

RÉPONSE DE SCGM À UNE DEMANDE D'INFORMATION

Origine : Demande écrite de renseignements, no 2
en date du 9 novembre 1999

Demandeur : Option Consommateurs

Question 34 Référence : SCGM-10, doc. 1, p. 5

« La variation de revenus résultant de la migration de 100 clients additionnels au tarif M pour 1999-2000 serait de -389 000\$ selon les taux de D-99-163 ; (...) »

Pourquoi SCGM suscite-t-elle le transfert de clients au tarif M alors que ces transferts causent une variation négative des revenus du distributeur ?

Réponse :

Rappelons que le tarif M produit un taux unitaire moyen semblable à celui obtenu avec un volume souscrit optimal au tarif 3.

Dans le témoignage qui a introduit le tarif M au 1^{er} octobre 1995 (R-3324-95, GMi-4, document 1), ainsi que dans les témoignages annuels subséquents (R-3351-96 et R-3376-97, GMi-117, document 1 ; R-3397-98, SCGM-17, document 1), nous avons expliqué : *« Comme les clients du tarif 3 se retrouvent rarement en situation de volume souscrit optimal, le transfert de ces clients au tarif M cause une variation négative de revenus représentant en quelque sorte une correction de l'interfinancement. »* (SCGM-10, document 1, page 5, présente cause).

Les clients du tarif 3 ont de la difficulté à estimer à l'avance le volume souscrit optimal qu'il leur faudrait. Ils se retrouvent la plupart du temps avec un volume souscrit sur- ou sous-estimé qui résulte facilement en une facture au tarif 3 de beaucoup supérieure aux coûts. Le tarif M a été introduit pour pallier les difficultés vécues au tarif 3 ; le tarif M a, en effet, l'avantage de mettre continuellement le client dans une situation semblable à celle qu'il aurait avec un volume souscrit optimal au tarif 3, sans qu'il n'ait à déterminer a priori de volume souscrit.

Le tarif M a été introduit progressivement en étant offert en priorité aux clients les plus « mal positionnés » en terme de volume souscrit au tarif 3 ainsi qu'aux anciens clients du tarif 3 qui sont retournés au tarif 1 après avoir eu beaucoup de difficultés à vivre avec la structure plus contraignante du tarif 3.

La migration progressive des clients au tarif M permet de replacer les clients dans un tarif qui génère un prix beaucoup plus près des coûts de les desservir et, pour cette raison, cause une variation négative de revenus représentant une correction d'interfinancement.