

**De l'urgence de doter le Québec de nouvelles sources
d'approvisionnement en gaz naturel**

**Mémoire présenté
dans le cadre de l'audience publique du BAPE
portant sur le projet d'implantation
du terminal méthanier Rabaska**

Par la Table de concertation de l'industrie métallurgique du Québec

5 février 2007

Partie I

Qui sommes-nous?

La Table de concertation de l'industrie métallurgique du Québec existe depuis plus d'une dizaine d'années et regroupe près d'une trentaine de dirigeants provenant tant des entreprises du secteur que des syndicats et d'organismes gouvernementaux en lien avec la métallurgie. Sa mission est de renforcer la compétitivité des entreprises localisées au Québec et de stimuler leur croissance. La Table réunit des entreprises de toutes tailles et qui fabriquent une grande variété de produits. Les membres ont créé quatre groupes de travail pour approfondir autant de thématiques particulières : les ressources humaines, le transport, l'environnement et l'énergie. C'est ce dernier groupe qui est à l'origine du présent mémoire et qui a comme mandat «d'étudier les principales facettes liées à l'approvisionnement en énergie de l'industrie métallurgique et d'établir un dialogue avec les ministères et sociétés d'État concernés des gouvernements fédéral et provincial ainsi qu'avec les sociétés privées en vue d'améliorer la compétitivité de cette industrie sur le plan international.» Cela l'a amené à s'intéresser à tout projet relatif aux approvisionnements énergétiques de l'industrie métallurgique, plus spécifiquement en ce qui a trait au gaz naturel, au pétrole et à l'électricité.

La métallurgie en quelques chiffres

L'industrie québécoise de la métallurgie constitue un domaine d'activités économique important avec ses 150 établissements et des livraisons de 17,5 et 18,5 milliards \$ en 2004¹ et 2005². Il est important de mentionner qu'en terme de livraisons, l'industrie métallurgique québécoise occupe le premier rang du secteur manufacturier avec 12,8 % de la valeur totale des livraisons. L'industrie a connu depuis 2001 une croissance annuelle moyenne de 6 % de ses livraisons et les effectifs se sont maintenus autour de 24 400 travailleurs. En ce qui concerne les exportations, elles se situaient à 9,2 et 10,1 milliards \$ en 2004 et 2005 respectivement. La plus grande partie d'entre elles (89 %) étaient destinées au marché américain, soit pour une valeur de 8,2 et 9,0 milliards \$ en 2004 et 2005. Ajoutons qu'entre 2000 et 2005, l'industrie métallurgique a investi près de six milliards \$ en immobilisations.

Pourquoi intervenir dans ce débat?

Les entreprises représentées à la table de concertation de l'industrie métallurgique du Québec sont de grandes consommatrices d'énergie, incluant le gaz naturel. Elles pourraient le devenir davantage si l'approvisionnement en gaz naturel le permettait, donc elles ont tout intérêt pour leur développement à s'assurer que les meilleures conditions de diversité des sources, de rendement énergétique, de meilleure compétitivité des prix, de sécurité et de stabilité de l'approvisionnement soient en place.

De plus, l'industrie métallurgique, et plus largement l'industrie manufacturière, est créatrice de richesse. Elle transforme grâce à l'énergie les matières premières en produits tout en créant des emplois, en soutenant des industries sous-traitantes et en jouant un rôle moteur dans le développement économique régional.

¹ Il s'agit de données provisoires fondées sur des estimations préliminaires.

² Il s'agit de données provisoires fondées sur des estimations préliminaires.

La situation actuelle du gaz naturel

Le Québec n'est producteur ni de gaz naturel, ni de pétrole même si ces deux sources d'énergie représentent plus de la moitié de sa consommation totale. Il doit donc les importer. Dans le cas du gaz naturel, il ne compte actuellement qu'une seule source d'approvisionnement en provenance de l'Ouest canadien et acheminé par un réseau unique dont la capacité est pratiquement atteinte, le TransCanada Pipelines (TCPL).

Or, l'Amérique du Nord, qui ne détient que 4 % des réserves mondiales de gaz naturel, en consomme 30 %. De plus, la production en provenance de cette région du monde plafonne et on prévoit que sa part relative diminuera dans l'avenir.

Il faut savoir que le gaz naturel peut être transporté de deux façons, soit par gazoduc comme le TCPL ou sous forme liquide par navire à double coque jusqu'à des terminaux méthaniers. La liquéfaction se fait grâce à une technique qui a fait ses preuves depuis une quarantaine d'années, qui en réduit le volume par 600. Cette technologie est utilisée de façon très sécuritaire par plusieurs pays, notamment la France, la Belgique, l'Espagne, la Corée et les Etats-Unis de même que par le Japon qui dépend à 100 % du GNL importé pour ses besoins en gaz naturel.

Pendant que les réserves nord-américaines de gaz stagnent, voire déclinent, la demande pour le gaz naturel liquéfié (GNL) croît. On peut même dire qu'il s'agit d'un marché en croissance rapide. Il représente déjà près du quart des échanges gaziers totaux qui se font dans le monde, le reste se faisant par gazoduc. Selon des prévisions récentes, il est promis à un développement rapide de quelque 7 % par année qui le porterait à 38 % des échanges gaziers internationaux en 2020.

Les entreprises consommatrices de gaz naturel au Québec sont très inquiètes en ce qui concerne la sécurité de leur approvisionnement si rien n'est fait pour en diversifier la provenance. L'Association des consommateurs industriels de gaz (ACIG), qui les regroupe, l'exprime d'ailleurs avec force à de nombreuses tribunes d'autant que les réserves de l'Ouest canadien sont peu importantes en comparaison des besoins en émergence. L'inquiétude tient également au fait que le TCPL, unique véhicule de transport du gaz de l'Ouest, fonctionne déjà à capacité et que toute demande additionnelle pourrait devenir problématique. Ce manque d'espace sur le système de transport pourrait éventuellement réduire la possibilité d'expansion industrielle pour des industries québécoises nécessitant de grandes quantités de gaz naturel. Il est pensable d'augmenter de nouveau la capacité de TCPL, toutefois ces expansions sont coûteuses et longues à réaliser et pour ce faire, les clients doivent s'engager pour une période à long terme afin de supporter l'amortissement. De toute façon, il n'est jamais souhaitable de dépendre d'une seule source d'approvisionnement et d'un seul réseau de transport surtout lorsque les réserves ne semblent pas suffisantes face aux besoins croissants. Un exemple concret de ceci est l'événement de juillet 1995 où suite à une explosion de 3 gazoducs majeurs de TCPL au Manitoba, l'Ontario et le Québec ont «vécu» sur le «linepack» (le gaz contenu dans les gazoducs en aval du bris) pendant près de 3.5 jours. Heureusement que cet incident s'est produit en été parce que les consommateurs de l'Est du Canada auraient subi des interruptions forcées qui auraient entraîné des conséquences majeures à leur opération.

De plus, étant donné que les prix du gaz naturel ont été à la hausse récemment et que la demande mondiale en pétrole a augmenté considérablement, en raison notamment des importants besoins de marchés émergents comme la Chine, cela a fait en sorte que des raffineries moins technologiquement avancées, qui ne produisaient plus, se sont remises à le faire, mettant sur le marché une quantité supplémentaire d'huile #6 communément appelé

«bunker», une forme de combustible beaucoup moins souhaitable au plan de l'environnement, parce que plus grand générateur de gaz à effets de serre. Dû au prix moins élevé sur le marché de ce « bunker », certaines entreprises ont délaissé le gaz naturel et se sont tournées à nouveau vers le pétrole. Or, si le Québec s'engage dans la voie du GNL, les entreprises vont être assurées d'un approvisionnement stable en gaz naturel et d'un prix sûrement plus compétitifs ce qui sera gagnant tant pour elles que pour le développement durable et l'environnement.

Partie II

Notre prise de position

Fortement interpellées par les projets de terminaux méthaniers actuellement sous étude, les entreprises et leurs partenaires participant à la Table de concertation de l'industrie métallurgique du Québec considèrent qu'il y a urgence à ce que le Québec entre dans le marché du gaz liquéfié, un marché d'avenir à l'échelle mondiale comportant de grands débouchés en Amérique du Nord. Il s'agit d'une occasion d'affaires exceptionnelle pour notre économie qui permettrait d'offrir une alternative à la source unique d'approvisionnement actuelle et éventuellement de prendre une place enviable dans le marché nord-américain et ainsi donner au Québec un atout supplémentaire pour la localisation d'entreprises comme les nôtres.

La table de concertation ne se prononce pas en faveur d'un projet de terminal méthanier plus qu'un autre, mais considère que plus les sources d'approvisionnement sont diversifiées, mieux se portent les affaires.

Le gaz naturel, un choix d'avenir respectueux de l'environnement

Dans la stratégie énergétique déposée récemment par le gouvernement suite à une vaste consultation auprès des groupes et organismes concernés par l'énergie, il est réaffirmé l'importance pour le Québec de se concentrer sur les énergies propres, celles qui sont le moins susceptibles de causer des dommages à l'environnement. Or, le gaz naturel est la plus propre des sources d'énergie fossile, celle qui contribue le moins aux phénomènes de smog, de pluies acides et de réchauffement de la planète. Avec l'hydroélectricité et l'éolien, le GNL viendrait renforcer l'offre énergétique du Québec dans le respect des principes de développement durable, qui font consensus dans la société et chez les entreprises.

Et qui sait le rôle qui pourra être joué par le gaz naturel dans l'avenir, notamment pour ce qui est de l'alimentation des véhicules automobiles, de transport en commun et autres?

Le GNL, un choix économique incontournable

Les entreprises consommatrices ont besoin de la construction au plus vite d'une autre source d'approvisionnement en gaz naturel en raison du rétrécissement prévisible de l'offre de l'Ouest canadien pour des motifs géophysiques et de commerce. En effet, la demande croissante et pressante du marché des États-Unis et de l'Ontario forcera les prix de gaz naturel à rester haut ou pire encore à augmenter à des seuils où cela deviendrait sérieux pour le maintien de l'opération de nos entreprises face à la concurrence mondiale.

Le gaz naturel liquéfié est transporté par navire à partir des régions productrices de partout dans le monde jusqu'à un terminal méthanier. En ce sens, le fleuve St Laurent constitue un atout majeur pour le Québec, car il permet aisément l'arrivée du GNL et sa redistribution via notre réseau actuel vers nos entreprises. Cela permettrait de répondre aux besoins actuels des entreprises installées dans la province et de sécuriser leurs besoins futurs. Cela les inciterait aussi à réaliser leurs projets d'expansion ici au Québec.

Plus encore, le GNL devient primordial pour répondre à certains développements prévisibles. Parmi ceux-ci, il faut compter le projet de cogénération de Bécancour qui est déjà en cours et qui consommera près de 30 BCF, soit 15 % de tout le gaz consommé présentement par les clients de Gaz Métro. De plus, l'Ontario s'apprête à augmenter sa consommation de gaz naturel pour éventuellement produire 2 500 MW d'électricité (environ cinq fois la capacité du projet de cogénération de Bécancour), ce qui ne manquera pas de faire pression sur la

demande en provenance de l'Ouest canadien, mettant davantage en péril la sécurité de l'approvisionnement pour le Québec.

Les risques de ne pas le faire

Comme l'indiquent la tendance récente et les prévisions disponibles, le marché du GNL est appelé à connaître une croissance très rapide. Face à cela, le Québec, qui était déjà à l'étroit et vulnérable avec l'offre unique actuelle via le TCPL, doit profiter de sa géographie, du dynamisme des promoteurs du projet Rabaska et du contexte favorable au GNL pour saisir la formidable occasion d'affaires qui se présente. En entrant dans ce marché, il pourra assurer une plus grande sécurité d'approvisionnement aux entreprises québécoises, stimuler le développement de leurs projets ici, les inciter à augmenter la part du gaz naturel dans leur portefeuille énergétique au détriment d'autres sources dont les effets sur les gaz à effets de serre sont beaucoup plus néfastes.

Si le Québec ne s'inscrit pas au plus vite dans la voie du GNL, d'autres le feront en signant des contrats de longue durée et en prenant des ententes avec les transporteurs maritimes. Une fois ces engagements conclus par d'autres juridictions, elles seront seules à occuper tout le terrain et pour longtemps, d'où une urgence certaine à lancer le projet Rabaska. De plus, il faut voir les préparatifs du côté de nos voisins atlantiques qui, eux aussi, veulent profiter de la manne et ont des projets en cours d'élaboration au Nouveau-Brunswick et en Nouvelle-Écosse. Ne laissons pas les autres prendre toute la place en premier, alors que le Québec possède les atouts requis pour réussir au bénéfice des entreprises qui y sont installées, ainsi que des employés et des industries sous-traitantes.

Partie III Notre engagement

L'économie, c'est une roue qui tourne. Avec la mondialisation, elle tourne plus vite et fait appel plus qu'auparavant à une vision stratégique de la part tant des entreprises que des États. Or, l'énergie est plus que jamais au cœur des choix, ceux des gouvernements comme ceux des industries.

Un sondage récent réalisé auprès de grandes entreprises québécoises révélait que l'énergie (sa disponibilité, sa fiabilité, son coût) arrive au premier rang de leurs préoccupations et de celles de leurs sièges sociaux, le cas échéant, quand vient le temps de décider où elles maintiendront leurs usines, en implanteront de nouvelles ou déploieront de nouveaux projets. Au-delà donc de la satisfaction des besoins actuels et prévisibles, le GNL deviendra un facteur de localisation pour les investisseurs étrangers.

S'engager dans la voie de l'importation de GNL constitue un choix stratégique pour le Québec. Les entreprises, les syndicats et les organismes de l'industrie métallurgique du Québec considèrent que ce choix en faveur d'une énergie propre placerait l'économie québécoise avantageusement dans le marché nord-américain de l'énergie, contribuerait à la pérennité des usines en sol québécois, à l'attraction de nouveaux investissements et stimulerait le développement économique au profit des régions. En effet, rares sont les entreprises du secteur métallurgique qui s'installent dans les métropoles. On les retrouve plutôt dans les régions souvent éloignées des grands centres. Dans certains cas, elles sont au cœur du village et en tant qu'importantes créatrices de richesses, elles sont responsables d'emplois de qualité, contribuent à la santé de l'économie locale (entreprises sous-traitantes, commerce de gros et de détail, services financiers, infrastructures de transport, etc.) et dynamisent la vie des régions.

L'engagement des entreprises, des syndicats et des organismes face à leurs milieux de vie en est un de durée, de création de richesses et d'engagement dans la communauté. Pour le maintenir, les intervenants de l'industrie métallurgique doivent pouvoir compter sur un certain nombre de conditions, dont l'approvisionnement énergétique fait partie.

Le projet Rabaska est porteur d'avantages qu'il serait désastreux de ne pas exploiter. Le premier défi demeure la sécurité des approvisionnements futurs en gaz naturel puis l'autre défi est de prendre une place enviable dans le cadre de la mondialisation du marché du gaz naturel. Tirer parti de la position géographique extrêmement favorable du fleuve St Laurent pour devenir un joueur sur le marché du GNL, voilà un ambitieux mais réaliste projet qui bénéficiera aux entreprises comme aux communautés des régions du Québec. Ce GNL sera transformé en emplois, en investissements et en développement régional. Voilà l'engagement des entreprises et de leurs partenaires.

