

[Texte]

tion sector, or to negotiate with the United States government to enable more heavy fuel oil and other petroleum products to be marketed in the United States.

In addition, the consumer must see a benefit if he is to convert his appliances to natural gas. 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. Also, in order to maximize utilization of the distribution system, particularly in the early years, we would need the full support of the federal and provincial governments, and would expect them to convert their buildings as soon as practical.

ICG Scotia Gas believes these criteria are consistent with government policies and certainly reasonable under the circumstances. Under these conditions, coupled with the concern of people with respect to today's insecure oil supply situation and an aggressive marketing program, the market demand is expected to be very strong. This will enable a rapid penetration of the market resulting in a high saturation level on the distribution facilities and lower costs.

Our market forecast is substantially larger than most other forecasts. It was developed using much more detailed information than that used by other forecasters and takes into account the concern of people with respect to the insecurity of the supply of oil. We fully expect to find that it will be a much more accurate forecast than those using orthodox forecasting techniques.

With respect to the financial viability or economic feasibility, we would point out that this will depend on the policies yet to be adopted mainly by the federal and Alberta governments. The Nova Scotia government can also assist by eliminating sales taxes on facilities that must be installed for the distribution system and by reducing municipal tax assessments during the formative years.

The price of gas charged to the distributor must be no greater than the price charged in central and eastern Ontario and in Quebec. The costs of distribution in Nova Scotia are higher than in Ontario and Quebec, because the markets are more widely scattered and pipeline facilities more costly than in the existing distribution systems.

• 1050

Also, additional funds must be made available to the distributor to reduce the consumers' cost of conversion and to allow natural gas to be priced competitively.

Also, substantial volumes of gas must be purchased by the large industrial customers and the Nova Scotia Power Corporation in the early years, which will reduce the average cost of distribution.

We believe the attachment of the larger market as forecast by ICG Scotia Gas and the appropriate government actions will result in a financially viable project.

[Traduction]

pétroliers au secteur des transports, ou négocier avec le gouvernement des États-Unis pour écouler une plus grande quantité de mazout lourd et autres produits pétroliers sur le marché américain.

De plus, il faut que le consommateur voit un avantage certain à se convertir au gaz. C'est pourquoi l'ICG Scotia Gas préconise un programme énergétique de commercialisation qui permettrait de fixer le prix du gaz naturel à 10 p. 100 du prix du pétrole, et de rembourser 75 p. 100 des frais de conversion du consommateur. Afin de maximiser l'utilisation du réseau de distribution, surtout durant les premières années, les administrations fédérales et provinciales devront soutenir totalement le programme et procéder à la conversion de leurs immeubles le plus tôt possible.

Selon l'ICG Scotia Gas, ces critères sont conformes aux lignes directrices du gouvernement et certainement raisonnables en égard aux circonstances. Si l'on tient compte en outre de l'incertitude régnante quant aux approvisionnements pétroliers et du programme énergétique de commercialisation recommandé, on s'attend que la demande soit très forte, d'où un envahissement rapide du marché, un niveau élevé de saturation pour ce qui concerne les installations de distribution et des frais moins élevés.

Nos prévisions concernant le marché sont beaucoup plus étendues que la plupart des autres: elles ont été établies à partir de données beaucoup plus détaillées et tiennent compte de l'incertitude régnante au sujet des approvisionnements pétroliers. Nous prévoyons qu'elles seront beaucoup plus précises que celles des entreprises qui s'en tiennent aux méthodes traditionnelles.

Quant à la rentabilité ou à la viabilité économique, notons qu'elle dépend des politiques qu'adopteront notamment le gouvernement fédéral et celui de l'Alberta. Le gouvernement de la Nouvelle-Écosse peut aussi prêter son concours en éliminant la taxe de vente sur les installations du réseau de distribution et en réduisant l'évaluation ou la taxe municipales durant des années de rodage.

Le prix que paiera le distributeur ne devra pas être supérieur à celui exigé dans les régions du centre et de l'est de l'Ontario ainsi qu'au Québec. En Nouvelle-Écosse, les frais de distribution sont plus élevés qu'en Ontario et au Québec parce que les marchés sont plus dissimulés et les installations du gazoduc, plus coûteuses que dans les réseaux de distribution existants.

Il faudra aussi mettre des fonds supplémentaires à la disposition du distributeur en vue de réduire les frais de conversion du consommateur et permettre que le prix du gaz naturel soit concurrentiel.

De plus, au cours des premières années, les grandes industries et la Société d'énergie de la Nouvelle-Écosse devront acheter d'importants volumes de gaz, dans le but de réduire le coût moyen de la distribution.

A notre avis, l'établissement du grand marché comme le prévoit l'ICG Scotia Gas et l'adoption par le gouvernement de