

[Text]

needs protection from international competition in respect of this project is the steel industry.

**Senator Riley:** Well, you are entrepreneurs and you have to save money. Even if you put a 15 per cent protective tariff against the Italian steel and they bid 20 per cent lower, are you not then bound to buy that steel from the Italian mills?

**Mr. Blair:** No, I do not think we are.

**Senator Riley:** You were in 1962 or 1963, when you built the big tower project in the Pacific Northwest.

**Mr. Blair:** That is a different project with different management and circumstances. I cannot speak with any authority to it at all. This is the service side of our business. We are bound to keep on doing a well-managed job for the franchise year after year. One important factor is that Alberta Gas Trunk Line has to lay 500 miles of pipeline every year just doing its job within Canada, with or without any Alaskan gas being involved at all, and one of the resources that we need to be able to do that every year is a healthy Canadian pipe manufacturing industry. We need two or more Canadian pipe manufacturers to stay right with us and expecting normal business from us, and we see this project as simply an extension of the same. We want them in business. In 1974, companies like Stelco, Dofasco and Ipsco had a chance to pick up another \$200 a ton by merely diverting their deliveries from companies like ours into the United States or other markets which were offering much higher prices because of the shortage of steel that year, and they did not choose to do so. They honoured their commitments to us, to the extent of even giving us quotas beyond their commitments. They kept a stable supply of steel coming. In the same year, the Japanese, who had been offering some great bargains two years previously, jumped the price of steel to 167 per cent of the prices quoted by the Canadian companies. So, you can play that cycle or you can stay with the Canadian industry.

**Senator Riley:** Going back to the question of the Italian mills, this project, as I understand it, is going to be financed, for the most part, in the U.S.

**Mr. Blair:** The Canadian portion will be financed approximately 50/50 between Canada and the United States.

**Senator Riley:** If your underwriters find that steel can be obtained from Italy at a price 20 per cent lower than the Canadian price, is that not going to have some serious impact on the actual underwriting of your financing?

**Mr. Blair:** Before calling on Mr. Pierce, I would like to make sure I am getting one point across, and that is that I do not think a realistic bid of 20 per cent less in price can come from the Italian mills.

**Senator Riley:** It did in the early 1960s.

**Mr. Blair:** Dealing with the industry we know about today, given the particular specification of steel for pipe, the capabili-

[Traduction]

canadienne qui a le moins besoin d'être protégée contre la concurrence internationale dans le cadre de ce projet est bien celle de l'acier.

**Le sénateur Riley:** Eh bien, vous êtes les entrepreneurs et vous devez épargner de l'argent. Même si vous fixez un tarif protecteur de 15 p. 100 par rapport à l'acier italien et que ce pays offre 20 p. 100 de moins que vous, ne serez-vous pas alors obligé d'acheter des aciéries italiennes?

**M. Blair:** Non, je ne crois pas.

**Le sénateur Riley:** Vous étiez là en 1962 ou 1963 quand vous avez construit le projet important des pilônes, sur la côte Nord-ouest des États-Unis.

**M. Blair:** C'est un projet différent dont la gestion et les circonstances diffèrent. Je ne puis en parler car je ne suis pas expert en la matière. C'est l'aspect service de notre entreprise. Nous nous devons de bien gérer notre entreprise si nous voulons conserver notre concession d'une année à l'autre. La société *Alberta Gas Trunk Line* doit poser 500 milles de conduites tous les ans au Canada seulement, qu'il y ait ou non le gaz de l'Alaska, et une des ressources nous permettant d'y arriver tous les ans, c'est une saine industrie canadienne de fabrication des conduites. Nous avons besoin de deux fabricants canadiens de conduites ou plus qui devront nous approvisionner normalement et ce n'est là qu'une simple prolongation du projet. Nous voulons que ces entreprises restent en affaires. En 1974, des sociétés comme Stelco, Dofasco et Ipsco avaient la possibilité d'obtenir \$200 de plus par tonne, en détournant simplement leurs livraisons de sociétés comme la nôtre vers les États-Unis ou vers d'autres marchés offrant des prix plus avantageux en raison de la pénurie d'acier cette année-là; elles ont décidé de ne pas le faire. Elles ont respecté leurs engagements envers nous, jusqu'à nous donner même des contingents dépassant leurs engagements. Elles ont assuré un approvisionnement stable de l'acier. La même année, les Japonais, qui avaient offert des prix très avantageux deux ans auparavant, ont fait passer le prix de l'acier à 167 p. 100 des prix fixés par les sociétés canadiennes. Vous pouvez donc jouer ce jeu ou continuer à appuyer l'industrie canadienne.

**Le sénateur Riley:** Pour revenir à la question des aciéries italiennes, ce projet, d'après ce que je comprends, sera presque entièrement financé aux États-Unis?

**M. Blair:** La portion canadienne sera financée presque également par le Canada et les États-Unis.

**Le sénateur Riley:** Si vos bailleurs de fonds estiment que l'acier peut être obtenu de l'Italie à un prix de 20 p. 100 inférieur au prix canadien, cela n'aura-t-il pas de graves conséquences sur votre financement réel?

**M. Blair:** Avant d'appeler M. Pierce, j'aimerais m'assurer que je me fais bien comprendre sur un point, c'est-à-dire que je ne crois pas que les aciéries italiennes puissent offrir de façon réaliste 20 p. 100 de moins que les canadiennes.

**Le sénateur Riley:** Elles l'ont fait au début des années soixante.

**M. Blair:** Compte tenu de l'industrie que nous connaissons aujourd'hui, compte tenu des normes particulières relatives à