



PLAN DE COMMUNICATION PGEÉ 2009

Août 2008

CHAUFFE-EAU INSTANTANÉ – REMISE DE 450 \$

Objectifs de communication :

- Informer la clientèle cible des avantages d'un chauffe-eau instantané;
- Promouvoir l'offre de remise de 450 \$ à l'achat ou à la location d'un chauffe-eau instantané.

Objectif en efficacité énergétique 2009 :

- 86 participants :
 - Économie totale annuelle : 11 715 m³.

Clientèles cibles :

Marché de la nouvelle construction :

- Constructeurs de maisons neuves, constructeurs de maisons certifiées *Novoclimat* chauffées principalement au gaz naturel;
- Propriétaires constructeurs de leur maison.

Marché existant :

- Propriétaires de maison unifamiliale, duplex, triplex.

Activités promotionnelles :

12 mois	Promouvoir le programme dans la section <i>Programmes d'efficacité énergétique</i> de notre site Internet.	Existant
12 mois	Encart promotionnel disponible à la réception.	-
Février 2009	Promouvoir le programme à la « une » de l'Info Gaz « Spécial efficacité énergétique » du mois de février 2009 (édition bilingue) distribué aux 33 000 clients de Gazifère.	(1)
Mars 2009	Promouvoir le concept lors du salon ExpoHabitat.	(1)
	Promouvoir le programme dans la section <i>Partenaires</i> du site Internet grand public de l'APCHQ.	(1)
	Promouvoir le programme dans le nouveau bulletin de l'APCHQ « Infoproprio », adressé aux consommateurs qui prévoient faire l'achat d'une maison neuve.	(1)
	Promouvoir le programme auprès des membres de l'APCHQ par le biais du journal <i>Le Toit</i> .	(1)
	Envoi postal aux membres de l'ACQ – <i>Outaouais</i> d'une lettre accompagnée de l'affiche promotionnelle du programme.	

Stratégie d'intervention destinée aux constructeurs d'habitation (voir page 17) :

	Présentation du programme aux principaux constructeurs d'habitation de la région.	(1)
	Affiches promotionnelles sur le programme exposées dans les maisons modèles des constructeurs.	-

Activités de relations publiques :

	Démarchage pour faire paraître un article de fond sur le programme dans le cahier <i>Maison passion</i> du journal <i>La Revue</i>	-
--	--	---

Placements médias :

	<i>Le Droit</i> – ¼ page cahier <i>Habitation/Special Maisons neuves</i>	500 \$
	Total :	500 \$

Outils de communication développés :

	Impression d'une affiche promotionnelle (distribuée aux constructeurs d'habitation, aux membres de l'ACQ, au Salon ExpoHabitat et à la réception de Gazifère)	400 \$
	Total :	400 \$

(1) : Les coûts inhérents à cette activité font partie des coûts regroupés à la section *Activités générales*, page 16.

TOTAL : 900 \$

THERMOSTATS PROGRAMMABLES

Offre d'installation pour 40 \$ (Propriétaire et Locataire)

Objectif de communication :

- Informer la clientèle cible des avantages d'utiliser un thermostat programmable;
- Promouvoir l'offre d'installation du thermostat programmable pour 40 \$ lors d'un appel de service ou d'un rendez-vous pour l'entretien d'un appareil de chauffage.

Objectif en efficacité énergétique 2009 :

- Propriétaire : 80 thermostats
 - Économie totale annuelle : 8 580 m³;
- Locataire : 465 thermostats
 - Économie totale annuelle : 40 804 m³.

Clientèles cibles :

- Propriétaires d'appareil de chauffage;
- Locataires d'appareil de chauffage.

Activités promotionnelles :

12 mois	Promouvoir le programme dans la section <i>Programmes d'efficacité énergétique</i> de notre site Internet.	Existant
12 mois	Encart promotionnel disponible à la réception.	-
Février 2009	Promouvoir le programme par le biais de l'Info Gaz « Spécial efficacité énergétique » du mois de février 2009 (édition bilingue) distribué aux 33 000 clients de Gazifère.	(1)
Mars 2009	Promouvoir le programme lors du Salon Expo Habitat.	(1)
12 mois	Remettre aux clients, qui optent pour un thermostat programmable, un encart qui expliquera en quelques étapes faciles le mode d'utilisation du thermostat et les avantages d'une bonne utilisation.	-

Activités de relations publiques :

12 mois	Sollicitation postale : quelques jours avant l'appel de prise de rendez-vous pour le nettoyage annuel, poster aux clients qui louent leur appareil de chauffage, une lettre et un encart promotionnel rappelant l'offre.	-
12 mois	Rappeler l'offre d'installation du thermostat programmable lors de l'appel de sollicitation de prise de rendez-vous. L'argumentaire téléphonique développé depuis 2007 continuera d'être utilisé en 2009.	-

Outils de communication développés :

	Modification de l'encart « Votre thermostat programmable » (Encart explicatif sur le mode d'utilisation du thermostat programmable et des avantages reliés à la programmation).	400 \$
	Impression de l'encart « Votre thermostat programmable » (400 exemplaires)	200 \$
	Impression de l'encart sur l'offre d'installation d'un thermostat programmable (3 500 exemplaires).	500 \$
	Total :	1 100 \$

(1) : Les coûts inhérents à cette activité font partie des coûts regroupés à la section *Activités générales*, page 16.

TOTAL : 1 100 \$

RÉCUPÉRATEUR DE CHALEUR DES EAUX DE DOUCHE - REMISE DE 200 \$

Objectifs de communication :

- Informer la clientèle cible des avantages d'un système de récupérateur de chaleur des eaux de douche;
- Inciter la clientèle cible à procéder à l'installation d'un tel système lors de la construction de leur maison.

Objectif en efficacité énergétique 2009 :

- 10 participants :
 - Économie totale annuelle : 2 643 m³.

Clientèles cibles :

- Constructeurs de maisons, constructeurs de maisons certifiées *Novoclimat*;
- Propriétaires constructeurs de leur maison.

Activités promotionnelles :

12 mois	Promouvoir le programme dans la section <i>Programmes d'efficacité énergétique</i> de notre site Internet.	Existant
12 mois	Encart promotionnel disponible à la réception.	-
Février 2009	Promouvoir le programme par le biais de l'Info Gaz « Spécial efficacité énergétique » du mois de février 2009 (édition bilingue) distribué aux 33 000 clients de Gazifère.	(1)
Mars 2009	Promouvoir le concept lors du salon Expo Habitat (démonstration).	(1)
	Promouvoir le programme dans la section <i>Partenaires</i> du site Internet grand public de l'APCHQ.	(1)
	Promouvoir le programme dans le nouveau bulletin de l'APCHQ « Infoproprio », adressé aux consommateurs qui prévoient faire l'achat d'une maison neuve.	(1)
	Promouvoir le programme auprès des membres de l'APCHQ par le biais du journal <i>Le Toit</i> .	(1)
	Envoi postal aux membres de l'ACQ – <i>Outaouais</i> d'une lettre accompagnée de l'affiche promotionnelle du programme.	(1)

Stratégie d'intervention destinée aux constructeurs d'habitation (voir page 17) :

	Présentation du programme aux principaux constructeurs d'habitation de la région.	(1)
	Démonstration et affiche promotionnelle sur le programme exposée dans les maisons modèles des constructeurs.	-

Activités de relations publiques :

	Démarchage pour faire paraître un article de fond dans le bulletin des ingénieurs de l'Outaouais.	-
	Démarchage pour faire paraître un article de fond dans le cahier <i>Habitation/ Spécial Maisons neuves</i> du Journal <i>Le Droit</i>	-

Outils de communication développés :

	Impression d'une affiche promotionnelle (distribuée aux constructeurs d'habitations, aux membres de l'ACQ, au Salon Expo Habitat et à la réception)	400 \$
	Total :	400 \$

(1) : Les coûts inhérents à cette activité font partie des coûts regroupés à la section *Activités générales*, page 16.

TOTAL : 400 \$

REMISE DE 100 \$ À L'ACHAT D'UN GÉNÉRATEUR D'AIR CHAUD CERTIFIÉ ENERGY STAR®

Objectifs de communication :

- Promouvoir les avantages d'un appareil de chauffage à haut rendement énergétique et du thermostat programmable;
- Promouvoir l'offre de remise de 100 \$ à l'achat d'un appareil de chauffage certifié *Energy Star*.

Objectif en efficacité énergétique 2009 :

- 120 participants (achat d'un générateur d'air chaud certifié *Energy Star*) :
 - Économie totale annuelle : 57 036 m³.

Clientèles cibles :

- Propriétaires d'un appareil de chauffage de 15 ans et plus;
- Clients potentiels sur le réseau, non branchés, pour la conversion au gaz naturel;
- Partenaires d'affaires, vente et installation d'appareils de chauffage (environ 80).

Activités promotionnelles :

12 mois	Promouvoir le programme dans la section <i>Programmes d'efficacité énergétique</i> de notre site Internet.	Existant
12 mois	Encart promotionnel disponible à la réception de Gazifère.	-
Février 2009	Promouvoir le programme par le biais de l'Info Gaz « Spécial Efficacité énergétique » du mois de février 2009 (édition bilingue) distribué aux 33 000 clients de Gazifère.	(1)
Mars 2009	Promouvoir le programme lors du salon Expo Habitat.	(1)
12 mois	Insérer un encart promotionnel sur le programme dans les trousseaux d'économiseurs d'eau chaude.	-

Stratégie d'intervention destinée aux installateurs d'appareil de chauffage (voir page 17) :

Janvier 2009	Rencontre avec les partenaires d'affaires accrédités de Gazifère (rappel de l'offre de remise et des procédures à suivre, distribution de l'encart promotionnel).	(1)
Janvier 2009	Envoi d'un communiqué aux installateurs de la région (rappel de l'offre de remise de Gazifère et des avantages associés à l'achat d'un appareil de chauffage certifié <i>Energy Star</i>).	-
Janvier 2009	Distribution de l'encart promotionnel aux installateurs.	-

Placements médias :

Date	Médias	
Septembre 2009	<i>Le Droit</i> - Pub ¼ de page du cahier spécial « <i>Environnement</i> » « Recevez 100 \$ à l'achat d'un appareil de chauffage à haut rendement énergétique certifié <i>Energy Star</i> »	500 \$
	Total :	500 \$

Outils de communication développés :

	Impression de l'encart (recto verso anglais/français) (distribué aux partenaires d'affaires, aux installateurs, au Salon Expo Habitat, à la réception et dans les trousseaux d'économie d'eau chaude).	400 \$
	Total :	400 \$

(1) : Les coûts inhérents à cette activité font partie des coûts regroupés à la section *Activités générales*, page 16.

TOTAL : 900 \$



RECEVEZ 100 \$

à l'achat d'un appareil de chauffage
à haut rendement énergétique
certifié Energy Star®!

Il est temps de remplacer votre appareil de chauffage?
Optez pour un appareil à gaz naturel certifié Energy Star®!
Son efficacité énergétique supérieure aux modèles courants vous permettra de réaliser des économies d'énergie pouvant aller jusqu'à 25 %.

Obtenez une remise additionnelle de 40 \$
à l'achat d'un thermostat programmable.
En programmant la température de votre résidence, vous pourriez réaliser des économies d'énergie de l'ordre de 1 % pour chaque degré de réduction de température par période de huit heures.

Comment obtenir les remises de Gazifère?
Remplissez le formulaire au verso. Faites-le nous parvenir en prenant soin d'y joindre une copie du contrat d'achat de votre nouvel appareil de chauffage certifié Energy Star®. Pour obtenir la remise additionnelle de 40 \$, vous devez également y joindre la preuve d'achat de votre thermostat programmable.

Obtenez une subvention pouvant aller jusqu'à 500 \$!
En participant au programme Rénoclimat^{MC}, vous pourriez recevoir une remise allant jusqu'à 500 \$ pour le remplacement d'un appareil de chauffage à basse ou à moyenne efficacité pour un appareil de chauffage certifié Energy Star®.

* Cette offre est valable lors d'un remplacement d'appareil de chauffage à basse ou à moyenne efficacité par un appareil à haute efficacité énergétique. Les nouvelles constructions sont exclues de ce programme.

gazifere.com | **Gazifère**
819 771-8321 | Une société ENBRIDGE



RECEIVE \$100*

when you buy an Energy Star®
certified home furnace!

Time to change your furnace?
Choose an Energy Star® certified natural gas furnace!
With higher energy efficiency than ordinary appliances, it can save you up to 25% on your energy consumption.

Receive an additional rebate of \$40
on the purchase of a programmable thermostat.
By controlling the ambient temperature, your programmable thermostat could mean energy savings for you of about 1% for every degree of temperature reduction per eight-hour period.

How do I get my rebates from Gazifère?
Fill out the form on the reverse. Send it to us with a copy of the purchase contract for your new Energy Star® certified furnace. For the additional \$40 rebate, enclose proof of purchase for your new programmable thermostat.

Get an additional rebate of up to \$500!
Under the Rénoclimat^{MC} program, you could qualify for a rebate of up to \$500 for the replacement of a low- or medium-efficiency furnace with an Energy Star® certified furnace.

* Offer valid when replacing a low- or medium-efficiency furnace with a high-efficiency furnace. Not applicable to new construction.

gazifere.com | **Gazifère**
819 771-8321 | Une société ENBRIDGE

REMISE DE 135 \$ ET D'UN THERMOSTAT PROGRAMMABLE À LA LOCATION D'UN GÉNÉRATEUR D'AIR CHAUD CERTIFIÉ ENERGY STAR®

Objectifs de communication :

- Promouvoir les avantages d'un appareil de chauffage à haut rendement énergétique;
- Promouvoir l'offre de remise de 135 \$ et d'un thermostat programmable à la location d'un appareil de chauffage certifié *Energy Star*.

Objectif en efficacité énergétique 2009 :

- 150 participants :
 - Économie totale annuelle : 76 388 m³.

Clientèles cibles :

- Locataires d'appareil de chauffage (appareil ayant 15 ans et plus d'utilisation)

Gazifère a confié à un partenaire d'affaires les activités de sollicitation de cette clientèle cible. Une liste de clients potentiels lui a été fournie. Le partenaire d'affaires assume les frais de sollicitation et de représentation du programme auprès des clients potentiels.

Activités promotionnelles :

12 mois	Affichage de l'offre de remise à la page d'accueil du site Internet de Gazifère et lien vers la section <i>Programmes d'efficacité énergétique</i> .	-
12 mois	Promouvoir le programme dans la section <i>Programmes d'efficacité énergétique</i> de notre site Internet.	Existant
12 mois	Encart promotionnel disponible à la réception de Gazifère.	-
Février 2009	Promouvoir le programme par le biais de l'Info Gaz « Spécial Efficacité énergétique » du mois de février 2009 (édition bilingue) distribué aux 33 000 clients de Gazifère.	(1)
Mars 2009	Promouvoir le programme lors du salon Expo Habitat.	(1)
12 mois	Insérer un encart promotionnel sur le programme dans les trousseaux d'économiseurs d'eau chaude.	-
12 mois	De la sollicitation téléphonique sera effectuée par l'un de nos partenaires d'affaires. Un argumentaire mettant en valeur les avantages d'un appareil de chauffage certifié <i>Energy Star</i> a été développé en 2008.	-
12 mois	Rencontre de clients potentiels à domicile.	-

Stratégie d'intervention destinée aux installateurs d'appareils de chauffage (voir page 17) :

Janvier 2009	Rencontre avec les partenaires d'affaires accrédités de Gazifère (rappel de l'offre de remise et des procédures à suivre, distribution de l'encart promotionnel)	(1)
Janvier 2009	Envoi d'un communiqué aux installateurs de la région (rappel de l'offre de remise de Gazifère et des avantages associés à l'achat d'un appareil de chauffage certifié <i>Energy Star</i>).	-
Janvier 2009	Distribution de l'encart promotionnel aux installateurs.	-

Outils de communication développés :

	Conception d'un bandeau pour promouvoir le programme en page d'accueil du site Internet.	300 \$
	Impression de l'encart (recto verso anglais/français) (Distribué aux partenaires d'affaires, aux installateurs, au Salon Expo Habitat, à la réception de Gazifère et dans les trousseaux d'économiseurs d'eau chaude)	400 \$
	Total :	700 \$

(1) : Les coûts inhérents à cette activité font partie des coûts regroupés à la section *Activités générales*, page 16.

TOTAL : 700 \$



RECEVEZ 135 \$*

ET UN THERMOSTAT PROGRAMMABLE GRATUIT

à la location d'un appareil de chauffage
à haut rendement énergétique
certifié Energy Star®!

Il est temps de remplacer votre appareil de chauffage?
Optez pour un appareil à gaz naturel certifié Energy Star®!
Son efficacité énergétique supérieure aux modèles courants vous permettra de réaliser des économies d'énergie pouvant aller jusqu'à 25%.

Économisez davantage avec un thermostat programmable!
En programmant la température de votre résidence, vous pourriez réaliser des économies d'énergie de l'ordre de 1% pour chaque degré de réduction de température par période de huit heures.

Comment obtenir la remise de 135 \$ de Gazifère?
Remplissez le formulaire au verso. Faites-le nous parvenir en prenant soin d'y joindre une copie du contrat de location de votre nouvel appareil de chauffage certifié Energy Star®.

Obtenez une remise additionnelle pouvant aller jusqu'à 500 \$!
En participant au programme Rénoclimat™, vous pourriez recevoir une remise allant jusqu'à 500 \$ pour le remplacement d'un appareil de chauffage à basse ou à moyenne efficacité pour un appareil de chauffage en location certifié Energy Star®.

* Cette offre est valable lors d'un remplacement d'appareil de chauffage à basse ou à moyenne efficacité pour un appareil à haute efficacité énergétique. Les nouvelles constructions sont exclues de ce programme.

gazifere.com
819 771-8321

Gazifère
Une société ENBRIDGE



RECEIVE \$135*

AND A FREE PROGRAMMABLE THERMOSTAT

when you rent an Energy Star® certified
high-efficiency furnace!

Time to replace your old furnace?
Choose an Energy Star® certified natural gas furnace!
With higher energy efficiency than ordinary appliances, it can save you up to 25% on your energy consumption.

Save even more with a programmable thermostat!
By controlling the ambient temperature, your programmable thermostat could mean energy savings for you of about 1% for every degree of temperature reduction per eight-hour period.

How can I get Gazifère's \$135 rebate?
Fill out the form on the reverse. Send it to us with a copy of the rental contract for your new Energy Star® certified furnace.

Get an additional rebate of up to \$500!
Under the Rénoclimat™ program, you could qualify for a rebate of up to \$500 for the replacement of a low- or medium-efficiency furnace with a rented Energy Star® certified high-efficiency furnace.

* Offer valid when replacing a low- or medium-efficiency furnace with a high-efficiency furnace. Not applicable to new construction.

gazifere.com
819 771-8321

Gazifère
Une société ENBRIDGE

TROUSSE D'ÉCONOMISEURS D'EAU CHAUDE GRATUITE

Objectifs de communication :

- Informer la clientèle cible de l'offre gratuite de Gazifère;
- Promouvoir l'installation de produit économiseur d'eau et d'énergie (propriétaires et locataires).

Objectif en efficacité énergétique 2008 :

- 167 participants (trousses d'économiseurs d'eau chaude) :
 - Économie totale annuelle : 19 038 m³.
- 1 000 participants (abaissement de la température des chauffe-eau à 55 °C lors de l'inspection) :
 - Économie totale annuelle : 90 000 m³.

Clientèles cibles :

- Clients de Gazifère dont le chauffe-eau fonctionne au gaz naturel.

Activités promotionnelles :

12 mois	Affichage de l'offre de remise à la page d'accueil du site Internet de Gazifère et lien vers la section <i>Programmes d'efficacité énergétique</i> .	Existant
12 mois	Promouvoir le programme dans la section <i>Programmes d'efficacité énergétique</i> de notre site Internet.	Existant
12 mois	Affiches promotionnelles apposées à l'accueil de Gazifère	Existant
Février 2009	Promouvoir le programme par le biais de l'Info Gaz « Spécial Efficacité énergétique » du mois de février 2009 (édition bilingue) distribué aux 33 000 clients de Gazifère.	(1)
Mars 2009	Promouvoir la trousse lors du salon Expo Habitat (démonstration)	(1)
	Promouvoir le programme par le biais du babillard électronique du Canal Vox.	(1)
Janvier 2009	Envoi d'un communiqué aux CLSC de la région et aux organismes communautaires qui œuvrent auprès de ménages à revenu modeste. (Envoi d'encarts promotionnels au besoin).	-
	Envoi d'un communiqué aux membres du réseau communautaire CDC Rond Point.	-
	Promouvoir le programme dans le cadre du projet en efficacité énergétique pour les OSBL d'habitation de l'Outaouais.	-

Activités de relations publiques :

Avril 2008	Démarchage pour faire paraître un article de fond dans le cahier <i>Objectif Terre de La Revue</i> .	-
Février 2009	Démarchage pour promouvoir le programme dans le cadre du bulletin de nouvelles régionales de TQS.	-
	Information sur le programme diffusé dans le cadre de l'émission <i>Info Hebdo 22</i> et <i>Génération verte</i> sur les ondes de la Télévision communautaire TVC 22.	-
Décembre 2009	Insérer l'encart promotionnel sur les trousses d'économiseurs d'eau chaude dans les 1 200 paniers de Noël que distribue la Saint-Vincent-de-Paul de Gatineau aux ménages à faible revenu.	-

Outils de communication développés :

	Modification du format de l'affiche.	150 \$
Au besoin	Impression de l'encart. (Distribué aux organismes communautaires, dans les paniers de la Saint-Vincent-de-Paul, au Salon Expo Habitat)	400 \$
	Conception d'un bandeau pour promouvoir le programme en page d'accueil du site Internet.	300 \$
	Total :	850 \$

(1) : Les coûts inhérents à cette activité font partie des coûts regroupés à la section *Activités générales*, page 16.

Total : 850 \$



Gazifère
vous offre
une trousse d'économiseurs
d'eau chaude
gratuite!

Pour chaque résidence ou logement,
la trousse comprend :

- ▶ jusqu'à deux pommes de douche à débit réduit;
- ▶ deux brise-jet;
- ▶ un mètre d'isolant à installer à la sortie du chauffe-eau.

Êtes-vous admissible?

Si vous êtes un client de Gazifère dont la résidence comporte d'un à six logements et qu'elle est équipée d'un chauffe-eau à gaz naturel, vous êtes admissible.

**Demandez votre trousse gratuite au comptoir d'accueil
de Gazifère au 706, boulevard Gréber, Gatineau.**

Limite d'une trousse par adresse.

gazifere.com
819 771-8321

Gazifère
UNE SOCIÉTÉ ENBRIDGE

INSTALLATION DE PANNEAUX RÉFLECTEURS DE CHALEUR (Uni.) **INSTALLATION DE PANNEAUX RÉFLECTEURS DE CHALEUR (MULTI.)**

Objectif de communication :

- Informer la clientèle cible de l'existence du programme;
- Promouvoir l'installation de produits économiseurs d'énergie (propriétaires et locataires).

Objectif en efficacité énergétique 2008 :

- 20 participants (unifamilial) :
 - Économie totale annuelle : 6 180 m³.
- 20 participants (multi-logis) :
 - Économie totale annuelle : 4 360 m³.

Clientèles cibles :

- Propriétaires de maison unifamiliale et locataires qui paient la facture de gaz naturel pour le chauffage par radiateurs à eau chaude;
- Propriétaires de multi logis qui paient la facture de gaz naturel pour le chauffage par radiateurs à eau chaude.

Activités promotionnelles :

12 mois	Promouvoir le programme dans la section <i>Programmes d'efficacité énergétique</i> de notre site Internet.	Existant
12 mois	Encart promotionnel disponible à la réception de Gazifère.	-
Février 2009	Promouvoir le programme par le biais de l'Info Gaz « Spécial Efficacité énergétique » du mois de février 2009 (édition bilingue) distribué aux 33 000 clients de Gazifère.	(1)
Mars 2009	Promouvoir le programme lors du salon Expo Habitat.	(1)
	Envoi postal effectué auprès des clients de Gazifère qui chauffent à l'aide d'un système à eau chaude.	-

Activités de relations publiques :

	Démarchage pour faire paraître un article de fond dans le cahier <i>Objectif Terre</i> de <i>La Revue</i> .	-
	Démarchage pour promouvoir le programme dans le cadre du bulletin de nouvelles régionales de TQS.	-
	Information sur le programme diffusé dans le cadre de l'émission <i>Info Hebdo 22</i> et <i>Génération verte</i> sur les ondes de la Télévision communautaire TVC 22.	-

Outils de communication développés :

	Impression de l'encart.	400 \$
	Total :	400 \$

(1) : Les coûts inhérents à cette activité font partie des coûts regroupés à la section *Activités générales*, page 16.

Total : 400 \$

INSTALLATION DE PANNEAUX RÉFLECTEURS DE CHALEUR

Volet communautaire

Objectif de communication :

- Informer la clientèle cible de l'existence du programme;
- Promouvoir l'installation de produits économiseurs d'énergie (propriétaires et locataires).

Clientèles cibles :

- Propriétaires de maison unifamiliale et locataires qui paient la facture de gaz naturel pour le chauffage par radiateurs à eau chaude qui répondent aux critères d'éligibilité du programme *Éconologis*.

Activités promotionnelles spécifiques à ce volet:

	Diffusion d'un message promotionnel sur le babillard électronique du Canal Vox.	(1)
Janvier 2009	Envoi d'un communiqué aux CLSC de la région et aux organismes communautaires qui œuvrent auprès de ménages à revenu modeste. (Envoi d'encarts promotionnels au besoin).	-
	Envoi d'un communiqué aux membres du réseau communautaire CDC Rond Point.	-
	Promouvoir le programme dans le cadre du projet en efficacité énergétique pour les OSBL d'habitation de l'Outaouais.	-

Activités de relations publiques spécifiques à ce volet:

Décembre 2008	Insérer l'encart promotionnel des panneaux réflecteurs dans les 1 200 paniers de Noël que distribue la Saint-Vincent-de-Paul de Gatineau aux ménages à faible revenu.	(1)
	Insérer l'encart promotionnel dans les pochettes d'information remises par l'ACEF de l'Outaouais aux participants du programme <i>Éconologis</i> .	-

(1) : Les coûts inhérents à cette activité font partie des coûts regroupés à la section *Activités générales*, page 16.

Total : 0 \$

AIDE FINANCIÈRE À L'ACHAT D'UN APPAREIL DE CHAUFFAGE À HAUT RENDEMENT ÉNERGÉTIQUE CERTIFIÉ ENERGY STAR®
Volet communautaire

Objectif de communication :

- Promouvoir l'aide financière de Gazifère offerte aux ménages à revenu modeste qui font l'achat d'un appareil de chauffage certifié *Energy Star*.

Objectif en efficacité énergétique 2008 :

- 2 participants :
 - Économie totale annuelle : 1 358 m³.

Clientèles cibles :

- Ménage à faible revenu;
- OSBL d'habitation.

Activités promotionnelles :

12 mois	Promouvoir le programme dans la section <i>Programmes d'efficacité énergétique</i> de notre site Internet.	Existant
	Diffusion d'un message promotionnel sur le babillard électronique du Canal Vox.	(1)
	Envoi d'un communiqué aux CLSC de la région et aux organismes communautaires qui œuvrent auprès de ménages à revenu modeste.	-
	Envoi d'un communiqué aux membres du réseau communautaire CDC Rond Point.	-
	Promouvoir le programme dans le cadre du projet en efficacité énergétique pour les OSBL d'habitation de l'Outaouais.	-
	L'ACEF de l'Outaouais fera la promotion de ce programme auprès de sa clientèle.	
	Via notre service de crédit, informer les clients en difficultés de paiement du programme.	-

(1) : Les coûts inhérents à cette activité font partie des coûts regroupés à la section *Activités générales*, page 16.

Total : 0 \$

PROGRAMMES RÉSIDENTIELS - ACTIVITÉS GÉNÉRALES

Certaines activités de communication, montrant une approche plus générale, ont pour objectif de faire la promotion simultanée de plusieurs programmes en efficacité énergétique ou encore de diriger les consommateurs vers la section *Programmes d'efficacité énergétique* de notre site Internet. Pour une attribution des coûts promotionnels plus représentative, nous regroupons ces dépenses générales dans cette section.

Frais généraux

Activités promotionnelles :

Date		Coût
Mars 2009	Présence au salon Expo Habitat et commandites liées à l'événement.	3 000 \$
	Dépenses reliées à l'entente de partenariat avec l'APCHQ.	5 000 \$
	Dépenses reliées à l'entente de partenariat avec l'ACQ.	1 000 \$
	Joindre une copie de l'Info Gaz « Spécial efficacité énergétique » aux chèques qui sont envoyés aux participants des programmes.	-
	Total :	9 000 \$

Activités de relations publiques :

	Stratégie d'intervention auprès des constructeurs d'habitation.	-
	Stratégie d'intervention auprès des installateurs d'appareil de chauffage.	-
	Promouvoir les programmes d'efficacité énergétique offerts aux ménages à faible revenu par le biais d'une capsule <i>La vie en Outaouais</i> sur les ondes de TVA-CHOT.	-
	Promouvoir les programmes d'efficacité énergétique dans le cadre de la Semaine de l'efficacité énergétique par le biais de la capsule <i>TVA était là pour vous</i> .	-
	Exposer la bannière « Confort et efficacité énergétique » au tournoi de golf annuel de l'APCHQ et lors de la soirée reconnaissance.	-

Placement médias :

Date	Médias	Coût
Janvier à novembre	Capsules 30 secondes TVA-CHOT – Messages généraux de sensibilisation à l'efficacité énergétique. Susciter la visite du site Internet.	13 650 \$
	Production multimédia de 30 secondes.	1 000 \$
Janv. à nov. 2009	Achat d'une page sur le babillard électronique de Canal Vox.	200 \$
Février et novembre	Affichage dans les autobus de la STO sur le circuit « Ligne Verte ».	4 000 \$
	La Revue- publicité ½ page dans le cahier spécial « Objectif Terre »	930 \$
	Pub –Radio 2 stations (1 350 \$ par station).	2 700 \$
	Total :	22 480 \$

Outils de communication développés :

Fév. 2008	Impression Info Gaz Spécial Efficacité énergétique	5 000 \$
Fév. 2008	Conception Info Gaz Spécial Efficacité énergétique	1 300 \$
2008	Autres parutions dans l'Info Gaz automne	500 \$
	Conception et impression de panneaux pour le kiosque (2 400 \$ impression)	4 400 \$
	Conception d'une boîte concours	300 \$
	Conception d'une affiche pour les autobus.	700 \$
	Total :	12 200 \$

Total : 43 680 \$

VOLET COMMERCIAL ET INSTITUTIONNEL – ACTIVITÉS GÉNÉRALES

Certaines activités de communication, montrant une approche plus générale, ont pour objectif de faire la promotion simultanée des programmes en efficacité énergétique, volet commercial et institutionnel ou encore de diriger les consommateurs vers la section *Programmes d'efficacité énergétique* de notre site Internet. Pour une attribution des coûts promotionnels plus représentative, nous regroupons ces dépenses générales dans cette section.

Objectif de communication :

- Inciter les propriétaires de bâtiments commerciaux ou institutionnels à adopter des mesures d'efficacité énergétique.

Objectif en efficacité énergétique 2009 :

- Optimisation énergétique des bâtiments : 8 participants;
 - Économie totale annuelle : 80 000 m³.
- Achat d'une chaudière à efficacité intermédiaire : 8 participants;
 - Économie totale annuelle : 35 597 m³.

Clientèles cibles :

- Propriétaires de bâtiments commerciaux ou institutionnels existants;
- Constructeurs de bâtiments commerciaux ou institutionnels;
- Propriétaires de bâtiments qui possèdent une chaudière de 15 ans et plus;
- Partenaires d'affaires (vente) et installateurs de chaudières.

Activités promotionnelles :

12 mois	Promouvoir le programme dans la section <i>Programmes d'efficacité énergétique</i> de notre site Internet.	Existant
	Envoi postal aux firmes d'ingénieries de la région.	-
	Envoi postal aux participants potentiels.	-
	Envoi d'un encart promotionnel dans les factures adressées aux clients commerciaux (Large Volume).	-

Activités de relations publiques :

	Démarchage pour faire paraître un article de fond dans le bulletin des ingénieurs de l'Outaouais.	-
	Démarchage pour faire paraître un article dans le bulletin de l'AQME.	1 000 \$
	Démarchage pour faire paraître un article dans le bulletin de l'AQGN.	1 000 \$
	Total :	2 000 \$

Outils de communication développés :

	Conception d'un encart promotionnel (publireportage et témoignage)	700 \$
--	--	--------

Total : 2 700 \$

TABLEAU DES DÉPENSES PAR PROGRAMME

Programme	Montant investi en promotion
Résidentiel -	
Chauffe-eau instantané.	900 \$
Thermostats programmables – Offre d’installation pour 40 \$ (Propriétaire et Locataire).	1 100 \$
Récupérateur de chaleur des eaux de douche.	400 \$
Achat d’un générateur d’air chaud certifié Energy Star	900 \$
Location d’un générateur d’air chaud certifié <i>Energy Star</i> .	700 \$
Trousse d’économiseurs d’eau chaude.	850 \$
Installation de panneaux réflecteurs de chaleur (Uni.)	400 \$
Installation de panneaux réflecteurs de chaleur (Multi.)	
Installation de panneaux réflecteurs de chaleurs (communautaire)	
Achat d’un appareil de chauffage à haut rendement énergétique certifié <i>Energy Star</i> (volet communautaire).	0 \$
Volet résidentiel /Activités générales -	43 680 \$
Volet commercial et institutionnel /Activités générales -	2 700 \$
Total :	51 630 \$

STRATÉGIE D'INTERVENTION DESTINÉE AUX ENTREPRENEURS EN CONSTRUCTION ET AUX INSTALLATEURS D'APPAREIL DE CHAUFFAGE

En 2009, Gazifère maintiendra ses activités de communication auprès des entrepreneurs en construction et des installateurs d'appareil de chauffage.

Toujours dans l'objectif d'assurer la plus grande participation possible aux programmes, les deux stratégies d'intervention ici développées poursuivent les objectifs de communication établis en 2007, c'est-à-dire d'informer et d'outiller adéquatement nos partenaires d'affaires afin de leur faciliter la promotion de nos programmes auprès de leurs marchés cibles respectifs.

Stratégie d'intervention destinée aux entrepreneurs en construction

Cette stratégie d'intervention prévoit la promotion des programmes d'efficacité énergétique les concernant spécifiquement, soit : *Récupérateur de chaleur des eaux de douche et Chauffe-eau instantané.*

Les activités suivantes seront réalisées :

- Rencontres d'information individuelles organisées en collaboration avec le fournisseur du système de récupération de chaleur des eaux de douche. Ces rencontres nous permettront de présenter les caractéristiques, les avantages et le fonctionnement de ce produit ainsi que les détails du programme;
- Une démonstration du système de récupération de chaleur des eaux de douche pourra être exposée dans les maisons modèles des constructeurs intéressés;
- Rencontres d'information individuelles organisées par le représentant résidentiel afin de promouvoir le programme de chauffe-eau instantané. Les caractéristiques, les avantages et le fonctionnement de cet appareil seront présentés;
- Remise d'un kit promotionnel : pour chacun des programmes, des outils promotionnels leur seront fournis pour qu'ils en fassent la distribution dans leurs maisons modèles.

Stratégie d'intervention destinée aux installateurs d'appareils de chauffage et à l'entrepreneur en service de Gazifère

Cette stratégie d'intervention prévoit la promotion des programmes d'efficacité énergétique les concernant spécifiquement, soit : *Achat d'appareils de chauffage certifiés Energy Star, Location d'appareils de chauffage certifiés Energy Star, Chauffe-eau instantané.*

Les activités suivantes seront réalisées :

- Rencontres individuelles des partenaires accrédités de Gazifère. Organisées en collaboration avec le superviseur du service des ventes de Gazifère, ces rencontres nous permettront d'assurer le suivi et de recueillir les commentaires des partenaires sur ces trois programmes;
- Remise d'un kit promotionnel : pour chacun des programmes, des outils promotionnels leur seront fournis pour qu'ils en fassent la distribution dans leurs salles de montre;
- Envoi postal d'un communiqué et d'encarts promotionnels aux installateurs de la région.