

## [Text]

Mr. Wilton, I welcome you, and with you is Mr. Tingley.

We have your brief which has been circulated. As for time, you can do what you wish but I can see the thrust of your remarks; you have a very interesting conclusion on pages 4 and 5. So if you will give an overview then we can get into the questions.

**Mr. Bruce W. Wilton (Director, NGL Distribution, ICG Liquid Gas Ltd.):** Okay, Mr. Chairman, in the interests of brevity I propose to read the introduction to familiarize the committee with our company and where we are coming from, and then move right to the conclusions.

**The Chairman:** Thank you.

**Mr. Wilton:** ICG Liquid Gas Ltd., a division of Inter-City Gas Corporation of Winnipeg, Manitoba, distributes propane, gasoline and related merchandise through 140 locations from Vancouver Island on the west coast, Inuvik in the north, to the Gaspé peninsula in eastern Canada. We employ pipeline, rail and truck to move propane from Alberta production points to our markets in eastern and western Canada.

ICG currently holds approximately one-third of the propane retail market across Canada, with the balance shared with a second major national marketer and a myriad of smaller competitors. As product pipelines are regulated by the NEB, ICG would like to confine its remarks to the two modes of transport that we use extensively to move product throughout our distribution network, rail and truck.

ICG leases a fleet of approximately 130 pressurized railway tank cars which are operated in both eastern and western Canada. These cars are supplemented by an additional 250 railway tank cars from product suppliers in winter months.

In 1985 ICG will deliver 2,900 carloads of product from source plant to branch locations across Canada. It is significant to note that the vast majority of our branch and consignee locations are in rural locations. Of those locations served by rail, only a small number are served by more than one rail carrier.

Our truck distribution consists of approximately 25 company-owned transports, with the balance being contracted to third party carriers. In 1985, ICG anticipates moving 15,000 truckloads of product from source plant to branch.

Moving through our brief to the conclusions . . . as a major user of transportation services across Canada, ICG Liquid Gas Ltd. would like to summarize our position as follows:

ICG believes less regulation will encourage carriers to be more innovative and competitive in their approach to the marketplace.

## [Translation]

Permettez-moi, monsieur Wilton, de vous souhaiter la bienvenue. Vous êtes accompagné par M. Tingley.

Nous avons reçu votre mémoire que nous avons fait circuler parmi les membres du Comité. Vous êtes libre d'aborder votre exposé comme bon vous semble, mais je crois deviner ce que vous voulez établir; votre conclusion, en pages 4 et 5, est très intéressante. Vous pourriez peut-être nous donner un aperçu avant que nous passions aux questions.

**M. Bruce Wilton (directeur, NGL Distribution, ICG Liquid Gas Ltd.):** Fort bien, monsieur le président, par souci de brièveté, je me propose de lire l'introduction du mémoire afin de présenter ma société, de vous dire où elle est établie, avant de sauter directement à la conclusion.

**Le président:** Merci.

**M. Wilton:** ICG Liquid Gas Ltd., une filiale de Inter-City Gas Corporation de Winnipeg (Manitoba), est une société de distribution de propane, d'essence et de produits connexes qui compte 140 points de vente dans tout le Canada, de l'île de Vancouver sur la Côte ouest, à Inuvik dans le Nord et à la péninsule de Gaspé, dans l'Est. Nous acheminons le propane de nos champs de production en Alberta vers nos marchés dans l'Est et dans l'Ouest du pays par gazoduc, par chemin de fer et par camion.

A l'heure actuelle, ICG détient environ un tiers du marché de la vente au détail du propane dans tout le Canada, le reste revenant à un second grand distributeur ainsi qu'à une myriade de concurrents plus petits. Comme l'acheminement par gazoduc est réglementé par l'ONE, l'ICG voudrait se limiter aux deux modes de transport auxquels elle a largement recours pour acheminer ses produits dans son réseau de distribution, à savoir le chemin de fer et le camion.

ICG loue environ 130 wagons-citernes pressurisés qu'elle exploite dans l'Est et dans l'Ouest du pays. À ceux-ci viennent s'ajouter, pendant les mois d'hiver, 250 autres wagons-citernes affrétés par les fournisseurs de produit.

En 1985, ICG a livré à ses différents emplacements partout au Canada, 2,900 chargements de ces wagons, au départ de son usine. Il est intéressant de remarquer que la grande majorité de nos filiales et de nos dépositaires se trouvent en région rurale. De tous ces emplacements desservis par chemin de fer, seul un petit nombre le sont par plus d'une compagnie ferroviaire.

Pour ce qui est de l'acheminement par camion, nous disposons d'environ 25 camions qui sont propriété de la société; nous affrêtons le reste auprès de transporteurs privés. En 1985, l'ICG prévoit qu'elle aura transporté 15,000 chargements par camion, au départ de son usine à destination de ses filiales.

Si l'on passe maintenant à la conclusion—voici comment nous pourrions résumer la position de ICG Liquid Gas Ltd. en tant qu'important client de services de transport au Canada:

ICG estime qu'une diminution de la réglementation encouragera les transporteurs à se montrer plus innovateurs et plus compétitifs sur le marché.