

# COVID-19 : Impacts et reprise

Préparé pour  
GNL Québec

Septembre 2020

PRIVÉ ET CONFIDENTIEL



**NOTE :**

La confidentialité du présent rapport et de son contenu est contractuellement protégée par l'Accord entre GNLQ et la firme Poten & Partners, Inc., signé le 31 janvier 2018, et sera tenue dans le plus strict secret et utilisée uniquement conformément aux modalités dudit Accord.

Poten & Partners, Inc. © Copyright 2020



**Poten & Partners, Inc.**  
**Préparé pour GNL Québec**  
**Covid 19 – Impacts et reprise**

## **Table des matières**

<b>Section 1</b>	<b>Les impacts à court et long termes de la COVID-19 .....</b>	<b>4</b>
1.1	<i>Introduction .....</i>	4
1.2	<i>les Impacts à court terme de la Covid-19 .....</i>	5
1.3	<i>les impacts à long terme de la Covid-19.....</i>	8
1.3.1	La demande de GNL .....	8
1.3.2	Prix de référence mondiaux - pétrole .....	9
1.3.3	Approvisionnement en GNL .....	9
<b>Section 2</b>	<b>Autres facteurs ayant un impact sur l'industrie du GNL.....</b>	<b>12</b>
2.1	<i>Introduction.....</i>	12
2.2	<i>la guerre du prix du pétrole entre l'Arabie Saoudite et la Russie .....</i>	12
2.3	<i>la guerre commerciale entre les Etats-Unis et la Chine .....</i>	13
2.4	<i>les conditions actuelles du marché.....</i>	14
<b>Section 3</b>	<b>Le faible coût du gaz naturel par rapport aux énergies renouvelables .....</b>	<b>15</b>



## Section 1 Les impacts à court et long termes de la COVID-19

### 1.1 INTRODUCTION

L'an 2020 s'est avéré une année extrêmement difficile pour l'économie mondiale, et l'industrie de l'énergie n'y a pas échappé. Le marché mondial du GNL a subi les contrecoups d'une suite d'événements que l'on pourrait qualifier de « tempête parfaite ». La présence simultanée de la pandémie de COVID-19, de la guerre économique entre les États-Unis et la Chine, des conditions hivernales plus clémentes dans les marchés asiatiques clés et de la guerre des prix du pétrole entre l'Arabie Saoudite et la Russie a eu des impacts déterminants sur le commerce mondial du GNL. Ces événements ont précipité l'effondrement des prix référence de l'énergie, réduisant ainsi la marge des producteurs et des acheteurs de GNL de façon significative et semant l'inquiétude chez les investisseurs. À l'heure actuelle, pour la firme Poten & Partners, l'an 2020 marque la première fois depuis 2013 que le marché mondial du GNL pourrait décliner sur une base annuelle. La situation demeure incertaine et plutôt fluide alors que certains experts prévoient un marché stagnant et d'autres prédisent une baisse entre 5 et 8 MMT/an (le marché mondial se chiffrait à environ 360 MMT/an en 2019).

Figure 1 : La tempête parfaite – 2020, une année difficile pour l'industrie du GNL

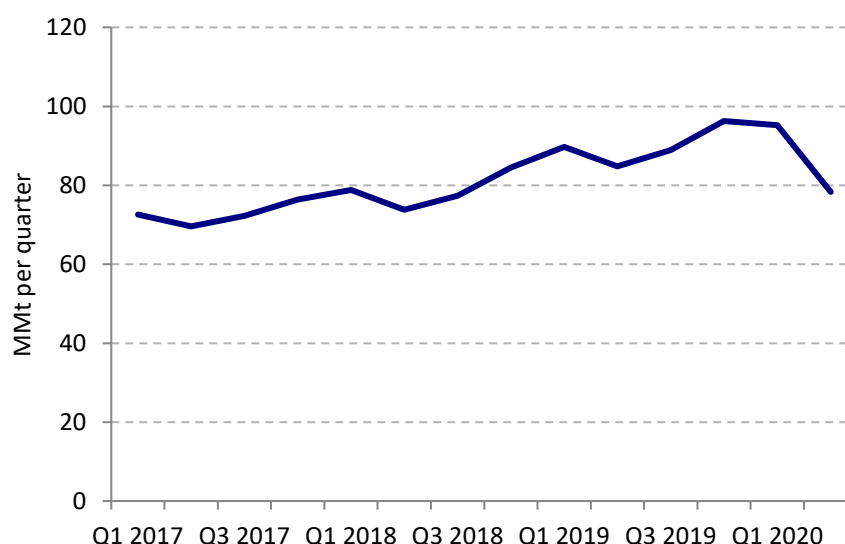


Mais même les tempêtes parfaites ont une fin. Malgré les conditions difficiles actuelles, le marché mondial du GNL devrait se redresser d'ici le milieu de la décennie, ou même avant, avec une croissance robuste par la suite. Les opportunités de lancement de nouveaux projets de liquéfaction devraient se concrétiser après 2025, car la demande de gaz naturel continue d'augmenter, en particulier dans les principaux pays/régions importateurs de GNL que sont la Chine, l'Inde, l'Asie du Sud-Est et l'Europe. Parallèlement à la reprise de la demande de GNL - les retards d'approvisionnement causés par la COVID-19, et en particulier les retards dans la prise de décision finale d'investissement, auront un impact sur l'équilibre du marché d'ici le milieu de la décennie, ouvrant des possibilités pour les nouveaux projets de se développer et d'atteindre les centres de demande au niveau mondial.

## 1.2 LES IMPACTS À COURT TERME DE LA COVID-19

La COVID-19 a causé des perturbations en cascade dans pratiquement toutes les industries à travers le monde, y compris le gaz naturel et le GNL. La demande de GNL a chuté de façon significative au cours des premiers jours de la pandémie et la reprise est jusqu'à aujourd'hui inégale. En juillet 2020, la demande en Chine et en Corée du Sud est revenue à des niveaux similaires à ceux d'avant la pandémie, mais le reste du monde n'a pas encore rattrapé son retard. La demande mondiale en GNL de juillet 2020 était de 27,9 millions de tonnes, contre 30 millions de tonnes en juillet 2019. La dégringolade de la demande observée ces derniers mois est principalement due à la réduction des activités industrielles et commerciales et aux protocoles mis en place pour réduire la propagation de la COVID-19, entraînant la fermeture d'usines et d'entreprises. Bien que la demande dans les secteurs résidentiel et électrique soit relativement peu touchée, la réduction de la demande industrielle et commerciale a provoqué une surabondance de GNL dans le monde entier. Cependant, il est important de noter que la position d'offre excédentaire du GNL n'est pas unique. Des produits de base comme le pétrole brut et des métaux comme le lithium et le fer, et même des produits alimentaires comme le lait et le bœuf, ont tous connu des surabondances pendant la période de confinement, ce qui a eu un effet drastique sur les prix.

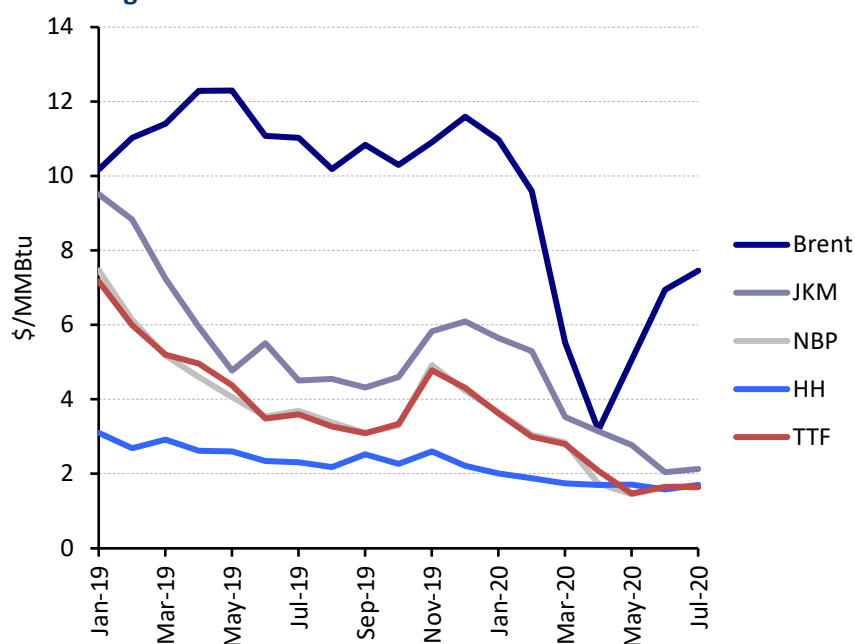
Figure 2 : La demande mondiale en GNL (trimestrielle)



Source : Poten & Partners

Ce paradigme, en parallèle à une chute simultanée du prix du pétrole, a initié la chute du prix du GNL, et pour les volumes au comptant et pour les contrats à long terme. Le graphique ci-dessous montre quelques-uns des prix de référence mondiaux :

Figure 3 : Prix de référence mondiaux



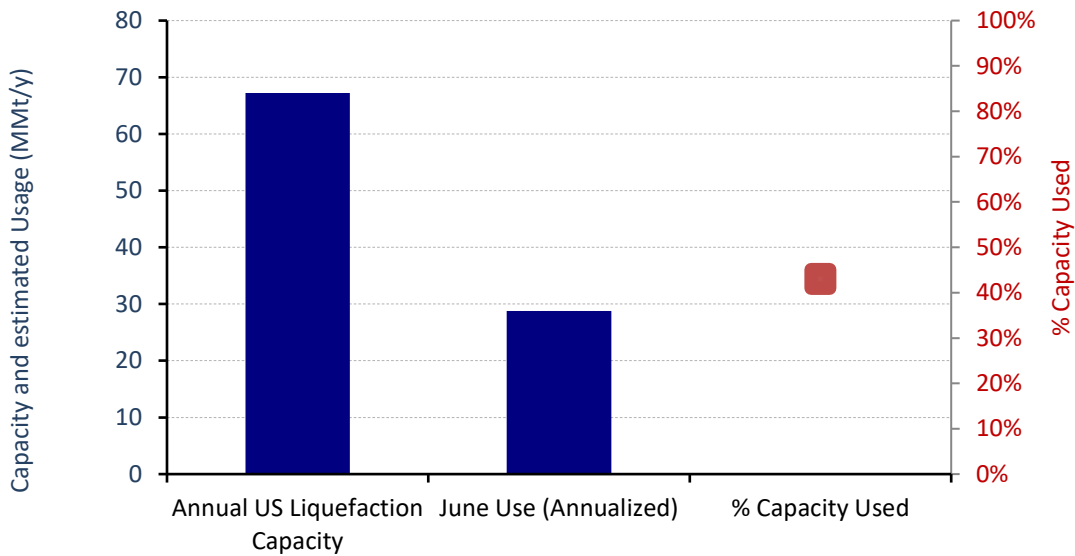
Source: Poten & Partners, Reuters

Notons que, dans la figure ci-dessus, HH veut dire Henry Hub, soit le prix référence du gaz naturel aux États-Unis; NBP, National Balancing Point, soit le prix référence du gaz naturel au Royaume-Uni; TTF, Title Transfer Facility, le prix référence du gaz naturel au Pays-Bas, qui suit le NBP de près; JKM, Japan Korea Marker, est un indice Platts qui mesure les prix du GNL en Asie-Pacifique; finalement, Brent est utilisé ici comme indicateur du prix mondial du pétrole.

Comme le montre la figure 3, le prix du pétrole a connu une légère reprise alors que les prix référence du gaz naturel demeurent faibles. La hausse du prix du pétrole s'explique partiellement par la résurgence de la demande dans les marchés d'Asie de l'Est suite au krach initial du mois de mars ainsi que la baisse de production des principaux pays producteurs comme les États-Unis et les pays de l'OPEP. Si la production de gaz a certainement diminué à l'échelle mondiale en raison de la COVID-19, la demande a chuté à un rythme beaucoup plus rapide et dans une plus large mesure, ce qui fait que les marchés sont inondés de gaz naturel et que les prix restent bas.

L'effondrement des prix s'est avéré particulièrement désastreux pour les projets d'exportation de GNL basés aux États-Unis, où des dizaines de cargaisons ont été annulées tout au long de la pandémie. La vulnérabilité des projets américains est due au fait que les volumes américains sont principalement indexés sur le Henry Hub, qui a fait preuve de résistance face à la COVID-19. La stabilité du prix du Henry Hub est le résultat de la diminution de la production de gaz américaine en réponse aux faibles prix du pétrole, en particulier dans les régions où la production de gaz est associée, comme le bassin permien. Le prix du Henry Hub étant demeuré stable par rapport à d'autres références mondiales, les cargaisons américaines de gaz au comptant liées au Henry Hub ont eu du mal à concurrencer le GNL lié au pétrole, fourni par les plus anciens projets d'exportation de GNL. Bien que cette concurrence des prix ait certainement poussé les projets américains à annuler des cargaisons et à réduire l'utilisation (pour la première fois), la dynamique au niveau des projets a également joué un rôle clé.

**Figure 4 : Capacité de liquéfaction vs utilisation aux États-Unis – juin 2020**



*Source : Poten & Partners*

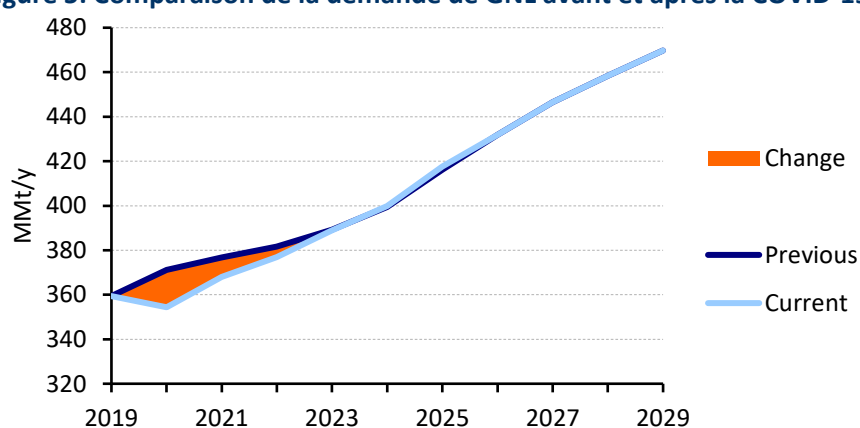
Les projets de GNL aux États-Unis ont des coûts variables beaucoup plus importants que la plupart des installations de liquéfaction dans le reste du monde. En effet, les projets américains ne sont pas intégrés en amont et doivent donc acheter du gaz d'alimentation sur le marché gazier américain. L'annulation d'une cargaison n'est certainement pas l'idéal pour un projet de GNL, mais aux États-Unis, elle évite à la partie qui achète le gaz (généralement directement ou indirectement, l'acheteur de GNL) d'avoir à encourir les coûts variables liés à l'acquisition de gaz d'alimentation. Dans d'autres régions du monde où la plupart des projets sont intégrés, il y a très peu de coûts variables associés à l'achat de gaz, car la production de gaz en amont fait partie du projet lui-même, l'annulation de cargaisons n'y est donc pas avantageuse. Si le fait de pouvoir réaliser des économies considérables en annulant des cargaisons s'avère bénéfique pour les projets américains, ceux-ci devraient également être les premières installations à interrompre l'approvisionnement en cas de baisse du marché.

## 1.3 LES IMPACTS À LONG TERME DE LA COVID-19

### 1.3.1 La demande de GNL

Au cours des trois prochaines années, avec l'assouplissement des protocoles liés à la COVID-19, les entreprises et les industries du monde entier devraient recommencer à fonctionner aux niveaux pré-COVID. À mesure que les secteurs industriel et commercial se redresseront, en particulier sur les marchés clés comme la Chine et l'Europe, la demande de gaz naturel et en GNL augmentera également. Selon Poten & Partners, la demande mondiale en GNL devrait plus ou moins récupérer le terrain perdu d'ici 2023. Vous trouverez ci-dessous une comparaison entre nos prévisions à long terme produites avant et après l'avènement de la COVID-19, indiquant la période de reprise de la demande mondiale :

Figure 5: Comparaison de la demande de GNL avant et après la COVID-19



Source: Poten & Partners

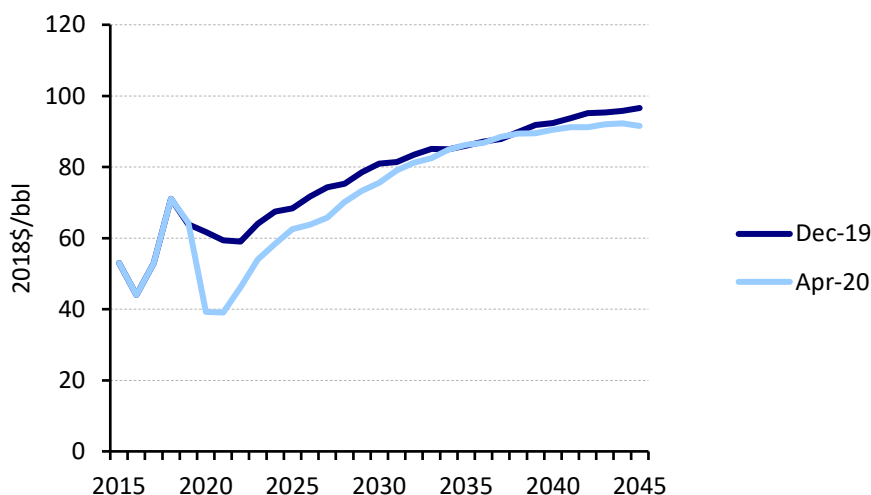
Dans les marchés clés de l'Asie-Pacifique et de l'Europe, nous prévoyons un rétablissement complet au niveau prévu avant la COVID d'ici le milieu de la décennie. Par exemple, pour l'ensemble des marchés les plus importants de la région Asie-Pacifique (Japon, Corée, Taïwan, Chine et Inde), la baisse de la demande en 2020 par rapport à nos prévisions pré-COVID est d'environ 16 MMt/an (soit une diminution de 7 %). D'ici 2025, nous reviendrons à notre niveau de prévision pré-COVID, à mesure que les économies se redresseront et que l'impact du virus et des fermetures s'atténuera progressivement. La situation est similaire en Europe, même si la baisse de 2020 n'est pas aussi prononcée qu'en Asie, en raison de la nature du marché de dernier recours dans le Nord-Ouest de l'Europe (Royaume-Uni, Pays-Bas, Belgique et Nord de la France). Une grande partie des surplus de GNL produit dans le bassin atlantique a été réorientée vers ces marchés du Nord-Ouest de l'Europe en 2020.

Nos principales conclusions concernant le déplacement des produits énergétiques alternatifs (tels que le charbon, les produits pétroliers liquides, le nucléaire, etc.) par le GNL restent valables. Nous ne prévoyons pas de changement significatif dans la position relative de chacun d'entre eux d'ici le milieu de la décennie. Les mérites du gaz naturel en tant que source d'énergie à combustion plus propre demeurent, ainsi que le fait qu'il s'agit de la meilleure alternative disponible pour compléter l'apport imprévisible et variable des énergies renouvelables. Les niveaux de prix relatifs du GNL par rapport au pétrole sont également revenus à leurs niveaux pré-COVID et les avantages environnementaux et la valeur économique que le GNL apporte demeurent intacts. On ne prévoit pas non plus d'impact majeur en ce qui concerne la position de l'approvisionnement en GNL en tant que produit par rapport aux importations par gazoduc. Le GNL continue de gagner des parts de marché vis-à-vis des importations par gazoduc en raison de la sécurité ce type d'approvisionnement et de sa rentabilité supérieure quant à l'expédition du produit sur de longues distances et de l'autre côté des océans.

### 1.3.2 Prix de référence mondiaux - pétrole

À mesure que la demande se normalise, les prix mondiaux de l'énergie devraient également se redresser à mesure que la surabondance actuelle de l'offre se résorbera. Toutefois, en raison des perturbations extrêmes que le marché a connues en raison de la COVID-19, Poten & Partners s'attend à ce que le redressement des prix prenne plus de temps que la reprise de la demande. Vous trouverez ci-dessous une comparaison des prévisions de Poten & Partners concernant le prix du pétrole Brent avant et après la prise en compte des impacts de la COVID-19 :

Figure 6 : Comparaison des prévisions du prix du pétrole Brent (pré- vs post-COVID)

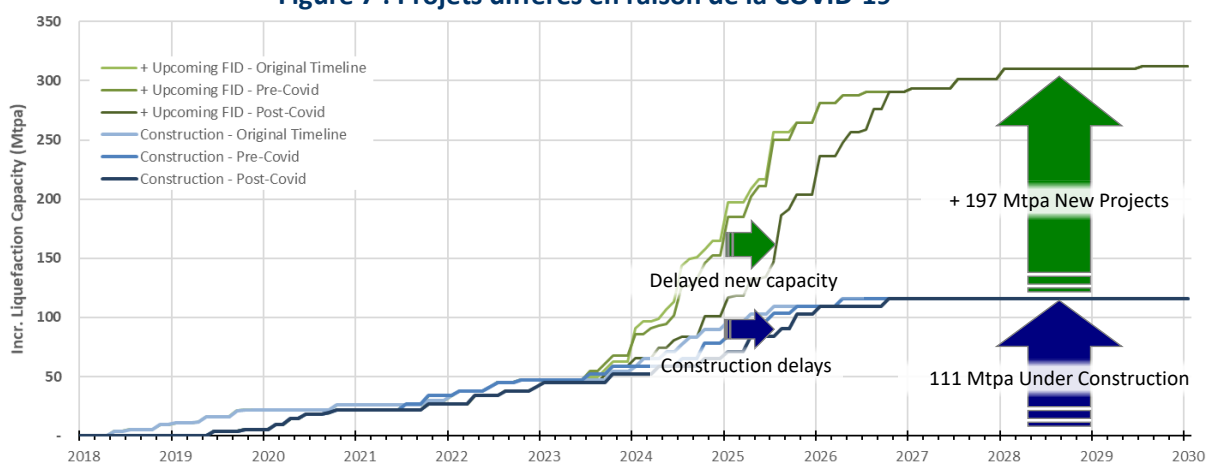


Source: Poten & Partners

### 1.3.3 Approvisionnement en GNL

Bien que la demande de GNL ait certainement souffert dû à la COVID-19, les effets sur l'offre semblent beaucoup plus durables, surtout si l'on considère les projets de liquéfaction prévus et en cours de réalisation. Les conditions actuelles du marché s'avérant si mauvaises, les entreprises du secteur de l'énergie (y compris les énergies renouvelables) réduisent leurs dépenses d'investissement en 2020 et 2021. En conséquence, de nombreux projets de liquéfaction, en particulier aux États-Unis, ont vu leurs délais repoussés de plusieurs mois à plus d'un an. En fait, la prochaine augmentation importante de l'offre à mettre sur le marché, précédemment prévue pour 2024, est maintenant reportée à 2025-2026. Le graphique ci-dessous présente un récapitulatif des retards de projets annoncés à partir du mois d'août 2020.

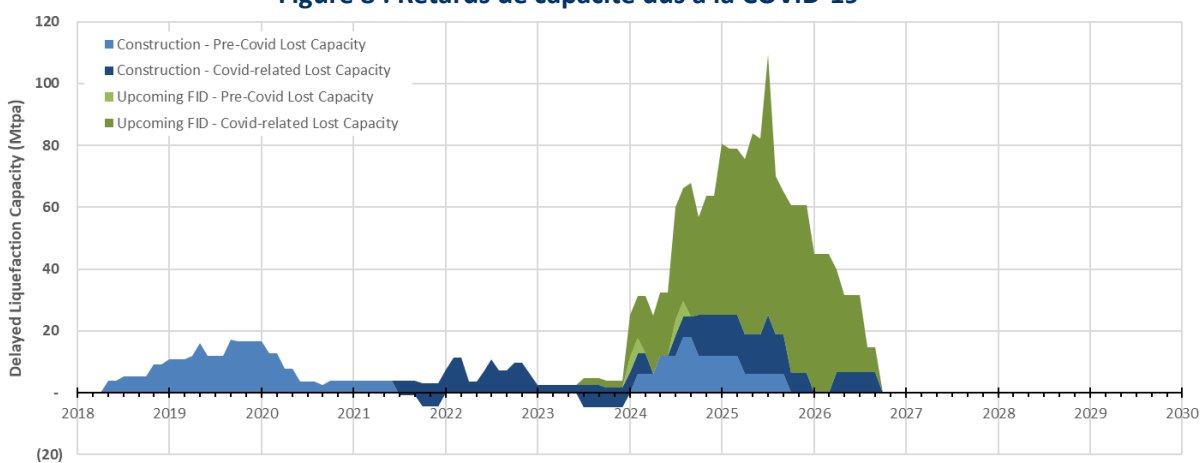
**Figure 7 : Projets différés en raison de la COVID-19**



Source: Poten & Partners

Ces retards représentent une capacité d'environ 40 à 60 MMt/an pour les projets visant à démarrer la production entre 2024 et 2026, comme l'illustre le graphique ci-dessous. Nous prévoyons que cela entraînera un resserrement du marché d'ici le milieu de la décennie, à mesure que la demande se redressera, tandis que l'offre de GNL présentera un retard. Ce resserrement du marché à la mi-décennie offre des opportunités pour les projets d'approvisionnement en GNL dans le monde entier qui réussiront à surmonter les difficultés actuelles et à prendre une décision finale d'investissement d'ici deux ans, y compris celui de GNL Québec.

**Figure 8 : Retards de capacité dus à la COVID-19**



Source: Poten & Partners

Les projets qui ont subi des retards en raison des conditions actuelles du marché comprennent la deuxième vague de projets américains (Port Arthur, Lake Charles, etc.), Rovuma LNG au Mozambique, le prolongement de Scarborough à Pluto en Australie, l'expansion de PNG LNG en Papouasie-Nouvelle-Guinée et les expansions au Qatar.

Pour ce qui est des projets capables de résister à la tempête actuelle, il existe des possibilités d'approvisionnement après 2025, car l'écart demande-approvisionnement s'accroîtra. Les projections actuelles montrent que l'excédent de la demande par rapport à l'offre en 2025 sera faible, puisqu'il ne représentera qu'environ 5 MMt, mais qu'il atteindra environ 47 MMt en 2030. Afin de s'assurer une part

de ce marché, les nouveaux projets devront probablement avoir à prendre leur décision finale d'investissement en 2021 ou 2022 pour que l'offre soit disponible sur le marché d'ici 2026.

En fonction de la rapidité de la reprise de la demande et de la prudence des investisseurs, des retards supplémentaires peuvent également survenir dans les mois à venir. D'autres perturbations dans les calendriers des projets pourraient présenter de nouvelles possibilités d'approvisionnement après 2026. Les capitaux d'investissement pourraient également se raréfier pour les projets de GNL dans le sillage de la COVID-19, ce qui limiterait le nombre réel d'initiatives de GNL, en particulier celles qui n'auront pas atteint la phase de décision finale d'investissement. Ceci aura un impact sur le nombre total de projets en concurrence pour les marchés; certains ne pourront se concrétiser car ils auront du mal à trouver les capitaux nécessaires à la poursuite de leur développement.

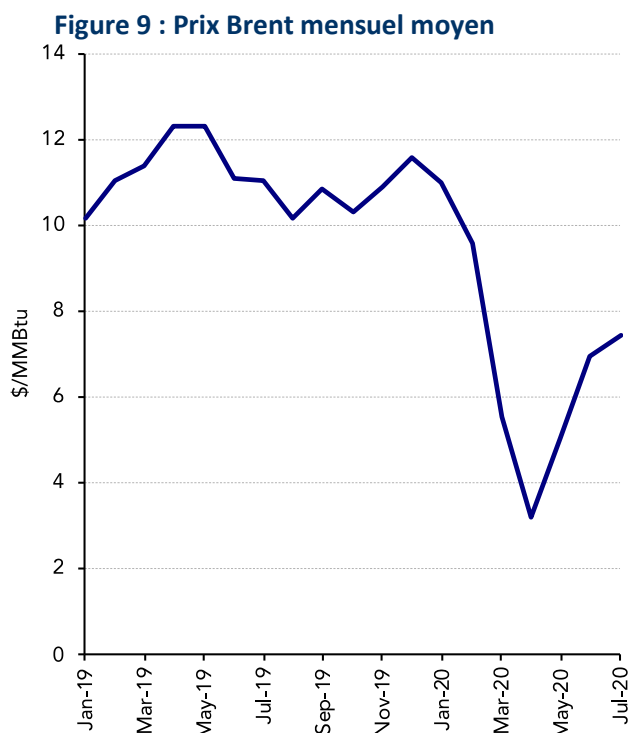
## Section 2 Autres facteurs ayant un impact sur l'industrie du GNL

### 2.1 INTRODUCTION

Outre la dégringolade de la demande de gaz naturel causée par la COVID-19, plusieurs autres perturbations du marché ont eu des répercussions négatives sur l'industrie du GNL. Les principales sont l'effondrement des prix du pétrole dû à une guerre des prix entre l'Arabie Saoudite et la Russie ainsi que la guerre commerciale entre les États-Unis et la Chine, qui s'est poursuivie à un rythme soutenu tout au long de la pandémie.

### 2.2 LA GUERRE DU PRIX DU PÉTROLE ENTRE L'ARABIE SAOUDITE ET LA RUSSIE

La guerre des prix entre l'Arabie saoudite et la Russie est fermement ancrée dans la pandémie COVID-19. La demande de pétrole ayant rapidement chuté sur les principaux marchés en raison de la COVID, l'OPEP a annoncé des réductions de production afin d'éviter l'effondrement du prix international du pétrole. Ces réductions de production se sont également étendues à la Russie, bien qu'elle ne fasse pas officiellement partie de l'OPEP. Cependant, la Russie a refusé d'adopter ces mesures et a plutôt décidé d'augmenter sa production de pétrole. Non contente de permettre à la Russie d'ignorer les réductions de l'OPEP, l'Arabie Saoudite a réagi en augmentant également sa production. Le résultat de ce processus a été l'effondrement du prix du pétrole à l'échelle mondiale, comme le montre la figure ci-dessous :



Source: Poten & Partners, Reuters

La chute du prix du pétrole a eu un double impact sur l'industrie du GNL : elle a provoqué l'effondrement de la valeur des volumes de GNL liée au pétrole et elle a rendu les cargaisons liées au Henry-Hub nettement non compétitives par rapport aux volumes liés au pétrole, désormais beaucoup moins chers.

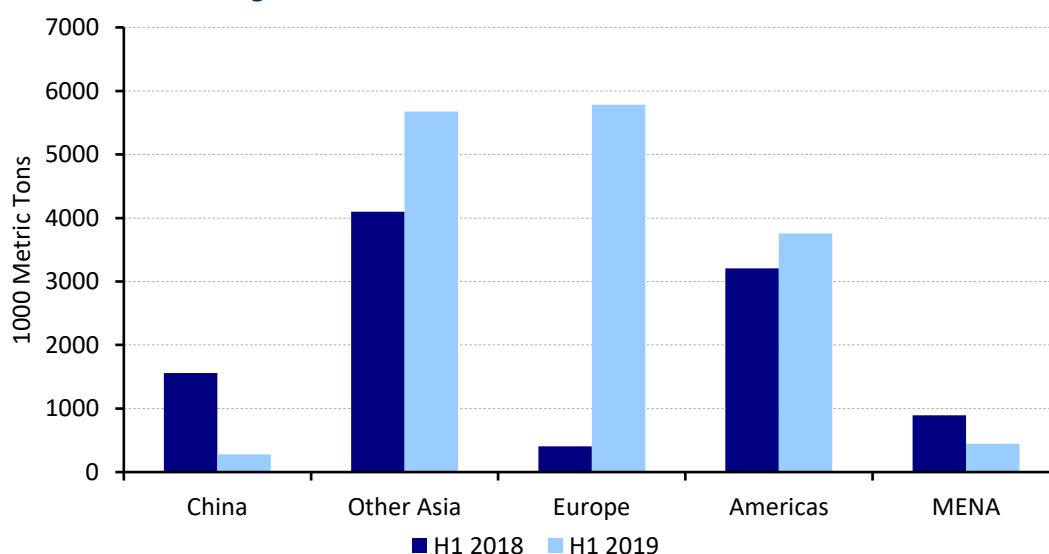
Comme décrit dans la section « Impacts à court terme de la COVID-19 », la baisse de compétitivité des cargaisons américaines par rapport au prix, associée à une demande mondiale de GNL plus faible, a forcé les projets américains à réduire considérablement leur production. La valeur réduite des cargaisons liées au pétrole a également fortement diminué les revenus de nombreux promoteurs de projets GNL ainsi que des acheteurs. Il convient de noter que les contrats liés au pétrole pourraient devenir moins courants à l'avenir car les acheteurs se tournent de plus en plus vers les prix de référence gaziers.

## 2.3 LA GUERRE COMMERCIALE ENTRE LES ETATS-UNIS ET LA CHINE

La guerre commerciale entre les États-Unis et la Chine a considérablement modifié la dynamique des exportations américaines de GNL. En 2019, lorsque la Chine a annoncé son projet de faire passer les droits de douane sur le GNL américain de 10 % à 25 % en réponse aux hausses tarifaires du président Trump, les livraisons de GNL américaines à destination de la Chine ont chuté. Seules quatre cargaisons ont été livrées à la Chine au cours du premier semestre de 2019, contre 35 au cours de la même période en 2018. Pourtant, le volume total des exportations américaines de GNL avait augmenté de 53 % au premier semestre de 2019, par rapport à l'année précédente, grâce à d'autres acheteurs asiatiques tels que le Japon, la Corée du Sud et l'Inde, ainsi qu'à l'Europe, dont les importations de GNL en provenance des États-Unis ont été multipliées par quatorze par rapport au premier semestre de 2018 (voir la figure 11). À court terme, l'impact du tarif du GNL est marginal pour les exportateurs américains actuels de GNL car la plupart des capacités existantes et en construction aux États-Unis ont été soutenues par des accords de partenariats stratégiques à long terme avec des entreprises non chinoises. En outre, les entreprises ayant un portefeuille mondial de GNL ont pu rediriger les cargaisons d'autres régions vers la Chine afin d'éviter totalement les tarifs.

### Volumes de GNL américains en fonction de destinations

Figure 10 : Volumes de GNL américain en fonction des destinations



Source: Poten & Partners, US Department of Energy

Toutefois, de nombreux projets d'approvisionnement en GNL aux États-Unis n'ayant toujours pas pris de décision finale d'investissement cherchaient à conclure des accords de partenariat stratégique à long terme avec des acheteurs chinois afin d'ancrer leur développement. Sans la participation chinoise, plusieurs des projets américains d'exportation de GNL proposés pourraient être menacés. En outre, la réticence de la Chine à importer du GNL américain augmenterait le potentiel de marché pour les concurrents étrangers

comme le Canada, le Qatar et l'Australie, les plaçant devant les États-Unis dans le développement de projets d'exportation de GNL. Cela pourrait nuire à la compétitivité à long terme des projets de GNL américains.

## 2.4 LES CONDITIONS ACTUELLES DU MARCHÉ

Outre les événements les plus marquants liés à la COVID-19 et la guerre des prix entre l'Arabie Saoudite et la Russie, les conditions de marché avant ces événements étaient tout aussi perturbantes, en particulier pour les fournisseurs.

Au cours de la période 2019-2022, une grande partie des nouveaux approvisionnements en GNL, principalement en provenance des États-Unis, a pénétré ou va pénétrer le marché mondial. Freeport LNG, Cameron LNG, Corpus Christi LNG et Elba Island LNG ont tous été mis en service au cours du second semestre de 2019 ou du premier semestre de 2020 et ont depuis lors augmenté leur offre. Avant la mise en service de ces projets, le marché mondial était déjà en état de surabondance. Compte tenu du délai de construction de 4 à 5 ans d'un projet d'approvisionnement en GNL classique, on s'attendait à ce que le prix du GNL diminue considérablement à mesure que cette nouvelle tranche d'offre serait injectée sur le marché. En raison de la nature capitalistique des projets de GNL, les opérateurs veulent généralement fonctionner à près de 100 % de leur capacité pour maximiser les revenus, même lorsque les conditions du marché sont mauvaises. Contrairement au pétrole, dont la production peut être arrêtée et redémarrée relativement facilement, l'arrêt de la production de GNL en réaction à une offre excédentaire est moins soutenable. Le redémarrage d'un circuit de GNL prend beaucoup de temps et est souvent coûteux (cette situation exacte prévaut actuellement aux États-Unis, ce qui reflète la gravité des conditions actuelles du marché).

L'offre excédentaire, associée à l'hiver 2019-2020 dans l'hémisphère nord, a entraîné la persistance du faible prix du GNL. Par exemple, le prix mensuel moyen du JKM est inférieur à 6 \$/MMBtu depuis avril 2019 (sauf pour janvier 2020 où ils étaient en moyenne de 6,09 \$/MMBtu). Mais nous prévoyons que le prix du GNL se redressera progressivement, à mesure que le marché se resserrera d'ici le milieu de la décennie et que les prix de référence mondiaux du pétrole et du gaz regagneront un peu du terrain perdu. D'ici 2025, nous prévoyons que le prix du pétrole sera plus élevé, environ 60 à 65 dollars le baril (de 40 à 45 dollars le baril au début de septembre 2020), ce qui portera le prix du GNL à long terme en Asie au milieu de la décennie à environ 7,50 à 8 dollars/MMBtu.

## Section 3 **Le faible coût du gaz naturel par rapport aux énergies renouvelables**

---

Alors que le monde continue d'augmenter la part des énergies renouvelables dans le bouquet énergétique mondial afin d'atténuer les changements climatiques, de nombreux acteurs s'interrogent sur l'avenir des combustibles fossiles. Dans le secteur de l'électricité, de nombreux pays sont désireux de remplacer le charbon et les combustibles liquides, notamment par des énergies renouvelables. Cependant, le gaz naturel devrait jouer un rôle croissant dans les prochaines décennies. Avec ou sans COVID-19 dans le tableau, le contexte demeure le même et est déterminé par la technologie, les émissions dans le secteur de la production d'électricité et le secteur industriel, ainsi que les réglementations environnementales mises en place par les principaux pays pour limiter les émissions et la pollution due au charbon. Le gaz naturel peut fournir une solution nécessaire pour renforcer la pénétration des énergies renouvelables dans le secteur de l'électricité.

Bien que l'objectif ultime de nombreux pays soit d'avoir un mélange d'énergies principalement renouvelables, l'intermittence des énergies renouvelables, en particulier le solaire et l'éolien, exige actuellement un soutien des combustibles fossiles. Étant donné que le gaz naturel est le combustible fossile le plus propre et que les turbines à gaz peuvent démarrer et s'arrêter très rapidement et efficacement, il est largement considéré comme le meilleur complément aux énergies renouvelables. Le gaz naturel est également relativement abondant, sa disponibilité et son accessibilité dans le monde entier va en augmentant en raison de l'expansion constante du commerce du GNL. En outre, le gaz naturel et le prix du GNL est actuellement très compétitif par rapport aux produits pétroliers liquides, au nucléaire et, dans certaines régions, même au charbon.

Le coût des énergies renouvelables a considérablement diminué ces dernières années, les petits projets et les projets à l'échelle des services publics concurrençant favorablement les combustibles fossiles sur certains marchés. Cette tendance devrait se poursuivre à long terme, mais elle dépend en quelque sorte de la progression des technologies de batteries et de stockage. Dans un même temps, le prix de base des énergies renouvelables pourrait ne pas baisser aussi rapidement que par le passé, l'amélioration technologique étant possiblement limitée. Sans la possibilité de stocker l'électricité produite, les énergies renouvelables ne pourront probablement pas fournir une puissance suffisante lorsque la production fluctue ou en période de pointe. Le gaz naturel permet de compenser ces problèmes, car il permettrait d'augmenter la production en fonction de la demande lorsque les énergies renouvelables ne sont pas en mesure de produire l'électricité nécessaire.

Même sur les marchés les plus difficiles pour la réduction des émissions de carbone (les grands marchés asiatiques émergents tels que la Chine et l'Inde), le gaz naturel ne semble pas concurrencer les énergies renouvelables de manière mesurable. Le charbon a dominé sur les grands marchés asiatiques émergents, permettant à de nombreuses personnes de sortir de la pauvreté, mais les nouvelles capacités de production proviendront de plus en plus des énergies renouvelables et du gaz naturel à mesure que ces marchés évolueront. Son faible prix permettra certainement au gaz naturel de concurrencer plus agressivement le charbon et le pétrole dans certaines régions, mais étant donné que le gaz naturel est considéré comme un combustible complémentaire aux énergies renouvelables, il est plus probable que ces dernières soient développées en tandem plutôt qu'en opposition. Ce sera particulièrement le cas lorsque les gouvernements chercheront à établir des politiques environnementales plus propres, dans lesquelles le gaz naturel et les énergies renouvelables seront appelés à équilibrer les besoins de production d'électricité à mesure que l'usage du charbon diminuera.

En outre, la COVID-19 a accéléré la poussée des banques et autres financiers vers l'investissement dans des entreprises qui préconisent de saines pratiques environnementales, sociales et de gouvernance (ESG).

L'investissement dans ces entreprises a quadruplé aux États-Unis au cours des dernières années; une grande partie de l'argent frais consacré aux questions ESG étant des sommes redirigées des entreprises charbonnières. En raison de la croissance à long terme du gaz naturel, notamment en tant que complément aux énergies renouvelables, les banques et autres prêteurs financent encore largement les projets de gaz naturel. Dans l'état actuel des choses, Poten & Partners s'attend à ce que le gaz naturel demeure un élément essentiel du bouquet énergétique mondial et à ce que la demande de gaz naturel continue de croître fortement à long terme.

CONSULTING | REPORTS & PUBLICATIONS | ONLINE SERVICES

SHIP BROKERAGE | COMMODITY BROKERAGE | PROJECT DEVELOPMENT | CAPITAL SERVICES



HOUSTON | NEW YORK | LONDON | ATHENS | SINGAPORE | GUANGZHOU | PERTH

**GLOBAL HEAD**

Contact: Stephen Thompson  
Email: [sthompson@poten.com](mailto:sthompson@poten.com)  
Tel: +1 713 263 3386  
Address: Poten & Partners, Inc.  
5847 San Felipe, Suite 800  
Houston  
TX 77057  
USA

**EUROPE, M. EAST, AFRICA**

Contact: Graeme Wildgoose  
Email: [gwildgoose@poten.com](mailto:gwildgoose@poten.com)  
Tel: +44 20 3747 4824  
Address: Poten & Partners (UK) Ltd.  
101 Wigmore Street  
London  
W1U 1QU  
United Kingdom

**AMERICAS**

Contact: Majed Limam  
Email: [mlimam@poten.com](mailto:mlimam@poten.com)  
Tel: +1 212 230 5407  
Address: Poten & Partners, Inc.  
805 Third Avenue  
New York  
NY 10022-7545  
USA

**ASIA PACIFIC**

Contact: Will Pulsford  
Email: [wpulsford@poten.com](mailto:wpulsford@poten.com)  
Tel: +61 8 6468 7943  
Address: Poten & Partners (Australia) Pty Ltd.  
Suite 1.6, 9 Havelock Street  
West Perth  
WA 6005  
Australia