

**RÉPONSE DE SCGM À UNE DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS**

**Origine :** Demande de renseignements en date du 4 juillet 2003

**Demandeur :** Union des consommateurs

---

**Référence :** Pièce SCGM-11, document 5, p. 14

**Préambule :**

*Toutefois, la question la plus intéressante pour bien démontrer le besoin de la clientèle envers le prix fixe, est celle qui concerne l'intérêt à « signer » un contrat de prix stable après explication des implications de ce choix.*

*Libellé de la question au résidentiel :*

*Les clients qui choisiraient le prix stable devraient signer un contrat d'une durée de 2 ou 3 ans, ils ne subiraient pas de hausses en raison du prix de fourniture de gaz naturel, mais ne pourraient pas non plus bénéficier de baisses. ... Dans quelle mesure est-il probable que vous SIGNIEZ UN TEL CONTRAT si l'option était offerte?*

**Questions :**

- 2.1 Veuillez spécifier si le fait que le prix de la fourniture serait toutefois majoré (prime), dans tous les cas, et sur toute la période du contrat était aussi mentionné dans le sondage de 2002.
  - 2.2 Si tel est le cas, veuillez en préciser le libellé.
  - 2.3 Veuillez spécifier si une évaluation de la majoration prévue a aussi été communiquée dans le cadre du sondage
- 

**Réponses :**

- 2.1 Non, l'existence d'une prime devant être payée par le client n'était pas mentionnée dans la question. La méthodologie utilisée permettait de faire une étude du type « estimation des intentions d'achat des consommateurs » et le choix et l'ordre des questions respectaient une hiérarchie progressive selon le niveau d'implication dans le but d'obtenir un potentiel maximal sans considérer l'effet d'une majoration de prix.
- 2.2 Sans objet.

- 2.3 Aucune majoration de prix n'était mentionnée dans le sondage. À ce stade, il était difficile d'effectuer une étude du type « sensibilité au prix » car le niveau de la majoration n'était pas connu et allait dépendre de plusieurs facteurs, notamment des modalités de fonctionnement du service approuvé dans la décision finale de la Régie. Selon nos experts, l'ajout d'une variable additionnelle pour tester une certaine sensibilité au prix dans la hiérarchie aurait même pu biaiser l'évaluation du potentiel et nuire à la validité de l'approche.