



« Le Canada et la course vers l'Asie »

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

Premier vice-président à la direction et vice-président du conseil, Banque CIBC

Alimenter l'avenir : débouchés pour le gaz naturel liquéfié de la Colombie-Britannique sur le marché mondial

Vancouver (Colombie-Britannique), le 25 février 2013

Je suis heureux d'avoir l'occasion de vous adresser la parole aujourd'hui à l'occasion de cette importante conférence qui arrive à point nommé. Rien ne suscite autant de débats que le gaz naturel liquéfié (GNL) et ce qu'il signifie pour le secteur énergétique, pour la province de la Colombie-Britannique et pour notre pays.

Où en sommes-nous maintenant?

Après une longue période de modestes progrès, on constate maintenant une véritable avance et un sentiment de plus en plus prononcé d'inévitabilité au sujet de la construction d'installations d'exportation de GNL le long de la côte de la Colombie-Britannique. Des progrès ont été réalisés sur bon nombre d'importants fronts. Les milieux d'affaires n'ont jamais manifesté autant d'intérêt ou de mobilisation.

Cela me fait penser à un fameux épisode dans la carrière de Bob Cole, reporter de télévision à la *Soirée du hockey*, qui, débordé par un soudain déferlement d'activité sur la glace, s'était écrié « Il se passe bien des choses! »

C'est ce qu'on doit ressentir maintenant dans le nord de la Colombie-Britannique et dans les salles du conseil des sociétés des consortiums qui cherchent à construire des installations de GNL le long des eaux côtières : il se passe bien des choses. Des progrès ont été réalisés sur des questions essentielles d'ordre réglementaire. Le tracé des gazoducs à partir des champs de gaz prend forme. La concurrence s'avive. De bonnes occasions se font jour. La course a déjà commencé.

On m'a dit qu'il règne dans l'ensemble de la Colombie-Britannique un optimisme qui fait penser au début de l'essor pétrolier en Alberta. En tant qu'Albertain poli et courtois, je ne jouerai pas les rabat-joie en signalant que notre expérience avec le pétrole ne s'est pas révélée un véritable essor à tous les égards.

On peut cependant bien comprendre cet enthousiasme et ce sentiment d'anticipation. Une industrie de GNL à vocation exportatrice et de pointe signifierait des emplois et de la croissance. Elle signifierait un secteur énergétique plus solide et plus

concurrentiel. Elle représenterait un avantage économique de longue durée pour la Colombie-Britannique et pour le Canada.

Inutile de dire que cette industrie dynamiserait et changerait à jamais les collectivités côtières qui accueilleront en fin de compte ces installations de GNL. En fait, il y a déjà un afflux de travailleurs à Kitimat. En conséquence, cette collectivité a récemment inauguré d'une manière profondément symbolique et profondément canadienne son premier établissement de Tim Hortons.

Aujourd'hui, je veux prendre un peu de recul et placer le potentiel du gaz naturel liquéfié dans le contexte général des possibilités énergétiques du Canada et de ses obligations au chapitre de l'environnement, et parler de l'avenir – du besoin urgent pour le Canada non seulement de prendre la tête dans le domaine du GNL, mais d'y gagner au bout du compte.

Je parle depuis deux années de la course vers l'Asie – et de l'importance d'une infrastructure qui sert à l'édification de la nation et du rôle que joue notre banque dans son financement et son soutien.

J'ai aussi souligné que c'est une période décisive pour notre pays – une période qui nous a présenté de nombreux problèmes et possibilités liés à l'énergie. En voici quelques-uns :

- Garantir l'accès à la côte ouest et à de nouveaux marchés internationaux pour notre pétrole.
- Améliorer la capacité des pipelines nationaux et continentaux afin de mieux gérer l'approvisionnement en pétrole et en gaz.
- Réduire les effets des sables bitumineux sur l'environnement et améliorer davantage les pratiques environnementales de ses gestionnaires.
- Et mettre sur pied un nouveau secteur pour 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, comme je l'ai déjà dit maintes fois en d'autres occasions, le simple fait de posséder des ressources ne fait pas du Canada, ou de n'importe quel autre pays, une véritable superpuissance.

Le meilleur exemple à cet égard, on le trouve dans le pétrole pour lequel 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 un manque à gagner de milliards de dollars. Je ne pense pas que la définition de superpuissance convient lorsque votre destinée est entre les mains d'un seul client.

Le défi du gaz est similaire. Il est de plus en plus urgent d'exploiter 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 de la chute des prix et de la diminution de la demande de gaz canadien dans les marchés traditionnels de l'Est du Canada et du Nord-Est des États-Unis. Le gaz naturel canadien approvisionne en fait un marché continental saturé.

Les revenus ont considérablement baissé dans ce secteur. Cela a eu des effets défavorables sur les recettes publiques. 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 au sud de la frontière, la menace – et les conséquences – continueront probablement de peser sur les producteurs canadiens de gaz.

Nous entamons une période décisive. Nous nous trouvons dans la nécessité absolue de faire correspondre les ressources du Canada aux besoins des marchés d'Asie. Nous devons avoir accès à de nouveaux marchés en croissance si nous voulons revigorer cette importante industrie.

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 en matière de 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 Taiwan, 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.

En outre, la présence dans notre secteur du GNL de concurrents pugnaces et chevronnés – y compris quelques-uns des noms les plus connus dans le secteur énergétique mondial – devrait faire en sorte que l'industrie exportatrice du Canada, une fois en place, soit efficace, compétente, compétitive à l'échelle mondiale, et déterminée à réussir.

Mais le meilleur avantage que possède le Canada, et le plus important, pourrait être notre stabilité.

L'élément fondamental dans le secteur du GNL est – et il le sera toujours – la fiabilité contractuelle. Le monde regorge de gaz naturel. Ce qu'on n'y trouve pas, c'est une grande quantité de pays fiables sur lesquels on peut compter pour qu'ils remplissent leurs obligations contractuelles sur une période de 50 ans – 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.

Examinons les 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 pouvons faire auprès des pays d'Asie – de façon fiable et sûre pendant 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 financier de taille. Les enjeux sont élevés et les difficultés considérables. Rien n'est garanti. Nous devons avoir confiance et foncer, mais nous devons aussi faire preuve de volonté pour mener à terme de nombreuses questions 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.

Ce mois-ci, 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 principal facteur 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. Il faut absolument veiller, en ce qui concerne le GNL, à ce que la fiscalisation de cette importante industrie en pleine croissance ne sape pas et n'étouffe pas 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 selon des échéances très serrées. 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, parce que d'autres projets de grande envergure, dans les sables bitumineux et ailleurs, exercent déjà des pressions sur la main-d'œuvre qualifiée disponible. Nous sommes un énorme pays avec une faible population et nous sommes en train de construire de grands projets d'infrastructure à un rythme et sur une échelle sans égal.
- Et d'autre, parce que nous pourrions faire face en fin de compte à la construction simultanée d'au moins deux installations de GNL, 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 pour aborder ce problème. C'est aux gouvernements fédéral et provinciaux qu'il incombe de collaborer pour le résoudre. D'autres provinces ont remporté des succès considérables en adoptant une attitude de concertation et de coopération face aux demandes des travailleurs.

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 cherche à élaborer 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 province 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 de vos chroniqueurs 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 capitaux considérables nécessaires pour 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, et en dernier lieu, il nous faut mieux comprendre les défis que les États-Unis pourraient poser au chapitre de la concurrence, et nous préparer à y parer.

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. Il nous faut, en contrepartie, une entente de longue durée et la stabilité au niveau des prix qu'elle comporte.

Les Américains entrevoient le marché d'une manière différente. Ils ne s'engagent pas nécessairement à exporter du gaz naturel à long terme et ils sont prêts à en vendre aux prix variables en cours sur le marché. Ils ont déjà approuvé une licence d'exportation pour le terminal de Sabine Pass de Cheniere Energy qui a vendu sa pleine capacité. Au cours des prochains mois, le ministère de l'Énergie des États-Unis décidera s'il faut permettre d'exporter davantage de gaz naturel sur une grande échelle.

Il est vrai que certains croient, au vu du sentiment nationaliste des Américains en matière d'énergie, que le ministère de l'Énergie procédera avec au moins une certaine mesure de prudence à l'allocation des ressources de gaz naturel au marché de l'exportation.

Il est tout aussi vrai que même si les Américains devaient approuver demain des exportations de gaz sans restrictions, un nouveau président ou un nouveau Congrès pourrait, à un moment quelconque à l'avenir, interrompre le flot en un clin d'œil. Ou augmenter les prix de manière spectaculaire. Ici encore, nous constatons l'avantage potentiel pour le Canada de la stabilité à long terme. Le Canada s'est clairement

engagé à exporter du gaz naturel et l'offre canadienne excède la demande intérieure à tel point que pratiquement aucun scénario ne peut remettre en question la certitude réglementaire concernant les exportations de GNL.

Ce qui est important, du point de vue du Canada, c'est que les concurrents – les Américains, les Australiens et d'autres – interviennent rapidement pour tirer profit des possibilités qu'offre l'Asie, et nous devons agir au même rythme. La croissance du GNL se déroule en temps réel, dans le monde entier, et les plus gros gagnants sont loin d'être décidés. En ce qui concerne le Canada, il n'y a rien de plus important 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.

Je fais remarquer depuis de nombreuses années que dans le monde actuel, un monde préoccupé au plus haut point par l'environnement en général et le changement climatique en particulier...

Dans un tel monde, si on œuvre dans le secteur énergétique, on s'occupe aussi par définition de questions d'ordre environnemental.

Ce sont les deux côtés de la même médaille, et si on perd cette réalité de vue, on peut s'attendre à ce que vos clients et partenaires commerciaux vous le rappellent.

Dans ce contexte, le GNL est un grand atout pour le Canada.

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

Pris ensemble avec les projets de GNL ici en Colombie-Britannique, ils représentent de véritables progrès tangibles qui permettront au Canada de devenir pour de bon une superpuissance en matière d'énergie propre – un objectif 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 du monde en matière de carbone – la diminution de la dépendance de la Chine de centrales électriques alimentées au charbon, et la pollution qu'elles causent.

D'autres en Colombie-Britannique le répètent depuis quelque temps, y compris des personnalités telles que l'honorable Jay Hill et l'honorable Chuck Strahl qui sont tous les deux présents ce soir. Nous ne pouvons pas nous permettre de perdre la course mondiale du GNL et tous ceux qui appuient cette nouvelle industrie doivent parler d'une même voix – le gouvernement fédéral, le gouvernement provincial, les gouvernements municipaux, les Premières Nations, les milieux d'affaires et les leaders syndicaux également.

En terminant, 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 transformationnelles de nouer de nouveaux partenariats économiques avec les Premières Nations.

Les emplois permanents dans les installations de GNL en font partie, mais ces installations sont capitalistiques et elles ne font pas appel à une main-d'œuvre abondante. 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 peu connues des sables bitumineux du Canada a été la mesure dans laquelle les Autochtones du nord de l'Alberta y ont été inclus et en ont profité. Même si des difficultés persistent, je suis convaincu que les Premières Nations de la Colombie-Britannique arriveront à obtenir les moyens financiers nécessaires pour participer à ces projets à titre de 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 le Canada, 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.

C'est l'édification du pays au 21^e siècle : investir dans des projets de grande échelle de ce genre qui rapporteront des dividendes à long terme; donner une touche moderne au développement, au savoir-faire, au progrès et à la prospérité du Canada.

Le destin nous a favorisés, en tant que pays, par une abondance de ressources naturelles. Notre expérience en matière de pétrole et de gaz a été en grande partie à caractère continental. Cependant, dans un monde qui est plus interdépendant et plus mondialisé que jamais, les choses changent rapidement.

La dure réalité, c'est que nous sommes de nouveaux venus au jeu mondial de l'énergie – et franchement, en dépit de nos atouts naturels, nous ne participons pas encore à ce jeu avec suffisamment d'habileté, de prévision ou de cohésion. Le GNL représente l'occasion de changer tout cela.

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 garantir des contrats avec les pays émergents d'Asie et construire l'infrastructure nécessaire pour que ces partenariats prennent racine et prospèrent. C'est là que réside l'intérêt du Canada. Nous devons cependant agir vite et avec détermination. Comme on le dirait à la Soirée du hockey, « il nous faut passer à l'offensive ».

Même si nous y arrivons les coudes en l'air, nous devons nous armer de courage, parce que c'est une industrie qui en est encore à ses débuts, que le marché continuera de croître et de changer, que de nouveaux concurrents feront surface,

que les niveaux d'approvisionnement sont en constante évolution avec un élément d'imprévisibilité. Le secteur privé doit gérer ces risques, mais le gouvernement doit s'engager à élaborer un régime de politique générale et un régime fiscal qui nous permettront de réaliser notre potentiel en tant que fournisseur fiable et prévisible.

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

Merci.