

PROGRAMME DE FINANCEMENT
POUR LA CLIENTÈLE *AFFAIRES*

TABLE DES MATIÈRES

1	HISTORIQUE DU PROGRAMME COMMERCIAL AXÉ SUR LE FINANCEMENT (PCAF)..	3
1.1	Mise en contexte	3
1.2	Difficultés rencontrées avec le PCAF	3
1.3	Résultats en date du 1er mars 2004 du programme PCAF (prêts octroyés).....	4
2	RECHERCHE ET IDENTIFICATION D'UNE ALTERNATIVE	5
2.1	Recherche d'un partenaire	5
2.2	Consultation auprès de ses clientèles d'affaires existante et potentielle	5
2.3	Projet pilote	7
3	MISE AU POINT D'UNE NOUVELLE ALTERNATIVE DE FINANCEMENT	8
3.1	Nouvelle approche de financement offerte aux entreprises pour l'acquisition d'appareils à gaz naturel.....	8
3.2	Le partage des responsabilités	9
3.3	Avantages du nouveau programme de financement pour la clientèle	9
3.4	Avantages de cette nouvelle approche pour SCGM	10
4	LES OBJECTIFS DU PROGRAMME DE FINANCEMENT	11
5	LES COÛTS DU PROGRAMME DE FINANCEMENT	12
6	CONCLUSION.....	13

1 **1 Historique du programme commercial axé sur le**
2 **financement (PCAF)**

3
4 1.1 *Mise en contexte*

5 Au début du mois de mai 2000, SCGM a déposé la requête R-3447-2000 à la Régie de
6 l'énergie pour obtenir l'approbation d'un programme commercial axé sur le financement pour les
7 volets F1¹ et F2². Cette demande faisait suite à la concurrence accrue de la part de l'électricité
8 dans le marché CII.

9
10 Dans sa décision D-2000-188, la Régie autorisait SCGM à avoir son programme de
11 financement et ce, uniquement pour le volet F1. Le volet F1 consiste à octroyer un financement
12 correspondant à l'écart entre le coût total des équipements et de leur installation et le rabais
13 tarifaire offert au client en vertu des programmes PRC et PRRC.

14
15 Ce programme de financement visait les mêmes objectifs que les programmes PRC et PRRC
16 soit, dans un premier temps, de permettre de développer les ventes de gaz naturel et, dans un
17 deuxième temps, de sécuriser les volumes. De plus, il avait été mis en preuve à l'époque que le
18 coût total de l'aide accordée (F1 + PRC) devait être inférieur à ce qui aurait été nécessaire en
19 terme de PRC ou PRRC pour atteindre les objectifs de ventes.

20
21 1.2 *Difficultés rencontrées avec le PCAF*

22 Depuis l'implantation du PCAF au mois d'août 2001, SCGM a octroyé uniquement deux prêts,
23 tous deux à des clients existants. Les principales contraintes rencontrées lors de l'utilisation de
24 ce programme ont été les suivantes:

25

¹ F1= Montant maximum du prêt < dépenses admissibles – toute autre aide financière accordée.

² F2 = L'excédent monétaire requis pour faire concurrence à Hydro Québec.

- 1 • La préférence de la clientèle ayant besoin de financement de transiger avec une
2 institution financière plutôt qu'avec SCGM. À titre d'exemple, les entreprises sont
3 réticentes à fournir leurs états financiers à SCGM pour des fins de vérification de crédit.
- 4 • Pour offrir un taux d'intérêt compétitif, SCGM doit compenser le coût du financement
5 avec le PRC et maintenir le coût total de l'aide accordée (F1+PRC) en deçà de ce qui
6 aurait été nécessaire en terme de PRC pour atteindre ses objectifs de ventes. Le client,
7 dans ce contexte, préfère avoir le montant de PRC en un seul versement plutôt que de
8 recevoir une compensation pour diminuer le taux d'intérêt sur son financement.
- 9 • Les coûts reliés à la gestion d'un faible volume de prêts est important en comparaison
10 du bénéfice retiré des ventes que ces ententes de financement ont permis de réaliser.
- 11 • Dans la majorité des cas, une hypothèque immobilière est exigée comme garantie et la
12 clientèle n'est pas disposée à offrir une telle garantie.

13
14 *1.3 Résultats en date du 1^{er} mars 2004 du programme PCAF (prêts octroyés)*

<u>NOMBRE</u>	<u>MONTANTS</u>
16 28 demandes de financement	3 861 433\$
17 5 demandes approuvées	128 511\$
18 2 prêts octroyés	104 373\$

19
20 Enfin, avec un volume de prêt limité, SCGM se considère plus à risque en ce qui concerne les
21 mauvaises créances puisqu'elle ne peut diversifier son exposition à certains risques (cycles
22 financiers, industries, etc.) comme les institutions financières le font.

1 **2 Recherche et identification d'une alternative**

2
3 *2.1 Recherche d'un partenaire*

4 À l'automne 2002, face au constat que le PCAF ne répondait pas aux besoins de notre
5 clientèle, nous avons sollicité les services des institutions financières au Québec pour offrir un
6 programme de financement en partenariat avec SCGM. La proposition de la Banque Scotia a
7 retenu notre attention par son approche innovatrice auprès de la clientèle d'affaires sur le
8 marché du financement. La Banque Scotia a développé avec GHR Systems un concept de
9 traitement des demandes de prêts et d'enquêtes de crédit complètement automatisés. Avec un
10 traitement automatisé des prêts, il est facile pour SCGM d'intégrer ce programme de
11 financement à ses processus d'affaires.

12
13 Ayant donc identifié un fournisseur présentant une alternative intéressante au PCAF pour une
14 partie de notre clientèle, SCGM s'est assuré qu'un tel programme de financement correspondait
15 bien aux besoins de sa clientèle affaires.

16 *2.2 Consultation auprès de ses clientèles d'affaires existante et potentielle*

17 Au printemps 2003, SCGM a mandaté une firme externe spécialisée en recherche qualitative
18 auprès de la clientèle affaires. L'objectif de la recherche était de valider l'intérêt et les
19 perceptions de la clientèle affaires à l'égard d'un programme destiné à faciliter le financement
20 d'installations à gaz naturel. Des groupes de discussion ont été réalisés avec des propriétaires
21 de bâtiment, clients et non-clients de SCGM. Voici les principaux résultats :

- 22 • le programme de financement ajoute de la valeur à l'offre de SCGM, particulièrement
23 auprès des petites entreprises;
- 24 • la compétitivité des taux d'intérêt offerts déterminera l'attrait du programme;
- 25 • le programme risque de connaître moins de succès auprès des entreprises d'envergure
26 ou établies (5 M\$ et plus de chiffre d'affaires);
- 27 • l'expérience de financement des clients visés influencera l'adhésion au programme;
- 28 • l'idée d'un partenariat entre SCGM et la Banque Scotia recueille l'approbation des
29 participants.

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25
26

Dans le cadre de notre sondage «perceptions et comportements» au printemps 2003 auprès des clients affaires existants et potentiels, nous avons vérifié l'intérêt de la clientèle pour du financement. En voici les résultats :

- À l'achat de nouveaux équipements de chauffage, dans quelle mesure est-il probable que vous financiez le coût de cette acquisition? (Clients ayant l'intention d'effectuer un achat d'ici deux ans.)
 - Certainement 33%
 - Probablement 37%
 - Probablement pas 19%
 - Certainement pas 10%

Donc, 70 % de la clientèle affaires considèreront le financement pour l'achat de nouveaux équipements au gaz naturel.

- Intérêt à financer l'achat de ses nouveaux équipements avec SCGM en partenariat avec une grande banque à charte? (Clients ayant l'intention d'effectuer un achat d'ici deux ans.)
- Remplir une demande d'une page, sans se déplacer.
- Obtenir une approbation ou un refus dans la majorité des cas dans les 24 heures suivant la demande.
 - Très intéressé 28%
 - Assez intéressé 32%
 - Pas très intéressé 26%
 - Pas du tout intéressé 11%

1 Nous pouvons constater que 60 % des clients seraient intéressés par un tel programme.

2

3 Les résultats du sondage nous amènent à la conclusion qu'un tel programme favorisera la
4 réalisation des objectifs de nouvelles ventes de SCGM ainsi que le maintien des volumes
5 auprès de sa clientèle existante, l'objectif ultime du programme étant de réduire le coût de
6 service au bénéfice de l'ensemble des usagers.

7

8 *2.3 Projet pilote*

9 À la fin du mois d'octobre 2003, SCGM a lancé un projet pilote pour valider le processus
10 d'affaires du programme et obtenir du « feedback » de la force de ventes sur l'utilisation de ce
11 nouveau programme. Le programme de financement a été mis à la disposition de 4
12 représentants de SCGM sur 40 et 8 PartenairesCcertifiés sur 275.

13

14 Résultats du projet pilote pour la période du 1^{er} novembre 2003 au 31 janvier 2004 :

15	<u>NOMBRE</u>	<u>MONTANTS</u>
16	6 demandes de financement pour un montant de	122 139 \$
17	1 demande refusée	54 401 \$
18	5 demandes approuvées et signées	67 738 \$

19

20 À la suite du projet pilote, nous avons consulté les représentants de SCGM et les partenaires
21 certifiés pour connaître leur appréciation du programme. Tous sont unanimes quant à l'intérêt
22 de la clientèle pour un tel outil.

1 **3 Mise au point d'une nouvelle alternative de financement**
2

3 3.1 *Nouvelle approche de financement offerte aux entreprises pour l'acquisition*
4 *d'appareils à gaz naturel*

5 En partenariat avec la Banque Scotia, SCGM propose de lancer un nouveau programme de
6 financement pour permettre à ses clients affaires existants et potentiels d'avoir accès
7 rapidement et de façon simple et directe, à du financement pour l'acquisition et l'installation
8 d'appareils à gaz naturel. Le service financier consiste en une facilité de crédit pour le
9 financement d'équipement et de matériel de chauffage et de procédé à gaz naturel. Ce nouveau
10 programme sera utilisé et promu par les représentants et les Partenaires Certifiés de SCGM.

11
12 La clientèle visée par ce programme est celle des marchés multilocatif, commercial et industriel
13 aux tarifs 1, 3 et M excluant les entreprises en démarrage (moins de 24 mois) et le secteur de la
14 restauration. Le programme de financement est destiné aux propriétaires de petites entreprises
15 dont le chiffre d'affaires est inférieur à environ 5 M\$. Ce programme vise à financer des
16 montants entre 5 000 \$ et 50 000 \$ servant à l'achat et à l'installation d'appareils à gaz naturel.

17
18 Le taux d'intérêt sera établi par la Banque Scotia et sera révisé trimestriellement (le dernier jour
19 de janvier, avril, juillet et octobre). La stratégie mise de l'avant par la Banque Scotia dans
20 l'établissement du taux d'intérêt est très compétitive et nous sommes confiants que ces taux
21 correspondront aux attentes de la clientèle visée.

22
23 Il est à noter qu'en raison de l'application limitée du programme, SCGM souhaite que le PCAF
24 demeure disponible, et ce temps et aussi longtemps qu'une alternative n'aura pas été mise au
25 point qui pourra satisfaire l'ensemble de la clientèle qui est visée par le PCAF.

1 **3.2 Le partage des responsabilités**

2 Selon l'entente et SCGM et la Banque Scotia, cette dernière sera responsable de traiter les
3 demandes de financement à partir du moment où elle reçoit une demande de crédit et ce,
4 jusqu'à l'échéance du prêt. Elle est donc responsable des activités suivantes :

- 5 • enquête de crédit;
- 6 • communication verbale ou écrite avec la clientèle concernant la demande de prêt;
- 7 • approbation ou refus du prêt;
- 8 • signature du contrat de prêt avec le client;
- 9 • émission du chèque au bénéficiaire;
- 10 • facturation du prêt;
- 11 • -recouvrement des montants financés;

12

13 La Banque Scotia et SCGM, en partenariat avec « GHR Systems³ » ont développé un système
14 informatique pour traiter les demandes de financement dans un délai de 48 heures. De plus, les
15 gestionnaires et la force de ventes de SCGM ont accès au système informatique sur le site web
16 de « GHR Systems » pour vérifier l'avancement des dossiers de crédit.

17

18 SCGM est responsable de promouvoir le programme de financement auprès de sa clientèle et
19 de compléter la « confirmation d'identification du client » (voir annexe 1) lorsque le client désire
20 faire une demande de crédit pour financer son installation (voir processus d'affaires pour le
21 financement à l'annexe 2 et le dépliant promotionnel à l'annexe 3).

22

23 **3.3 Avantages du nouveau programme de financement pour la clientèle**

- 24 • Aucune visite à la banque n'est nécessaire;
- 25 • Une demande de financement simple à compléter. Le client peut :
 - 26 ▪ compléter lui-même le formulaire et l'acheminer par télécopieur à la banque;

³ GHR Systems est le fournisseur de systèmes informatiques et services spécialisés dans le financement.

- 1 ▪ communiquer au numéro 1-800 et compléter en ligne le formulaire avec un
- 2 représentant de la banque;
- 3 ▪ à moyen terme, une possibilité existe pour le développement d'un portail internet
- 4 avec lequel le client pourra compléter son application.
- 5 • Aucuns frais d'ouverture de dossier;
- 6 • Une réponse dans un délai de 48 heures; et
- 7 • Un taux de financement de groupe très concurrentiel.

8

9 3.4 *Avantages de cette nouvelle approche pour SCGM*

- 10 • Permet d'offrir le programme de financement à toutes ses clientèles nouvelle et
- 11 existante en ayant comme objectif de développer de nouvelles ventes et de sécuriser la
- 12 consommation existante;
- 13 • Permet de bonifier ses offres promotionnelles actuelles (offres ciblées);
- 14 • Plafonne les risques financiers reliés à la gestion d'un programme de financement et
- 15 des mauvaises créances qui s'y rattachent;
- 16 • Impartit la gestion du financement à des professionnels qui sont en mesure de traiter
- 17 les dossiers de façon plus rapide et économique que SCGM;
- 18 • Permet à SCGM d'éviter les coûts reliés à la gestion et à l'administration des prêts qui
- 19 seraient encourus si ces prêts étaient gérés à l'interne; et
- 20 • Permet un processus simple et adapté au besoin de la force de ventes.

21

22 Il est prévu que le client doive fournir un versement initial d'environ 5 % et que ce prêt est

23 remboursable en tout temps sans pénalité, avec une échéance maximale de sept ans.

1 **4 Les objectifs du programme de financement**
2

3 Le nouveau programme de financement a été lancé au printemps 2004. Le nombre de clients
4 limité pour la première année et les coûts anticipés étant relativement faibles pour cette même
5 période, SCGM est prête à assumer les frais reliés au programme pour l'année en cours à
6 même son budget.

7
8 Nos prévisions du nombre de clients et des montant qui seraient financés par la Banque Scotia
9 en vertu de ce nouveau programme pour les prochaines années se retrouve dans le tableau ci-
10 dessous.

Année financière	Nombre de clients	Montants financés
2003-2004 (juin à sept)	131	2 414 985\$
2004-2005	340	6 267 900\$
2005-2006	400	7 734 000\$
Total	871	16 056 885\$

11
12 Nos prévisions ont été établies selon les hypothèses qui suivent pour l'année financière 2004-
13 2005 :

- 14 • 10% des contrats de nouvelles ventes admissibles sur une base annuelle auront un
15 financement, soit 170 contrats (conversion, ajout d'équipement);
- 16 • Les autres 170 contrats prévus sur une base annuelle proviennent de la clientèle
17 existante (remplacement d'équipements à gaz naturel); et
- 18 • Le coût moyen financé par installation est de 18 435 \$.

19
20 Pour l'année financière 2005-2006, SCGM prévoit une augmentation de l'utilisation du
21 programme de financement pour atteindre quatre cent clients.

1 **5 Les coûts du programme de financement**
2

3 Tel que nous le mentionnions plus haut, la Banque Scotia assume, selon l'entente négociée
4 avec SCGM, les frais reliés l'élaboration et à la mise en place du programme ainsi que les frais
5 d'administration, qui incluent le coût de la gestion des prêts, de l'administration du programme
6 et les frais d'étude et d'évaluation de dossiers de crédit.

7
8 En contrepartie, SCGM s'engage à contribuer au coût du programme de manière à compenser
9 la Banque Scotia pour une proportion des pertes de crédit, le montant total étant limité
10 220 000 \$ pour les deux premières années.

11
12 Deux ans après le lancement du programme, un nouveau plafond sera fixé par le comité de
13 direction⁴ pour les années subséquentes en vue d'assurer que ce plafond reflète adéquatement
14 la proportion du coût du programme par rapport aux ventes effectuées.

15
16 Les coûts du programme au terme de la présente convention sont calculés en date du 30
17 septembre de chaque année et SCGM doit remettre le paiement, le cas échéant, à la Banque
18 Scotia dans les 30 jours suivants la réception d'une facture de la part de la Banque Scotia.

19
20 SCGM désire imputer les coûts du programme de financement à son coût de service.

⁴ Le comité de direction est composé à 50 % de représentants de SCGM et de 50 % de représentants de la Banque Scotia.

1 **6 Conclusion**

2
3 Avec ce nouveau programme de financement en partenariat avec la Banque Scotia, SCGM
4 espère atteindre les objectifs suivants :

- 5 • Répondre aux besoins de la clientèle qui ont été confirmés par un sondage conduit en
6 2003;
- 7 • Maintenir à un niveau maximum les nouvelles ventes et minimiser les pertes de
8 volumes chez la clientèle existante;
- 9 • Doter notre force de ventes d'un outil essentiel afin de faire face à la concurrence;
- 10 • Bonifier nos offres promotionnelles pour les clientèles commerciale et industrielle;
- 11 • Confier à des professionnels expérimentés l'offre d'un service de financement; et
- 12 • Développer d'autres services de financement (phase II) avec notre partenaire pour la
13 clientèle de la restauration non visée par ce premier volet du programme de
14 financement.

ANNEXE 1

CONFIRMATION D'IDENTIFICATION DU CLIENT

Par la présente, je, soussigné(e), _____, à titre de mandataire de la
(Nom du représentant Gaz Métro ou du partenaire certifié Gaz Métro)

Banque Scotia, déclare avoir obtenu et examiné deux pièces d'identité, dont l'une comporte une photographie, de la (des) personne(s) suivante(s) :

L'EMPRUNTEUR

Nom : _____

Adresse : _____

N° de téléphone : _____

Pièce d'identité fournie :

- Passeport
- Permis de conduire
- Carte d'assurance-maladie
- Carte de crédit bancaire
- Carte de citoyenneté
- Carte d'identité émise par l'employeur

N° _____

LE CO-EMPRUNTEUR

Nom : _____

Adresse : _____

N° de téléphone : _____

Pièce d'identité fournie :

- Passeport
- Permis de conduire
- Carte d'assurance-maladie
- Carte de crédit bancaire
- Carte de citoyenneté
- Carte d'identité émise par l'employeur

N° _____

Note : Deux des six preuves d'identité mentionnées ci-haut, dont une comportant une photographie, seront acceptées.

Compte tenu des renseignements des pièces d'identité présentées, je confirme l'identité de l'emprunteur et du co-emprunteur.

Signé à _____ en date du

(Jour)	(Mois)	(Année)	

(Signature de l'emprunteur)

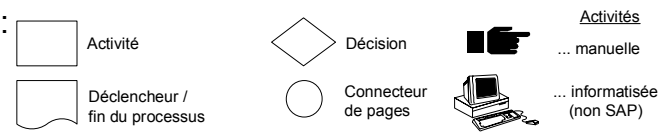
(Signature du co-emprunteur)

(Signature du représentant Gaz Métro
ou du partenaire certifié Gaz Métro)

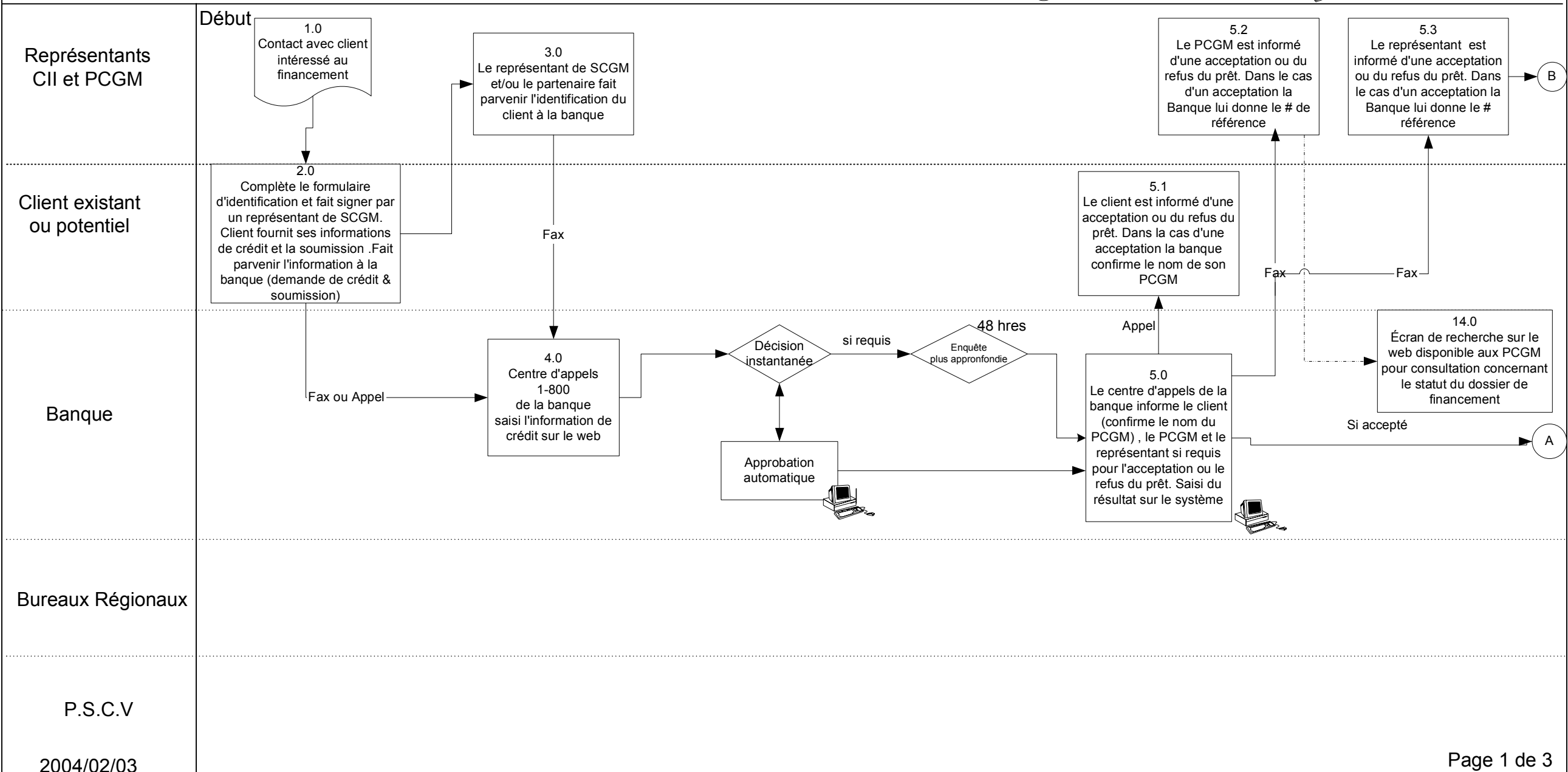
Photocopie des pièces d'identité

Documents associés :

Légende :

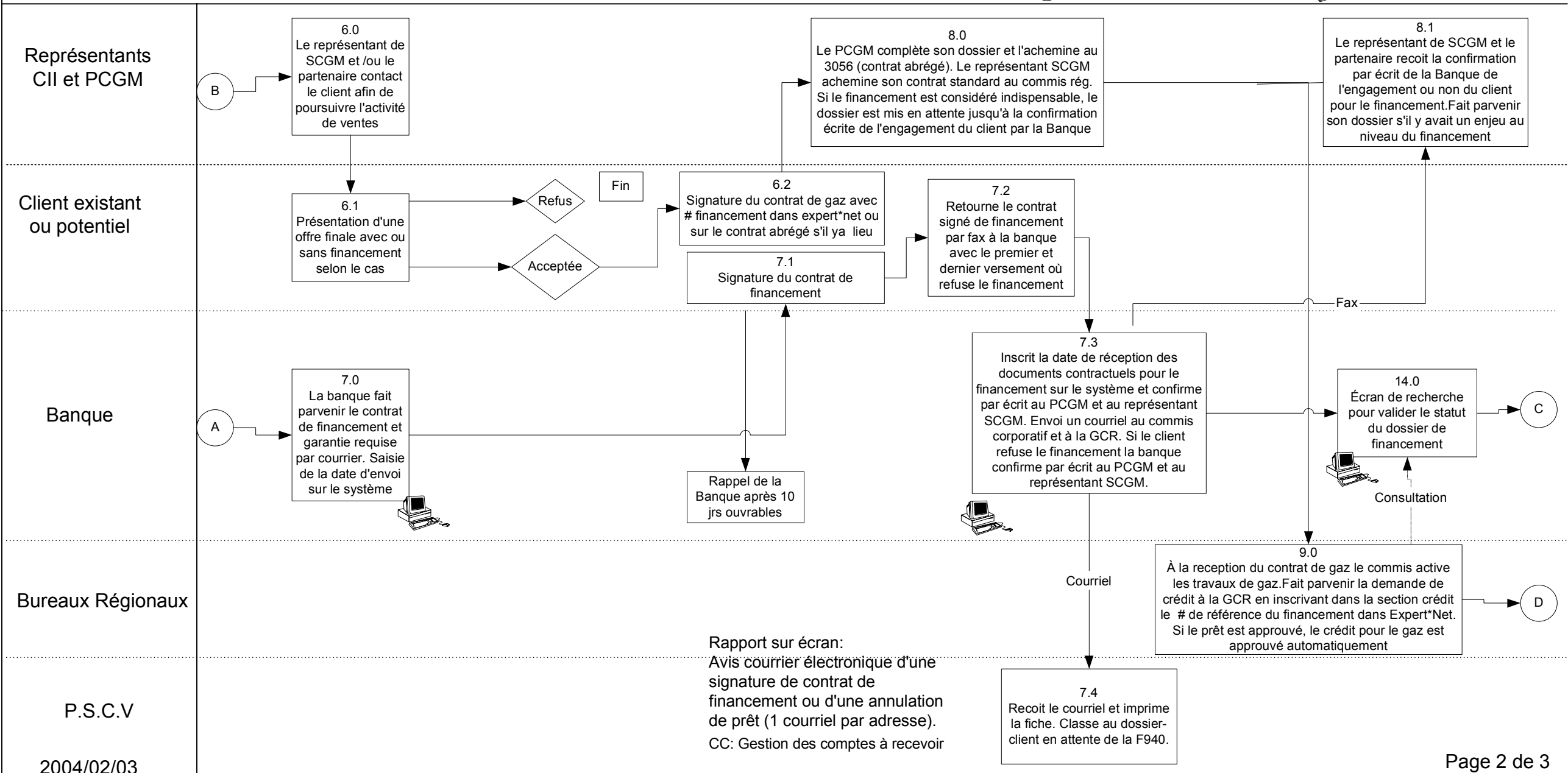
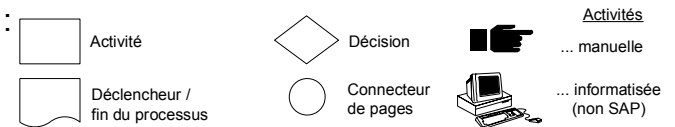


ANNEXE 2



Documents associés :

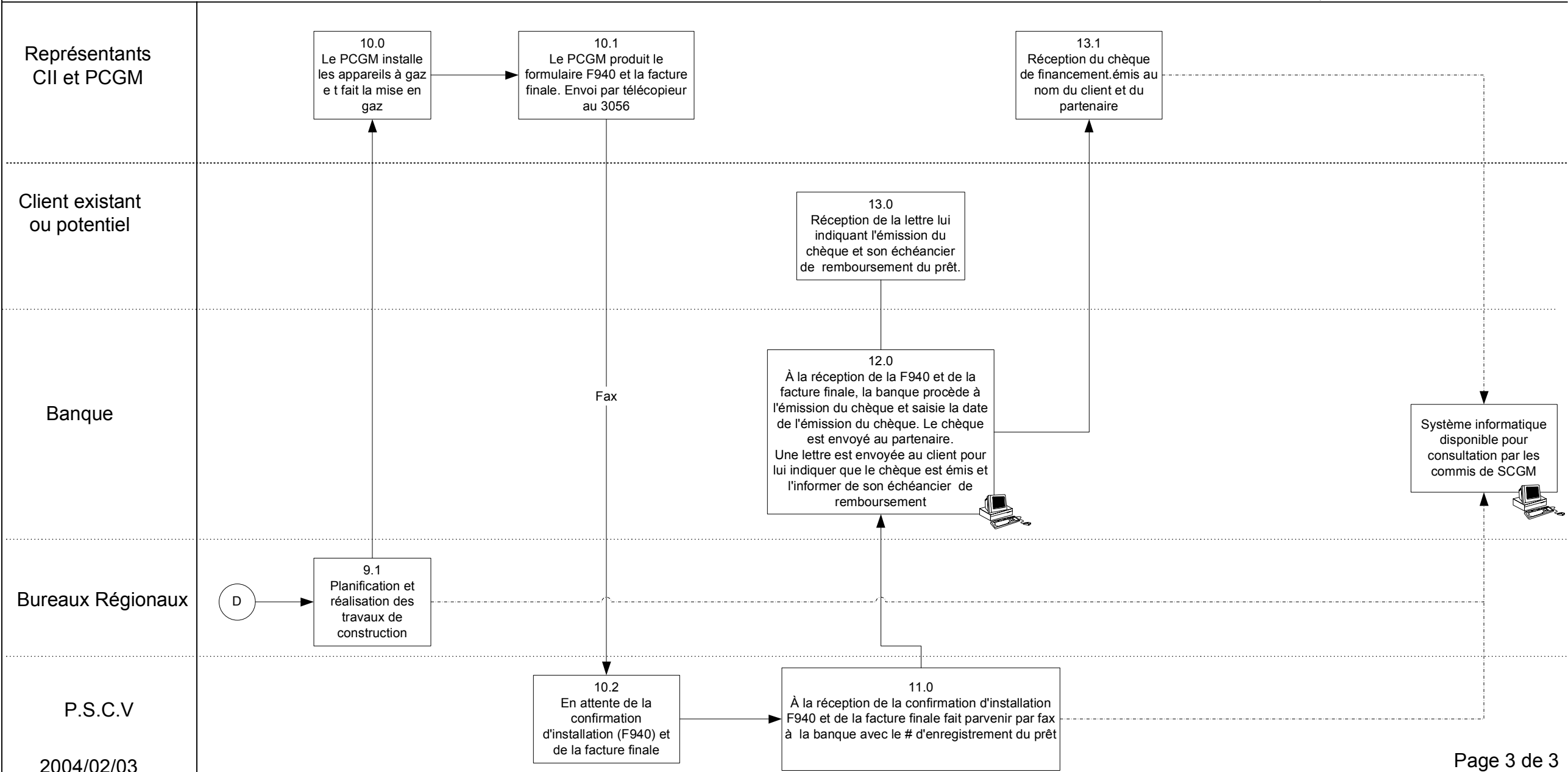
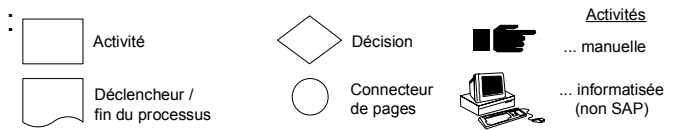
Légende :



Rapport sur écran:
Avis courrier électronique d'une signature de contrat de financement ou d'une annulation de prêt (1 courriel par adresse).
CC: Gestion des comptes à recevoir

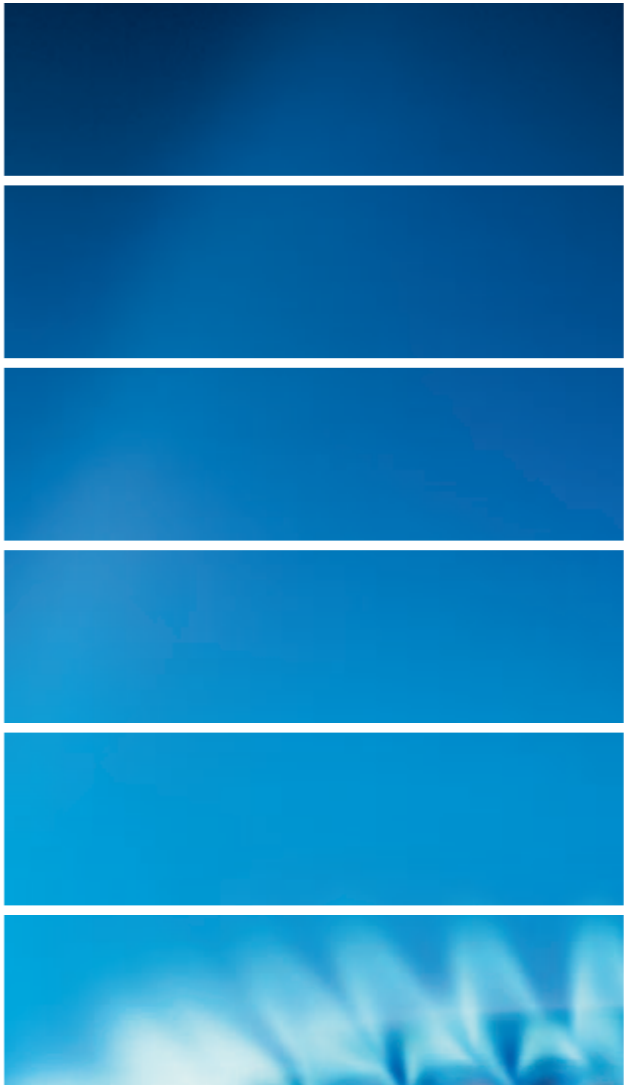
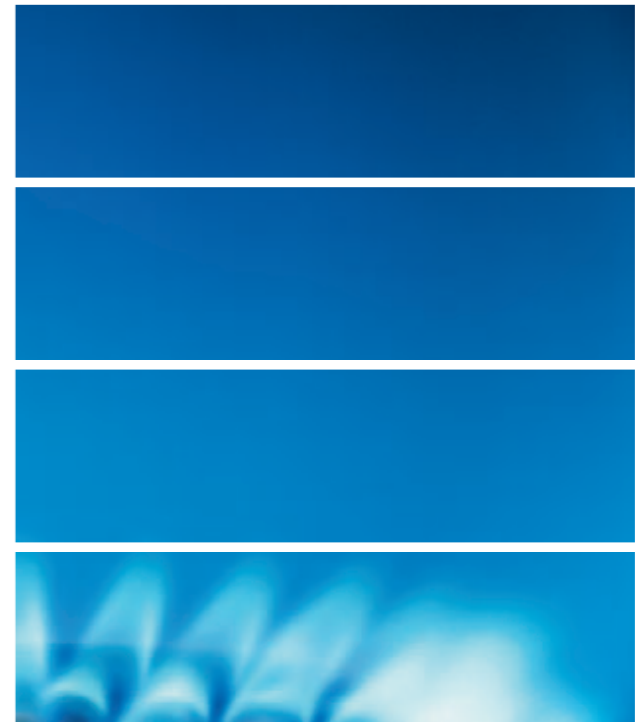
Documents associés :

Légende :



simple comme bleu

LE PROGRAMME DE FINANCEMENT
AUX ENTREPRISES POUR L'ACQUISITION
D'APPAREILS À GAZ NATUREL



CONDITIONS

Renseignements sur l'entreprise cliente

Dans la présente rubrique, les mots **vous** et **votre** désignent l'entreprise cliente, et les mots **nous**, **notre** et **Banque Scotia** désignent La Banque de Nouvelle-Écosse.

En signant la présente demande, l'entreprise cliente :

- nous autorise à recueillir des renseignements vous concernant relativement aux relations bancaires que vous entretenez, souhaitez entretenir ou entreprendre avec la Banque Scotia;
- autorise la Banque Scotia à utiliser les renseignements commerciaux pour accorder et administrer les produits et les services demandés et convient que nous pouvons le faire durant notre relation avec elle;
- nous autorise à recueillir des renseignements la concernant auprès d'agences d'évaluation du crédit, d'autres fournisseurs de crédit, d'une personne avec laquelle elle entretient ou se propose d'entretenir des relations financières ou commerciales et à divulguer des renseignements la concernant à ceux-ci, et de toute autre manière autorisée ou exigée par la loi, et convient que nous pouvons le faire tant durant notre relation avec elle qu'après la fin de celle-ci;
- autorise la Banque Scotia à lui présenter les produits et services de la Banque Scotia et à divulguer ces renseignements la concernant à d'autres membres du Groupe de la Banque Scotia (là où la loi le permet) de manière à ce qu'ils puissent lui offrir directement leurs produits et services tant durant notre relation bancaire avec elle qu'après la fin de celle-ci. Vous pouvez retirer ce consentement en communiquant avec la Banque Scotia au 1 866 229-2247;
- nous autorise à vérifier les renseignements la concernant qu'elle nous fournit;
- autorise toute personne avec laquelle nous pouvons communiquer à cet égard à nous fournir ces renseignements, et lui ordonne de le faire.

Renseignements sur le propriétaire de l'entreprise

Dans la présente rubrique, les mots **vous** et **votre** désignent le propriétaire, l'associé ou le garant qui signe la présente demande et les mots **nous**, **notre** et **Banque Scotia** désignent La Banque de Nouvelle-Écosse.

En signant la présente demande, vous :

- reconnaissez que les présentes conditions s'appliquent relativement à toute relation commerciale que vous, ou une entreprise à laquelle vous participez, demandez, demanderez ou entretenez déjà avec nous (la « relation »);
- reconnaissez que vous présentez une demande de crédit, ou que vous donnez une caution à cet égard, et que vous serez lié par la convention relative à la protection des renseignements personnels du Groupe Banque Scotia, que vous vous engagez à respecter. Un exemplaire de cette convention est disponible à toute succursale de la Banque Scotia et est contenu dans le livret « Contrat de services bancaires pour entreprise ». Vous pouvez aussi vous procurer un exemplaire en communiquant avec nous au www.banquescotia.com, ou en nous téléphonant au 1 800 472-6842;
- attestez que, si vous signez la présente demande (ou une demande connexe) pour le compte de l'entreprise cliente, vous êtes autorisé à le faire par cette entreprise cliente;
- attestez que l'entreprise cliente a le pouvoir et la capacité en tant que personne morale d'autoriser valablement l'emprunt d'argent et l'octroi d'une sûreté et a pris toutes les mesures en tant que personne morale à cet égard;
- attestez que tous les renseignements et les documents (y compris la preuve de constitution et/ou d'organisation) que vous nous avez présentés sont véridiques, exacts et complets.

* Marque de commerce utilisée avec l'autorisation et sous le contrôle de La Banque de Nouvelle-Écosse.

Imprimer à 88%



541 CV

CYAN

MAGENTA

YELLOW

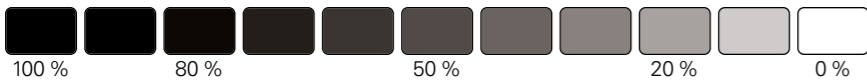
BLACK

ATTENTION

VÉRIFIEZ ATTENTIVEMENT
Bien que tous les efforts aient été mis en œuvre pour éviter toute erreur, **S.V.P. bien vérifier ce matériel.** Notre responsabilité se limitera au remplacement de ce matériel.

M88750_0000_Poch_finance_FR
GAZ METROPOLITAIN
9/2/04

Chantal
ÉPREUVE 3
PAGE 1



100 %	80 %	50 %	20 %	0 %		
Correction	Rédaction	Directeur de création	Direction artistique	Contrôle qualité	Service clientèle	Client
						Production

Gaz Métro vous simplifie la vie

Comme tous les propriétaires de petites entreprises, vous êtes terriblement occupé. Pourquoi faudrait-il en plus que vous vous tracassiez pour le financement de vos appareils à gaz naturel ?

C'est pourquoi Gaz Métro et la Banque Scotia ont développé une façon de faire qui vous simplifie la vie au maximum. Vous pouvez maintenant adhérer à un programme de paiement mensuel de la Banque Scotia. Grâce à ce programme, aucune visite à la banque n'est nécessaire et surtout plus besoin de mobiliser votre capital pour optimiser vos installations énergétiques.

Un programme tout à votre avantage

→ vous n'avez qu'à nous transmettre le formulaire ci-joint par télécopieur, accompagné d'une soumission du Partenaire certifié Gaz Métro (installateur/fournisseur d'équipement)

→ une réponse vous sera donnée dans un délai de 48 heures;

→ il n'y a aucuns frais d'ouverture de dossier;

→ des taux très concurrentiels sont offerts.

Des modalités souples et concurrentielles

→ notre programme de financement s'applique à des montants entre 5 000 \$ et 50 000 \$ pour l'installation d'équipements à gaz naturel;

→ selon vos besoins, vos mensualités peuvent s'étaler sur une période de 12 à 84 mois;

→ une première mise de fonds correspondant au montant total des premier et dernier versements est demandée lors de l'adhésion au programme.

Gaz Métro et la Banque Scotia savent que votre priorité est la réussite de votre entreprise, c'est pourquoi nos solutions sont simples et pratiques.

Le formulaire

→ vous pouvez remplir le formulaire seul, avec votre Partenaire certifié Gaz Métro ou encore avec votre représentant Gaz Métro et l'envoyer par télécopieur, accompagné de la soumission de votre Partenaire certifié Gaz Métro (installateur/fournisseur d'équipement) au 1 866 229-7780;

→ vous pouvez aussi composer le 1 866 229-2247 et remplir le formulaire en ligne avec un représentant de la Banque Scotia. Il vous suffira ensuite de faire parvenir la soumission de votre Partenaire certifié Gaz Métro (installateur/fournisseur d'équipement) par télécopieur au 1 866 229-7780;

→ dans les deux cas, votre Partenaire certifié Gaz Métro ou votre représentant Gaz Métro devra avoir rempli un formulaire d'identification avec vous afin de le faire parvenir à la Banque Scotia.

Pour connaître les taux en vigueur ou pour plus de renseignements sur ce programme, composez le 1 866 229-2247.

PROGRAMME DE FINANCEMENT AUX ENTREPRISES POUR L'ACQUISITION D'APPAREILS À GAZ NATUREL

Services aux petites entreprises



Demande de crédit
Il est facile de faire une demande. Par télécopieur : remplir la présente demande, puis l'envoyer à la Banque Scotia, au 1 866 229-7780. Par téléphone : composer le 1 866 229-2247. Dans les deux cas, envoyer par télécopieur une copie de la soumission fournie par le Partenaire certifié Gaz Métro.

PARTENAIRE CERTIFIÉ GAZ MÉTRO

REPRÉSENTANT GAZ MÉTRO (SI NÉCESSAIRE)

Nom		Numéro de CIMITQ		Nom	
DEMANDE DE FINANCEMENT : MONTANT DE L'EMPRUNT Pour déterminer le montant de financement requis, additionner les taxes fédérales et provinciales applicables au coût de l'équipement, puis soustraire de ce montant la somme de toutes les subventions ou remises qui peuvent être appliquées au prix d'achat.					
Montant du financement demandé (entre 5 000 \$ et 50 000 \$)*		Période de financement demandée (12 à 84 mois)		Date prévue d'achèvement de l'installation Jour Mois Année	
* Sous réserve de l'approbation du crédit					
RENSEIGNEMENTS SUR L'ENTREPRISE CLIENTE : DANS CETTE SECTION, LES MOTS VOUS, VOIRE ET VOS DÉSIGNENT LE CLIENT					
Type de propriété <input type="checkbox"/> Entreprise individuelle <input type="checkbox"/> Société de personnes <input type="checkbox"/> Société par actions <input type="checkbox"/> Autre (préciser)		Nombre de propriétaires ou d'associés Temps partiel			
Dénomination sociale (nom de la personne, sauf dans le cas d'une société de personnes enregistrée ou d'une société par actions) Nom commercial (lorsque différent de la dénomination sociale)					
Adresse de l'entreprise Ville Téléphone de l'entreprise Télécopieur		Ville Province Code postal		Chiffre d'affaires annuel \$	
Secteur d'activité <input type="checkbox"/> Service <input type="checkbox"/> Commerce de détail <input type="checkbox"/> Vente en gros <input type="checkbox"/> Pêche <input type="checkbox"/> Fabrication <input type="checkbox"/> Agriculture <input type="checkbox"/> Services professionnels <input type="checkbox"/> Restauration <input type="checkbox"/> Camionnage <input type="checkbox"/> Autre, préciser					
Principale institution financière de l'entreprise		Succursale			
Personne-ressource (directeur ou directeur de compte)		Téléphone			
ADRESSE DE SERVICE : ADRESSE OÙ L'ÉQUIPEMENT SERA INSTALLÉ <input type="checkbox"/> Cocher ici si l'adresse de service est la même que l'adresse de l'entreprise, indiquez ci-dessous. Si l'adresse n'est pas la même, indiquez ci-dessous l'adresse où sera installé l'équipement.					
Adresse de service Ville Province Code postal		Veuillez fournir les renseignements sur l'immeuble où sera installé l'équipement. Si cet immeuble est loué, fournir une copie du bail indiquant l'adresse de l'immeuble ainsi que la date d'échéance du bail. Cette propriété est (cocher une seule option) <input type="checkbox"/> Possédée en propre <input type="checkbox"/> Louée			
Nom du propriétaire		Adresse du propriétaire Ville Province Code postal		Téléphone	
Signature Nom (lettres moulées) Date Signature Nom (lettres moulées)					
RENSEIGNEMENTS SUR LE PROPRIÉTAIRE DE L'ENTREPRISE Indiquer la dénomination sociale de l'entreprise dans la section intitulée Renseignements sur l'entreprise client, puis remplir la section intitulée Renseignements sur le propriétaire de l'entreprise.					
<input type="checkbox"/> M. <input type="checkbox"/> Mme		Second prénom		Nom de famille	
Adresse de votre résidence Ville Province Code postal		Veuillez fournir les renseignements sur l'immeuble où sera installé l'équipement. Si cet immeuble est loué, fournir une copie du bail indiquant l'adresse de l'immeuble ainsi que la date d'échéance du bail. Ceci est la propriété est (cocher une seule option) <input type="checkbox"/> Propriété en propre <input type="checkbox"/> Louée			
Résidence <input type="checkbox"/> Propriétaire <input type="checkbox"/> Locataire <input type="checkbox"/> Autre		Date de naissance Jour Mois Année		Numéro de permis de conduire (facultatif)	
Numéro de téléphone		Date de naissance Jour Mois Année		Numéro de carte de crédit	
Propriétaire de l'entreprise depuis Mois Année		Quel pourcentage des parts détenez-vous ? <input type="checkbox"/> Visa <input type="checkbox"/> MasterCard <input type="checkbox"/> Autre		Autres mensualités ou paiements de location	
Revenu annuel brut (avant impôts) \$		Coût de logement mensuel (incluant hypothèque, taxes, services publics et 50 % des frais de copropriété) \$		Autres obligations mensuelles (p. ex., pension alimentaire pour enfants) \$	
SIGNATURE DU PROPRIÉTAIRE DE L'ENTREPRISE En apposant votre signature ci-dessous, vous certifiez que les renseignements fournis dans la présente demande et qui portent sur vous sont exacts et complets et que vous acceptez les conditions énoncées à la rubrique Renseignements sur l'entreprise figurant sur la présente demande puisée être un facsimilé et que les divers exemplaires signés sont originaux et si les différentes parties avaient signé le même exemplaire.					
Signature		Nom (lettres moulées)		Date	

ANNEXE 3



541 CV

CYAN

MAGENTA

YELLOW

BLACK

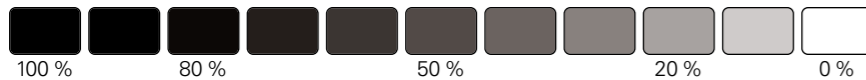
ATTENTION

VÉRIFIEZ ATTENTIVEMENT
Bien que tous les efforts aient été mis en œuvre pour éviter toute erreur, **S.V.P. bien vérifier ce matériel.** Notre responsabilité se limitera au remplacement de ce matériel.

Imprimer à 88%

M88750_0000_Poch_finance_FR
GAZ METROPOLITAIN
9/2/04

Chantal
ÉPREUVE 3
PAGE 2



Correction	Rédaction	Directeur de création	Direction artistique	Contrôle qualité	Service clientèle	Client	Production
------------	-----------	-----------------------	----------------------	------------------	-------------------	--------	------------