

En mai 2001, deux sondages ont été réalisés par SCGM, un pour le résidentiel et un pour le CII. Ces sondages distincts touchaient différents sujets dont celui du prix de la fourniture fixe. Voici les questions relatives à l'intérêt d'adhérer au prix de fourniture fixe :

"Comme vous le savez probablement, la marchandise (le gaz naturel) est facturée de façon distincte de son transport et de sa distribution. Supposons que vous appreniez que SCGM offre un programme qui gèle le prix du gaz naturel mais pas du transport et de la distribution, de telle sorte que votre facture totale pourrait augmenter légèrement, dans quelle mesure est-il probable que vous appeliez au service à la clientèle pour vous informer ?"

RÉSULTATS (%)

	<u>CII</u>	<u>RÉSIDENTIEL</u>
A) Certainement	18	14
B) Probablement	40	37
C) Probablement pas	12	24
D) Certainement pas	27	20
E) Ne sait pas	3	5

La question suivante était :

"Et dans quelle mesure seriez-vous intéressé à adhérer à ce programme?"

RÉSULTATS (%)

	<u>CII</u>	<u>RÉSIDENTIEL</u>
A) Certainement	18	10
B) Probablement	47	40
C) Probablement pas	10	24
D) Certainement pas	19	20
E) Ne sait pas	6	6

Voici la formule qui a permis d'établir la moyenne pondérée de 55 % :

$$\frac{[(\text{résultats de la réponse A) + B) pour CII}) * \text{nombre de clients CII de SCGM}) + (\text{résultats de la réponse A) + B) pour résidentiel}) * \text{nombre de clients résidentiels de SCGM})]}{\text{Total des clients CII et résidentiel}}$$

$$\frac{((18 \% + 47 \%) * 42\ 000) + ((10 \% + 40 \%) * 100\ 000)}{142\ 000} = 55 \%$$