

[Text]

electricity, which would mean an ultimate saving to the consumer. To my knowledge, nobody has put it as clearly as you have. Is that a real prospect, or are we in danger? You say that with this high-efficiency furnace you can go from a stack loss of 40% to one of 5% and from space heating of 60% to 95% and that these results reduced carbon dioxide by 37%. What is the heating efficiency? What are the savings to the consumer in being able to buy less fuel?

Mr. Reeve: Skip Hayden could probably give you a specific figure, but if that furnace is in your own house the amount of money that you spend in one heating season will be a lot less. Instead of spending \$1,000 you might spend \$200 or \$250.

Mr. Hayden: Yes. The important point is that these technologies are not just something you would have to pay out as a purchase for new capital equipment.

In general, we try to generate technologies that are retrofittable to existing systems. So in that particular example we have retrofit systems costing from about \$1,200 to \$1,400 that would give you a 35% to 40% saving on your heating bill. You would be saving \$400 a year on a \$1,000 heating bill, which you would pay off in three years. If the heating bill was smaller the cost would take longer to pay off.

We find a lot of impediments to the use of these systems, including their use in new housing, where builders make it very difficult to install high-efficiency equipment or for a purchaser to buy high-efficiency equipment. Structural or incentive changes in terms of the perceived way in which people buy things must be made. But the technology is there and is being developed.

The Chairman: Your presentation bears out the adage we heard from earlier witnesses that cleaner may also be cheaper. That was a very interesting and helpful part of the presentation.

Mr. Vanclief (Prince Edward—Hastings): To follow up on those types of furnaces, at what stage are they, commercially? Are they available and not being promoted?

Mr. Hayden: As new equipment, they are there and are being relatively well-promoted, but people often make a choice to buy the cheapest item at a particular moment rather than to buy the cheapest over their—

Mr. Vanclief: But those furnaces are there, if one has the desire to obtain one by—

Mr. Hayden: That is right in a lot of cases. We are in the process of developing them for commercial buildings and we hope to have them in the near future.

[Translation]

production de chaleur ou d'électricité, ce qui se traduira par des économies pour le consommateur. À ma connaissance, personne n'a exposé la situation aussi clairement que vous. Les perspectives sont-elles vraiment bonnes, ou sommes-nous menacés? Vous nous dites que cette chaudière à haut rendement permet de réduire la perte de chaleur par la cheminée de 40 p. 100 à 5 p. 100, de chauffer l'espace dans une proportion de 95 p. 100 au lieu de 60 p. 100 tout en produisant 37 p. 100 de moins de gaz carbonique. Quelle est l'efficacité au point de vue chauffage? À combien se chiffrent pour le consommateur les économies de combustible?

M. Reeve: Skip Hayden peut sans doute vous donner un chiffre exact, mais je peux vous assurer qu'il en coûte bien moins pour chauffer une maison équipée d'une telle chaudière. Votre facture de chauffage au lieu d'être 1,000\$ sera peut-être de 200\$ ou 250\$.

M. Hayden: Oui. L'important, c'est qu'il n'est pas nécessaire de se défaire complètement de son ancienne chaudière pour faire ces économies d'énergie.

En général, nous essayons de concevoir des dispositifs qui s'adaptent aux systèmes de chauffage actuels. Dans ce cas-ci, ces dispositifs coûtent entre 1,200\$ et 1,400\$, et vous permettraient d'économiser entre 35 et 40 p. 100 de vos frais de chauffage. Une économie de 400\$ par année sur des frais de chauffage de 1,000\$ permet de récupérer son investissement dans trois ans. Si les frais de chauffage sont moins élevés, il faudra un peu plus longtemps au consommateur pour rentrer dans ses frais.

Il y a bien des raisons qui s'opposent à une utilisation accrue de ces chaudières, y compris dans les maisons neuves. Les constructeurs ne facilitent pas les choses à ceux qui voudraient équiper leurs maisons d'une chaudière à haut rendement. Il faudrait modifier quelque peu les devis ou prévoir des mesures d'incitation pour encourager les gens à acheter ce genre d'équipement. La technologie existe cependant.

Le président: Votre exposé confirme ce que d'autres témoins nous ont déjà dit, c'est-à-dire que ce qui pollue le moins est peut-être aussi ce qui est le moins coûteux. Ces renseignements nous seront très utiles.

M. Vanclief (Prince Edward—Hastings): Où en est la commercialisation de ce genre de chaudière? En fait-on la promotion publicitaire?

M. Hayden: Il est possible de se les procurer sur le marché et on en fait une assez bonne promotion, mais les gens ont souvent tendance à acheter ce qui coûte le moins cher à un moment donné au lieu d'amortir leur achat sur...

M. Vanclief: On peut donc se procurer ces chaudières sur le marché?

M. Hayden: La plupart d'entre elles. Nous espérons avoir mis au point très bientôt un modèle de chaudière à haut rendement pour les immeubles commerciaux.