

## QUI FRAPPE À VOTRE PORTE ET, DEVRIEZ VOUS OUVRIR?

Même si notre travail est de vous aider à gérer votre entreprise par l'entremise d'un meilleur contrôle des prix des commodités, on nous pose souvent des questions au sujet des offres faites porte à porte par des marchands d'énergie au secteur résidentiel.

Comme valeur ajoutée pour nos clients, leurs employés et leurs associés, nous sommes heureux de vous offrir notre opinion sur ces offres ainsi que certains paramètres vous permettant de déterminer s'il s'agit d'une bonne affaire. Les points à considérer :

- **Ne leur montrez pas votre facture**

Avant tout, ne montrez JAMAIS votre facture d'électricité ou de gaz naturel à quelqu'un qui frappe à votre porte. S'ils travaillent pour votre compagnie locale ils n'en ont pas besoin car l'information est déjà dans leur ordinateur. Vous ne leur offrez l'information de facturation seulement si vous atteignez le point ou vous désirez ratifier une entente.

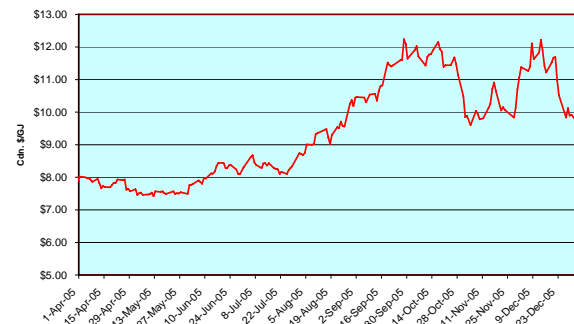
- **Tenez compte de la grande volatilité des prix à long terme**

Il est important de garder à l'esprit que les tarifs d'électricité et de gaz naturel sur le marché ouvert, à court ou à long terme, varient considérablement tous les jours ou de semaine en semaine. Ceci est largement imputable au nombre de spéculateurs agissant sur le marché future de l'énergie. Par exemple, certains jours nous voyons jusqu'à quatre fois plus de transactions futures de brut qu'il y a quelques années. Le fait est que les spéculateurs ne font pas d'argent à moins que le marché soit instable, ils sont indifférents à la hausse ou à la baisse des prix, ils veulent seulement voir du mouvement.

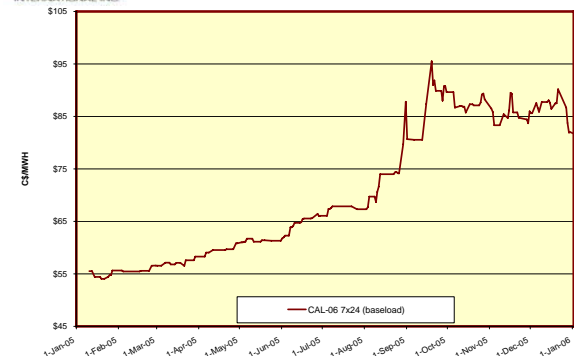
Le premier tableau qui suit montre les tarifs à terme de gaz naturel qui étaient disponibles cette année et

l'autre tableau montre ceux de l'électricité. (Dans cet exemple, nous avons utilisé les tarifs d'approvisionnement en électricité de l'Ontario, mais la même instabilité est présente sur les autres marchés ouverts).

EN-PRO INTERNATIONAL INC. CANADIAN TERM INDICATIVE NATURAL GAS PRICES  
Nov. 2005 to Oct. 2006



EN-PRO INTERNATIONAL INC. 2006 Indicative Electricity Term Prices - Ontario



Il est intéressant de voir qu'il y a des moments où il est approprié de fixer le prix à long terme et qu'à d'autres moments il serait extrêmement dispendieux de le faire. Étrangement cependant, selon les vendeurs porte à porte, c'est TOUJOURS le bon moment car autrement ils ne font pas d'argent.

- **Comprenons leurs marges**

Lorsqu'ils vendent de petites quantités de gaz naturel ou d'électricité ils font très peu d'argent à moins qu'ils n'ajoutent des marges énormes. Le seul fait de payer une commission à ce vendeur ennuyeux qui continue de frapper à votre porte ajoute considérablement à votre coût. Les marges que nous voyons pour les offres résidentielles sont énormes. Une revue rapide d'une offre résidentielle de gaz naturel en Ontario pour une année montre de tarifs allant de \$0.46 à \$0.50 le mètre cube. Rappelez vous que ceci n'est que pour l'approvisionnement et que vous devrez en PLUS payer pour le transport et la distribution. Le fournisseur qui vous offre ces tarifs ira sur le marché ouvert pour obtenir le gaz et le prix qu'il paiera aujourd'hui pour cette période (Mai 2006 à Avril 2007) sera d'environ \$0.33 le mètre cube. Une marge de 40 à 51%!

Notre analyse des offres résidentielles de gaz ou d'électricité confirme que ce sont là les marges que les vendeurs visent. En conséquence, pour qu'une offre vous soit avantageuse, VOUS devez être certain que vous fixez le prix lorsque le prix de base du marché est très faible et qu'ils sera en hausse d'au moins 40-50% au cours du terme pour lequel vous fixez le prix.

- **Connaissez le prix de votre compagnie locale**

Votre compagnie locale, même si elle n'est pas en affaires pour vendre du gaz ou de l'électricité (ils sont là pour distribuer le produit), exerce cependant une force lors de l'achat de la commodité. Les règles de la Régie de l'Énergie leur interdisent de faire un profit sur la vente de cette commodité, donc leurs marges contrairement à celles des vendeurs porte à porte sont faibles. Si par exemple en Ontario vous achetez du gaz naturel chez Enbridge, à partir du 1er avril 2006, le coût de l'approvisionnement sera de \$0.338 le mètre cube (\$0.12 à \$0.16 de mois que les offres disponibles pour les 12 prochains mois).

- **Attention aux tactiques de vente rusées**

Nous voyons des annonces démontrant la hausse des prix au cours des dernières années. Et ils montrent comment fixer le prix selon leur offre à prix fixe – utilisant l'électricité comme exemple—vous protégera si la tendance à la hausse se maintient. Suggérer que les prix vont continuer de monter de la même façon que nous avons récemment vu est selon nous trompeur et sans fondement, mais c'est une bonne tactique pour vendre un contrat à long terme à prix

très élevé.

- **Leurs offres influencent seulement une partie de votre facture**

Il vous faut comprendre que seulement la composante "approvisionnement" de votre facture sera modifiée. Elle représente 50-75% du total, selon le coût d'approvisionnement pour cette période. Les autres composantes ( livraison, transport et transmission) demeurent réglementées et vous les payez à votre compagnie locale. Si vous comparez leur prix au prix total de votre facture, la comparaison est boiteuse car vous ne comparez pas des pommes avec des pommes.

- **Connaissez tous les faits avant de décider**

Même s'il vous faut être très prudent en examinant une offre d'énergie résidentielle, il ne faut pas toutes les mettre dans le même panier. Il y aura certainement des moments où il sera approprié de fixer une protection contre les hausses. Certaines offres seront meilleures que celles dont nous avons discuté dans cet article. Assurez vous simplement de vérifier tous les faits avant de conclure une entente à long terme et ne prenez pas une décision rapide alors que vous êtes debout devant votre porte ouverte. Vous pourriez perdre plus d'énergie en laissant l'air chaud ou froid s'échapper que vous ne remplacerez jamais avec l'offre qu'ils tentent de vous vendre.

---

Ce matériel peut-être reproduit en autant que la source est citée.

**EN-PRO INTERNATIONAL INC.**

174 Simcoe Street North  
Oshawa, Ontario, L1G 4S9

[www.en-pro.com](http://www.en-pro.com)

Téléphone : (905) 686-6400

Fax: (905) 686-6439

Relations Médias: (416) 490-6961

---

**EN-PRO**  
INTERNATIONAL INC.

*Vos professionnels de gestion d'énergie et de  
denrées depuis 1985*

*Célébrant 21 ans de Service en 2006*

