

[Texte]

then, and then they just kept adding to it. And that is the way we see that the offshore resources would develop.

**The Chairman:** In other words, your opinion then is that it should not be built to supply east and west at the present time but to go ahead and bring the natural gas in from Alberta and not specifically provide room to bring eastern gas towards central Canada?

**Mr. Meacher:** That is correct.

**The Chairman:** I have one other question.

• 1055

On page 4 you say that for this reason ICG Scotia Gas suggests an aggressive marketing program whereby natural gas must be priced 10 per cent below the price of oil and, in addition, at least 75 per cent of the customer's conversion costs would be paid on behalf of the consumer.

Are you suggesting that the federal or provincial governments pay a direct subsidy to the consumers, in consequence of which it is coming out of their pockets one way or the other, or are you also suggesting a combination, your company accepting a lower price for that first year or two to help incite people to switch from oil to natural gas?

**Mr. Meacher:** Mr. Chairman, we are not overly concerned about either alternative. All we are suggesting is that we, today, are in a different situation than Consumers' Gas, for instance, finds itself in Toronto. They developed a system over the years at yesterday's costs, they obtained their gas at a certain price, and we say that if we are able to obtain the gas at the same price as Consumers' Gas then we can do somewhat the same job. But we have a much larger job to do, and we need assistance to convert the customers. Now, if it turns out that we can get the gas at a lower price, that is fine, and if it turns out that the government decides to pay for the conversions, that is fine, too.

**The Chairman:** Could you give an indication as to the average cost to the home consumer to make the switch from oil, say, to natural gas?

**Mr. Meacher:** It is going to depend on the situation at the time but we expect to put in a conversion kit, which is what Consumers is doing in most of the conversions today, and we are talking something in the order between \$600 to \$1000 per residential home.

**The Chairman:** This would be an average sized home of, say, 1,200 to 1,400 square feet?

**Mr. Meacher:** That is right.

**The Chairman:** It would cost between \$600 and \$1,000.

**Mr. Meacher:** Yes, \$1,000.

**The Chairman:** In respect the present price, you are suggesting 10 per cent, if I remember that figure correctly.

**Mr. Meacher:** Ten per cent below the going rate.

[Traduction]

d'hui, mais plutôt en regard des conditions qui régnaient alors; on y a tout simplement apporté des ajouts au fur et à mesure que les besoins se sont précisés. Et c'est de cette façon que nous envisageons l'exploitation des ressources sous-marines côtières.

**Le président:** En d'autres termes, vous êtes d'avis qu'il ne devrait pas être construit pour approvisionner l'Est et l'Ouest à l'heure actuelle, mais pour amener le gaz naturel de l'Alberta et non pas précisément pour permettre d'acheminer le gaz de l'Est vers le Canada central?

**M. Meacher:** C'est exact.

**Le président:** J'ai une autre question à poser.

A la page 4, vous soulignez que c'est pour cette raison que l'ICG Scotia Gas préconise un programme énergétique de commercialisation qui permettrait de fixer le prix du gaz naturel 10 p. 100 plus bas que celui du mazout, et de rembourser 75 p. 100 des frais de conversion des installations du consommateur.

Proposez-vous que le gouvernement fédéral ou provincial verse une subvention directement aux consommateurs, ce qui revient à dire que, d'une façon ou d'une autre, ce sont eux qui payent, ou proposez-vous une formule combinée, selon laquelle votre société accepterait un prix inférieur pendant les deux premières années afin d'inciter les consommateurs à convertir leurs installations?

**M. Meacher:** Monsieur le président, nous ne nous préoccupons pas outre mesure de l'un ou l'autre choix. Nous faisons simplement valoir que la situation où nous nous trouvons aujourd'hui est différente de celle de la Consumers' Gas de Toronto, par exemple. Avec les années, cette société a mis en place un réseau au prix d'hier. Elle achète le gaz à un certain prix, et nous estimons que si nous pouvons acheter le gaz à ce même prix, nous pourrions faire en quelque sorte le même travail. Mais notre tâche est beaucoup plus grande, et nous aurons besoin d'aide pour persuader les consommateurs de convertir leurs installations. Si nous pouvons acheter le gaz à un prix moindre, très bien! Et si le gouvernement décide de payer la conversion des installations, tant mieux!

**Le président:** Pourriez-vous nous donner une idée de ce qu'il en coûtera en moyenne au propriétaire d'une habitation pour se convertir au gaz?

**M. Meacher:** Tout dépendra de la conjoncture, mais nous prévoyons procéder à l'installation d'une trousse de conversion ce que fait la plupart du temps la Consumer's Gas, à l'heure actuelle, et le coût de cette initiative pourrait varier de \$600 à \$1,000 par habitation.

**Le président:** Il s'agirait d'une habitation moyenne, de 1,200 à 1,400 pieds carrés, environ?

**M. Meacher:** En effet.

**Le président:** Il en coûterait donc de \$600 à \$1,000.

**M. Meacher:** Oui, \$1,000.

**Le président:** Quant au prix actuel, vous proposez un écart de 10 p. 100, si j'ai bonne mémoire.

**M. Meacher:** Dix p. 100 de moins que le prix courant.