

Analyses des ventes périphériques du marché résidentiel

Société en commandite Gaz Métro
Cause tarifaire 2016, R-3879-2014

Portrait de son évolution et des mesures prises par Gaz Métro

Panel 6

Original : 2015.09.09

Régie de l'énergie

DOSSIER: R-3879-2014 PHASES 3 et 4
DÉPOSÉE EN AUDIENCE

Date: 9 SEPT. 2015

Pièces n°: B-0654

Objectifs de la présentation



Répondre à la preuve de la FCEI, laquelle demande à Gaz Métro de :

« produire une caractérisation détaillée des compteurs ne générant pas de revenu et intégrer cette information au niveau des analyses de rentabilité et ce, tant au niveau du plan qu'au niveau opérationnel. »

1. Présenter le fonctionnement de nos processus d'affaires en regard du suivi de la rentabilité

2. Mettre en contexte les ventes liées aux projets de périphériques sur l'ensemble des ventes du marché résidentiel

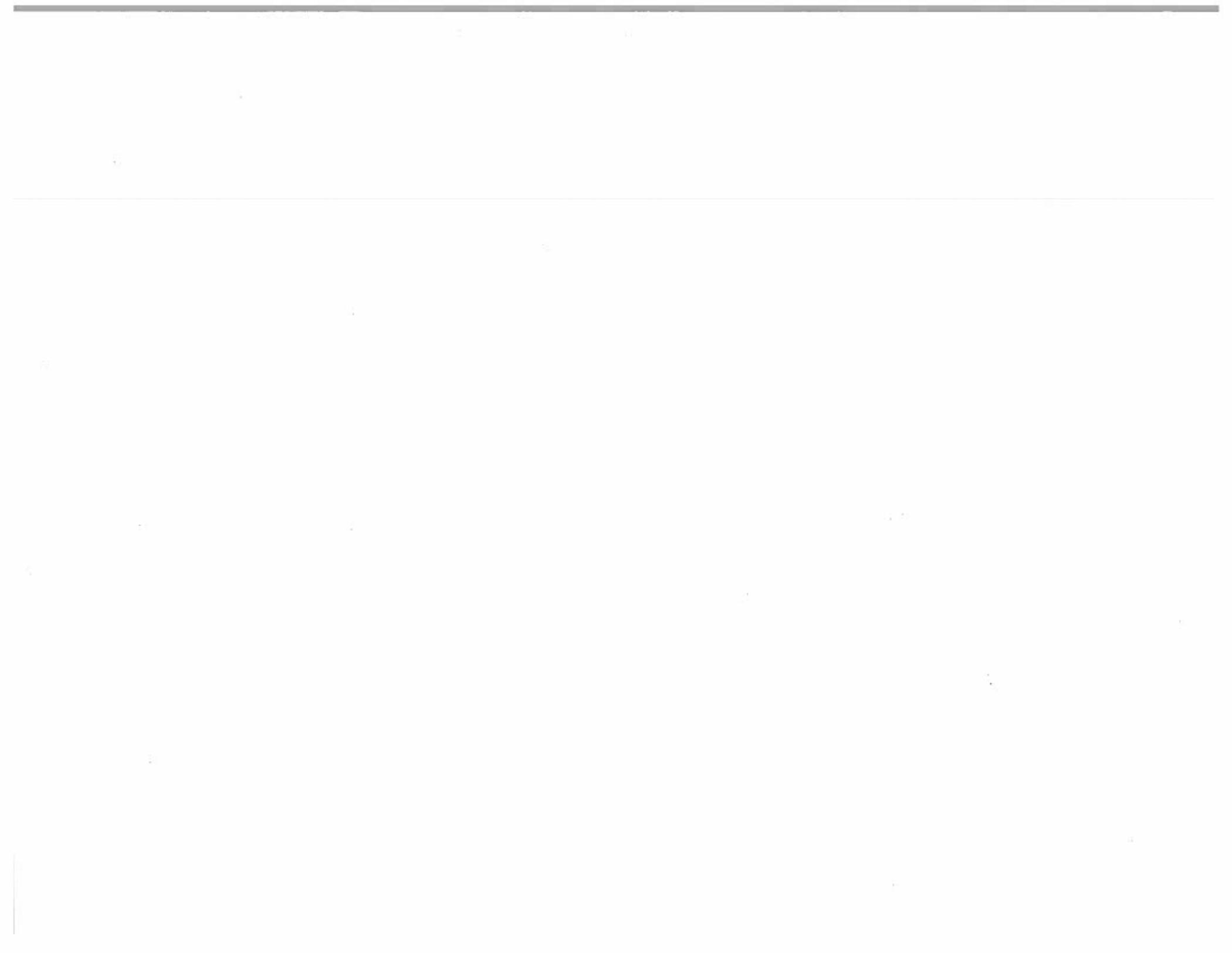


Objectifs de la présentation

Répondre à la preuve de la FCEI, laquelle demande à Gaz Métro de :

« produire une caractérisation détaillée des compteurs ne générant pas de revenu et intégrer cette information au niveau des analyses de rentabilité et ce, tant au niveau du plan qu'au niveau opérationnel. »

1. Présenter le fonctionnement de nos processus d'affaires en regard du suivi de la rentabilité
2. Mettre en contexte les ventes liées aux projets de périphériques sur l'ensemble des ventes du marché résidentiel





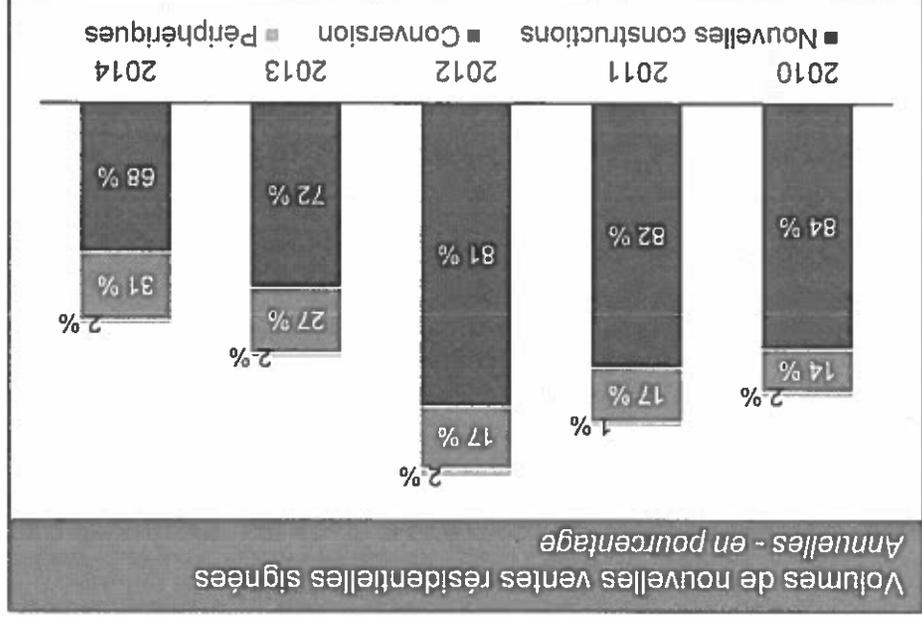
Gaz Métro utilise efficacement les suivis en place pour améliorer constamment ses méthodes et processus d'affaires

- Le suivi *a posteriori* permet un diagnostic exhaustif par projet et sous-marché de la rentabilité évaluée
- Audit de la rentabilité *a posteriori* déjà intégré au processus de gestion interne de Gaz Métro (comptabilité, ventes, DATECH, marketing)
- Le suivi *a posteriori* permet ainsi d'ajuster constamment les volumes et coûts moyens à considérer lors de la signature des ventes
- Ces ajustements sont également utilisés dans le cadre de l'élaboration du plan de développement des nouvelles ventes
- Un exemple concret : le volume annuel moyen des ventes d'unifamiliales est passé graduellement de 2 684 m³ en 2006 à 1 751 m³ pour la Cause tarifaire 2016

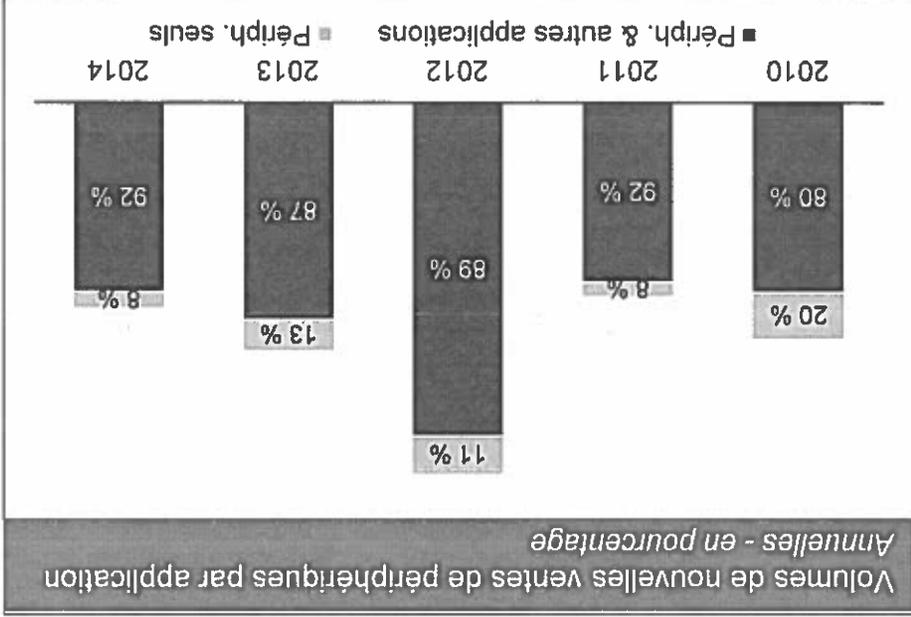
Les périphériques représentent des ventes marginales dans le contexte du marché résidentiel



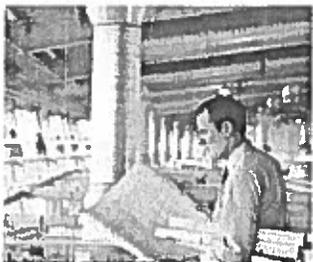
Les périphériques représentent 1 à 2% des volumes des ventes résidentielles signées annuellement,...



... plus de 80% des périphériques vendus sont combinés à d'autres applications dans un même projet...



- Les ventes liées aux projets de périphériques uniques représentent en moyenne 0,25% des volumes de nouvelles ventes résidentielles annuelles
- Le taux de maturation moyen en 2014 pour ces projets est de 80%

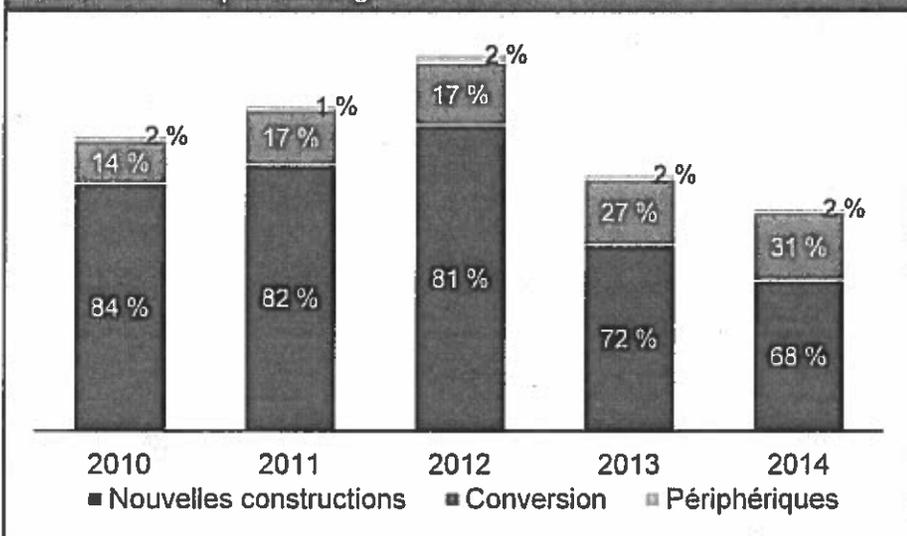


Les périphériques représentent des ventes marginales dans le contexte du marché résidentiel

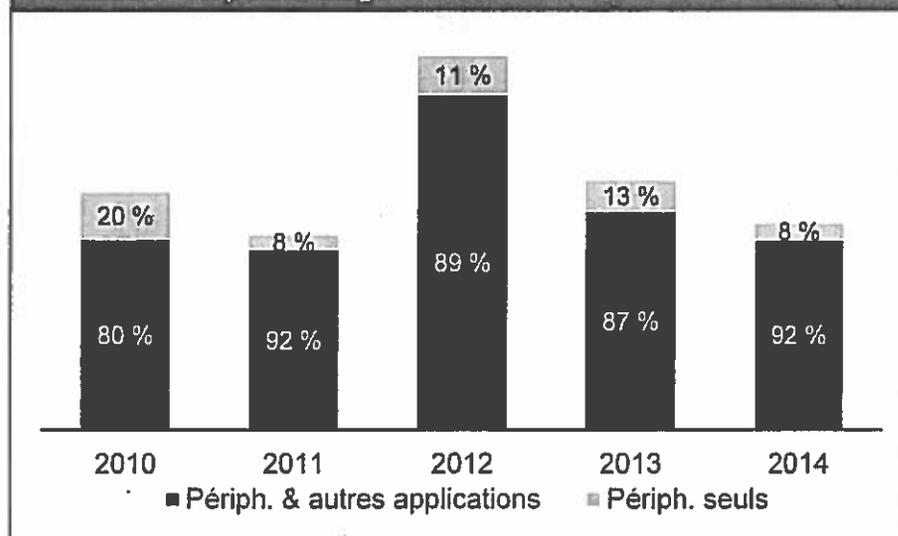
Les périphériques représentent 1 à 2 % des volumes des ventes résidentielles signées annuellement,...

... plus de 80 % des périphériques vendus sont combinés à d'autres applications dans un même projet...

Volumes de nouvelles ventes résidentielles signées
Annuelles - en pourcentage



Volumes de nouvelles ventes de périphériques par application
Annuelles - en pourcentage



- Les ventes liées aux projets de périphériques uniques représentent en moyenne 0,25 % des volumes de nouvelles ventes résidentielles annuelles
- Le taux de maturation moyen en 2014 pour ces projets est de 80 %





Conclusion

- Les analyses en lien avec le suivi *a posteriori* permet déjà à Gaz Métro d'ajuster ses hypothèses
- L'importance relative des ventes des projets de périphériques jumelée au taux de maturation de 80 % ne justifient pas la mise en place d'un suivi spécifique supplémentaire
- Gaz Métro recommande de ne pas donner suite à la demande de la FCEI



1000

1000

1000

1000