



« Oui » : au GNL, aux Premières Nations et à 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
Prince Rupert (Colombie-Britannique)
Le 25 juin 2013
Priorité au discours prononcé

Aînés, chefs, conseillers, mesdames et messieurs,

Je suis heureux d'avoir l'occasion de vous adresser la parole aujourd'hui.

Je suis déjà venu ici et je commencerai par reconnaître que nous nous rencontrons sur les terres traditionnelles de l'Alliance des tribus Tsimshian.

Vous connaissez probablement un peu de mon histoire. Vous savez que j'ai été ministre des Affaires indiennes. Vous savez aussi sans doute que lorsque j'étais plus jeune, j'ai négocié des règlements en matière de revendications territoriales dans le nord de l'Alberta. Et il se pourrait que vous sachiez également que j'ai été pendant près de 10 ans coprésident du Tribunal des revendications des Indiens du Canada.

Ce que vous ne savez sans doute PAS, c'est qu'en mars 1994, je suis venu ici à Prince Rupert comme commissaire à la Commission des revendications des Indiens et que j'ai mené une enquête sur les revendications territoriales de la Première nation des Lax Kw'alaams et des Tsimshian. Les neuf chefs héréditaires de l'Alliance des tribus Tsimshian ainsi que le chef James Bryant avaient participé à cette enquête, ainsi que la commissaire Carole Corcorran qui a lutté avec passion sa vie durant pour les Premières Nations auxquelles elle appartient.

Notre rapport sur les revendications territoriales des Lax Kw'alaams a été publié le 29 juin 1994, cela fait donc, selon mes calculs, 19 ans – presque jour pour jour.

Je connais donc les lieux – depuis longtemps.

Et je me souviens que nous avions l'habitude de dire qu'un jour finirait par arriver.

Un jour où les Premières Nations deviendraient de véritables partenaires dans l'édification de notre pays.

Un jour où les projets de ressources et d'énergie rapporteraient aux Premières Nations des avantages économiques en matière d'emplois, de partage de revenus et de participation au capital social.

Un jour où nous fermerions la porte sur une ère pendant laquelle on laissait couvrir les revendications, plus ou moins sans s'en occuper – comme ce fut le cas pour les

Tsimshian lorsque vous avez envoyé une délégation à Ottawa en 1885 pour y rencontrer Sir John A. Macdonald.

Nous avons parlé d'un jour où l'obligation de consultation serait le moteur de la transformation – le mécanisme qui garantirait les avantages économiques découlant des grands projets construits sur vos propres terres.

Ce jour est arrivé. À vous de le saisir.

Parlons de gaz naturel liquéfié (GNL).

Des progrès ont été réalisés vers la construction d'installations de GNL sur la côte ouest. Les milieux d'affaires n'ont jamais été aussi intéressés. De nombreuses entreprises sont actuellement présentes. D'autres surveillent de très près.

Si vous vous rendez à Bangkok, Tokyo, Kuala Lumpur, Singapour ou Pékin – on s'intéresse là-bas à ce que nous sommes en train de faire. Je le sais parce que j'en reviens.

Ici en Colombie-Britannique, à la suite de la réélection de la première ministre Clark et avec Rich Coleman comme un puissant ministre provincial, on a l'impression que nous nous mettons vraiment à l'œuvre.

Il est facile de comprendre toutes ces attentes et cet enthousiasme. Une industrie d'exportation de GNL d'envergure mondiale signifiera emplois et croissance. Cela signifierait un secteur énergétique plus robuste et plus compétitif. Cela représenterait un avantage économique de longue durée pour la Colombie-Britannique et pour le Canada.

Et si c'est bien fait, cela signifierait aussi des emplois, des possibilités d'affaires et d'investissement pour les communautés côtières des Premières Nations qui hébergeront en fin de compte ces installations de GNL.

Cela fait deux années que je parle de la course vers l'Asie – et de l'importance d'une infrastructure d'édification de la nation et le rôle que ma propre banque y joue en aidant à la financer et à l'appuyer.

C'est une période marquante pour notre pays – une période pleine de difficultés et de possibilités liées à l'énergie, entre autres :

- garantir l'accès de notre gaz naturel à la côte ouest et aux nouveaux marchés internationaux;
- améliorer les capacités nationales et continentales de transport du gaz naturel au moyen de gazoducs afin de mieux gérer l'approvisionnement;
- réduire les effets sur l'environnement de toutes les installations liées au GNL, gazoducs, ports, terminaux, centrales électriques et pétroliers; et
- mettre sur pied une nouvelle industrie canadienne en association avec ces Premières Nations qui sont prêtes à saisir le potentiel des exportations de GNL vers l'Asie.

La production de gaz naturel a diminué de plus de 15 pour cent au Canada au cours des cinq dernières années en raison de la baisse des prix et de la diminution de la demande pour du gaz canadien dans des marchés traditionnels, notamment dans

l'Est du Canada et le Nord-Est des États-Unis. Le problème, c'est que le continent nord-américain regorge de gaz naturel et le gaz naturel du Canada est pour ainsi dire tout au bout du tuyau nord-américain.

Les revenus ont considérablement baissé dans ce secteur. Les recettes du gouvernement en ont souffert. Et vu que l'on s'attend à ce que les grands projets en cours aux États-Unis entraînent une augmentation encore plus forte de la production au sud de la frontière, les producteurs canadiens de gaz en ressentiront la menace et aussi les effets.

Entre temps, nous n'avons pas d'installations d'exportation qui nous permettront d'avoir accès aux marchés d'outre-mer et aux prix internationaux plus élevés.

Nous en sommes par conséquent à un moment critique. Il nous faut exporter vers le bassin Asie-Pacifique. Nous devons avoir accès à de nouveaux marchés en croissance si nous voulons collectivement tirer profit de cette ressource canadienne.

C'est un simple fait – et il y en a un autre : les installations de GNL sont parmi celles qui exigent les investissements en capital les plus élevés de la planète. Elles représentent le genre de possibilité économique comme on n'en trouve que rarement.

La véritable question, c'est de savoir si les Premières Nations de la Colombie-Britannique participeront d'une manière appréciable à tout cela, ou l'observeront sur les côtés.

La bonne nouvelle, c'est que le Canada dispose de bon nombre d'atouts en ce qui a trait au GNL, à commencer par la géographie. Nous avons l'avantage d'avoir l'une des routes les plus courtes pour approvisionner le marché asiatique – capable de soutenir la concurrence avec celle de l'Australie. Nous sommes bien placés, littéralement parlant, pour satisfaire les besoins de la Chine, du Japon, de Taiwan, de la Corée du Sud et des pays au-delà.

Nous disposons aussi d'abondantes ressources, du soutien des gouvernements au palier aussi bien fédéral que provincial, et d'un environnement favorable aux milieux d'affaires. Tout cela est bien et important.

En outre, les meilleures entreprises de GNL du monde, les plus résilientes et les plus compétentes se retrouvent au Canada, explorant le potentiel que nous représentons. Cela devrait assurer que la présence du Canada sur le marché d'exportation soit efficace, compétente, compétitive à l'échelle mondiale et orientée vers l'excellence.

Cependant, le principal atout du Canada, et son plus important, pourrait bien être notre stabilité.

L'élément crucial de l'industrie du GNL est – et sera toujours – la fiabilité contractuelle. Il y a beaucoup de gaz naturel dans le monde. Ce qu'on n'y trouve pas, c'est une abondance de pays fiables qui sont en mesure de remplir leurs obligations contractuelles sur une période de 50 ans – sans risque d'interruptions pour des raisons d'ordre politique ou juridique ou à cause de conflits territoriaux.

La stabilité sociale, juridique et politique est une condition préalable aux investissements des milliards de dollars nécessaires pour une installation de GNL – et franchement, le Canada a excellé à la fournir.

On n'a qu'à voir les relations que nous entretenons actuellement avec l'Asie-Pacifique – avec le Japon, par exemple, qui importe depuis des dizaines d'années notre charbon et d'autres produits de base sans interruption dans l'approvisionnement. Nous avons des antécédents en matière de service à cet égard. Ces relations témoignent de ce dont nous sommes capables de faire avec les pays d'Asie, de manière fiable pendant le demi-siècle que nécessite un investissement dans le GNL.

Même s'il est un nouveau venu, le Canada dispose de toute une foule d'atouts en ce qui a trait au GNL. Mais ne nous leurrions pas. Il faut beaucoup d'argent pour se lancer dans le gaz naturel qui représente un énorme pari financier. Les enjeux sont élevés et les difficultés formidables. Rien n'est garanti et il nous faut faire preuve d'empressement parce que les sociétés étrangères ont d'autres choix.

Il nous faut aussi, en tant que pays, avoir confiance et être dynamiques – mais il nous faut faire en sorte d'être résolu et de mener à terme, en temps opportun, de nombreuses questions qui sont encore en suspens.

Nous devons être réalistes. Ceux qui s'imaginent qu'il y aura une douzaine d'installations sur la côte ouest sont en train de rêver. Il n'y aura de place dans le marché que pour seulement deux ou trois installations d'envergure mondiale sur notre côte ouest au cours des 20 prochaines années.

En outre, ces deux ou trois installations exigeront que nous nous y prenions tous comme il faut : ce secteur, les Premières Nations et les gouvernements.

Lorsque je dis que nous devons « nous y prendre comme il faut », il y a trois choses à faire rapidement.

Il faut tout d'abord définir un régime d'imposition et de redevances – et le définir d'une manière qui encourage la mise sur pied d'une industrie nationale du GNL et garantit son succès et sa survie à long terme. Dans une industrie mondiale hautement compétitive, il n'en faut pas beaucoup pour marginaliser le rendement au point où d'autres pays commencent à paraître plus attrayants.

Le moteur essentiel de tout projet de cette envergure doit être les avantages globaux qu'en tireront les économies locales, provinciales et nationales – pas simplement l'assiette fiscale potentielle. Il faut absolument veiller, en ce qui a trait au gaz naturel, à ce que les taxes que nous imposons sur cette importante industrie en démarrage ne finissent pas par décourager ou saper sa création et sa croissance.

Deuxièmement, il nous faut nous assurer de disposer de suffisamment de main-d'œuvre qualifiée pour construire ces installations et ces gazoducs – et le faire dans des délais serrés. L'industrie australienne, qui est plus mature que la nôtre, a subi des retards considérables en raison d'une pénurie de travailleurs qualifiés.

Ce problème pourrait être exacerbé au Canada parce que nous sommes un énorme pays peu peuplé et que nous construisons de grands projets d'infrastructure à un rythme et sur une échelle sans précédent dans le monde. En fin de compte, d'autres projets sur une grande échelle, dans les sables bitumineux et ailleurs, exercent déjà des pressions sur le marché disponible de travailleurs qualifiés.

Il n'y a pas de solution miracle à ce problème. C'est, au contraire, au gouvernement fédéral et aux gouvernements provinciaux qu'il incombe de collaborer afin d'y faire face.

Le troisième et le plus important de nos objectifs aujourd'hui, c'est que les Premières Nations doivent être de véritables partenaires dans ces perspectives économiques.

Il y a quelque temps, j'ai entendu le chef Louie de la Première Nation Westbank à la radio. Il a rappelé à ses auditeurs que j'avais l'habitude de dire que cela me plaisait d'être ministre des Affaires indiennes, mais que j'aurais préféré être ministre de la « Société autochtone inc. ».

Heureusement, des progrès ont été réalisés à cet égard. De nos jours, partout dans le pays, des Autochtones écrivent de nouvelles histoires d'affaires tous les jours. Il est temps de commencer à écrire celle-ci sur la côte ouest du Canada.

Je crois qu'il convient de faire remarquer que même si la Colombie-Britannique et en fait tous les Canadiens tireront profit en général du succès du GNL, ces installations – ainsi que les centrales électriques et les terminaux d'expédition qui y sont associés – représentent d'importantes possibilités transformationnelles pour de nouveaux partenariats économiques avec les Premières Nations.

Les emplois permanents dans les installations de gaz naturel en font partie – mais ces installations exigent de gros investissements, mais pas une main-d'œuvre abondante. Pour les Premières Nations, les meilleures possibilités en matière d'emplois et d'investissement se trouvent dans la myriade des perspectives économiques qui découleront indirectement de ces projets.

Nous l'avons fait ailleurs. L'un des avantages méconnus 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 été enrichis. On trouve des exemples de réussites similaires dans l'hydroélectricité dans le nord du Québec, les mines de diamant dans les Territoires du Nord-Ouest, les projets électriques ici en Colombie-Britannique et les projets miniers à Nunavut, au Québec et dans le nord de l'Ontario.

Par conséquent, en dépit des difficultés qui persistent, je suis certain que les Premières Nations de la Colombie-Britannique peuvent se trouver les moyens financiers pour participer à ces projets en tant que partenaires – et en recueillir les avantages lorsqu'ils porteront leurs fruits au cours des prochaines dizaines d'années.

L'heure n'est pas à l'autosatisfaction.

Nous ne devons pas oublier que nous faisons face, en tant que Canadiens, à une concurrence. Les Américains, les Australiens et d'autres passent rapidement aux actes pour saisir les bonnes occasions en Asie.

Les décisions concernant les projets de GNL – les prétendues décisions finales d'investissement – sont prises en temps réel partout dans le monde, et les plus gros gagnants sont loin d'être déterminés. En ce qui concerne le Canada, rien n'est plus urgent pour le moment que de se lancer dans le jeu.

Que devons-nous donc faire? Quel est le rôle des Premières Nations ici représentées dans tout cela?

À mon avis, il vous faut tout d'abord décider si vous désirez relever ce défi. À vous de choisir. Vous pouvez dire que c'est un choix stratégique.

Voulez-vous en profiter? Ou, pour ceux qui vont à contre-courant, êtes-vous prêts à laisser tout cela arriver sans y avoir un rôle et sans y participer économiquement?

Personnellement, je suis en faveur de « oui ». C'est ma propre histoire. C'est pour cette raison que j'ai négocié en 1986 l'accord de Sturgeon Lake sur les droits fonciers issus des traités. C'est pour cette raison que j'ai négocié en 2006 l'accord de règlement relatif aux pensionnats indiens. Et c'est pour cette raison que j'ai négocié en 2009 l'accord sur l'aire marine de conservation Gwaii Hanas.

Il n'est pas toujours facile de dire « oui » - mais comme je l'ai dit plus tôt, les possibilités que représente le GNL ne se présenteront pas à une nouvelle reprise – pas de mon vivant, pas du vôtre.

Si vous choisissez de poursuivre cette occasion, vous devez procéder résolument. Au cours des 36 prochaines heures, vous devriez mettre sur pied un comité directeur afin de poursuivre vos intérêts collectifs fondamentaux.

Si vous ne vous souvenez de rien d'autre de mon discours aujourd'hui, rappelez-vous ceci. C'est une dure leçon que j'ai apprise pendant les 35 années que j'ai été avocat, politicien et banquier : « On n'obtient pas ce qu'on mérite. On obtient ce qu'on négocie. »

Dans un tel contexte, je me permettrai quelques remarques pragmatiques.

Vous devez tout d'abord faire front commun. Ma conviction, à laquelle je tiens fermement, c'est que vous réaliserez plus en tant que groupe qu'individuellement. Pour commencer, vous avez plus à offrir dans une négociation en tant que collectivité que comme intérêts disparates. Vous êtes individuellement pertinents. Collectivement, vous êtes une force.

En deuxième lieu, vous devez retenir les services de conseillers compétents. Ceux qui sont assis de l'autre côté de la table seront les représentants de quelques-unes des sociétés les plus prospères, les mieux capitalisées et les plus ingénieuses du monde. Vous aurez besoin de banquiers, d'avocats d'affaires et de négociateurs déterminés – des gens qui comprennent le secteur énergétique, la finance et le GNL.

En troisième lieu, vous devez agir avec célérité. N'attendez pas qu'un autre gouvernement vous vienne en aide. Asseyez-vous à la table de négociation avec les représentants du secteur et défendez vos propres intérêts.

En quatrième lieu, vous devez essayer d'obtenir une participation dans le capital social en sus des ententes sur l'accès et le partage des bénéfices. Il y a des avantages à être propriétaire. Ils ont de multiples facettes et durent longtemps. Les propriétaires, par exemple, ont davantage leur mot à dire dans les nombreuses décisions concernant le projet, y compris celles qui se rapportent à l'environnement.

Autrefois, les Premières Nations n'avaient pas été en mesure de se procurer le capital nécessaire pour participer en tant que propriétaires aux grands projets énergétiques et à d'autres projets de ressources. Le concept de « propriété » était

plutôt un de « donation » ou de participation « de plein droit » et, sans grande surprise, des restrictions y étaient imposées.

Harold Calla et Gerry St. Germain vous parleront aujourd'hui de leur projet d'actions de la Couronne. C'est un moyen créatif de financer la participation des Premières Nations au capital des projets et c'est une idée que qui vaille la peine d'être envisagée.

Il y a, en outre, d'autres moyens de financer les intérêts collectifs des Premières Nations dans des projets de cette envergure. Certains se rapportent aux installations de GNL elles-mêmes. D'autres se rapportent aux possibilités liées à l'électricité et au transport. Certains concernent des investisseurs étrangers. Certains concernent les marchés financiers du Canada. Toutes ces possibilités exigent que vous gardiez l'esprit ouvert en ce qui a trait au partenariat et à la participation au capital social. Votre comité devrait aussi poursuivre toutes ces idées.

Nous avons en tant que Canadiens la chance de bénéficier de toutes ces possibilités. Cependant, la prospérité n'est pas un droit de naissance. Ce n'est qu'avec prévision, en faisant des choix judicieux et en travaillant dur que les enfants et les petits-enfants des Premières Nations arriveront à tirer pleinement profit des avantages que procure cette ressource. En fait, la même règle s'applique à tous nos enfants et petits-enfants.

Je vous adresse mes meilleurs vœux de succès dans vos délibérations et vos choix.

Merci.