

[Text]

Mr. Portelance: Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Than you, Mr. Portelance.

Mr. Gurbin, please.

Mr. Gurbin: Why are your figures different from everybody else's in terms of the available market that you expect you can serve?

• 1105

Mr. Meacher: That is a good question. We have been trying to convince people that our approach is a good one, a correct one. I believe the reason is that the forecasters that are working away back in Ottawa and in other parts of Canada do not really believe natural gas will penetrate the market down here as readily as we think it will. They believe there will not be enough benefit for the consumer to switch. I do not think they have taken into account the concern that people have with respect to the insecurity of oil. Basically, they looked at the market growth and the manner in which it has grown in Ontario, let us say, over the past 10 years and they said, well, in a certain town there is a certain number of conversions each year but there is certainly not the number of conversions that ICG Scotia Gas is talking about. Now, I think that history will prove us right. I think these forecasters will soon find, when they start looking at this year's statistics in Ontario, that things have changed dramatically. Consumer's Gas, for instance, back in 1976 or so was converting about 4,000 customers a year and this year they are going to be converting 35,000 customers. I mean that is substantially different, and these forecasters are still back in 1977.

Mr. Gurbin: When they talk about that 35,000 figure they are talking about conversions on an existing route, and our understanding from them and with the presentation we had from Union Gas, not Consumers' was that one of the major difficulties was the infrastructure from the point of the major line to the community. Then after that you are talking about a cost that is not so great to take it into each house. But that secondary line in is one that they see as still a major problem in the Ontario communities where the population density is pretty good. So do you have a fudge factor in there that you are looking at for a subsidy, or do you think we have to do something different about that part of it?

Mr. Meacher: We expect the pipeline to bring the gas pretty close to each community, and that is the first problem that they run into. Secondly, they have attached already the better parts of the town for serving natural gas, so they probably are now serving only the outlying residential areas which are more expensive to attach. When we go into the towns we expect the pipeline to build the laterals to the town, so we will start at the town border.

Mr. Gurbin: Do you expect the pipeline to attach to the laterals to the town?

Mr. Meacher: That is right.

[Translation]

M. Portelance: Je vous remercie, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Portelance.

Monsieur Gurbin, je vous en prie.

M. Gurbin: Pourquoi vos données diffèrent-elles de celles des autres en ce qui concerne le marché accessible que vous prévoyez desservir?

M. Meacher: Voilà une bonne question. Nous essayons de convaincre les intéressés que notre formule est bonne et précise. A mon avis, c'est parce que ceux qui établissent des prévisions à Ottawa et dans d'autres parties du Canada ne croient pas vraiment que le gaz naturel fera une percée sur le marché de la Nouvelle-Écosse, aussi facilement que nous le pensons. Ils estiment que la conversion au gaz ne sera pas assez avantageuse pour le consommateur. Je ne crois pas qu'ils aient tenu compte de l'inquiétude du consommateur au sujet de la fiabilité des approvisionnement pétroliers. Ils ont avant tout considéré la croissance du marché et la façon dont il a pris de l'expansion en Ontario au cours des dix dernières années, pour affirmer ensuite que dans une ville donnée un certain nombre de conversions se font chaque année; mais il ne s'agit certainement pas du nombre avancé par l'ICG Scotia Gaz. Je crois maintenant que les événements prouveront le bien-fondé de nos prévisions. A mon avis, ces personnes auront tôt fait de constater, lorsqu'elles commenceront à examiner les données statistiques de cette année pour l'Ontario, que des changements marqués se sont produits. Vers 1976, la Consumers' Gas, par exemple, procédait à quelque 4,000 conversions par année; cette année, elle en fera 35,000. Voilà un revirement qui démontre bien que les prévisionnaires en sont toujours à 1977.

Mr. Gurbin: Lorsque l'entreprise donne le chiffre de 35,000, elle parle des conversions effectuées le long d'un tracé existant, et d'après les explications qu'elle nous a données et le mémoire que nous a présenté l'Union Gas, non pas la Consumers' Gas, le problème se situe au niveau des infrastructures nécessaires pour relier l'agglomération à la conduite principale. Pour relier une habitation au réseau, le coût n'est pas tellement élevé. Mais on estime que cette conduite secondaire pose toujours un problème majeur dans les agglomérations de l'Ontario où la population est passablement dense. Êtes-vous à la recherche d'un moyen pour obtenir une subvention, ou croyez-vous que nous devrions traiter cette question d'une autre façon?

M. Meacher: Nous prévoyons que le gazoduc amènera le gaz assez près de chaque agglomération, et c'est le premier problème à régler. Ensuite, les meilleures zones de la ville pour fournir le gaz naturel sont déjà raccordées, de sorte qu'on ne dessert sans doute maintenant que les zones résidentielles périphériques qui sont plus coûteuses à raccorder. Une fois dans les villes, nous nous attendons à ce que les autorités du gazoduc construisent les embranchements vers la ville, ce qui permettra de commencer les travaux aux limites de celle-ci.

M. Gurbin: Vous attendez-vous à ce que le gazoduc soit relié à ces embranchements?

M. Meacher: Oui.