

Service de financement «marché affaires»

Gaz Métro
en partenariat avec la Banque Scotia

Proposé à la Régie de l'énergie

Original : 2004.08.16

SCGM - 2, Document 9
8 pages en liasse



Table des matières

| | |
|---|---|
| 1 | Objectif du nouveau service de financement |
| 2 | PCAF vs le service de financement |
| 3 | Les avantages du nouveau service pour la clientèle |
| 4 | Les avantages de cette nouvelle approche pour Gaz Métro |
| 5 | Hypothèse d'adhésion |
| 6 | Conclusion |



Régie de l'énergie

DOSSIER: R-3529-2004

DÉPOSÉE EN AUDIENCE

Date: 17 août 2004

Pièces n°: ~~SCGM-2~~

SCGM-2,
DOC. 9

Objectifs du nouveau service de financement

- **Avoir un service de financement de masse pour notre clientèle existante et nouvelle**
- **Avoir un service de financement avec un processus simple et flexible pour la force de ventes et les partenaires certifiés de Gaz Métro**
- **Bonifier nos offres promotionnelles actuelles**

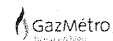
3



Le PCAF vs le service financement

- Le programme commercial axé sur le financement (PCAF) est un programme complètement géré par Gaz Métro
- Ce programme ne répond pas aux besoins de notre clientèle de masse
- Sollicitation des services des institutions financière au Québec: la Banque Scotia fut retenue
- Avec le nouveau partenariat financement avec la Banque Scotia:
 - Gaz Métro est seulement responsable des activités suivantes:
 - Promouvoir le service de financement auprès de sa clientèle
 - Compléter la «confirmation d'identification du client» (représentant ou PCGM).
 - La Banque Scotia est responsable du traitement et la gestion des demandes de financement du début jusqu'à l'échéance des prêts.

4



Les avantages du nouveau service pour la clientèle

- **Processus de demande simple sans déplacement à la banque**
- **Le formulaire de demande de crédit est abrégé et facile à remplir**
 - Le formulaire peut être rempli et envoyé par fax à la banque
 - Il peut aussi être rempli en ligne avec un représentant de la banque
- **Aucuns frais d'ouverture de dossier**
- **La réponse sera donnée dans un délai de 48 heures**
- **Le taux de financement de groupe très concurrentiels**
- **Un versement initial représentant uniquement 5% du prêt**
- **Le remboursement peut se faire en tout temps sans pénalité**
- **Terme pouvant aller jusqu'à une échéance de sept ans**



Les avantages de cette nouvelle approche pour Gaz Métro

- **Gestion par des spécialistes du financement**
- **Coûts évités pour Gaz Métro**
- **Partage et plafonnement des risques financiers**



Hypothèses d'adhésion

| Année financière | Nombre de clients | Montants financés | Mauvaises créances (1,7 %) | Coûts pour Gaz Métro |
|----------------------------|-------------------|-------------------|----------------------------|----------------------|
| 2003-2004 Projet pilote | 131 | 2 414 985\$ | 41 054\$ | 20 527\$ |
| 2004-2005 | 340 | 6 267 900\$ | 106 554\$ | 53 277\$ |
| 2005-2006 | 400 | 7 374 000\$ | 125 358\$ | 62 679\$ |
| Total | 871 | 16 056 885\$ | 272 966\$ | 136 483\$ |

Pour compléter l'illustration, avec un volume moyen de vente de 12 500m³ à 0,22\$/m³ de revenu D, une durée de vie de 15 ans, actualisée à un taux de 7,5 %; il faut environ 6 clients sur les 871 qui n'auraient pas choisi le gaz naturel pour rentabiliser le coût du service.

7



Conclusion

- Avec ce nouveau service, SCGM:
 - Confiera à des professionnels expérimentés l'offre d'un service de financement ;
 - Répondra aux besoins de sa clientèle de masse ;
 - Maintiendra à un niveau maximum les nouvelles ventes et minimisera les pertes de volumes ;
 - Dotera sa force de ventes d'un outil essentiel afin de faire face à la concurrence ;
 - Pourra bonifier ses offres promotionnelles.

- Toutefois, SCGM souhaite maintenir le PCAF et ce, temps et aussi longtemps qu'une alternative n'aura pas été mise au point pour les entreprises en démarrage et le secteur de la restauration

8

