

[Text]

The Chairman: Have you figured out the payback on that, on average? In other words, is this enough to incite Mr. Jones to switch?

Mr. Meacher: What we are saying is that with the combination of the items that we give to the customer in the end, depending on the situation, whether we can come up with high efficiency furnaces by that time and this kind of thing, we expect the customer will not switch unless he is given a reasonably attractive package, and we would think it would have to be so attractive that he would get a payback within two or three years.

The Chairman: You would think within three years maximum.

Mr. Meacher: I would think so.

The Chairman: Thank you. Are there any further questions? Monsieur Portelance.

Mr. Portelance: How many distributors of oil right now are taking care of that market in this province?

Mr. Meacher: I do not know how many there are. There are quite a few.

Mr. Portelance: Are they small ones?

Mr. Meacher: Yes, a lot of them are reasonably small.

Mr. Portelance: What will happen to them?

Mr. Meacher: Well, as you can perhaps realize, in Ontario they have a lot of oil distributors, some of which have decided to get out of business altogether, but most of them have taken on the natural gas business and they have decided, okay, if we cannot sell oil, we will go into the homes and we will convert the furnaces to natural gas and assist in that way. They all are not going to go out of business. We are not going to attach all the market but we are hoping to attach a large portion of it and so, obviously, some of them will have to switch in one way or another.

• 1100

Mr. Portelance: Well, we heard in Montreal, for example, the natural gas people had in mind a program to invite some of these people to integrate their system where it could be done. Is your company trying to do the same?

Mr. Meacher: It will depend on the policies of the company as to how deeply they get into actually doing the job. It may be left to private enterprise to do the job, whereby the appliances are sold by private companies and the installations are done by private companies, not ourselves. So we would work with them in the sense that we would insist that they have the proper training to install them and give them information with respect to what is required to do the job. But in that circumstance they would be on their own.

Mr. Portelance: Are you saying that your company would not have the staff to do some of the work?

[Translation]

Le président: A cet égard, avez-vous établi quels seraient les avantages? En d'autres termes, seraient-ils suffisants pour inciter Monsieur, Tout-le-Monde à se convertir au gaz?

M. Meacher: Grâce à tout ce que nous offrirons aux consommateurs, en fin de compte, selon le contexte, la possibilité de mettre au point d'ici là des chaudières à rendement thermique élevé, etc., nous prévoyons que le consommateur ne se décidera à remplacer son système de chauffage que si on lui fait une offre assez intéressante, et nous croyons que cette offre devra lui permettre de récupérer sa mise de fonds en moins de deux ou trois ans.

Le président: En moins de trois ans, tout au plus, selon vous.

M. Meacher: En effet.

Le président: Je vous remercie. Y a-t-il d'autres questions? Mr. Portelance.

M. Portelance: A l'heure actuelle, combien de distributeurs de mazout ou d'huile à chauffage, le marché compte-t-il dans cette province?

M. Meacher: Je l'ignore. Ils sont nombreux.

M. Portelance: S'agit-il de petites entreprises?

M. Meacher: Oui, bon nombre d'entre elles le sont.

M. Portelance: Que deviendront-elles?

M. Meacher: Comme vous le savez sans doute, l'Ontario compte plusieurs distributeurs de pétrole. Certains d'entre eux ont décidé de se retirer des affaires, mais la plupart se sont lancés dans le commerce du gaz naturel et ont décidé que s'ils ne pouvaient plus vendre de mazout, ils persuaderaient les consommateurs de convertir leur système au gaz naturel et les aideraient à le faire. Ils n'abandonnent pas les affaires, loin de là! Nous n'envahirons pas tout le marché, mais nous espérons rejoindre une grande partie de celui-ci. Ainsi, il est évident que certains distributeurs devront, d'une façon ou d'une autre, changer d'activité.

M. Portelance: Nous avons appris qu'à Montréal, par exemple, l'industrie du gaz naturel songeait à mettre sur pied un programme pour intégrer certains d'entre eux à son réseau, lorsque la chose est possible. Votre société envisage-t-elle de faire de même?

M. Meacher: Tout dépendra de sa politique et de son programme au niveau du travail proprement dit. Certaines choses peuvent être laissées à l'entreprise privée. Par exemple, les appareils seraient vendus et les installations mises en place par des entreprises privées, et non par votre société. Nous pourrions collaborer avec elles, c'est-à-dire que nous insisterions pour que les installateurs aient la compétence nécessaire, et nous leur fournirions les renseignements nécessaires pour effectuer le travail. Dans ce cas, cependant, l'autonomie des entreprises serait respectée.

M. Portelance: Laissez-vous entendre que votre société n'aurait pas le personnel pour faire ce travail?