

DQ-27 – QUES26

Date : 12 janvier 2007



QUESTION

On a insisté sur l'importance de la part que le transport à faire du gaz naturel jusqu'à son point de distribution prend dans le coût de celui-ci. On mentionnait notamment les deux facteurs suivants: la distance à parcourir; le caractère amorti ou non des installations de transport. Question: Comment Rabaska arrive-t-elle à évaluer que le gaz naturel qu'elle mettrait sur le marché canadien coûterait moins cher que le gaz naturel acheminé de l'Ouest canadien alors qu'elle importerait ce gaz naturel à partir de sources plus éloignées, par des méthaniers à amortir encore entièrement, sous une forme (GNL) l'obligeant à construire et à exploiter des installations de déchargement et de gazéification importantes, tandis que le gaz naturel de l'Ouest est acheminé de sources moins éloignées que celles de Rabaska, sans processus préalable de transformation et en utilisant un réseau de gazoduc entièrement amorti?

RÉPONSE

Ce qui rend l'importation de GNL économiquement intéressante, c'est l'ampleur des réserves mondiales à l'extérieur de l'Amérique du Nord qui permet d'offrir du gaz naturel à des prix concurrentiels. Rappelons que l'Amérique du Nord consomme près de 30 % du gaz naturel dans le monde alors qu'elle ne dispose que de 4 % des réserves.

Il y existe dans différents pays des champs gaziers qui ne sont pas exploités ou qui ne le sont qu'en partie. Pour commercialiser ce gaz, ces pays doivent se tourner vers les grandes régions consommatrices comme l'Amérique du Nord et conclure avec des acheteurs des ententes permettant l'exploitation de ces réserves. De telles ententes requièrent que le prix offert sera concurrentiel sur ces marchés.

Le document de EEA (Energy and Environmental Analysis – voir Tome 2, annexe G) fait état de la demande croissante de gaz naturel en Amérique du Nord alors que l'offre de gaz tend à plafonner et est même en déclin dans l'Ouest canadien, source d'approvisionnement du Québec. C'est cela qui explique la hausse du prix du gaz naturel en Amérique du Nord et qui rend les importations de GNL avantageuses.

Rappelons en outre que les coûts de transport du gaz naturel de l'Ouest canadien jusqu'au marché du Québec, par le réseau de TransCanada Pipeline se sont maintenus entre 1,00 \$/GJ et 1,22\$/GJ (entretien, gaz de compression, frais

d'exploitation et coût du capital). Cela représente moins de 20 % du coût du gaz livré jusqu'à Québec au cours des dernières années, la plus grande partie étant constituée du coût de la marchandise. De plus, sur de longues distances, les coûts de transport du GNL deviennent comparables au coût de transport par gazoduc (voir Étude d'impact – Tome 2, section 2.4.2).

La citation suivante de EEA (page 5) résume bien la situation :

« Les réserves mondiales sont suffisantes pour assurer un approvisionnement continu et fiable en GNL, répondant aux besoins de l'Amérique du Nord, à un coût de 5,90 \$ CAN à 6,55 \$ CAN (\$ CAN de 2004) (4,50 \$ à 5 \$/MBtu) (\$ US de 2004). Notre évaluation des coûts et de la disponibilité du GNL sur le plan international indique un approvisionnement en GNL plus que suffisant pour répondre aux besoins nord-américains de gaz naturel, et cela, à un coût nettement inférieur au prix du gaz naturel prévu dans ces marchés. En outre, le prix du gaz naturel dans les marchés québécois et ontarien devrait dépasser celui sur la côte du golfe du Mexique, d'où un incitatif économique à fournir du GNL au Québec.

Le GNL de Rabaska offrira des avantages appréciables aux consommateurs du Québec et de l'est ontarien : gaz naturel à des prix inférieurs, réduction des coûts de l'énergie pour le consommateur et fiabilité des approvisionnements en gaz. »