

milles de longueur. Le nôtre aurait 2,200 milles. Le coût du premier s'est élevé à environ 245 millions de dollars; nous estimons le coût du nôtre à 250 millions. Si je me rappelle bien, ils ont un tuyau de trente pouces, ce que nous avons l'intention d'utiliser aussi. Ils ont un débit de 550 millions de pieds cubes par jour; nous nous attendons d'avoir un débit semblable.

M. Ferguson:

D. Un très éminent géologue de l'Ouest, le docteur T. A. Link, a déclaré hier à Toronto que le gaz naturel employé à toutes ses fins utiles dans une maison, cuisson, chauffage, etc. coûterait \$150 par année à Calgary, tandis que les installations actuelles pour les mêmes services coûtent \$600 par année à Toronto. A votre avis, quelle différence y aurait-il pour le consommateur s'il utilisait plutôt le gaz naturel, comparaison gardée entre la maison où le gaz coûte \$150 à Calgary et la maison où le gaz coûte \$600 à Toronto? Quelle économie le consommateur réaliserait-il en employant le gaz naturel?—R. C'est là une question à laquelle nous ne pouvons répondre dans le moment. Nous savons cependant que nous pouvons vendre le gaz naturel beaucoup moins cher. Notre relevé des marchés se terminera au cours du mois d'avril. Voici comment nous avons l'intention de procéder: nous aurons une mise de fonds fixe d'environ 250 millions de dollars. Plus notre débit de gaz sera élevé, plus bas sera notre prix de vente par pied cube. Si le relevé de nos marchés indique que nous pouvons vendre immédiatement 365 millions de pieds cubes par jour, nous pourrions fixer un prix; si nous n'en pouvons vendre que 250 millions, nous aurons à supporter la même mise de fonds avec un débit moindre, par conséquent nous devons exiger un prix plus élevé pour le gaz. Dès que notre étude des marchés sera terminée, nous serons en mesure de déclarer notre prix. Nous en sommes encore à la phase préliminaire et nous ne pourrions fixer nos prix qu'à la lumière des événements.

D. Vous parliez tantôt de votre charte. Pouvez-vous nous donner une idée des avantages qu'apporterait aux consommateurs l'octroi de cette charte? Si vous l'obtenez et qu'au moyen du pipé-line projeté vous parvenez à livrer du gaz naturel, y aura-t-il avantage pour le consommateur à l'utiliser?—R. Oui, car si je ne me trompe, la plupart du gaz actuellement en usage est artificiel et le premier avantage que nous pourrions offrir au consommateur serait une meilleure qualité de gaz. Nous n'avons rien à voir au prix que les municipalités exigeront des consommateurs, mais nous devons fixer un prix qui nous permettra de liquider notre mise de fonds au cours de la période établie. Nous espérons pouvoir vendre le gaz à un prix qui équivaldra en U.T.B. au prix du charbon et de l'huile. Nous savons par expérience que nous pouvons vendre à meilleur marché que le charbon et l'huile et que les gens préféreront utiliser le gaz naturel. Pensez combien il est commode; sans avoir à descendre à l'étage inférieur, les gens peuvent augmenter la chaleur ou fermer le gaz, comme bon leur semble. Songez aussi à la propreté; pas de suie, pas de cendre à sortir. Voilà autant d'avantages pour les consommateurs et si nous parvenons à le vendre moins cher que le charbon et l'huile, nous sommes certains que les gens voudront utiliser ce gaz naturel. Dès que nous aurons terminé l'étude de nos marchés, nous serons en mesure de dire le prix exact que nous pourrions faire à Toronto, Montréal, Winnipeg et ailleurs.

D. A propos de votre compagnie américaine, celle-ci a-t-elle quelque pipeline qui se dirige vers le Canada dans le moment?—R. Non, nos conduits se dirigent tous vers le sud-ouest.

D. N'avez-vous pas entamé de négociations avec d'autres compagnies en vue de refouler du gaz américain au Canada?—R. Non, monsieur, nous n'avons aucune négociation en cours actuellement.