

[Text]

ty to roll pipe and the relative economics of the industries in these countries, I simply do not believe that Italy is capable of producing anything like a 20 per cent discount on the steel order pricing, except with some unusual governmental support. If such governmental support is present, then there would have to be many other factors that would have to be weighed before the order would go to those mills.

We think a lot of the Italians. We have other dealings with them, but, with all due respect, we do not know what they would do should we have a repeat of 1974, whereas we do know where Stelco, Dofasco, Algoma and Ipsco would be, which is, like us, right here and in business and relying on each other to keep this country moving.

Senator Riley: But if the Italian or Japanese mills convinced your underwriters that they could produce steel for this pipe-line 20 per cent cheaper than that same steel could be produced in Canada, subsidized or not, you are not going to bar the Italian mills from bidding on the contract, are you?

Mr. Blair: I do not like, as a witness, saying who might be barred—

Senator Riley: I am not trying to put you on the spot. What I am saying is that your underwriters might put you on this spot.

Mr. Blair: The underwriters might press us to get the cheapest deal that we can, but we will press them on some other points, and, in the end, it is we who sign the purchase order. All the underwriters can do is try to persuade us—

Senator Riley: They can hold back your financing.

Mr. Blair: They will back us in the end.

Mr. Pierce: We get our financing from the underwriters on estimated costs, and we estimate our costs on the basis of what our experience is in respect of price, mill capability, reliability and deliverability.

Alberta Gas Trunk Line today owns a valve company which has been making valves for the Middle East and COMECON countries for years. So, we know what Italian costs are. Our assessment is that the last thing a U.S. underwriter is going to say to us is deal with an Italian, because the average U.S. underwriter will not put a nickel into Italy today. On the other hand, our own information, derived through the valve business—and there will be a substantial number of valves bought for this pipeline—is that Italian steel could not come in at a price, without government subsidization, which would overly affect the competitive position of the Canadian mills.

If I can say just one thing about Japan—and perhaps it is coincidental—I had lunch with the Canadian Ambassador to Japan in Tokyo on Monday and I asked him whether he was getting any pressure from the Japanese steel mills in respect of this line, and he said no. He said, essentially, that those people really do not think they are going to be involved.

[Traduction]

l'acier entrant dans la fabrication des conduites, de la capacité de laminier les conduites ainsi que des économies relatives des industries dans ces pays, je ne crois tout simplement pas que l'Italie soit en mesure de fixer un prix inférieur de 20 p. 100, à moins qu'elle n'obtienne un appui gouvernemental inhabituel. Si tel est le cas, il faudrait alors tenir compte de beaucoup d'autres facteurs avant de passer une commande à ces aciéries.

Nous pensons beaucoup de bien des Italiens. Nous avons d'autres contrats avec eux mais, avec tout le respect que nous leur devons, nous ne savons pas ce qu'ils feraient si 1974 se répétait, sachant que Stelco, Dofasco, Algoma et Ipsco seraient ici, comme nous, en affaire et résolu à permettre à notre pays de progresser.

Le sénateur Riley: Mais si les aciéries italiennes ou japonaises convainquaient vos bailleurs de fonds qu'elles pourraient produire l'acier pour ce pipe-line à un prix de 20% inférieur à celui que pourrait offrir le Canada, qu'il y ait subvention ou non, vous n'empêcheriez pas les aciéries italiennes de faire des appels d'offre?

M. Blair: Je n'aime pas en tant que témoin parler d'empêcher—

Le sénateur Riley: Je ne cherche pas à vous exécuter. Ce que je dis, c'est que vos bailleurs de fonds pourraient bien le faire.

M. Blair: Les bailleurs de fonds pourraient bien nous presser d'accepter l'offre la plus basse, mais nous les presserions sur d'autres points et, en fin de compte, c'est nous qui signons la commande d'achat. Tout ce que les bailleurs de fonds peuvent faire c'est essayer de nous persuader . . .

Le sénateur Riley: Ils peuvent refuser le financement.

M. Blair: Ils nous appuieront en fin de compte.

M. Pierce: Nous obtenons notre financement de bailleurs de fonds à partir des coûts prévus et nous prévoyons nos coûts en nous fondant sur notre expérience en matière de prix, de capacité de l'usine, de fiabilité et de capacité de livraison.

A l'heure actuelle, l'Alberta Gas Trunk Line contrôle une entreprise qui fabrique depuis des années des soupapes pour des pays du Moyen-Orient et du COMECON. Ainsi, nous connaissons les coûts pratiqués en Italie. A notre avis, le dernier conseil qu'un bailleur de fonds américains nous donnerait serait de traiter avec une entreprise italienne parce qu'en général, ces bailleurs de fonds américains ne sont absolument pas disposés à investir en Italie à l'heure actuelle. D'autre part, l'expérience que nous avons acquise dans le secteur des soupapes, et on en achètera un grand nombre pour la construction de ce pipe-line, démontre que sans subvention gouvernementale, l'Italie ne peut vendre son acier à un prix qui nuirait à la position concurrentielle des manufacturiers canadiens.

J'aimerais dire quelque chose à propos du Japon et c'est peut-être là une coïncidence; lundi dernier, j'ai déjeuné avec l'ambassadeur du Canada à Tokyo, au Japon, et je lui ai demandé si les aciéries japonaises exerçaient des pressions sur lui à propos du pipe-line; il m'a répondu par la négative. Dans l'ensemble, il m'a dit que ces manufacturiers n'envisageaient pas de participer à ce marché.