



Office national
de l'énergie

National Energy
Board

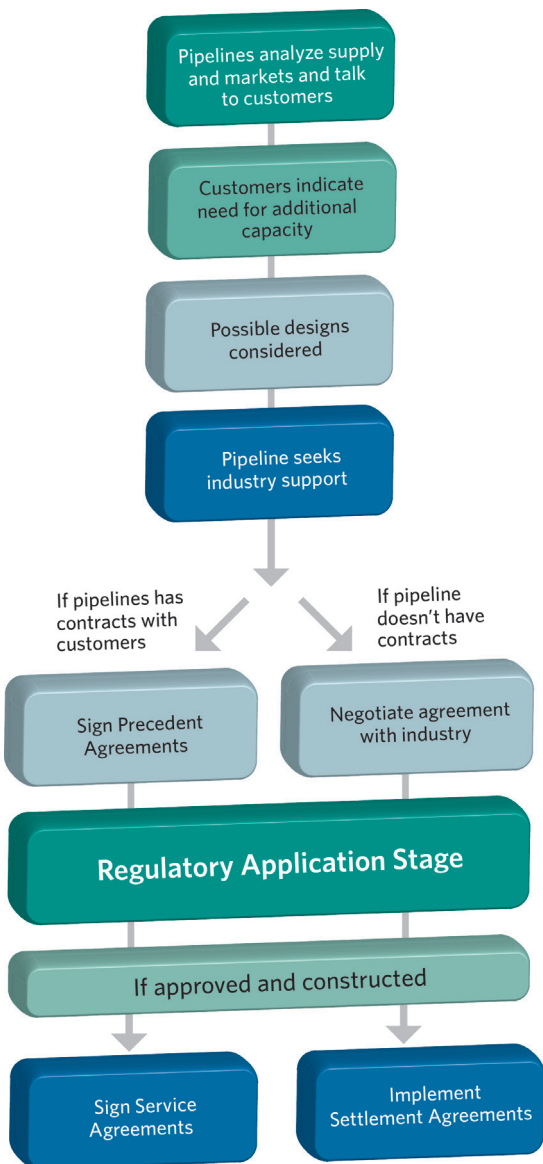
LA CONSTRUCTION DE NOUVELLES INSTALLATIONS

QU'EST-CE QUI AMÈNE LES SOCIÉTÉS PIPELINIÈRES À CONSTRUIRE DE NOUVELLES INSTALLATIONS?

Les sociétés pipelinières surveillent périodiquement l'offre et la demande des hydrocarbures qu'elles transportent et en discutent avec leurs clients. Le plus souvent, ces derniers (appelés les « expéditeurs ») sont des producteurs ou des raffineurs. Au nombre des expéditeurs de gaz naturel, on compte les grandes sociétés de distribution, les sociétés productrices d'électricité, les entreprises commerciales, les producteurs et les négociants.

Lorsqu'un besoin d'ajout de capacité est exprimé, les clients peuvent faire part verbalement à la société pipelinière de leur intérêt, ou celle-ci peut lancer un appel de soumissions non contraignant pour évaluer cet intérêt. Durant ce processus, les clients concernés doivent alors, au cours d'une période définie, indiquer à la société pipelinière leurs besoins de capacité.

Une fois ces besoins identifiés, la société pipelinière examine diverses solutions techniques, les coûts en capital et les droits



qui en découleraient. Les expéditeurs sont informés de ces projets d'agrandissement et participent aux discussions pour déterminer les options les plus rentables, le moment de la construction et les modalités commerciales du projet.

Si le projet obtient un appui suffisant de l'industrie, la société pipelinière passe à l'étape suivante, soit la sollicitation d'engagements fermes. Pour les sociétés pipelinières qui ont conclu des contrats avec

EN BREF

- L'office réglemente les droits que les sociétés pipelinières facturent à leurs clients pour obtenir de la capacité de transport.
- Avant même qu'un projet parvienne à l'étape de la demande d'autorisation réglementaire, l'industrie doit manifester son appui au projet, souvent par des contrats contraignants.
- Il arrive que les clients des sociétés pipelinières aident à payer les coûts de nouveaux pipelines pour que le projet franchisse l'étape des autorisations réglementaires.

leurs clients, cette phase peut consister en un appel de soumissions au terme duquel les expéditeurs doivent signer une entente préalable contraignante. Ces ententes préalables engagent l'expéditeur à passer un contrat, appelé « entente de service », si les conditions énoncées sont satisfaites. Parmi les conditions, par exemple, il pourrait y avoir l'obtention des approbations réglementaires requises et la décision de la société pipelinière de donner son aval au projet. Si ces conditions sont satisfaites, l'expéditeur est alors tenu de respecter les modalités de l'entente de service. Il n'est pas nécessaire que les engagements fermes couvrent la totalité de la capacité du pipeline, mais il y a un seuil minimum.

Certaines sociétés pipelinières qui transportent du pétrole ne passent pas de contrats avec leurs clients. Elles négocient plutôt des ententes avec ses clients, pour lesquelles l'Association canadienne des producteurs pétroliers peut agir comme intermédiaire dans les pourparlers. L'entente renferme les modalités commerciales, comme les coûts, les droits et les dispositions financières.

Quand il s'agit de nouvelles installations de grande envergure, les clients participent au financement des coûts, notamment d'ingénierie ou d'évaluation environnementale, pour que le projet franchisse l'étape de la demande d'approbation réglementaire. Ce mécanisme aide à réduire les risques financiers si le projet n'est pas approuvé.

