

[Text]

Senator Riley: I just mention the Japanese as an alternative. I am concentrating of the Italian supply.

Mr. Pierce: If you want a yes or no answer, my own assessment would be that we have obtained the financing on this pipeline on estimated costs which would be based upon Canadian steel. By the way, our assessment of Canadian mills, and our partners on the other side agree, is that the Canadian mills are better than the U.S. mills. There is a good chance that if Canadian mills get the opportunity they might get some of that U.S. pipeline. We would be basing our costs upon that. Those costs would be acceptable to the institutions, because they have long-term experience. For instance, our company has never bought a stick of foreign pipe and we have 900 million original dollars in the ground. They will accept that. When the financing is put into place, we will not get pressure from the institutions to go to a lower cost pipe. So forget about their ability in Italy to do it. In any event, in our assessment they could not do it without government subsidies.

Senator Macnaughton: Mr. Chairman, the company also has one other asset: they have a good historical record of fair play on the purchasing of steel over the years.

Senator Steuart: I presume that a great deal of your success in financing will be based on how competitive your product is when you get it into the American market. How competitive do you calculate it will be? You talked about \$2 to move the gas to the 49th Parallel and under 75 cents to move it to Chicago. How competitive do you calculate you will be in competing in this field?

Mr. Pierce: Extremely.

Mr. Ronald M. Rutherford, Executive Vice-President, Foothills Pipe Lines (Yukon) Ltd.: First, Mr. Chairman, I should like to clear up the other answer about the \$1.90 to \$2. I believe you asked, Senator Hays, if it was in today's dollars. We did not give you the right answer. It is our escalated costs in the time we come into business. That is the first year's costs. It goes down from there over the years. But that was the first year's costs.

When you add on the price of gas at Prudhoe Bay to that cost and you bring it down to the U.S. market, the indication we have had, and we hope that the President's energy bill will clarify it, is that this particular gas will be allowed to be rolled in with the other gas in the United States, and, therefore, we have no qualms at all about its being marketable. And, you know, this is our U.S. partner's business and in all our negotiations with them they have expressed no fears whatsoever about marketing this gas of their own and rolling it in and entering the marketplace in the United States.

[Traduction]

Le sénateur Riley: Je proposais le Japon comme solution de rechange. Je m'intéresse surtout aux fournisseurs italiens.

M. Pierce: Si vous voulez une réponse catégorique, j'estime que nous avons obtenu le financement de ce pipe-line en tenant compte des coûts auxquels on vend l'acier canadien. Incidemment, nous estimons, et nos partenaires sont d'accord avec nous, que les manufacturiers canadiens sont en meilleure position que leurs homologues américains. Si les manufacturiers canadiens en ont la chance, il y a de bonnes raisons de croire qu'ils pourraient décrocher une partie du contrat pour ce pipe-line américain. C'est à partir de cela que nous établirons nos coûts. Ces derniers seraient acceptables pour les organismes parce que les manufacturiers ont acquis une longue expérience. Par exemple, notre entreprise n'a jamais acheté de tuyaux à l'étranger et nous en avons enfoui pour une valeur atteignant \$900 millions. Les milieux concernés acceptent ces chiffres. Lorsqu'on aura établi le financement, les organismes n'exerceront pas de pressions sur nous pour que nous réduisions les coûts. Il faut donc oublier la participation de l'Italie. De toute façon, nous estimons que les Italiens ne pourraient pas obtenir le même résultat sans subventions gouvernementales.

Le sénateur Macnaughton: Monsieur le président, l'entreprise dispose également d'un autre atout: au cours des dernières années, elle a toujours joué franc jeu dans l'achat d'acier.

Le sénateur Steuart: Je suppose qu'une grande partie de votre succès en matière de financement sera fonction de la position concurrentielle de votre produit sur le marché américain. D'après vous, jusqu'à quel point sera-t-il concurrentiel? Vous avez parlé de \$2.00 pour acheminer le gaz vers le 49^{ième} parallèle et de moins de 75 cents pour l'acheminer vers Chicago. Comment prévoyez-vous soutenir la concurrence dans ce domaine?

M. Pierce: Extrêmement bien.

M. Ronald M. Rutherford, Vice-président administratif, Foothills Pipe Lines (Yukon) Ltd.: Tout d'abord, monsieur le président, j'aimerais répondre à l'autre question concernant la marge se situant entre \$1.90 et \$2.00. Sénateur Hays, je crois que vous avez demandé s'il s'agissait de dollars actuels. Nous ne vous avons pas répondu de façon satisfaisante. Il s'agit des coûts majorés pour la période pendant laquelle nous nous sommes lancés en affaires, c'est-à-dire des coûts pour la première année. Les coûts sont amortis graduellement au cours des ans.

Si l'on ajoute à ces coûts le prix du gaz à Prudhoe Bay, nous pouvons probablement conclure, et nous espérons que le projet de loi du président sur l'énergie éclaircira cette question, que, une fois acheminé sur le marché américain, ce gaz sera vendu aux États-Unis à un coût fixé selon la moyenne de celui du marché et, par conséquent, nous ne doutons pas qu'il pourra être mis en marché. De plus, comme vous le savez, ce sont nos partenaires américains qui prennent en main ces problèmes et dans toutes les négociations que nous avons eues avec eux, ils n'ont exprimé aucune crainte à propos de la possibilité de mettre ce gaz en marché et de le vendre aux États-Unis au coût moyen du marché.