

[Text]

determine that it ought to be a 10-year supply of gas or a 15-year supply of gas, or whatever they feel comfortable with.

Based on that presumption, then, it is logical to ask whether the distributors should have to provide a guarantee of supply for the entire marketplace. Or just that part of the marketplace that, if you like, is unable to look after itself, it does not have alternatives. And that gets to the concept of the Core market. Who is that? Who is included in that area where people really do not have alternatives? By and large, it includes residential consumers and various types of commercial consumers.

The definition that IPAC endorses generally is one where the Core market user is a user who primarily uses the gas for comfort heating. We have come to that definition because we presume in the final analysis that if there were ever a shortage of gas for any reason, people using gas for comfort heating are going to get gas, notwithstanding what the contracts say and notwithstanding what the rules, regulations or anything say. It just makes common sense to us that people who need gas for comfort heating in cold weather are going to get it.

Accordingly, we think those people should be in the Core market. Whatever rules and regulations eventually govern the Core market, then, would be determined by the various provincial jurisdictions. We further suggest that the Core market customers should be exclusive to the distributor, because it would not make sense to require the distributor to carry a surplus of gas unless he is assured he is going to have customers to sell it to.

The Chairman: You are talking about long-term contracts.

Mr. Todd: And that gets us back to long-term contracts which really ties back to our fundamental position that security of supply should be tied to long-term contracts and the contracts should be of such a nature as to motivate the producer to go out and explore for gas. This is how the logic all hangs together, if you like, when we talk about the Core market. This is the sort of position we will be debating in front of the Alberta Public Utilities Board, probably tomorrow.

• 1930

The Chairman: Mr. Todd, I want to thank you and your colleagues for spending this time with us this evening. Perhaps, in the last couple of minutes, you want to wrap up—there obviously are two major areas that you covered tonight as far as the future of the petroleum business is concerned—specifically dealing with the tax reform, because we cannot guarantee you a price on a barrel of oil or an MCF of gas. Perhaps you just want to refresh our memories about your suggestion for flow-through and preferred financing.

[Translation]

déterminer s'ils désirent un approvisionnement de 10 ans ou de 15 ans en gaz, selon ce qu'elles jugent appropriées.

À partir de là, il convient de se demander si les distributeurs doivent assurer une garantie d'approvisionnement pour l'ensemble du marché ou seulement pour la partie du marché qui ne peut pas se défendre ou qui n'a pas d'autres possibilités. Voilà où intervient la notion de marché habituel. Qui en fait partie? Qui sont ceux qui n'ont pas d'autres possibilités? De façon générale, c'est le marché résidentiel de même que certaines catégories du marché commercial.

Selon la définition que l'IPAC appuie, le marché habituel est surtout le marché du chauffage des maisons d'habitation. Nous appuyons cette définition parce que nous supposons qu'en dernière analyse, s'il y a jamais une pénurie de gaz pour quelque raison que ce soit, ce sont les gens qui utilisent le gaz pour le chauffage chez eux qui doivent avoir la priorité, nonobstant les contrats existants, les règles ou les règlements. Il nous semble logique que les gens qui ont besoin du gaz pour se chauffer l'hiver doivent avoir la priorité.

Donc, en ce qui nous concerne, c'est ça le marché habituel. Et s'il doit y avoir des règles et règlements concernant le marché habituel, ces règles et règlements doivent émaner des autorités provinciales. La notion de marché habituel devrait également s'appliquer exclusivement aux distributeurs qui ont des clients; en effet, il est inutile de demander aux distributeurs de maintenir un excédent de gaz s'ils n'ont personne à qui le vendre.

La présidente: Vous parlez des contrats à long terme.

M. Todd: Cela rejoint en effet ce que nous disions au sujet des contrats à long terme, comme seul moyen d'assurer la sécurité des approvisionnements. Ces contrats devraient être de nature à inciter les producteurs à accroître leurs activités et à faire de la prospection pour trouver du gaz. Tous ces facteurs doivent entrer en ligne de compte dans la définition de ce qu'est un marché habituel. C'est la position que nous ferons valoir devant la Commission des services d'utilité publique de l'Alberta, probablement demain.

La présidente: Monsieur Todd, je tiens à vous remercier, vous et vos collègues, d'avoir bien voulu passer ce temps avec nous. En guise de conclusion, vous pourriez peut-être revoir avec nous les deux principaux sujets que vous avez développés ce soir et qui doivent marquer l'avenir du secteur pétrolier de ce pays, dans le contexte particulier de la réforme fiscale, parce que nous ne pouvons vous garantir un prix quelconque du baril de pétrole ou du MPC de gaz. Vous pouvez peut-être nous rafraîchir la mémoire en ce qui concerne vos propositions touchant les actions accréditives ainsi que le financement au moyen des action privilégiées.