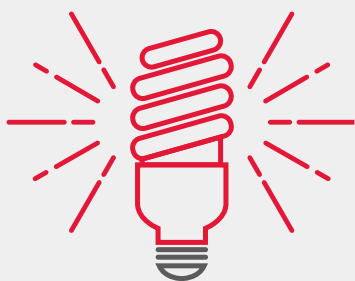


Les projets canadiens de GNL à petite échelle comme source d'électricité de remplacement

Michael Laffin et Paul Blyschak



Le développement du secteur canadien de l'exportation de gaz naturel liquéfié (le « GNL ») a attiré beaucoup d'attention au cours des dernières années. En effet, au cours de cette période, de nombreux nouveaux projets d'exportation de GNL à grande et à moyenne échelle ont vu le jour en Colombie-Britannique et dans l'est du Canada, mais cet élan de croissance a été freiné par l'incertitude grandissante causée par la faiblesse des prix du GNL dans le monde. Pendant ce temps, la croissance lente mais continue du marché national canadien du GNL est passée inaperçue, alors que le GNL gagne du terrain comme source d'électricité de remplacement pour les communautés et les projets de ressources naturelles éloignés.

LE GNL COMME SOURCE D'ÉLECTRICITÉ DANS LES RÉGIONS ÉLOIGNÉES

Un rapport soumis par ICF International à l'Association canadienne du gaz en 2016 intitulé *Economic and GHG Emissions Benefits of LNG for Remote Markets in Canada* (le « rapport d'ICF ») a évalué le potentiel du marché canadien pour les projets et les activités de GNL de petite envergure en tant que source de production d'électricité dans les régions éloignées.

Le rapport d'ICF indique les régions où le GNL pourrait être utilisé en remplacement d'autres carburants comme le diesel pour la production d'électricité et explique pourquoi le GNL pourrait être une solution de rechange

intéressante à ces carburants traditionnels. Il conclut qu'au Canada, environ 200 000 personnes vivent dans près de 300 communautés éloignées qui ne sont pas connectées à une centrale d'approvisionnement en électricité.

Selon le rapport d'ICF, ces marchés éloignés situés dans des régions « hors réseau » du Canada qui ne sont pas liés au réseau électrique nord-américain ni aux pipelines de distribution de gaz naturel comprennent des communautés et des utilisateurs d'électricité industriels, comme des mines. Dans ces régions, l'approvisionnement en électricité fiable et peu coûteuse représente un défi ainsi qu'un obstacle au développement économique pour les communautés et les différents secteurs d'activité.

En outre, le rapport d'ICF note que ces communautés et secteurs éloignés dépendent généralement du diesel, du propane ou d'autres carburants pour le chauffage et la production de leur propre électricité. Ceux-ci doivent être expédiés par camion, par train ou par bateau. De plus, bon nombre de communautés songent de plus en plus à adopter le GNL pour répondre à leurs besoins énergétiques :

« Les progrès réalisés dans les technologies utilisées pour liquéfier, transporter et revaporiser le gaz naturel ont fait du GNL une solution viable pour les consommateurs des régions éloignées. Bien que le GNL présente de nombreux avantages, notamment sur les plans de l'environnement et de la sécurité, les économies de coûts constituent le principal motif de son adoption. Ces dernières années, en raison des faibles prix du gaz naturel, le GNL est devenu une solution de rechange abordable au diesel ou au mazout dans les communautés et les sites miniers éloignés. »

Pour les avocats œuvrant dans le secteur de l'électricité, la croissance des projets de GNL à petite échelle au Canada soulève les deux questions suivantes :

1. Dans quelle mesure la chaîne de valeur des activités de GNL locales de petite envergure diffère-t-elle de celle des projets d'exportation de GNL à grande échelle?
2. Quelles sont les répercussions de ces différences quant aux divers contrats relatifs à la chaîne de valeur du GNL à petite échelle comparativement à ceux visant la chaîne de valeur des projets d'exportation du GNL à grande échelle?

COMPARAISON DES PROJETS DE GNL À PETITE ET À GRANDE ÉCHELLE

Ainsi que nous l'avons mentionné dans notre article de juin 2016 intitulé *Regard mondial sur le secteur canadien du GNL*, différentes formules ont été élaborées dans

le monde pour les projets et les chaînes de valeur de GNL. En d'autres termes, les projets d'exportation de GNL peuvent se présenter sous diverses formes ou « structures de projet » et comprendre différents types de producteurs de gaz naturel en amont, de sociétés pipelières, de propriétaires d'installations de liquéfaction, de sociétés de transport maritime et d'installations en aval, chacun possédant ses propres objectifs et défendant ses propres intérêts, qu'ils soient complémentaires ou opposés. De ce fait, on constate une différence frappante entre la complexité des grands projets d'exportation de GNL et celle des activités d'exploitation locale, plus modestes.

Voici un exemple de cette complexité. Le modèle de projet « intégré » est la structure la plus répandue parmi les grands projets canadiens d'exportation de GNL. Dans ce type de projet, de multiples promoteurs de projets possèdent un même pourcentage dans différents maillons de la chaîne de valeur du GNL. Selon ce modèle, quatre sociétés énergétiques pourraient s'associer au sein d'une série de coentreprises dans lesquelles chacune d'entre elles possède :

- 25 % de la production de gaz naturel en amont;
- 25 % des gazoducs et des installations de traitement reliant la production en amont au terminal de liquéfaction ou d'exportation;
- 25 % du terminal en question;
- 25 % de la production provenant de ce même terminal, que ces sociétés peuvent ensuite vendre en aval ou utiliser afin d'alimenter leurs propres centrales énergétiques.

En général, les projets et les chaînes de valeur de GNL de petite envergure sont moins complexes que ce modèle à bien des égards.

Tout d'abord, la production de gaz naturel en amont n'est pas prise en compte de la même manière que pour les projets d'exportation de GNL à grande échelle. Quoique nécessaire aux petits projets de GNL, ce type de production sert moins à alimenter ces projets qu'à

satisfaire à la demande locale de gaz naturel, pour laquelle la liquéfaction du gaz naturel à des fins de revente à petite échelle ne constitue que l'un des très nombreux débouchés.



Les projets et les activités de GNL à petite échelle ont aussi besoin de gazoducs et d'installations de traitement afin de transporter le gaz naturel

du site de production au terminal de liquéfaction. Cependant, la grande majorité de ces infrastructures ne sera probablement pas construite spécialement pour les petits projets, contrairement aux projets d'exportation de GNL de grande envergure. Ainsi, les petits projets de GNL auront plutôt tendance à utiliser des installations de transport et de traitement existantes, à l'exception, peut-être, de certains terminaux de liquéfaction à petite échelle, qui peuvent être construits à des points stratégiques le long du circuit d'approvisionnement.

Enfin, les accords d'enlèvement des petits projets de GNL sont moins complexes et de plus courte durée que ceux des projets à grande échelle destinés à l'exportation, généralement conclus pour un minimum de 15, 20 ou 25 ans. Des durées aussi longues permettent d'assumer les coûts d'investissement considérables engendrés par la construction d'infrastructures, notamment d'installations de liquéfaction. Il n'est pas rare que ces accords comprennent également des restrictions ne permettant aux acheteurs de transporter le GNL que vers certaines installations de regazéification ou vers certains marchés régionaux bien précis. De telles restrictions visent à assurer la viabilité de ces grands projets, mais aussi à empêcher les acheteurs en aval d'être en concurrence indirecte avec le projet. Dans les projets de GNL de petite envergure, les accords d'enlèvement ne sont vraisemblablement pas aussi longs ni contraignants, étant donné que les accords d'achat et de vente conclus dans ce cadre ne donnent pas lieu à des investissements trop onéreux, et que l'acheteur a plutôt pour but d'approvisionner un projet, une installation ou une communauté « hors réseau » sans chercher à tirer profit de ventes et d'autres occasions d'affaires.

LEÇONS TIRÉES DES PROJETS DE GNL À GRANDE ÉCHELLE

Malgré ces différences, de nombreuses leçons tirées des projets d'exportation de GNL à grande échelle peuvent s'appliquer aux activités locales de GNL à petite échelle. En fait, une part importante du « réseau virtuel » des premiers, qui se compose de conventions d'achat et de vente et d'ententes de transport maritime à long terme, continue de s'appliquer au « réseau virtuel » des seconds, qui se compose de conventions d'achat et de vente et d'ententes de transport terrestre à plus court terme.

Tout d'abord, les acheteurs de GNL, tant à grande qu'à petite échelle, doivent s'assurer de coordonner étroitement les modalités des conventions d'achat et de vente de GNL avec celles des ententes de transport de GNL, notamment pour assurer la continuité de l'approvisionnement en GNL et pour éviter les perturbations dans la production d'électricité.

Ainsi, comme c'est le cas pour les ententes d'exportation de GNL à grande échelle, un acheteur dans des opérations de GNL à petite échelle voudra s'assurer que le fournisseur de services de transport :

- respecte l'ensemble des fenêtres et horaires de réception et de livraison du GNL établis en vertu de la convention d'achat et de vente de GNL;
- conserve son parc de véhicules de livraison en bonne condition et maintient un niveau minimal de garantie d'assurance;
- se conforme aux protocoles de chargement et aux autres règles et politiques relatives à la sécurité du vendeur de GNL;
- au besoin, communique régulièrement avec l'acheteur et le vendeur afin d'assurer la réception et la livraison du GNL en temps opportun, entre autres pour informer l'acheteur de toute violation par le vendeur de ses obligations en vertu de la convention d'achat et de vente de GNL ou de tout autre événement qui pourrait avoir un effet négatif sur l'horaire de réception ou de livraison.

L'acheteur de GNL voudra également inclure des dispositions adéquates quant à l'indemnisation et à la répartition du risque, notamment à l'égard de toute responsabilité ou de tout dommage-intérêt découlant de l'interruption de la livraison causée par le transporteur (par exemple, des interruptions de la production à la mine de l'acheteur de GNL).



Ensuite, tant le vendeur que l'acheteur de GNL voudront s'assurer que les modalités de la convention d'achat et de vente de GNL répondent à leurs objectifs commerciaux, sans les exposer

à des risques indus ou à des coûts déraisonnables. Qui plus est, à l'instar des ententes d'exportation de GNL à grande échelle, ce calcul, de même que les modalités contractuelles précises pour l'obtenir, dépendra des circonstances propres à l'acheteur et au vendeur de GNL.

L'acheteur, par exemple, pourrait vouloir faire preuve d'une certaine souplesse dans son profil de demande, que ce soit en augmentant graduellement sa consommation au début de la période visée par la convention d'achat et de vente de GNL (par exemple, à mesure que les activités de la mine de l'acheteur sont mises en place) ou en diminuant la demande vers la fin de cette période (par exemple, au moment où d'autres fournisseurs de GNL devraient avoir intégré le marché local).

L'acheteur pourrait aussi vouloir de la souplesse quant aux périodes de livraison trimestrielles comprises dans une année aux termes de la durée totale de la convention d'achat et de vente de GNL (par exemple, parce qu'il prévoit une variabilité saisonnière dans la quantité de GNL requise en raison de fluctuations de température). Dans de telles circonstances, il pourrait demander de prendre livraison d'une quantité minimale située entre 15 % et 35 % de la production annuelle qu'il a conclu d'acheter au cours d'un trimestre donné, pourvu qu'il s'engage à prendre livraison de la totalité de la production annuelle qu'il a conclu d'acheter au cours des quatre trimestres.

À l'inverse, le vendeur de GNL voudra vraisemblablement que l'acheteur s'engage à recevoir aux termes d'un contrat d'achat ferme la production annuelle qui lui est destinée, notamment pour s'assurer de ne pas être désavantagé s'il réserve une capacité de production à un acheteur de GNL alors qu'il aurait pu vendre son approvisionnement en GNL à d'autres marchés. Une autre question clé pour le vendeur est de savoir si l'acheteur aura le droit de reprendre des volumes de GNL dont il n'a pas pris livraison, mais qu'il a payé en vertu d'un contrat d'achat ferme, et s'il pourra reporter ces volumes crédités indéfiniment pour la durée de la convention d'achat et de vente de GNL ou pour une durée limitée (par exemple, pas plus de deux périodes de livraison trimestrielles).

De la même manière, le vendeur de GNL voudra envisager des limites acceptables quant à sa responsabilité s'il n'arrive pas à rendre le GNL disponible aux moments de livraison prévus, en stipulant, par exemple, que la responsabilité s'appliquera uniquement lorsqu'un nombre minimal de livraisons auront été ratées (par exemple, trois ou plus dans une période de livraison trimestrielle) ou en indiquant que la responsabilité pour les coûts supplémentaires défrayés par l'acheteur de GNL découlant de livraisons manquées sera partagée entre l'acheteur et le vendeur selon un pourcentage établi d'avance (par exemple, 70 % pour le vendeur et 30 % pour l'acheteur). La répartition des risques peut être échelonnée ou soumise à d'autres variabilités (par exemple, lorsqu'un vendeur de GNL a raté quatre livraisons dans un trimestre, sa part de responsabilité sera de 100 % jusqu'à ce qu'il rétablisse une livraison fiable pour une période minimale établie).



CONCLUSION

Dans l'ensemble, il y a beaucoup de différences entre les activités locales de GNL à petite échelle et les projets d'exportation de GNL de grande envergure. Ainsi, les structures et les dynamiques des projets à grande échelle des divers participants possibles peuvent être bien plus complexes que celles des activités locales. Néanmoins, de nombreuses leçons peuvent être tirées des projets d'exportation de GNL à grande échelle et s'appliquer aux activités à petite échelle, notamment en ce qui a trait à la coordination des modalités d'une convention d'achat et de vente de GNL avec celles des ententes de transport connexes. Les différentes modalités d'une convention d'achat et de vente peuvent aussi aider les acheteurs et les vendeurs de GNL à répondre à leurs objectifs commerciaux, tout en réduisant autant que possible leur exposition aux risques indus et aux coûts déraisonnables.

COORDONNÉES

Sébastien Vilder

514-982-5080

sebastien.vilder@blakes.com

Michael Laffin

403-260-9692

michael.laffin@blakes.com

Paul Blyschak

403-260-9704

paul.blyschak@blakes.com