

[Text]

**Senator Hays:** Are new take-or-pay obligations being undertaken?

**Mr. Orr:** At the end of this contract year, which concludes on October 31, we will move back into the contractual arrangements with our producers that existed prior to the two-year netback arrangements being put into place, unless new arrangements are negotiated. Those arrangements provide for a 50 per cent take-or-pay level by Western Gas Marketing with each producer during the year.

Last year, to give you an example, we operated at in the order of 38 per cent. So that we would have experienced 12 percentage points of take-or-pay had we not been able to negotiate a take-or-pay alleviation with the producers.

**Senator Hays:** In the end of the first phase at the end of October, what do you envisage replacing the situation? You have commented on this part of it, but except for this will it be an extension of time for another two years?

**Mr. Orr:** If I shared with you what our plans are I would be out ahead of what we have shared with the producers yet.

Clearly, two things need to be achieved. We must come and strike a balance between our producer contracts—and we have 2,500 of them with 700 producers—and our market contracts, the long-term contracts in the market. We must get a balance of those to provide the long-term security of supply our consumers deserve and our distribution companies are anxious to provide. They have to have some ability to know how much market they will have. I think that Mr. Pinnington's remarks today brought that fully in front of the committee.

So we have to come with a balance of that. Effectively, we will be conducting negotiations with the distributors and our other customers at the same time as we will be negotiating with the producers. To put long-term pricing arrangements into both sets of contracts will be a monumental task, but it can be achieved if we have good will and cooperation on all sides.

**Senator Hays:** What is the time frame within which it likely will be paid in full?

**Mr. Orr:** That Topgas will be repaid?

**Senator Hays:** Yes.

**Mr. Orr:** The completion of the Topgas would be 1994. It is basically coming back at about 10 per cent per year. We peaked out in payments through the top gas arrangements at \$2.7 billion, and it is coming back somewhere in the order of between \$270 and \$300 million a year. So top gas will be concluded in 1994. The recovery of Topgas will be assisted materially as new markets open, and that is where the thrust of Western Marketing is directed.

In Canada we will seek every new market that we can get, and we will be competitively priced in retaining the markets that we now have; we are also extremely active in attempting

[Traduction]

**Le sénateur Hays:** De nouvelles obligations ont-elles été prises?

**M. Orr:** À la fin du présent contrat, qui arrive à échéance le 31 octobre, nous allons revenir aux anciens arrangements contractuels conclus avec nos producteurs avant que n'entre en vigueur l'entente actuelle de deux ans, si aucune nouvelle entente n'est négociée. Ces arrangements prévoient que le niveau de paiement obligatoire versé par chaque producteur à la Western Gas Marketing au cours de l'année sera de 50 p. 100.

Pour vous donner une idée, ce niveau était, l'an dernier, de l'ordre de 3 p. 100. Nous aurions donc eu un niveau de paiement obligatoire de 12 p. 100 supérieur si nous n'avions pu négocier une réduction avec les producteurs.

**Le sénateur Hays:** Qu'envisagez-vous de faire au terme de la première étape à la fin d'octobre? Vous avez déjà effleuré cette question mais, mis à part ce que vous avez dit, y aura-t-il une prolongation pour un autre deux ans?

**M. Orr:** Si je vous fais part de nos plans maintenant, vous en saurez davantage que les producteurs eux-mêmes, qui sont pourtant les premiers concernés.

Essentiellement, nous visons deux objectifs. Nous devons rétablir l'équilibre entre nos contrats avec les producteurs—et nous en avons 2,500 avec 700 producteurs différents—et nos contrats à long terme sur le marché. Nous devons rétablir cet équilibre pour assurer à nos clients la sécurité d'approvisionnement à long terme qu'ils méritent et que nos entreprises de distribution sont impatientes de leur offrir. Celles-ci doivent pouvoir se faire une idée de leur part du marché. Je pense d'ailleurs que M. Pinnington vous a fort bien exposé le problème ce matin.

Nous devons donc faire en sorte de rétablir cet équilibre. Effectivement, nous allons négocier avec les distributeurs et nos autres clients en même temps que nous allons négocier avec les producteurs. Ce sera une tâche monumentale que d'arriver à inclure dans ces deux types de contrats des dispositions en matière d'établissement des prix à long terme, mais nous pourrions y parvenir si, de part et d'autre, on fait preuve de bonne volonté et de collaboration.

**Le sénateur Hays:** À quel date auront-ils été remboursés intégralement?

**M. Orr:** Vous voulez parler des paiements Top Gas?

**Le sénateur Hays:** Oui.

**M. Orr:** Le Programme de remboursement Top Gas doit prendre fin en 1994. Le remboursement s'effectue donc au rythme d'environ 10 p. 100 par année. Le plus que nous avons perçu au titre des paiements Top Gas est 2,7 milliards de dollars, mais ce montant se situe maintenant entre 270 et 300 millions de dollars par année. Donc, le programme Top Gas prendra fin en 1994. Le recouvrement des paiements Top Gas sera facilité par l'ouverture de nouveaux marchés. C'est d'ailleurs dans cette direction que s'oriente la politique de commercialisation dans l'Ouest.

Au Canada, nous chercherons à exploiter le plus de nouveaux créneaux possible. Nos prix concurrentiels nous permettront, par ailleurs, de conserver nos marchés et nous déploie-