aura donc parité entre les volumes reçus du fournisseur et ceux vendus au client
- Les clients à prix variables sont tenus indemnes

12



## Un service adapté au client

- Particularité pour les clients dont la consommation annuelle normalisée est supérieure à 75 000 m<sup>3</sup> :
  - Le fournisseur et le client pourront prévoir un ajustement de prix annuel applicable à la date anniversaire

13



## Aide à la mise en marché

- Encarts avec les factures de janvier et de septembre
- Dépliants à des groupes cibles
- Site Internet de SCGM
- Reportages dans les *Gazinfo*
- Dépliants dans le cadre de salons appropriés
- Intégration dans tous les outils de communication

14



## Encadrement

- Lien contractuel entre les clients et SCGM
  - Désignation du fournisseur par le client
  - Pratiques commerciales minimales
  - Lettre de confirmation d'adhésion et dépliants explicatifs émis par SCGM
  - Période de dédit de 15 jours offerte au client

15



## Dès l'automne 2003

- Si la Régie y donne son aval, le service sera offert dès que les fournisseurs seront prêts à y participer

16



## Avantages pour le client

- Faciliter l'accès à une stabilité des prix : approvisionnement couvrant tous ses besoins à un même prix et ce, pour toute la durée de l'entente\*
- Facturation unique du distributeur

\*À l'exception des changements de prix prévus à l'entente pour les clients dont la consommation est supérieure à 75 000 m<sup>3</sup>/an.

17



## Avantages pour le fournisseur

- Aucun besoin d'un service de facturation
- Aucun risque de recouvrement ou de mauvaises créances
- Marketing et adhésion facilités par le distributeur

18



## Avantages pour le distributeur

- Augmentation de l'attrait pour le gaz naturel
- Stabilisation des volumes vendus
- Risque de mauvaises créances similaire à celui déjà encouru avec le service de fourniture actuel
- Gestion similaire à celle des achats directs actuels, donc coûts additionnels limités