

[Texte]

• 1205

Mr. St. Germain: What criteria are established for drill sites—or are there any?

Mr. Penney: Madam Chairman, I am not sure of the question. Is it in terms of location of drill sites?

Mr. St. Germain: Are criteria set? Have you a master plan for the country for where you allow them to go in, or are there sheer speculative situations of where you can go virtually anywhere and start drilling?

Mr. Penney: I really have to answer that question in two separate parts. First of all, about the frontier areas again, which are the higher-cost areas that have evolved, exploration on the frontiers is subject to the attention from the Canadian Oil and Gas Lands Administration of an exploration permit. By and large these permits are issued to people who have been traditionally active in a given area, and it is a continuation of a previous licence. The exploration agreement is issued based on the commitment of the licensee, or the holder of the exploration agreement, to accomplish a given amount of work that is negotiated with the Canadian Oil and Gas Lands Administration. That administration, which is a sister administration to the one in which I am involved, does not attempt to dictate the exact location where a well is drilled, but it attempts to ensure that a wide area, sometimes many square miles, will at least be explored to the extent that some geological information will be obtained from that area. Based on that work commitment to obtain the exploration agreement, the applicant will select a drill site, incur the cost, and then subsequently file an application with my administration.

Mr. Hovdebo: There are two questions I really want to ask. One is do you have a basis under which you pay only on the presentation of paid invoices or bills that are presented to the company? What documentation do you require from the applicant?

Mr. Penney: The law is drafted in a manner that requires us to pay on cost incurred, which from an accounting point of view is legal obligation incurred. It need not necessarily have been paid at the time of the application. We accept accrued expenses, for instance.

Mr. Hovdebo: Does this procedure not lend itself to the kind of thing we saw on TV? How do you make sure this is not a continuing kind of approach? I know you have to trust somebody.

Mr. Penney: We are bound to some extent by the words included in the legislation. But every effort is made to ensure that the cost is incurred and in fact paid. That is part and parcel of our assessment process; but not in every case right at the very beginning before we pay an incentive. If we have any doubts, we further investigate that process. But with most applicants this is a very normal routine: that any costs incurred in one month would be paid within the normal 30-day period of commercial terms.

[Traduction]

M. St. Germain: Quels sont les critères pour les lieux de forage—ou y en a-t-il?

M. Penney: Madame le président, je ne suis pas certain de la question. S'agit-il des lieux géographiques de forage?

M. St. Germain: Y a-t-il des critères? Avez-vous un plan directeur du pays indiquant où vous les autorisez, ou cela se fait-il complètement au hasard? Peut-on pratiquement forer n'importe où?

M. Penney: Il me faut en réalité donner deux réponses à cette question. Premièrement, s'agissant encore une fois des régions éloignées, qui sont celles où les coûts sont les plus élevés, cette prospection relève de l'Administration du pétrole et du gaz du Canada, qui délivre les permis de prospection. D'une manière générale, ces permis sont délivrés à ceux dont les activités sont traditionnelles dans une région donnée, et il s'agit en fait du renouvellement de la licence précédente. L'entente de prospection est délivrée sur la base de l'engagement, par le récipiendaire, de se livrer à une quantité de travaux donnés négociés par l'Administration du pétrole et du gaz du Canada. Cette administration, administration soeur de celle pour laquelle je travaille, n'essaie pas de dicter l'endroit exact où un puits doit être foré, mais essaie de s'assurer qu'une région plus vaste, parfois plusieurs milles carrés, sera suffisamment prospectée pour établir une liste de renseignements géologiques. Sur la base de cet engagement permettant d'aboutir à l'entente de prospection, le requérant choisit un lieu de forage, fait les dépenses, puis, subséquemment, fait une demande auprès de mon administration.

M. Hovdebo: En vérité, j'ai deux questions à vous poser. Premièrement, ne faites-vous les versements que sur la présentation de factures payées ou de factures présentées à la compagnie? Quels justificatifs exigez-vous du requérant?

M. Penney: La loi est rédigée de telle façon qu'elle requiert que nous payions sur la base des frais engagés, ce qui, du point de vue comptable, correspond à l'obligation légale contractée. Il n'est pas nécessaire que cette facture ait été payée au moment de la demande. Par exemple, nous acceptons les dépenses accumulées.

M. Hovdebo: Est-ce que cette procédure ne se prête pas elle-même au genre de choses que nous avons vues à la télévision? Comment pouvez-vous vous assurer qu'il n'y ait pas répétition? Je sais que vous devez faire confiance à quelqu'un.

M. Penney: Dans une certaine mesure, nous sommes liés par les termes utilisés dans la loi. Cependant, tous les efforts sont faits pour nous assurer que ces frais sont engagés et, en fait, payés. C'est un des éléments de notre procédure d'évaluation, mais cela ne se fait pas dans tous les cas dès le début, avant que nous ne versions la prime à l'encouragement. Si nous avons des doutes, nous faisons une enquête supplémentaire. Avec la plupart des requérants, c'est une pratique courante tout à fait normale: tous les frais engagés durant le mois doivent être remboursés pendant la période normale de 30 jours de modalités commerciales.