

QE - 0043

Date : 14 décembre 2006 – 19 h



QUESTION/ENGAGEMENT

Déposer l'avis juridique sur l'ALENA

RÉPONSE

Ci-joint l'avis juridique sur l'ALÉNA et son impact sur le marché du gaz naturel. Cet avis a été reçu en anglais et un passage en a été cité par Monsieur Glenn Kelly à la séance du 14 décembre en soirée.

Une traduction à titre informatif a été ajoutée.

McCarthyTétrault

McCarthy Tétrault LLP
Le Complexe St-Amable
1150, rue de Claire-Fontaine, 7th Floor
Québec, Québec
Canada G1R 5G4
Telephone: 418 521-3000

Memorandum

December 13, 2006

To: André L'Ecuyer
Rabaska Limited Partnership

From: Pierre Boivin
John W. Boscariol

Re: Rabaska LNG Terminal

You have asked us to consider the application of the *North America Free Trade Agreement* ("NAFTA") to the sale of natural gas from a proposed liquefied natural gas ("LNG") terminal project located in Lévis, Québec.

Background

The Rabaska consortium, which includes Gaz Métro Limited Partnership, Gaz de France and Enbridge Inc., is proposing to build a natural gas terminal in east-end Lévis. The project consists of a deepwater jetty in the St. Lawrence River to accommodate tankers carrying LNG as well as underground cryogenic pipes connecting the jetty to two reservoirs, where the natural gas will be stored and regasified for incorporation into the Québec and Ontario pipeline network. The project also includes regasification equipment and a pipeline of approximately 40 kilometres to connect the terminal to the existing facilities of Trans Quebec & Maritimes Pipeline Inc. in St. Nicolas.

During environmental impact hearings recently held in respect of this project, some parties made statements to the effect that NAFTA could force natural gas suppliers to sell gas to the United States. We have been asked to consider the accuracy of this statement as well as to explain the impact of NAFTA on trade in natural gas.

NAFTA Does Not Require Suppliers to Sell Gas to the United States

It is important to reiterate that NAFTA does not require private parties to supply natural gas to the United States.

Trade in energy goods, including natural gas, among Canada, Mexico and the United States (referred to in NAFTA as the "Parties") is addressed in NAFTA Chapter Six.¹ Because in the past energy-related trade issues have arisen primarily over measures imposed by producing countries which have impeded access to sources of supply of energy goods, the NAFTA energy provisions are largely concerned with measures which restrict export of energy goods or establish minimum prices for such exports. As is noted below, NAFTA also assures market

¹ NAFTA Chapter Six covers "energy and basic petrochemical goods" which include petroleum gases and other gaseous hydrocarbons classifiable under heading No. 27.11 of the Harmonized System.

access to exports of energy goods by mandating national treatment and regulating the use of import restrictions, such as quotas or minimum or maximum price requirements.²

End-Users and Suppliers Are Free to Negotiate Supply Contracts

NAFTA makes it clear that end-users and suppliers of natural gas are free to negotiate supply contracts when it is in their best interests, including the modalities of those contracts.

Paragraph 3 of NAFTA Annex 602 provides that where end-users and suppliers of natural gas or basic petrochemical goods consider that "cross-border trade in such goods may be in their interests", each NAFTA country shall permit such end-users and suppliers, and state enterprises to negotiate supply contracts. Paragraph 3 also requires each NAFTA country to "leave the modalities of the implementation of any such contract" to the private parties involved. This provision imposes no obligation on any of the mentioned parties to enter into cross-border supply contracts. To the contrary, the provision leaves it to the private parties concerned to determine whether the negotiation of a cross-border supply contract is in their interests, and to the extent that it is, the NAFTA country must permit the negotiation to take place.

NAFTA Obligations Ensuring Access to Energy

There are a number of provisions in Chapter Six of NAFTA that address the extent to which the export of energy goods to other NAFTA Parties may be restricted. None of these obligations force private parties to sell natural gas to the United States.

In particular, NAFTA Article 605 limits the right of NAFTA countries to apply export restrictions as described under certain provisions of the *General Agreement on Tariffs and Trade 1994* ("GATT 1994"). In no way does this provision accord to one NAFTA country the right to force the sale of energy goods by another NAFTA country if such restriction is not applied.

NAFTA Obligations Ensuring Market Access for Energy Imports

NAFTA also imposes obligations on governments to ensure market access for imports of energy goods from other NAFTA countries. Again, none of these obligations force suppliers of natural gas to sell to end-users or others in the United States.

For example, a key market access provision of NAFTA is that any measures that directly affect the transportation, transmission, distribution, purchase or sale of an energy good are subject to the discipline of national treatment, i.e., a NAFTA Party must accord to energy goods of another Party treatment no less favourable than the most favourable treatment accorded to any like, directly competitive or substitutable goods produced domestically.³

Conclusion

Based on our review of NAFTA Chapter Six, and the facts that we have been provided, we are not aware of any provisions that would require suppliers of natural gas to sell to end-users or others in the United States. The commitments in NAFTA are designed to prevent governments

² Most of the discussion contained herein relates to trade in energy goods between Canada and the United States. Mexico has opted out of most of the provisions of NAFTA relating energy goods and has surrendered the benefits these provisions in exchange for not being bound by their requirements.

³ See NAFTA Articles 301 and 606.

from imposing restrictions on the supply of natural gas and from imposing barriers to its importation. Indeed, NAFTA is explicit that private parties are free to negotiate the supply of natural gas amongst themselves.

We would be pleased to address any questions or concerns you may have or provide any further information that may be required regarding the foregoing.

McCarthyTétrault

Note de service

McCarthy Tétrault LLP
Le Complexe St-Amable
1150, rue de Claire-Fontaine, 7th Floor
Québec, Québec
Canada G1R 5G4
Telephone: 418 521-3000

13 décembre 2006

À: André L'Ecuyer
Société en commandite Rabaska

De: Pierre Boivin
John W. Boscarior

Re: Terminal de gaz naturel liquéfié de Rabaska et l'ALÉNA

Vous nous avez demandé d'évaluer l'application de l'*Accord de libre-échange nord-américain* (« ALÉNA ») à la vente de gaz naturel à partir du projet de terminal de gaz naturel liquéfié (« GNL ») situé à Lévis, Québec.

Contexte

Le consortium Rabaska, auquel participent Société en commandite Gaz Métro, Gaz de France et Enbridge inc., souhaite construire un terminal de GNL dans la partie est de Lévis. Le projet consiste en une jetée en eau profonde sur le fleuve Saint-Laurent afin d'accueillir les navires transportant le GNL ainsi que des conduites cryogéniques souterraines reliant la jetée à deux réservoirs où le gaz naturel sera entreposé et retransformé en gaz afin d'être distribué sur le réseau de canalisation du Québec et de l'Ontario. Le projet comprend de plus l'équipement servant à la retransformation du GNL en gaz ainsi qu'un gazoduc d'une longueur d'environ 40 kilomètres afin de connecter le terminal aux installations déjà existantes de Gazoduc Trans Québec & Maritime inc. à Saint-Nicolas, Québec.

Durant les audiences qui ont eu lieu récemment relativement aux impacts du projet, certains participants ont soulevé le commentaire à l'effet que l'ALÉNA pourrait forcer les fournisseurs de gaz naturel à vendre du gaz aux États-Unis. Nous avons été mandaté afin d'évaluer la véracité de ces déclarations et afin de résumer l'impact de l'ALÉNA sur le commerce du gaz naturel.

L'ALÉNA ne force pas les fournisseurs de gaz naturel à vendre du gaz aux États-Unis

Il est important de comprendre que l'ALÉNA ne requiert pas des parties privées qu'elles fournissent du gaz naturel aux États-Unis.

Le commerce de produits énergétiques, incluant le gaz naturel, entre le Canada, le Mexique et les États-Unis (désignés par les « Parties » sous l'ALÉNA) est soumis au Chapitre 6 de l'ALÉNA.¹

¹ Le chapitre 6 de l'ALÉNA couvre les "produits énergétiques ainsi que les produits pétrochimiques de base" ce qui inclut les gaz de pétrole et autres hydrocarbures gazeux classifiables sous l'item numéro 27.11 du Système harmonisé.

Parce que dans le passé les problématiques reliées au commerce de l'énergie ont principalement été soulevées relativement à des mesures imposées par des pays producteurs qui ont restreint l'accès à des sources de produits énergétiques, les dispositions de l'ALÉNA relatives à l'énergie sont principalement reliées aux mesures qui restreignent l'exportation de produits énergétiques ou qui établissent un prix minimum pour de telles exportations. Tel que décrit plus bas, l'ALÉNA assure aussi l'accès au marché aux exportations de produits énergétiques en utilisant la doctrine du traitement national et la réglementation afin d'empêcher les restrictions aux importations telles que le quota ou les restrictions de prix minimaux ou maximaux.²

Les utilisateurs finaux et les fournisseurs sont libres de négocier les contrats d'approvisionnement

L'ALÉNA est clair à l'effet que les utilisateurs finaux et les fournisseurs de gaz naturel sont libres de négocier des contrats d'approvisionnement au meilleur de leurs intérêts incluant les modalités de ces contrats.

Le paragraphe 3 de l'Annexe 602 de l'ALÉNA mentionne que lorsque les utilisateurs finaux et les fournisseurs de gaz naturel ou de produits pétrochimiques de base estiment que « le commerce transfrontalier de ces produits pourrait servir leurs intérêts », chaque pays ayant adhéré à l'ALÉNA devra permettre à ces utilisateurs finaux, fournisseurs et aux entreprises d'État de négocier des contrats d'approvisionnement. Le paragraphe 3 requiert aussi de chaque pays membre de l'ALÉNA « de laisser à la discrétion des parties privées les modalités de mise en œuvre de tout contrat de cette nature ». Cette disposition n'impose aucune obligation aux parties susmentionnées de conclure des contrats d'approvisionnement transfrontaliers. Au contraire, cette disposition laisse le soin aux parties privées de déterminer si la négociation d'un contrat d'approvisionnement transfrontalier est dans leur meilleur intérêt et, dans la mesure où c'est le cas, le pays membre de l'ALÉNA doit permettre à cette négociation d'avoir lieu.

Obligations d'assurer l'accès à l'énergie aux termes de l'ALÉNA

Le Chapitre 6 de l'ALÉNA contient de nombreuses dispositions prévoyant des limites aux restrictions imposées à l'exportation de produits énergétiques à d'autres pays membres de l'ALÉNA.. Aucune de ces restrictions ne force les parties privées à vendre du gaz naturel aux États-Unis.

En particulier, l'article 605 de l'ALÉNA limite le droit des pays membres de l'ALÉNA d'appliquer des restrictions à l'exportation tel que décrit à l'*Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce 1994* (« **AGTDC 1994**»). En aucun cas cette disposition ne permet à un des pays membres de l'ALÉNA de forcer la vente de produits énergétiques par un autre pays membre de l'ALÉNA si une telle restriction n'est pas appliquée.

² L'essentiel des éléments soulevés aux présentes concerne le commerce de produits énergétiques entre le Canada et les États-Unis. Le Mexique s'est retiré de la majorité des dispositions de l'ALÉNA reliées aux produits énergétiques et a renoncé aux bénéfices de ces dispositions en contrepartie du fait de ne pas être lié par elles.

Obligations d'assurer l'accès au marché pour les importations d'énergie aux termes de l'ALÉNA

L'ALÉNA impose aussi l'obligation aux gouvernements d'assurer l'accès au marché pour les importations de produits énergétiques en provenance d'autres pays membres de l'ALÉNA. Encore une fois, ces obligations ne forcent pas les fournisseurs de gaz naturel à vendre aux utilisateurs finaux ou autres aux États-Unis.

Par exemple, une des mesures clés d'accès au marché selon les termes de l'ALÉNA est que toute mesure qui affecte directement le transport, la transmission, la distribution, l'achat ou la vente d'un produit énergétique est sujette à la doctrine du traitement national, c'est-à-dire qu'un membre de l'ALÉNA doit accorder aux produits énergétiques d'un autre membre de l'ALÉNA un traitement qui n'est pas moins favorable que le traitement le plus favorable accordé à tout produit similaire, directement compétitif ou substituable, produit à l'intérieur de ce pays membre de l'ALÉNA.³

Conclusion

Suite à notre étude du Chapitre 6 de l'ALÉNA et des faits qui nous ont été transmis, nous n'avons trouvé aucune disposition qui aurait pour effet d'exiger des fournisseurs de gaz naturel de vendre aux utilisateurs finaux ou autres des États-Unis. Les engagements contenus à l'ALÉNA ont été créés avec l'intention d'empêcher les gouvernements d'imposer des restrictions à l'approvisionnement de gaz naturel et d'imposer des barrières à l'importation. De plus, l'ALÉNA est explicite quant au pouvoir des parties privées de négocier l'approvisionnement de gaz naturel entre elles.

Il nous ferait plaisir de répondre à toute question que vous pourriez avoir et de vous fournir toute information supplémentaire relativement aux présentes.

³ Voir ALÉNA Articles 301 et 606.