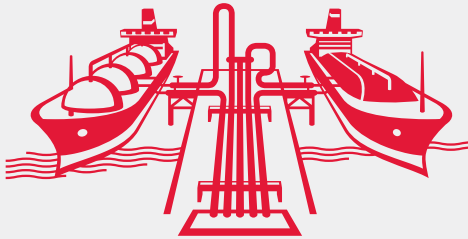


Regard mondial sur le secteur canadien du GNL

Michael Laffin et Paul Blyschak



Les prochains mois s'annoncent capitaux pour le secteur naissant du gaz naturel liquéfié (« GNL ») au Canada. En effet, les cinq dernières années ont été marquées par de multiples annonces de projets et développements sur le plan commercial ainsi que par une plus grande couverture médiatique et d'intenses débats politiques. On s'attend à ce qu'au moins une première décision d'investissement finale positive concernant le GNL au Canada soit rendue d'ici la fin de 2016.

Les enjeux sont énormes. Si une capacité de liquéfaction suffisante est approuvée, le Canada pourrait devenir un acteur important dans le secteur du GNL à l'échelle internationale. À l'inverse, si le secteur stagne, une décennie ou plus pourrait s'écouler avant qu'une occasion d'exploitation du GNL se présente à nouveau pour le pays.

Sur quels éléments ces décisions d'investissement finales se fondent-elles? Dans quel contexte sont-elles prises? Et dans un autre ordre d'idées, comment le secteur canadien se classe-t-il par rapport à ses homologues internationaux? Quels éléments d'une décision d'investissement finale s'appliquent au secteur du GNL en général? Quels éléments sont propres au Canada?

Le présent article répondra à ces questions en détail : nous y adoptons une perspective internationale pour mettre la lumière sur le secteur émergent du GNL au Canada. Il est d'abord important de souligner que ce secteur a beau avoir une dimension internationale, différentes formules ont été élaborées à travers le monde pour les projets et les chaînes de valeur de GNL. Le Canada possède certaines caractéristiques quelque peu uniques dans ce domaine que les participants du secteur qui n'ont pas d'expérience directe du secteur pétrolier et gazier du Canada pourraient ne pas connaître ou qui pourraient être ignorées par des joueurs pétroliers et gaziers du Canada n'ayant pas une grande expérience du secteur du GNL à l'étranger.

Nous donnerons donc un aperçu du secteur du GNL canadien selon trois grandes perspectives. Premièrement, nous examinerons l'espace distinct que les projets canadiens de GNL occuperont à l'échelle internationale. Deuxièmement, nous nous pencherons sur les principaux maillons de la chaîne de valeur du GNL au Canada. Troisièmement, nous comparerons les différentes structures de projet de GNL, ou « modèles économiques », utilisées dans le cadre des projets de GNL canadiens à celles qui sont communément adoptées ailleurs dans le monde.

Pour en savoir davantage à ce sujet, veuillez consulter notre article intitulé « [LNG in Canada: value chain, project structure and risk allocation](#) » dans le *Journal of World Energy Law & Business*.

1. PROJETS DE GNL CANADIENS ET COMMERCE DU GNL À L'INTERNATIONAL



Il n'y a rien de nouveau à dire que le commerce du GNL est, par nature, international. Les pays producteurs exportent, les pays consommateurs importent, alors que le commerce du GNL se fait rarement à l'intérieur des frontières d'un pays. Cependant, la situation géographique propre à un

pays exportateur sera déterminante à plusieurs égards.

D'abord, en raison de l'importance des coûts du transport maritime, la géographie dictera en grande partie la disponibilité de différents marchés en aval et donc, la viabilité même d'un projet. De manière générale, la proximité des acheteurs diminue les coûts, réduit nombre de risques liés au projet, augmente le nombre de marchés secondaires potentiels, en plus de faciliter l'arbitrage et de maximiser les profits.

Ensuite, tous les marchés importateurs ne sont pas égaux. Des variables significatives existent entre autres quant à la nature des importateurs (par exemple, une entreprise privée ou d'État), aux caractéristiques de l'approvisionnement et de l'infrastructure énergétique locale ainsi qu'aux politiques et aux prérogatives énergétiques nationales.

Enfin, les accords d'écoulement du GNL influencent considérablement la chaîne de valeur en amont de la consommation, notamment la production de gaz naturel, le transport par pipeline et la liquéfaction. En fait, bien qu'il semble naturel d'aborder la chaîne de valeur du GNL chronologiquement, à partir de la production en amont de gaz naturel, l'approche opposée est parfois plus appropriée.

En tenant compte de ces facteurs, le Canada occuperait une place intéressante sur le marché du GNL international. En effet, contrairement à la plupart des pays exportateurs de GNL, les projets d'exportation canadiens, selon leur emplacement (sur la côte ouest ou sur la côte est), auront accès à l'océan Pacifique ou à l'océan Atlantique. Cela a de l'importance, car ces deux océans présentent de nombreuses caractéristiques différentes, dont les suivantes :

1. la capacité actuelle d'exportation du GNL et la capacité éventuelle;

2. les habitudes de consommation du GNL et les projections à ce sujet;
3. le nombre, la taille et la diversité des marchés d'exportation et d'importation de GNL;
4. la portée des marchés régionaux de gaz naturel et les politiques applicables en matière de concurrence, de déréglementation et de libéralisation visant les importateurs de GNL;
5. l'importance des infrastructures régionales de production, de traitement et de transport de gaz naturel à la disposition des importateurs de GNL;
6. la dépendance des importateurs de GNL à l'égard du gaz naturel étranger et la disponibilité de sources énergétiques locales concurrentes.

Ces variables ont des répercussions, entre autres, sur un certain nombre de dispositions importantes des contrats d'achat et de vente de GNL, comme les régimes de fixation des prix, les pratiques de révision des prix, ainsi que les approches à l'égard des restrictions et de la flexibilité du destinataire. Elles influenceront donc également des éléments essentiels du développement de projets, dont l'attribution et l'atténuation du risque au sein de la chaîne de valeur du GNL, de même que les modèles de structures de projet préférables du point de vue de l'acheteur de GNL.

2. CHAÎNES DE VALEUR DU GNL AU CANADA

Le Canada devrait se joindre à un secteur du GNL dynamique. Actuellement, le marché est plus complexe qu'à ses débuts et cette évolution semble se poursuivre. Les dernières décennies ont connu une participation de plus en plus diversifiée à de multiples maillons de la chaîne de valeur du GNL par un grand nombre de joueurs dont ceux qui, auparavant, limitaient leur intervention à une seule étape du processus. D'autres changements ont eu lieu, notamment le progrès des technologies de liquéfaction de gaz naturel, de regazéification et de stockage à petite échelle et sur plateforme flottante, l'émergence des courtiers-fournisseurs de GNL et des négociants en portefeuille, ainsi qu'une augmentation du commerce du GNL de manière sporadique et en vertu d'accords d'écoulement du GNL à court terme.

Il en résulte un secteur du GNL mondial composé d'une multitude de projets présentant une grande variété de combinaisons différentes de producteurs en amont, de sociétés pipelinières, de propriétaires et d'exploitants d'installations de liquéfaction, de sociétés de transport maritime, de consommateurs en aval ainsi que d'entreprises d'État et d'autres intérêts souverains, possédant chacun leurs propres objectifs et motivations. Le Canada constituerait un ajout intéressant à cette mosaïque, de par ses participants potentiels à la chaîne de valeur et ses conditions un tant soit peu hors du commun d'un point de vue international.

Contrairement à certains de ses homologues dans le monde, le Canada intégrerait le marché d'exportation du GNL avec l'avantage d'un secteur du gaz naturel continental mature et solide déjà doté d'importantes infrastructures régionales de traitement et de transport du gaz naturel. Qui plus est, le marché du gaz naturel canadien est composé d'un large éventail de participants, allant des petits producteurs locaux aux filiales canadiennes de grandes sociétés pétrolières et gazières internationales à intégration verticale.

Et contrairement à un certain nombre d'autres pays producteurs de GNL, les projets canadiens intégrés ne reposent pas sur quelques nouvelles concessions dédiées à l'exploration et à la production. Le secteur du gaz naturel canadien se caractérise plutôt par des activités de développement visant un nombre imposant de baux menées souvent conjointement avec de multiples parties et dont un projet de GNL (qu'il soit intégré ou pas) ne représente qu'une stratégie de monétisation parmi tant d'autres.

En raison des distances parfois importantes qui séparent les zones de production de gaz naturel canadiennes des côtes, la mise en place de l'infrastructure pipelinière supplémentaire nécessaire a été une composante cruciale de bon nombre des plus importants projets de GNL au Canada. Cependant, ce défi a été réduit grâce aux nombreuses sociétés pipelinières d'envergure exploitant la région depuis longtemps et possédant les ressources et l'expérience requises. Des approches créatives ont dû être élaborées en matière d'ententes de développement de projets et de partage des coûts. L'existence des réseaux régionaux de pipelines, de carrefours pétroliers, des indices de prix et d'instruments de couverture connexes offre aux divers projets de GNL canadiens des stratégies variées d'approvisionnement

en gaz naturel et d'atténuation des risques qui n'existent généralement pas dans d'autres pays exportateurs de GNL.

Le secteur du GNL au Canada se démarque également au plan réglementaire. Le gouvernement canadien, contrairement à certains autres pays exportateurs de GNL, n'impose pas sa participation directe aux projets et ne cherche pas non plus à le faire, que ce soit par une participation au capital ou autrement; il préfère s'impliquer seulement à titre d'organisme de réglementation. Qui plus est, le gouvernement canadien n'interdit pas la propriété étrangère de droits de production de pétrole et de gaz en amont.



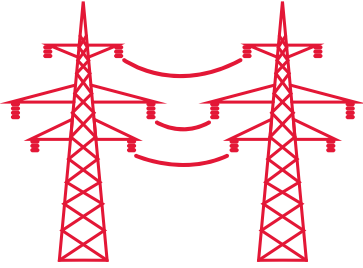
Au Canada, les organismes de réglementation fédéraux doivent s'assurer qu'il restera des surplus de gaz naturel pour répondre aux exigences canadiennes en matière de consommation avant de délivrer tout permis d'exportation de GNL. Il s'agit là d'un héritage de l'historique d'exportation de gaz naturel vers les États-Unis.

Par ailleurs, les promoteurs de projets de GNL au Canada doivent tenir compte des droits constitutionnels des peuples autochtones du pays, notamment leur droit d'être consultés (et possiblement celui d'obtenir des accommodements) lorsqu'un projet peut avoir un effet préjudiciable sur leurs droits ancestraux.

3. STRUCTURES DE PROJET DE GNL AU CANADA

À mesure que le secteur mondial a évolué, un groupe de « structures de projet » ou de « modèles économiques » de base s'est distingué, notamment le modèle de traitement à façon, le modèle de société de projet et le modèle de projet intégré.

Aux termes du modèle de traitement à façon, le rôle du propriétaire de l'installation de GNL se limite à fournir des services de liquéfaction aux propriétaires de gaz naturel qui ont convenu de livrer leur matière première à l'installation avant d'écouler le GNL produit. En raison de l'absence de participation en aval ou en amont du propriétaire de l'installation, le projet de GNL se limite généralement à l'installation de liquéfaction elle-même, qui exerce ses activités en tant que centre de profit et entreprise à but



lucratif distinct fondé sur un portefeuille d'ententes de liquéfaction à façon qui comprennent habituellement des clauses de type « prendre ou payer ».

En vertu du modèle de société de projet, le propriétaire de l'installation de GNL fera l'achat de matière première auprès de producteurs en amont non affiliés, avant de vendre le GNL produit à des acheteurs en aval non affiliés. Selon les ententes de transport maritime en aval, le projet de GNL se limite principalement à l'installation elle-même, qui exerce ses activités en tant que centre de profit distinct, sauf qu'ici le propriétaire de l'installation négocie directement avec les maillons en aval et en amont de la chaîne de valeur du GNL.

Un véritable modèle de projet intégré se caractérise par de multiples promoteurs de projet qui possèdent un pourcentage uniforme dans différents maillons de la chaîne de valeur du GNL, souvent des droits de production de gaz naturel en amont et l'installation de GNL. Dans ce cas, l'installation de GNL exerce moins ses activités à titre de centre de projet distinct et plus en tant que composante unique d'une entreprise commerciale d'envergure qui comporte une série de relations et d'opérations avec lien de dépendance, que celles-ci visent à maximiser la valeur des ventes de GNL en amont ou à obtenir la matière première pour les activités de production d'énergie.

Évidemment, cette catégorisation est sommaire; nombre d'approches hybrides ont également été adoptées. La structure exacte d'un projet de GNL dépendra de divers facteurs, notamment la nature des participants, la disponibilité du gaz naturel, la quantité de nouvelles infrastructures requises, la tolérance au risque et les considérations financières. À cet égard, la multitude de structures de projets au sein d'un même pays est un attrait important du Canada.

La majorité des projets de GNL canadiens semblent avoir adopté une variante du modèle de projet intégré. Ces projets se retrouvent principalement sur la côte nord-ouest, où les promoteurs cherchent à relier les grandes réserves de gaz naturel de la Colombie-Britannique aux nouvelles installations d'exportation et de liquéfaction d'envergure.

Néanmoins, nombre d'autres projets présentent des caractéristiques propres aux modèles de traitement à façon et de société de projet, ou à un modèle regroupant des caractéristiques empruntées à ces deux modèles. Ces projets cherchent à tirer parti des infrastructures régionales de transport et de production de gaz naturel existantes situées dans le sud-ouest de la Colombie-Britannique et les provinces maritimes de l'est du Canada.

La diversité des structures au Canada contraste avec l'offre dans d'autres pays exportateurs où les types de structures sont moins diversifiés. Cette diversité rend les projets de GNL canadiens intéressants d'un point de vue juridique, mais aussi pour les investisseurs.

NOUS JOINDRE

Anne Drost

514-982-4033

anne.drost@blakes.com

Michael Laffin

403-260-9692

michael.laffin@blakes.com

Paul Blyschak

403-260-9704

paul.blyschak@blakes.com