

Le Soleil  
Affaires, jeudi, 16 novembre 2006, p. 47

Lévis

6211-04-004

### **Rabaska : des approvisionnements à sécuriser**

Couture, Pierre

Les promoteurs du projet Rabaska espèrent toujours trouver du gaz naturel liquéfié (GNL) bon marché pour l'entrée en service de leur port méthanier à Lévis, en 2010.

"Pour Rabaska, nous travaillons activement à sécuriser nos approvisionnements", a indiqué hier le vice-président exécutif des finances et du développement des affaires de Gaz Métro, Pierre Despars, lors d'un point de presse avec des analystes financiers en marge de la présentation des résultats annuels de la société.

Les promoteurs de Rabaska, un consortium formé de Gaz Métro, Gaz de France et d'Enbridge, souhaitent construire un terminal de gaz naturel liquéfié de 840 millions \$ à Lévis, sur la rive sud de Québec.

Hier, Gaz Métro a reconnu être en discussions avec d'importants fournisseurs de GNL outre-mer, mais qu'aucune entente finale n'avait encore été signée. **"Il y a deux conditions essentielles à la réussite de Rabaska, a fixé M. Despars. Soit de recevoir les approbations du BAPE et sécuriser les approvisionnements en GNL."**

### **Compétition féroce**

La féroce compétition que se livrent les distributeurs de gaz naturel de la planète met une pression supplémentaire sur les promoteurs de Rabaska, qui doivent jongler avec différents scénarios financiers.

Il faut dire que la demande mondiale pour le GNL est en pleine explosion. Et rien n'indique qu'au cours des prochaines années cette soif s'estompera. Au contraire, les experts estiment que les stocks de GNL vont demeurer très serrés d'ici la mise en service du terminal méthanier de Lévis.

Les sociétés européennes en tête n'hésitent d'ailleurs pas à payer des prix excessifs pour s'assurer une priorité d'exportation de ce gaz très pur. Certains gestionnaires de ports méthaniers signent même des contrats de type "take or pay" dans lesquels l'importateur paye la commande qu'il embarque le gaz ou pas.

**Dans Rabaska, les trois partenaires ont dépensé jusqu'à présent près de 70 millions \$ dans la préparation et la promotion de leur projet, soit plus de 20 millions \$ chacun.**

**Selon le pdg de Gaz Métro, Robert Tessier, le projet Rabaska demeure "une nécessité vitale pour l'Amérique du Nord" et pour le Québec, a-t-il répété hier.**

### **Profits en baisse**

D'ici là, Gaz Métro entend demeurer une société rentable. Les résultats de l'exercice 2006 dévoilés hier ont toutefois démontré que les profits étaient en baisse de 4,7 %, à 147,2 millions \$.

Dans l'ensemble de l'exercice, les distributions par part de Gaz Métro ont ainsi été de 1,33 \$, soit 3 ¢ de moins qu'en 2005. En 2006, Gaz Métro a notamment vu ses revenus augmenter de 10,8 % à 2 milliards \$, reflétant la hausse de 16,7 %, à 7,88 \$ du prix du gigajoule de gaz. Les volumes vendus ont augmenté de 1,8 % pour atteindre 5,7 milliards de mètres cubes.

Au 30 septembre, la dette du distributeur gazier s'élevait à 1,4 milliard \$, soit le même montant qu'à pareille date l'an dernier.

"Nos efforts d'implantation dans les marchés résidentiel et commercial portent fruits avec 7978 nouveaux clients et un taux de pénétration de 20 % dans le secteur des nouvelles constructions résidentielles de la grande région de Montréal", a noté Robert Tessier.

Ce dernier, qui quittera son poste à la fin de l'année, aura passé une décennie aux commandes du distributeur gazier. Il sera remplacé par Sophie Brochu, qui agit actuellement à titre de vice-présidente exécutive également chez Gaz Métro. Elle entrera en poste en février.

Hier, à la Bourse de Toronto, le titre de Gaz Métro (GZM.UN) a terminé la journée à 15,73 \$, en hausse de 4 ¢.

[pcouture@lesoleil.com](mailto:pcouture@lesoleil.com)