

[Text]

have to ask the NEB for authorization to build new facilities to serve a short-term market, or at least a short-term contract. Mr. Orr just stated:

However, these facilities can only be built if they are supported by long-term, firm purchase and sales commitments . . .

How do you balance those two statements?

Mr. Cameron: I think that Mr. Orr was referring to the export markets when he spoke. When I spoke, I was looking at the domestic market. Historically, the distribution company has entered into short-term contracts with industrial customers on the one hand and, on the other hand, has entered into long-term contracts with the transmission company. With the coming of deregulation, the distribution company is taking a smaller role in this regard and the end users are dealing directly with TransCanada. This means that we will not have available to us long-term contracts when we go to the National Energy Board to seek authorization to build additional facilities. Historically, the Energy Board has required that. Therefore, both the board and TransCanada will be faced with a new situation and we must find a way to solve it.

The Chairman: But long-term contracts were also the basis of the financing of the construction?

Mr. Cameron: Yes, sir, they certainly were.

The Chairman: Will they not continue to be?

Mr. Cameron: With respect to the future, you will find that mature pipelines which are extending their facilities will probably be financing more on the basis of the credit of the corporation as a whole rather than on the basis of the sales contracts and the purchase contracts. If you are talking about a brand new project, that could be, and, I expect, would be a different matter.

Senator Balfour: Mr. Cameron, could you explain why there is such a sharp discrepancy in price between Canadian gas going into the California market and Canadian gas going either into the eastern Canadian market or the eastern United States market?

Mr. Cameron: Mr. Chairman, as I tried to explain in the opening statement, we have divided our company into two parts. I am the transporter and Mr. Orr is the buyer and seller, so perhaps you should address your questions to him.

Mr. Orr: Mr. Chairman, the California market is a very attractive market. At the present time, it is also one of the higher priced export markets. It is served in competition by Canadian gas with gas from the United States, and it has been able to retain and, in some cases, improve its market share through the deregulation process in the United States. I am not sure that there is a significant difference in price between the California market and the Canadian market. There certainly is a difference in price in what the producer nets back between a sale to California and a sale into the midwest, the California market being significantly higher.

[Traduction]

nir, il vous faudra demander à l'ONE l'autorisation de construire de nouvelles installations pour desservir le marché à court terme, ou du moins honorer un contrat à court terme. M. Orr a déclaré:

Toutefois, ces installations ne peuvent être construites que si les parties sont en mesure de prendre des engagements fermes d'achat et de vente à long terme . . .

Comment conciliez-vous ces deux déclarations?

M. Cameron: Je pense que M. Orr parlait des marchés d'exportation. Pour ma part, je parlais du marché intérieur. Dans le passé, la compagnie de distribution a conclu des contrats à court terme avec les clients industriels d'une part, et des contrats à long terme avec la compagnie de transport d'autre part. Avec l'arrivée de la déréglementation, la compagnie de distribution assume un rôle réduit à cet égard et les utilisations ultimes transigent directement avec la TransCanada. Il s'ensuit que nous n'aurons pas de contrat à long terme quand nous demanderons à l'Office national de l'énergie l'autorisation de construire des installations supplémentaires. Or l'Office en a toujours exigé. Par conséquent, l'Office et la TransCanada feront face à une nouvelle situation et nous devons trouver une solution.

Le président: Mais les contrats à long terme constituaient aussi la base du financement de la construction?

M. Cameron: Oui, certainement monsieur.

Le président: Est-ce que ce ne sera pas encore le cas à l'avenir?

M. Cameron: En ce qui concerne l'avenir, vous constaterez que les pipe-lines existants, qui sont prolongés, seront probablement financés davantage sur la base du crédit de la compagnie dans son ensemble, plutôt que sur la base des contrats de vente et d'achat. S'il s'agit d'un tout nouveau projet, la situation pourrait être et serait probablement différente.

Le sénateur Balfour: M. Cameron pouvez-vous nous expliquer pourquoi il y a une telle différence de prix entre le gaz canadien exporté vers la Californie et le gaz canadien vendu sur le marché canadien de l'est ou dans l'est des États-Unis?

M. Cameron: Monsieur le président, comme j'ai essayé de l'expliquer dans la déclaration préliminaire; nous avons divisé notre compagnie en deux. Je suis le transporteur et M. Orr est l'acheteur et le vendeur; aussi, vous pourriez peut-être vous adresser à lui.

M. Orr: Monsieur le président, le marché californien est très attrayant. À l'heure actuelle, à c'est également l'un des marchés d'exportation où les prix sont les plus élevés. Ce marché est desservi à la fois par le gaz canadien et par le gaz des États-Unis qui se font concurrence et dans certains cas, nous avons réussi à maintenir et à accroître notre part du marché grâce à la déréglementation aux États-Unis. Je ne crois pas qu'il y ait une différence de prix marquée entre le marché californien et le marché canadien. Il existe certainement une différence dans les rentrées nettes que peut s'assurer le producteur entre une vente à la Californie et une vente au Midwest, les