

[Text]

A recent NEB toll hearing order calls for, among other matters, a re-examination of whether distributors should be permitted to self-displace their long-term purchase commitments. It is our view that such actions were clearly not intended by the October 31, 1985 agreement.

From time to time statements continue to be made to the effect that, unlike the United States, Canada has solved its take-or-pay problem. They point to the actions of the Alberta government in connection with the take-or-pay levy, covered in the Take-or-Pay Cost Sharing Act.

Let me destroy that myth once and for all. First, the Alberta government's action to date in this area has been, at best, a minimum response and deals only with a portion of the carrying costs on the \$2.7 billion of take-or-pay payments outstanding at the time of deregulation. Those producers who committed their gas reserves to the Canadian market some years ago underpinned the construction of the pipeline facilities necessary to fuel central Canadian industry. They are currently being rewarded for those commitments with regulatory sanctioned abrogation of the distributors' gas purchase contracts.

Let me provide you with our perspective. The carrying costs of outstanding take or pay—specifically, annual interest payments—totalled \$200 million in 1987. The payments of the levy by direct sellers or brokers of natural gas totalled approximately \$15 million, or about 8 per cent. In comparison, these marketers have captured about 250 bcf, or about 25 per cent of all markets east of Alberta, the markets that TransCanada's producers traditionally served.

The numbers related to the return of principal are of even more concern. In 1985, the last full year preceding deregulation of the gas industry, the total gross revenue at the Alberta border to TransCanada's producers was \$3.5 billion. The comparable amount for 1987 was \$2.1 billion, a reduction of \$1.4 billion, or 40 per cent.

Repayment of take-or-pay principal in 1985 and 1987 further reduced producers' available cash flow by \$286 million and \$297 million respectively. Specifically, principal repayments amounted to approximately 8 per cent of our producers' revenue calculated at the Alberta border in 1985 and have increased to 14 per cent in 1987—approximately double—and that before any consideration of self-displacement by the distributor companies. Clearly, some redressing of this serious situation is required.

Secondly, with respect to the myth about the "solution" of take or pay, TransCanada arranged with its producers a two-year moratorium for its take-or-pay obligations which ends on October 31, 1988. Thus, by a date less than eight months from now, TransCanada and its customers—and by "customers" I mean both our producer customers at one end of the pipeline and our consumer customers at the other—must not only deal with new gas purchase and gas sales contractual commitments

[Traduction]

Une récente ordonnance de l'ONE faisant suite à une audience sur les droits exige, entre autres, un réexamen de la question de savoir si les distributeurs doivent être autorisés à convertir eux-mêmes leurs engagements d'achat à long terme. Selon nous, l'accord du 31 octobre 1985 ne prévoit rien de tel.

On entend dire de temps à autre qu'à la différence des États-Unis, le Canada a résolu son problème de paiement obligatoire. On rappelle les mesures prises par le gouvernement de l'Alberta au sujet du prélèvement obligatoire régi par la *Take-or-Pay Cost Sharing Act*.

J'aimerais anéantir ce mythe une fois pour toutes. Premièrement, les mesures prises à ce jour par le gouvernement albertain à cet égard constituent, au mieux, une réponse minimale et ne portent que sur une partie des coûts financiers des paiements obligatoires de 2,7 milliards de dollars non réglés au moment de l'entrée en vigueur de la déréglementation. Les producteurs qui ont promis leurs réserves de gaz au marché canadien il y a quelques années ont soutenu la construction des pipelines nécessaires pour approvisionner l'industrie du Canada central. Ils en sont actuellement récompensés par l'abrogation, sanctionnés par la réglementation, des contrats d'achat de gaz des distributeurs.

J'aimerais vous exposer notre point de vue. Les coûts financiers des paiements obligatoires en souffrance, plus particulièrement l'intérêt annuel, se chiffraient à 200 millions de dollars en 1987. Les paiements du prélèvement par les vendeurs directs ou les courtiers de gaz naturel totalisaient environ 15 millions de dollars, soit à peu près 8 p. 100. En comparaison, ces agents de commercialisation se sont assurés environ 250 milliards de pieds cubes, ou à peu près 25 p. 100 de tous les marchés de l'est de l'Alberta, c'est-à-dire les marchés traditionnellement desservis par les producteurs de la TransCanada.

Les chiffres concernant le remboursement du principal sont encore plus préoccupants. En 1985, dernière année totalement exempte de déréglementation de l'industrie du gaz, les recettes brutes totales des producteurs de la TransCanada à la frontière albertaine se chiffraient à 3,5 milliards de dollars. En 1987, ils n'atteignaient que 2,1 milliards, ce qui représente une baisse de 1,4 milliard ou 40 p. 100.

Le remboursement du principal des paiements obligatoires en 1985 et 1987 a encore réduit de 286 millions et de 297 millions respectivement les liquidités des producteurs. Plus précisément, les remboursements du principal se sont chiffrés à environ 8 p. 100 des revenus de nos producteurs à la frontière de l'Alberta en 1985 et se sont accrus de 14 p. 100 en 1987 — près du double —, et cela avant que les sociétés distributrices aient songé à avoir recours à l'autoconversion. Il faudra de toute évidence trouver une solution à ce grave problème.

Deuxièmement, en ce qui concerne le mythe concernant la «solution» du problème du paiement obligatoire, la TransCanada a négocié avec ses producteurs un moratoire de deux ans sur ses obligations à ce chapitre, soit jusqu'au 31 octobre 1988. Aussi, dans moins de huit mois, la TransCanada et ses clients, et par «clients» j'entends à la fois les producteurs à une extrémité du pipeline et les consommateurs à l'autre extrémité, doivent non seulement faire face à des nouveaux engagements contractuels en matière d'achat et de vente de gaz, mais doi-