



Allocution de l'honorable Jim Prentice, C.P., C.R.

Premier vice-président à la direction et vice-président du conseil, Banque CIBC
Conférence sur le gaz naturel liquéfié à Calgary (Alberta)

Le 18 septembre 2013

Priorité au discours prononcé

Bonjour. Je suis heureux d'avoir l'occasion de vous adresser la parole aujourd'hui à l'occasion de cette conférence qui tombe à point nommé. La question du gaz naturel liquéfié (GNL), et ce qu'il pourrait signifier pour notre pays et le secteur énergétique dans l'Ouest, y compris ici en Alberta, fait certainement débat.

Le mot à retenir ici est « pourrait ». Cette question a suscité, bien entendu, beaucoup d'enthousiasme parmi les décideurs politiques et ceux du milieu d'affaires – et elle a donné lieu à toute une foule de projections sur ce qu'une industrie du GNL en plein essor signifierait en termes d'emplois, de profits et d'augmentation des recettes publiques.

Cependant, compte tenu de l'envergure des possibilités qui s'offrent à nous et de la rapidité avec laquelle d'autres pays interviennent pour satisfaire la demande de GNL, nous devons, au Canada, aller de l'avant avec plus d'urgence.

Rien de cela pour donner à entendre que l'optimisme que suscite le potentiel du gaz naturel liquéfié est malavisé. Une industrie de GNL à l'exportation de classe mondiale signifie emplois et croissance. Elle signifie une industrie énergétique plus robuste et plus compétitive. Elle représente un important avantage économique à long terme.

Cette industrie revigorerait et transformerait à jamais les collectivités côtières qui hébergeront en fin de compte ces installations de GNL. En fait, des travailleurs affluent déjà à Kitimat et cette collectivité a, en conséquence, célébré cette année un événement profondément symbolique et profondément canadien : l'ouverture de son premier établissement de Tim Hortons.

Le GNL pourrait aussi être de bon augure pour l'Alberta, l'occasion de réduire sa dépendance historique d'un seul acheteur international pour son gaz naturel – les États-Unis – et de commencer à avoir accès à des marchés en Asie où la demande d'énergie est en augmentation constante.

Pensez au potentiel que représente l'exploitation de Montney – une énorme ressource proche de la côte de la Colombie-Britannique. Quand on pense à la production, à la fabrication de gazoducs et au financement, la contribution de l'Alberta à un approvisionnement en gaz rentable et au succès d'une industrie de gaz naturel liquéfié au Canada sera cruciale.

Pendant que nous envisageons les avantages d'une industrie exportatrice de GNL en plein essor, nous devons reconnaître que nous n'y sommes pas encore. Il y a certes des raisons logiques qui justifient d'importants investissements dans les gazoducs et les terminaux d'exportation, mais tous ceux qui font affaire dans le secteur énergétique ici dans l'Ouest savent que le rythme des activités est loin d'être effréné.

En 2011, les activités de fusion et d'acquisition en gaz de schiste liées au GNL au Canada ont atteint une valeur globale de 2 milliards de dollars. L'année dernière, les activités totales de fusion et d'acquisition de ce même segment ont augmenté jusqu'à environ 8,7 milliards de dollars. Toutefois, jusqu'à présent en 2013, il n'y pas eu une seule opération de gaz de schiste liée au GNL, et un certain nombre d'occasions n'ont pas été réalisées.

Plus évidents dans le secteur de l'énergie, nous constatons des changements similaires dans le marché. Les activités de fusions et d'acquisitions dans le secteur énergétique du Canada sont jusqu'à présent en 2013 nettement en deçà de leurs niveaux historiques – tout juste 9 milliards de dollars comparativement à 60 milliards l'année dernière et à 34 milliards en 2011. Les investissements étrangers dans des projets énergétiques au Canada ont aussi diminué considérablement et les émissions d'actions sont aussi moins nombreuses que d'ordinaire – plus de 2 milliards de dollars seulement en 2013 comparativement à près de 11 milliards au cours de chacune des trois années précédentes.

Le potentiel du GNL ne durera pas éternellement. Le succès du GNL au Canada n'est pas garanti. Nous avons certes une occasion unique d'agir, mais elle est en train de disparaître. Pour que le Canada gagne en fin de compte dans le domaine du GNL, nous devons nous relever les manches et saisir cette bonne occasion avant qu'elle ne nous échappe.

Cela fait quelques années déjà que je parle de la course vers l'Asie – et de l'importance d'une infrastructure capable de transformer notre pays et du rôle que joue notre banque pour l'appuyer et la financer.

J'ai aussi insisté sur le fait que c'est une période marquante pour notre pays – une période pleine de défis et de possibilités liés à l'énergie. Il faudra entre autres :

- garantir l'accès de notre pétrole à la côte ouest et aux nouveaux marchés internationaux à un moment où la production de pétrole augmente aux États-Unis à un taux remarquable;
- améliorer les capacités de transport des pipelines nationaux et continentaux afin de mieux gérer l'approvisionnement en pétrole et en gaz;
- réduire les effets sur l'environnement des sables bitumineux et améliorer davantage les pratiques environnementales de ses gestionnaires; et
- mettre sur pied une nouvelle industrie afin de saisir le potentiel des exportations de GNL vers l'Asie.

Certains disent que le Canada est une superpuissance mondiale dans le domaine de l'énergie. Mais, le simple fait de posséder des ressources ne suffit pas. Il n'est pas possible d'être une superpuissance si votre destinée est entre les mains d'un seul client ou d'un seul pays.

Le meilleur exemple à cet égard, on le trouve dans le pétrole où nous sommes totalement tributaires d'un seul acheteur : les États-Unis. Nous sommes obligés

d'accepter les prix qu'on nous offre, parce que nous ne sommes pas en mesure de les dicter – et cela nous coûte des milliards de dollars de manque à gagner par année.

Le défi à relever avec le gaz naturel est similaire. Il est de plus en plus urgent d'explorer de nouveaux marchés.

Au cours des cinq dernières années, la production de gaz au Canada a baissé de plus de 15 pour cent en raison des prix obstinément bas et de son déplacement par une nouvelle source à bas prix dans les formations de schistes aux États-Unis – où le cadre réglementaire encourage un certain degré d'activité et d'exploitation à n'importe quel prix.

C'est pour cette raison que les revenus ont considérablement diminué dans ce secteur au Canada. Les recettes publiques en ont pâti. Les conséquences pour les producteurs de l'Ouest du Canada ont été dévastatrices. Étant donné que d'importants événements aux États-Unis feront sans doute augmenter la production encore davantage, la menace – et les conséquences – continueront probablement de peser sur les producteurs canadiens de gaz.

Il y a moins d'une dizaine d'années, on construisait des installations de gaz naturel liquéfié pour importer du gaz naturel en Amérique du Nord. Quelques années plus tard, certains estiment que le sous-sol des États-Unis recèle du gaz pour plus d'un siècle.

Ce secteur enregistre une telle croissance aux États-Unis que des camps d'été sont pris d'assaut en Virginie de l'Ouest et dans d'autres États par des hordes de travailleurs qui y affluent. Un journal local a récemment publié un article au sujet d'une femme qui vit en plein centre de la région gazière de la Pennsylvanie – et qui refuse désormais de traverser la rue pour aller prendre son courrier à cause de la circulation de camions trop intense. L'ancien secrétaire à la protection de l'environnement de la Pennsylvanie l'a expliqué bien clairement : « Nous avons littéralement sous nos pieds l'Arabie saoudite du gaz naturel. »

Nous autres au Canada, nous nous trouvons maintenant au seuil d'une période décisive. Nous nous trouvons dans la nécessité absolue d'assortir nos ressources avec les besoins des marchés d'Asie.

Nous devons donc entreprendre la dure tâche de nous réorienter afin de satisfaire la demande de demain – et nous devons nous y mettre dès maintenant parce qu'il y en a d'autres qui sont tout aussi déterminés à pénétrer ces marchés.

La bonne nouvelle, c'est que le Canada dispose de nombreux avantages au chapitre du GNL, à commencer par la géographie. Notre axe de ravitaillement du marché asiatique est l'une des plus courtes – nous pouvons soutenir la concurrence avec l'Australie. Nous sommes très bien placés, littéralement, pour satisfaire les besoins de la Chine, du Japon, de l'Indonésie, de l'Inde, de la Corée du Sud et d'autres pays au-delà.

Nous avons aussi d'abondantes ressources, des politiques gouvernementales favorables au niveau aussi bien fédéral que provincial, et nous sommes ouverts aux affaires et aux échanges. Ce sont d'importants atouts.

Le Canada a aussi l'avantage d'une infrastructure énergétique de classe mondiale qui existe déjà et qu'exploite toute une foule d'entreprises aux antécédents et aux compétences éprouvés qui sont nécessaires pour élargir cette infrastructure et transporter efficacement le gaz en sécurité et de manière rentable.

Nous disposons aussi d'un autre atout : la stabilité.

Le monde regorge de gaz naturel. Ce qu'on n'y trouve pas, c'est un grand nombre de pays fiables sur lesquels on peut compter pour qu'ils remplissent leurs obligations contractuelles sur une période de 25 ans ou plus – sans risque d'interruption pour des raisons d'ordre politique ou juridique, ou à cause de conflits territoriaux.

La stabilité sociale, juridique et politique est une condition préalable essentielle aux investissements de milliards de dollars qu'exige une installation de GNL – et franchement, le Canada s'est toujours distingué à cet égard.

On n'a qu'à se pencher sur quelques-unes des relations que nous entretenons en Asie-Pacifique – avec le Japon, par exemple, qui importe notre charbon et d'autres produits de base depuis des dizaines d'années sans interruption dans les livraisons. Nous avons des antécédents, des réalisations passées en matière de service à ce chapitre. Ces relations illustrent ce dont nous sommes capables avec les pays d'Asie – de façon fiable et sûre pendant plus d'un demi-siècle d'investissements dans le GNL.

Pris ensemble, ces avantages prouvent que malgré sa condition de nouveau venu le Canada dispose de nombreux atouts dans le domaine du GNL.

Il faut cependant bien préciser que se lancer dans le gaz naturel liquéfié représente un pari de taille. Les enjeux sont élevés et les difficultés considérables. Nous devons avoir confiance, mais il nous faut aussi foncer et procéder avec détermination pour résoudre et finaliser de nombreux problèmes en suspens.

Il faut tout d'abord définir un régime de redevances – et le définir d'une manière qui encourage l'établissement d'une industrie du GNL au Canada et favorise sa survie et son succès à long terme. Dans un secteur hautement compétitif à l'échelle mondiale, il n'en faut pas beaucoup pour marginaliser le rendement au point où d'autres régions et pays commencent à paraître plus attrayants.

Au début de cette année, le gouvernement de la Colombie-Britannique a fait savoir qu'il table sur environ 100 milliards de dollars de taxes et de redevances du GNL au cours des 30 prochaines années. En périodes de difficultés économiques, c'est dans la nature humaine de se réjouir de bonnes nouvelles potentielles. Cependant, le facteur déterminant qui doit sous-tendre tout projet de cette envergure doit être les avantages qu'en tireront les économies locales, provinciales et nationales – et non seulement l'assiette fiscale potentielle.

Certains font valoir d'ores et déjà que les projets canadiens de GNL, et je cite d'un rapport publié récemment par l'*Union internationale du gaz*, sont « difficiles à justifier financièrement. » D'autres commencent à donner à entendre qu'il faudra réduire les coûts nécessaires en faisant en sorte que d'autres consortiums puissent partager l'infrastructure des gazoducs et des terminaux.

Ce qui ne fait l'objet d'aucun débat, c'est la nécessité absolue, en matière de GNL, de veiller à ce que les taxes que nous imposons sur cette importante industrie naissante ne finissent pas par entraver ou saper sa création et sa croissance.

Deuxièmement, il nous faut nous assurer d'avoir suffisamment de main-d'œuvre qualifiée pour la construction de ces installations et de ces gazoducs – et capable de le faire dans des délais très serrés. L'Australie, dont l'industrie est plus mature que la nôtre, a déjà accusé des retards considérables en raison d'une pénurie de travailleurs qualifiés.

Deux facteurs risquent d'exacerber ce problème au Canada :

- D'une part, d'autres projets de grande envergure, dans les sables bitumineux et ailleurs, exercent déjà des pressions sur le marché de la main-d'œuvre qualifiée disponible. Nous sommes un énorme pays avec une petite population et de nombreux grands projets d'infrastructure en cours de construction.
- Et d'autre part, nous pourrions faire face en fin de compte à la construction simultanée d'au moins deux installations, ce qui pourrait entraîner une pénurie non seulement de main-d'œuvre, mais aussi de matériaux et d'équipement. Cela risque de faire monter les coûts et de ralentir le rythme de la construction juste au moment où le temps presse pour de bon.

Il n'y a pas de solution magique au problème de la main-d'œuvre. C'est au gouvernement fédéral et aux provinces qu'il incombe de collaborer afin de le résoudre. D'autres provinces ont remporté des succès considérables en adoptant attitude harmonisée et coopérative face aux demandes des travailleurs. Les politiques relatives au marché du travail auraient intérêt à encourager les Canadiens dans les régions où le chômage est élevé à déménager dans celles où se trouvent les bons emplois.

Troisièmement, le gouvernement fédéral doit jouer un rôle proactif dans la gestion côtière. Nos eaux territoriales relèvent exclusivement de la compétence d'Ottawa qui doit donc prendre l'initiative de mettre au point un régime de gestion qui tiendra compte des avantages et aussi des risques environnementaux que pose la recrudescence de la navigation de pétroliers sur la côte ouest.

Il sera essentiel – compte tenu de l'importance de ces eaux pour les Premières Nations côtières – que le gouvernement élabore un régime de cogestion de ces eaux conjointement avec la province de la Colombie-Britannique et les Premières Nations côtières.

Quatrièmement, il faudra prendre une décision au sujet de l'alimentation en électricité des installations de GNL en Colombie-Britannique.

La première ministre de la Colombie-Britannique a indiqué que le gaz naturel liquéfié présente non seulement l'occasion de mettre une nouvelle industrie sur pied, mais aussi d'utiliser son développement pour encourager davantage la croissance de l'énergie propre. C'est un noble objectif et une priorité digne de poursuite.

Cependant, comme un chroniqueur l'a si bien dit il n'y a pas si longtemps, les terminaux de GNL exigent « des quantités colossales d'énergie ». N'importe quel projet de ce genre sur une grande échelle entraînera par conséquent des choix complexes.

Ce qui ne fait aucun doute, cependant, c'est que toute société ou tout consortium prêt à investir les énormes capitaux nécessaires à la construction d'une installation de GNL insistera sur une source d'électricité aussi bien suffisante que fiable – ainsi qu'une certitude réglementaire de longue durée, en particulier en ce qui a trait aux émissions de CO2. Il reste encore du travail à faire à ces deux égards.

Cinquièmement, l'impasse contractuelle qui a émergé entre les promoteurs de projets ici au Canada et des clients potentiels en Asie doit être résolue.

Comme cela se passe dans toute négociation, les perspectives diffèrent et tout dépend de quel côté de la transaction on se trouve. Les acheteurs asiatiques veulent, bien entendu, payer les prix en cours en Amérique du Nord plus les frais d'expédition. Les producteurs, quant à eux, examinent les investissements considérables pour mettre sur pied et exploiter des installations de GNL et ils veulent, bien entendu, des contrats de longue durée liés au prix du pétrole.

Une solution serait une prise de participation dans les installations canadiennes de GNL par les entreprises qui achèteront notre gaz. Le danger dans ce cas-ci réside dans une impasse de longue durée qui pourrait ralentir les travaux de construction d'installations de GNL.

En dernier lieu, en tenant la question des prix bien à l'esprit, il nous faut mieux comprendre les difficultés que les États-Unis pourraient poser au chapitre de la concurrence, et y parer. Les Américains veulent tout simplement se lancer en force et énergiquement dans le secteur du GNL. Cela risque d'avoir de sérieuses incidences sur notre capacité à en faire de même. Si nous hésitons, si nous continuons d'y aller à petits pas, nous pourrions découvrir un beau matin que notre avantage compétitif a disparu.

Je viens de mentionner l'avantage lié à la stabilité et à la prévisibilité canadiennes. Nous avons beaucoup de gaz et nous sommes très désireux de l'exporter. Nos entreprises désirent, en contrepartie, une entente de longue durée et la stabilité au niveau des prix qu'elle comporte.

Les Américains proposeraient quelque chose d'autre. Ils sont prêts à vendre aux prix variables en cours sur le marché. Trois licences d'exportation ont déjà été approuvées pour que des exportateurs américains expédient leur GNL à des pays qui n'ont pas nécessairement conclu d'accord de libre-échange avec les États-Unis. Dix-neuf autres demandes sont en cours d'examen – et le département de l'Énergie est assujéti à des pressions pour accélérer le rythme des approbations.

Nous pourrions nous retrouver en fin de compte face à un scénario dans lequel le gaz canadien est expédié outre-mer non pas à partir du sol canadien, mais de l'installation proposée à Jordan Cove au nord-ouest de la côte pacifique de l'Amérique.

Cependant, les États-Unis ont aussi historiquement hésité à vendre leur énergie – c'est un pays dont la politique nationale et étrangère a été influencée, et parfois déterminée, pendant des dizaines d'années par la sécurité en matière d'énergie. Au vu de la situation actuelle, dans le contexte actuel, le gouvernement américain pourrait être enclin à assouplir ces restrictions. Cependant, de nombreux acheteurs

sont mal à l'aise à l'idée de dépendre des exportations américaines – et ils se méfient des clauses rédhibitoires qui sont incluses dans les licences d'exportation.

Il est certainement plausible de faire valoir que le Canada l'emporte encore sur les États-Unis en tant que fournisseur stable à long terme.

Ce qui est important, du point de vue du Canada, c'est que ses concurrents – les États-Unis, l'Afrique orientale et l'Australie; surtout les Australiens – interviennent rapidement pour tirer profit des possibilités qu'offre l'Asie, et nous devons procéder au même rythme. La croissance du GNL se déroule en temps réel dans le monde entier. La part du lion des investissements n'est pas encore acquise. Les plus gros gagnants sont loin d'être décidés. En ce qui concerne le Canada, il n'y a rien de plus urgent pour le moment que d'entrer dans le jeu.

S'il y a deux remarques que je pourrais me permettre avant de terminer, ce serait tout d'abord d'encourager les Canadiens à comprendre que des projets comme les terminaux envisagés le long de la côte de la Colombie-Britannique sont bien plus importants que pour de simples raisons économiques.

Jetons un regard à travers notre pays, sur le projet du Bas-Churchill au Labrador et sur d'autres projets, envisagés ou approuvés, qui sont éparpillés sur la carte du Canada.

Considérés ensemble avec les projets d'exploitation du GNL en Colombie-Britannique, ils représentent de véritables progrès tangibles qui permettraient au Canada de devenir pour de bon une superpuissance en matière d'énergie propre – une réalisation qui rapporterait des avantages au chapitre de l'environnement et rehausserait notre stature sur la scène mondiale.

On n'a qu'à jeter un coup d'œil sur les récentes prises de vue du ciel au-dessus de Pékin. Le gaz naturel, le plus propre des combustibles fossiles, peut jouer un rôle de premier plan dans la résolution du principal problème dans le monde en matière de carbone – la diminution de la dépendance de la Chine de centrales électriques alimentées au charbon, et de la pollution qu'elles causent.

Deuxièmement, je crois qu'il convient de noter que même si les habitants de la Colombie-Britannique, et en fait tous les Canadiens, profiteront en général des succès remportés dans le domaine du GNL, ces installations – et les centrales électriques et les terminaux d'expédition connexes – représentent d'importantes occasions bien précises de nouer de nouveaux partenariats économiques avec les Premières Nations.

Les emplois permanents dans les installations de GNL ne sont qu'un commencement. Pour les Premières Nations – en particulier celles qui habitent la côte – les meilleures possibilités, en matière d'emplois et d'investissements, résident dans la myriade des retombées qui découleront indirectement de ces projets.

L'une des réussites souvent ignorées des sables bitumineux a été la mesure dans laquelle les Autochtones du nord de l'Alberta y ont participé et en ont profité. Même si des difficultés persistent, je suis convaincu que les Premières Nations de la Colombie-Britannique arriveront à obtenir les ressources financières nécessaires pour participer à ces projets en tant que véritables partenaires – et en profiter au fur et à

mesure qu'ils seront concrétisés au cours des décennies à venir. Ils ont un important rôle à jouer dans ces projets.

En ce qui a trait aux exportations de GNL et de pétrole, je reconnais que des difficultés persistent, mais je suis optimiste. C'est une occasion exceptionnelle pour notre pays, qui a si longtemps tourné ses regards à l'est vers l'Atlantique et au sud vers l'Amérique, de prendre sa place comme importante nation du Pacifique.

Maintenant que nous sommes conscients de la véritable portée de ce qui reste à faire, nous ne pouvons pas nous permettre de nous laisser distraire et de détourner notre attention de ce qui compte pour de bon.

Nous devons aller de l'avant à bon train et résolument en ce qui a trait au GNL, en comprenant que nos partenaires potentiels d'outre-mer disposent d'autres options pour satisfaire leur appétit d'énergie, et que nous ne sommes pas les seuls en lice.

Nous devons nous armer de courage, parce que c'est une industrie qui en est encore à ses débuts; le marché continuera de croître et de changer, de nouveaux concurrents feront surface, et les niveaux d'approvisionnement sont en constante évolution avec toujours un élément d'imprévisibilité. Le succès à un moment quelconque ne garantit pas nécessairement le succès à jamais. Cependant, les avantages que nous offrons en tant que concurrent – notamment nos compétences en matière d'infrastructure énergétique et notre stabilité au chapitre de l'approvisionnement – nous permettront aussi bien que possible de prospérer et de mener au cours des prochaines décennies.

Notre prospérité n'est pas un droit de naissance. Ce n'est qu'avec prévision, en faisant des choix judicieux et en travaillant dur que nous arriverons à tirer pleinement profit des avantages que procure notre richesse nationale.

Merci.