

Investir dans le GNL canadien

GUIDE

FASKEN

Traçons l'avenir

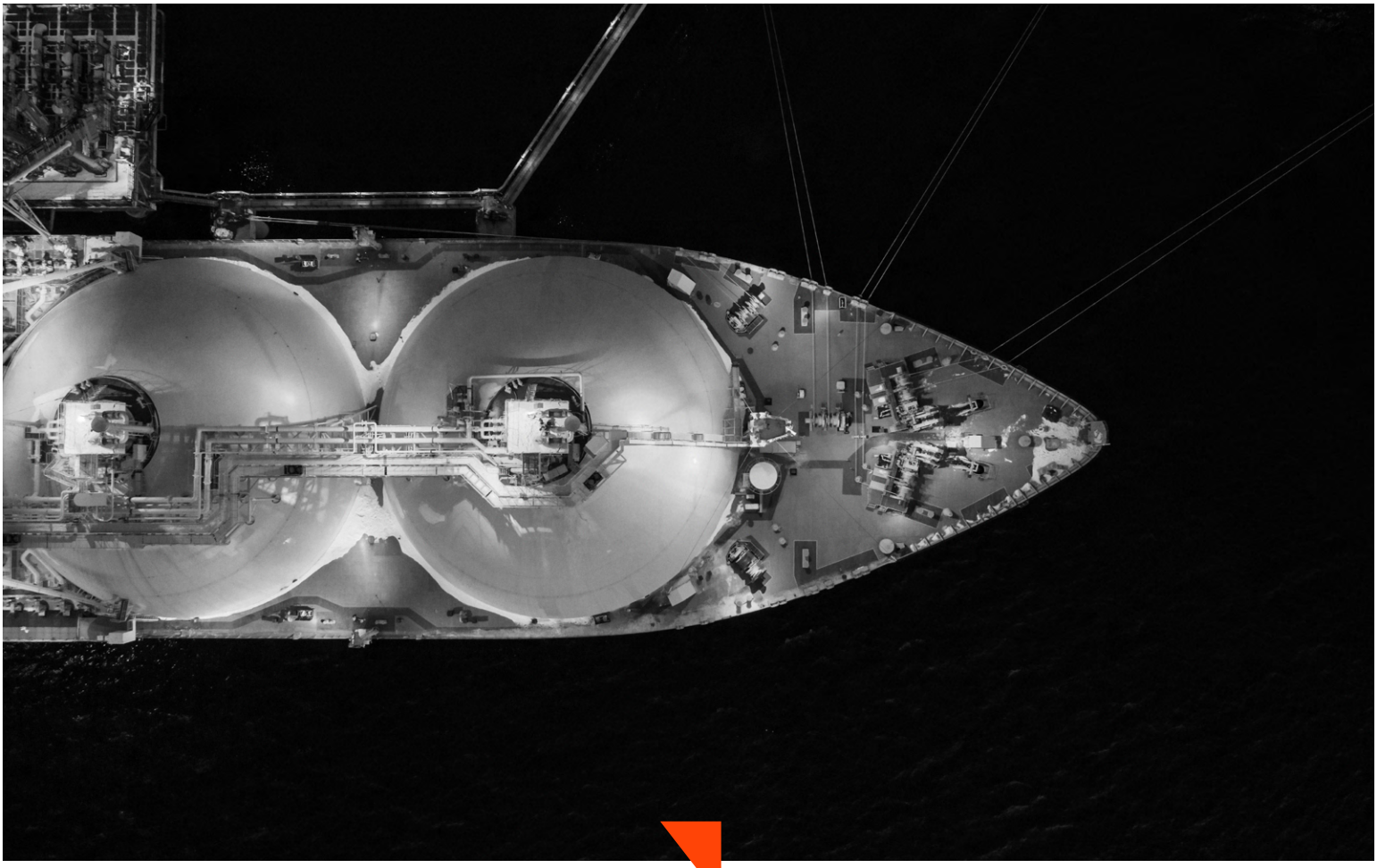
FASKEN
Traçons l'avenir

Table des matières

1. Introduction 3
2. Principales caractéristiques des projets canadiens de GNL 4
3. Modèles économiques et structures des projets de GNL 6
4. Risques, répartition des risques et vérification diligente en lien avec les projets . 8
5. Consultation auprès des Autochtones et participation.....11
6. Garanties de prêts et viabilité financière des projets pour les Autochtones.....12
7. Investissements des Autochtones et Bureau des grands projets du Canada.....14
8. Nos conclusions : Croissance en perspectives 15

© 2026 Fasken Martineau DuMoulin S.E.N.C.R.L., s.r.l.
Tous droits réservés.

Avertissement : L'information et les opinions figurant dans la présente publication ne sont fournies qu'à titre de renseignements généraux et ne constituent d'aucune façon des conseils professionnels d'ordre juridique ou autre. Le contenu de la présente publication ne saurait se substituer à des conseils juridiques précis fournis dans le cadre d'une relation avocat-client établie, en toute connaissance de la situation particulière du client. Le lecteur qui utilise le contenu présenté dans cette publication le fait à ses propres risques.



1. Introduction

Le secteur canadien de l'exportation de gaz naturel liquéfié (GNL) suscite un intérêt croissant. Les récentes perturbations du marché du GNL au Moyen-Orient, les préoccupations accrues en matière de sécurité énergétique qui en découlent et la demande constante d'énergies à faibles émissions de carbone ont braqué les projecteurs sur le GNL canadien.

Quelles sont les considérations qui s'imposent quand on veut investir dans le GNL et développer des projets dans ce secteur au Canada? Pour répondre à cette question, nous avons examiné les principaux aspects du GNL canadien, allant des modèles économiques et des structures de projet à la vérification diligente et à la répartition des risques en passant par la consultation et la prise de participation des Autochtones. N'hésitez pas à communiquer avec les associés mentionnés à la page 16 pour en discuter davantage.



2. Principales caractéristiques des projets canadiens de GNL

Les projets d'exportation de GNL et leurs chaînes de valeur peuvent présenter des caractéristiques très différentes selon l'endroit où ils sont situés. Les projets canadiens d'exportation de GNL se distinguent sur la scène internationale par la diversité de leurs conditions et des acteurs potentiels de leur chaîne de valeur. Voici quelques observations :

- De nombreux projets d'exportation de GNL sont implantés dans des pays qui ne disposent pas d'un secteur ou d'un réseau gazier national solide. C'est le cas notamment de la Papouasie–Nouvelle-Guinée, de l'Angola et du Mozambique. À l'inverse, le Canada dispose d'un secteur gazier national fort et établi de longue date, comprenant près de 600 000 kilomètres de gazoducs de transport et de distribution. De plus, alors que certains projets d'exportation de GNL dépendent presque entièrement de l'arrivée de sociétés pétrolières et gazières étrangères, le Canada accueille l'ensemble des acteurs du marché, depuis les petits et grands producteurs dont le siège social est situé localement jusqu'aux filiales locales des grandes sociétés pétrolières et gazières mondiales intégrées verticalement.
- Un grand nombre de projets d'exportation de GNL s'appuient sur une seule ou plusieurs concessions d'exploration et d'exploitation de grande envergure accordées par l'État hôte (p. ex. des concessions en mer). Au Canada, la production de gaz naturel se caractérise au contraire par de nombreux permis d'exploitation relativement modestes, qui peuvent être regroupés (c'est-à-dire achetés, vendus et échangés) pour approvisionner un projet d'exportation de GNL. Le dynamisme du secteur et des infrastructures gazières de l'Ouest canadien signifie également que l'affectation ou la vente du gaz naturel produit à partir de ces concessions à un projet d'exportation de GNL n'est qu'une stratégie de monétisation parmi de nombreuses autres. Ces infrastructures et ce marché régional offrent également la possibilité, inexistante dans beaucoup d'autres pays exportateurs de GNL, de séparer et de vendre les liquides de gaz naturel (comme le butane et le propane) avant la liquéfaction du gaz naturel en GNL, ce qui peut accroître la viabilité économique d'un projet.

- En règle générale, le gouvernement canadien ne cherche pas à être directement impliqué dans les projets d'exportation de GNL, que ce soit par une participation au capital ou autrement. Cette approche contraste avec celle de nombreux pays exportateurs de GNL : les États hôtes exigent normalement une participation directe dans la propriété, le développement et l'exploitation des projets, généralement par l'intermédiaire d'une entité appartenant à l'État, et en recourant à une coentreprise ou à une structure similaire. La participation du gouvernement canadien se limite habituellement à son rôle d'organisme réglementaire. Le Canada n'interdit pas non plus aux investisseurs étrangers de détenir des droits de production en amont dans le secteur pétrolier et gazier, contrairement à d'autres territoires exportateurs de GNL. L'absence d'implication directe de l'État hôte au Canada peut se traduire par une plus grande liberté dans la structuration d'un projet de GNL par rapport à d'autres territoires.
- Les projets canadiens d'exportation de GNL ont souvent nécessité la mise en place d'un réseau de gazoducs plus étendu que dans d'autres pays exportateurs de GNL pour acheminer le gaz naturel depuis son lieu de production jusqu'à l'installation de liquéfaction côtière associée. Dans l'Ouest canadien, ce défi est exacerbé par le relief montagneux qui sépare, d'une part, les sites de production de gaz naturel du nord-est de la Colombie-Britannique et de l'Alberta et, d'autre part, la côte Pacifique de la Colombie-Britannique. Cela dit, la construction du gazoduc Coastal GasLink de 670 kilomètres, qui alimente LNG Canada (et alimentera aussi Cedar LNG), démontre la viabilité de ce type d'infrastructure.
- L'exploitation des ressources naturelles et le développement des infrastructures au Canada, en particulier en Colombie-Britannique, exigent de reconnaître les droits constitutionnels des peuples autochtones du Canada, notamment en matière de consultation et d'accommodement. En pratique, la mise en place d'infrastructures de GNL au Canada doit faire l'objet d'une consultation précoce, constructive et continue avec les groupes autochtones susceptibles d'être touchés, afin de garantir une harmonisation des intérêts. Les groupes autochtones au Canada réclament de plus en plus une participation active aux projets énergétiques, entre autres par une participation au capital. Les programmes de garantie de prêts et de crédit destinés aux peuples autochtones, soutenus par le gouvernement, facilitent cette participation. La prise de participation autochtone constitue également un signal fort de faisabilité bancaire.





3. Modèles économiques et structures des projets de GNL

Il n'existe pas de structure type pour un projet d'exportation de GNL. Le choix de la structure se fait au cas par cas pour chaque projet et dépend de divers facteurs, notamment 1) le ou les modèles d'affaires des parties prenantes au projet; 2) la production, les infrastructures et les marchés régionaux du gaz naturel; et 3) les facteurs liés au financement.

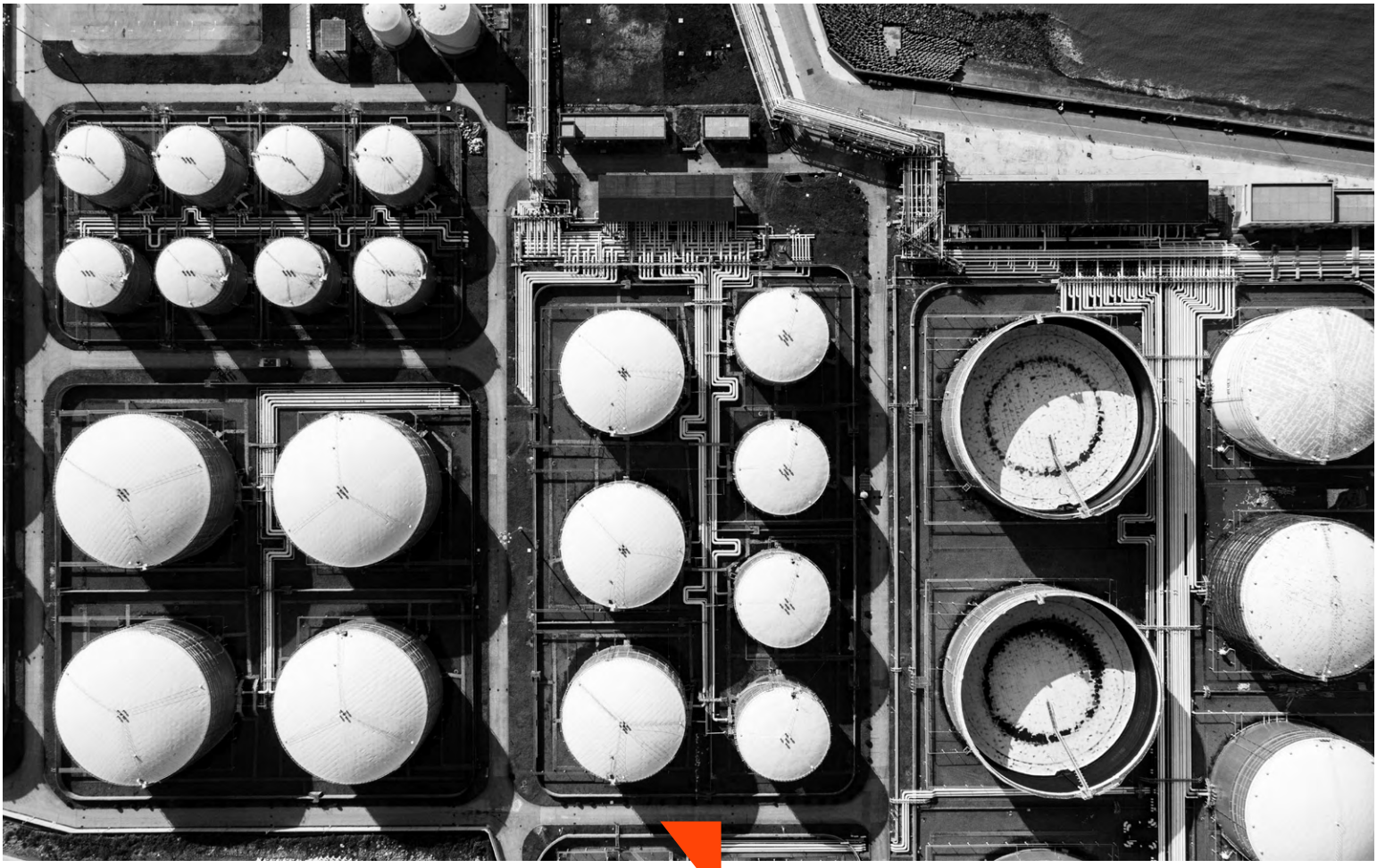
Cela dit, au cours des quelque six décennies d'évolution du secteur du GNL, les projets d'exportation de GNL ont généralement adopté l'une des quatre structures de projet (ou « modèles économiques ») décrites ci-dessous. Il est important de noter que le modèle économique d'un projet aura une incidence sur l'investissement potentiel dans ce projet et les questions juridiques et commerciales qui se poseront.

Ce que nous en retenons :

- **Modèle intégré.** La principale caractéristique d'un projet intégré d'exportation de GNL est que les propriétaires de l'installation d'exportation sont également propriétaires des réserves de gaz associé. Les parties peuvent aussi détenir toute infrastructure pipelinière reliant la production de gaz naturel à l'installation d'exportation ainsi que l'infrastructure en aval de l'installation (p. ex. les terminaux de regazéification à l'étranger). De ce fait, l'installation d'exportation fonctionne généralement moins comme un centre de profit distinct et plus comme un élément d'une structure d'exploitation comprenant plusieurs sociétés du même groupe et faisant l'objet de contrats conclus avec un lien de dépendance. Autrement dit, une partie qui contribue à l'installation d'exportation ne recherche pas nécessairement le revenu généré par l'exploitation de l'installation en soi, mais plutôt l'obtention de la matière première dans le but de produire de l'énergie à l'étranger (p. ex. dans le cas d'une société d'État de services publics étrangère) ou de maximiser la valeur de ses ventes de GNL (p. ex. dans le cas d'une société mondiale de GNL verticalement intégrée exerçant des activités dans toute la chaîne de valeur du GNL, de la production et de la liquéfaction à l'expédition et au commerce).

- **Modèle marchand.** Les propriétaires d'un projet d'exportation de GNL structuré selon le modèle marchand ne détiennent pas de participations dans la chaîne de valeur du GNL, que ce soit en amont ou en aval de l'installation d'exportation. Ils achètent en amont du gaz naturel sous forme de matière première à des producteurs non membres de leur groupe, le liquéfient à l'installation pour leur propre compte, puis vendent le GNL à des tiers. Cela peut être fait en mode franco à bord (FAB) (l'acheteur acquiert alors la propriété du GNL à l'installation d'exportation) ou lorsque rendu au lieu de destination (DAP) ou rendu au lieu de destination déchargé (DAT) (dans ces cas, le vendeur est responsable du transport maritime et de la livraison du GNL à l'acheteur dans une installation de réception à l'étranger). La rentabilité du projet est établie en fonction de la différence entre le prix payé pour le gaz naturel (et son transport et sa liquéfaction) et le prix payé par l'acheteur du GNL.
- **Modèle de prise ferme.** Dans le cadre d'un projet d'exportation de GNL utilisant un modèle de prise ferme, de la même façon que lors de l'utilisation d'un modèle marchand, les propriétaires de l'installation ne détiennent pas de participations dans la chaîne de valeur du GNL, que ce soit en amont ou en aval de l'installation de GNL. Leur participation à la chaîne de valeur du GNL se limite à fournir des services de liquéfaction à l'usine moyennant certains frais et compte généralement une composante d'achat ferme (*use or pay*). Des tiers fournissent le gaz naturel servant de matière première et prennent possession du GNL après sa liquéfaction, soit pour le revendre (p. ex. dans le cas d'une société de commercialisation de GNL), soit pour leurs propres besoins (p. ex. dans le cas d'une société d'État de services publics étrangère). L'installation d'exportation fonctionne comme un centre de profit distinct selon les modalités des contrats de prise ferme entre les propriétaires de l'installation et leurs clients, et (contrairement au modèle marchand) les propriétaires de l'installation ne sont pas tenus de conclure des contrats d'achat de gaz naturel ou des contrats d'approvisionnement en GNL avec des tiers.
- **Modèle hybride.** Les projets hybrides d'exportation de GNL peuvent combiner divers éléments du modèle intégré, du modèle marchand et du modèle de prise ferme pour répondre aux besoins des différentes parties prenantes du projet dans les circonstances données. Ils peuvent s'avérer nécessaires lorsque les promoteurs ont des intérêts commerciaux variés, notamment s'ils sont des sociétés d'État, des sociétés d'énergie privées et des investisseurs financiers. Un exemple? Le modèle hybride marchand-prise ferme : les propriétaires de l'installation d'exportation fournissent un service de commercialisation aux acheteurs de GNL en acquérant et en prenant possession du gaz naturel servant de matière première pour ensuite livrer le GNL, le tout en échange de frais mensuels fixes, peu importe si l'acheteur prend livraison du GNL. Un autre exemple de modèle hybride serait lorsqu'un acheteur de GNL acquiert une participation dans un projet marchand ou de prise ferme. Cette structure permet à l'acheteur de diversifier son exposition au risque (p. ex. si le coût du GNL a augmenté, cela sera partiellement compensé par une prise de participation au capital de la part de l'acheteur). Un troisième type de modèle hybride découle du fait que les placements en capital dans des projets de GNL par des entités du domaine financier sont de plus en plus courants, notamment parce que cette structure peut réduire considérablement la quantité de financement nécessaire au projet.





4. Risques, répartition des risques et vérification diligente en lien avec les projets

Comme mentionné, le modèle économique d'un projet d'exportation de GNL aura une incidence sur l'investissement potentiel dans ce projet. Il permettra également d'établir quelles seront les questions juridiques et commerciales soulevées par un tel investissement, notamment les risques auxquels les différentes parties prenantes du projet sont exposées. Ces éléments devraient être examinés attentivement en tenant compte de l'investissement proposé et devraient à leur tour éclairer la stratégie de négociation et les conditions finales de l'investissement.

Les projets d'exportation de GNL, comme tout projet majeur d'investissement en infrastructures, sont assujettis à de nombreux risques importants tout au long de la chaîne de valeur du GNL et peuvent comprendre, de l'amont à l'aval, 1) le risque lié à la prospection et à la production, 2) des interruptions imprévues de la capacité des pipelines, 3) des interruptions imprévues de la capacité de liquéfaction, 4) l'indisponibilité de transporteurs maritimes, et 5) des interruptions imprévues de la capacité de regazéification. Le risque lié au prix des marchandises s'appliquera à la fois aux achats de gaz naturel et aux ventes de GNL. Les risques non liés au secteur comprennent le risque de crédit, le risque de non-réalisation et le risque politique.

Les différents modèles économiques qu'un projet d'exportation de GNL peut adopter illustrent ces risques et les stratégies d'atténuation des risques connexes :

- Dans un projet utilisant un **modèle intégré**, la propriété du gaz associé permet de protéger les parties prenantes du projet contre le risque lié au prix des marchandises et le risque lié à l'approvisionnement, mais les expose aux risques liés à la prospection et à la production. Les parties prenantes du projet bénéficient d'une certaine souplesse, car elles peuvent ajuster la production de GNL en fonction de l'évolution de la conjoncture du marché, par exemple en ralentissant les activités de liquéfaction pour plutôt vendre le gaz produit sur les marchés régionaux.
- Les propriétaires d'un projet utilisant un **modèle marchand** sont directement exposés au risque lié au prix des marchandises, en amont et en aval de l'installation, ainsi qu'au risque de contrepartie de part et d'autre. Ce dernier risque peut, selon la région, être atténué en amont en diversifiant les sources d'approvisionnement, par exemple en utilisant des contrats à long terme, à court terme et au comptant avec de multiples producteurs.
- Les propriétaires d'un projet utilisant un **modèle de prise ferme** sont exposés au risque lié à la demande pour leurs services de liquéfaction. Pour y remédier, les clients paieront généralement des frais fixes pour réserver de la capacité à l'installation, puis des frais d'utilisation variables en fonction de la quantité de services de liquéfaction fournis. Les frais de réservation permettent au projet de récupérer des frais fixes, y compris le remboursement de la dette, et d'obtenir un rendement sur le capital investi. Les frais d'utilisation permettent de récupérer les coûts associés à la liquéfaction.

Avant d'investir dans une installation d'exportation de GNL, il est important de bien comprendre comment les divers risques liés au projet sont répartis entre les parties prenantes et la chaîne de valeur du projet. Une telle compréhension globale sera particulièrement importante pour les prêteurs du projet (le cas échéant). La clé de cet exercice est de recenser chaque risque important lié à un projet et d'établir à quelles parties ce risque incombe. Par exemple, dans le cas d'une interruption imprévue à l'installation d'exportation, il peut arriver que la majorité du risque incombe à l'exploitant de l'installation, mais qu'une partie du risque incombe également aux parties qui achètent du GNL de l'installation. De plus, il sera essentiel de veiller à ce que l'interaction entre les différents arrangements contractuels qui composent la chaîne de valeur du projet soit aussi harmonieuse que possible, par exemple en faisant en sorte que leurs clauses de force majeure soient cohérentes pour qu'il n'en résulte aucun vide ni aucune contradiction.

Il est théoriquement possible que les intérêts d'un groupe de partenaires dans une installation d'exportation de GNL concordent pleinement, par exemple lorsque chaque partie détient la même participation dans chaque composante d'un projet intégré. En pratique, il est plus probable que différentes parties prenantes au projet aient un intérêt dans différentes parties de la chaîne de valeur du projet et aient des participations ou des intérêts contractuels différents (p. ex. lorsqu'un fournisseur de gaz naturel ou un acheteur de GNL détient une participation minoritaire dans l'installation d'exportation). Cela peut avoir comme effet de créer des intérêts commerciaux contradictoires importants selon les circonstances. Le risque de telles tensions devrait être anticipé dès le début des négociations portant sur les contrats liés au projet et pourrait être particulièrement complexe dans le cas d'un projet adoptant le modèle hybride.

Résumé et comparaison des profils de risque et des structures des projets d'exportation de GNL

Afin de comparer aisément les différentes structures de projets de GNL et les profils de risque, nous avons préparé le tableau récapitulatif suivant.

Modèle	Principales caractéristiques	Principaux avantages	Principaux risques	Profil de revenu et prévisibilité	Profil d'investisseur type
Modèle intégré	Intégration verticale des activités de production et de liquéfaction en amont et potentiellement de l'infrastructure en aval.	Couverture naturelle contre la volatilité du prix des marchandises; contrôle de l'approvisionnement en matières premières; souplesse opérationnelle tout au long de la chaîne de valeur.	Exposition au risque lié à la prospection et à la production en amont; intensité du capital; risque de concentration tout au long de la chaîne de valeur.	Plus difficile d'évaluer les revenus liés à l'installation, étant donné que la valeur est réalisée dans l'ensemble de la chaîne intégrée; la prévisibilité dépend de la stratégie de vente en aval.	Sociétés et services publics appartenant à l'État; sociétés internationales de GNL/d'énergie à intégration verticale.
Modèle marchand	Les propriétaires des installations achètent du gaz auprès de tiers et vendent du GNL pour leur propre compte.	Potentiel d'amélioration des marges dans un contexte de prix des marchandises favorable; flexibilité en matière d'approvisionnement et de commercialisation.	Exposition totale au risque lié au prix des marchandises tant lors de la production que pour le produit fini; risque de contrepartie lié à l'approvisionnement en gaz et à la vente de GNL.	Plus difficile de prévoir les revenus en l'absence de contrats correspondants; assujetti à la volatilité des marchés.	Promoteurs de GNL indépendants; sociétés d'énergie intermédiaires; acteurs du portefeuille; négociateurs de marchandises.
Modèle de prise ferme	Les propriétaires d'installations fournissent des services de liquéfaction moyennant des frais; les clients fournissent du gaz et prélèvent du GNL.	Revenus stables tirés des frais perçus; exposition limitée au risque lié au prix des marchandises; alignement solide avec le financement du projet.	Risque lié à la demande de capacité de liquéfaction; dépendance à la qualité du crédit des clients.	Plus haut degré de prévisibilité grâce à des frais fixes de réservation de la capacité, souvent soutenu par des engagements d'achat ferme.	Sociétés d'énergie intermédiaires; fonds d'investissement en infrastructures; prêteurs privilégiant les flux de trésorerie tirés de contrats.
Modèle hybride	Réunit des éléments des autres modèles (intégré, marchand et de prise ferme).	Offre de la souplesse pour répondre à divers investisseurs et objectifs commerciaux; potentiel d'obtenir l'équilibre entre le risque et le rendement.	Complexité structurelle accrue; potentiel de décalage entre les intérêts des différentes parties prenantes.	Le profil de revenu varie en fonction de la combinaison des revenus du commerce et provenant des contrats; peut améliorer la prévisibilité par rapport à une simple exposition au marché.	Groupes d'investisseurs typiques des modèles intégré, marchand et de prise ferme; acheteurs; investisseurs financiers.

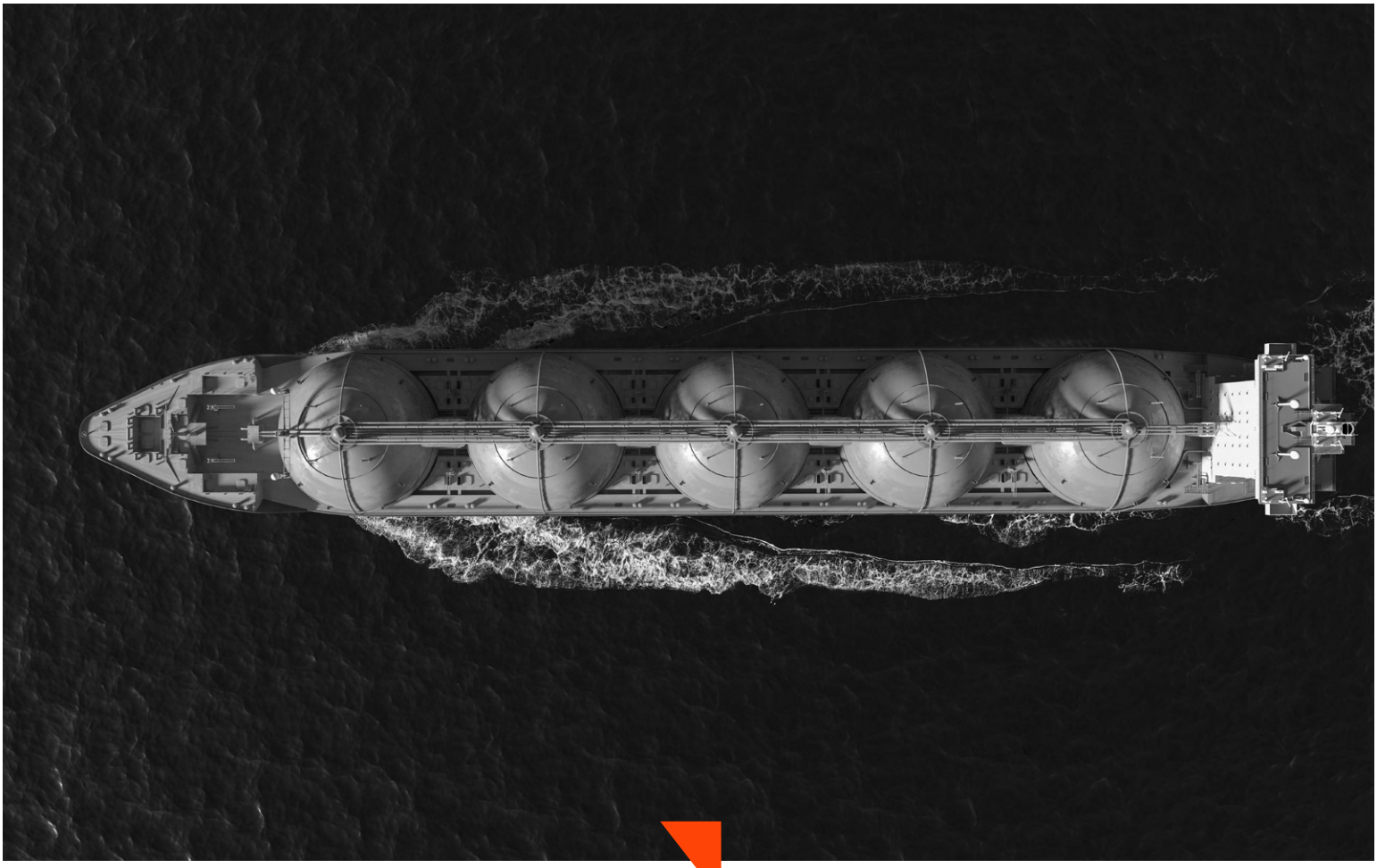


5. Consultation auprès des Autochtones et participation

L'avancement de projets importants en matière d'énergie, d'infrastructure et de ressources naturelles au Canada nécessite une consultation approfondie et sérieuse auprès des groupes autochtones concernés, et ce, dès le début. Les projets canadiens de GNL ne font pas exception.

La consultation et l'accommodement des Autochtones sont essentiels pour deux raisons principales. Premièrement, pour respecter leurs droits constitutionnels et d'autres obligations réglementaires prévues par le droit canadien, plus particulièrement l'obligation de consultation. Deuxièmement (sans importance moindre), pour favoriser la confiance, la collaboration et les avantages mutuels avec les communautés autochtones locales et les autres communautés susceptibles d'être concernées. L'objectif est d'harmoniser les plans du projet avec les droits, les intérêts et les ambitions à long terme de ces communautés, généralement en accordant la priorité à la gérance de l'environnement, à la conservation de la culture et à l'autonomisation économique. En s'engageant à impliquer les Autochtones dès le départ, les promoteurs de projets peuvent établir des partenariats plus solides et accroître la certitude quant à la réalisation des projets.

À cette fin, depuis quelques années, les groupes autochtones cherchent de plus en plus à accroître leur participation aux projets canadiens liés à l'énergie, aux infrastructures et aux ressources naturelles. L'approche longtemps privilégiée s'articulait autour d'ententes sur les répercussions et les avantages, conclues entre les promoteurs de projets et les groupes autochtones. Celles-ci mettent l'accent sur le soutien financier et la compensation pour les répercussions sur les plans culturel et environnemental, tout en garantissant des avantages économiques, tels que la formation et l'emploi. Ce type d'ententes demeure une pierre angulaire de l'engagement auprès des Autochtones pour les promoteurs de projets portant sur les ressources naturelles au Canada. Cependant, les communautés autochtones cherchent de plus en plus à acquérir une participation dans les projets afin d'en tirer des avantages économiques directs, d'exercer une influence sur la prise de décisions et d'investir à long terme dans la réussite des projets.



6. Garanties de prêts et viabilité financière des projets pour les Autochtones

Un élément clé facilitant la prise de participation des Autochtones dans des projets canadiens de ressources naturelles est l'émergence et la croissance récentes d'importants programmes gouvernementaux de prêts et de garanties de prêts destinés aux Autochtones.

Pour bon nombre de communautés autochtones, l'obstacle n'a jamais été le manque d'intérêt pour une participation partielle dans les projets, mais l'accès à du financement suffisant et abordable pour soutenir l'investissement de capitaux. Comme les terres et les actifs dans les réserves ne peuvent généralement pas être offerts en garantie, les prêteurs traditionnels de tels projets ont souvent considéré que la prise de participation autochtone présentait un risque plus élevé, ou ils ont exigé des garanties qui n'étaient pas disponibles. Conséquemment, la participation autochtone était souvent limitée ou passive, sans grande importance.

Grâce aux garanties de prêt et programmes de prêts participatifs du gouvernement, cette dynamique change considérablement. Ces programmes aident à combler les lacunes en matière de financement en réduisant le risque pour les prêteurs lorsque les garanties conventionnelles sont limitées ou indisponibles. Ils peuvent également réduire les coûts de financement, prolonger les modalités de prêt et permettre aux communautés de financer des participations plus importantes dans des actifs, tels que des installations de GNL, des pipelines, des infrastructures de production et de transport d'électricité ainsi que des projets connexes.

La portée croissante de ces programmes au niveau fédéral et dans de nombreuses provinces permet de repenser la façon dont les grands projets sont financés et structurés au Canada. Des initiatives telles que le Programme de garantie de prêts pour les Autochtones du gouvernement fédéral, l'Initiative pour la participation autochtone de la Banque de l'infrastructure du Canada et des programmes provinciaux similaires permettent aux communautés autochtones de prendre part aux discussions en tant que partenaires financiers à long terme.

Ces initiatives offrent de nombreux avantages aux investisseurs et aux promoteurs de projets. Elles améliorent la durabilité des projets en plus de favoriser les efforts de réconciliation. Les projets répondent mieux aux attentes sociétales et réglementaires. Les risques liés aux contestations juridiques et à l'opposition des communautés autochtones sont souvent atténués. Dans l'ensemble, les programmes de garanties de prêt et de soutien au financement pour les Autochtones sont de plus en plus perçus comme un moyen pratique de libérer du capital, de réduire les risques liés aux projets, d'accroître la certitude quant à leur réalisation et d'améliorer leur viabilité financière.



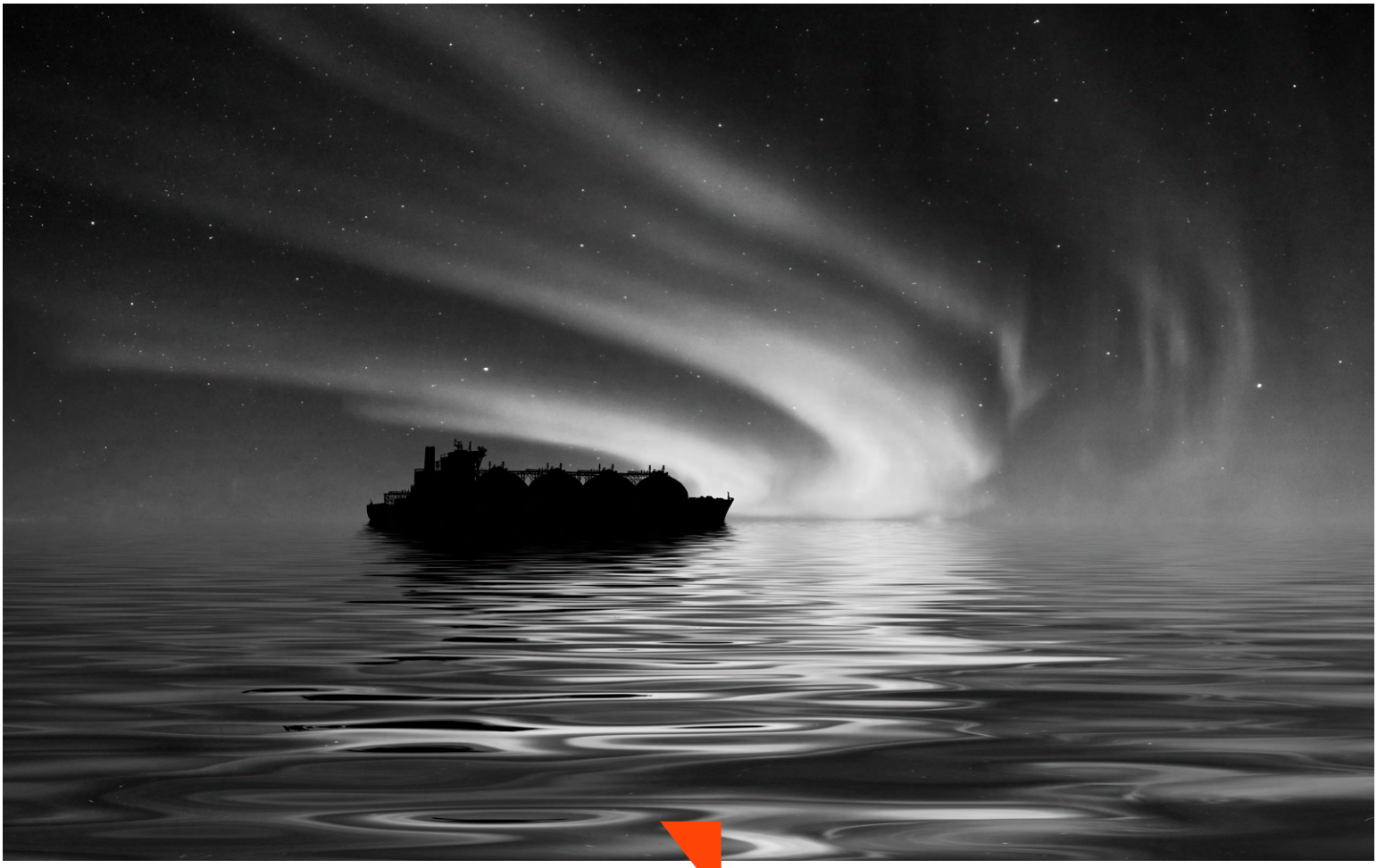


7. Investissements des Autochtones et Bureau des grands projets du Canada

Le gouvernement fédéral du Canada a lancé le Bureau des grands projets (BGP) en août 2025 afin d'aider l'avancement de projets d'intérêt national à travers le pays. Le symbolisme derrière le lancement du BGP est important : un signal clair est envoyé aux investisseurs canadiens et internationaux que le gouvernement fédéral du Canada s'engage à soutenir le développement accéléré et réussi de projets importants d'énergie, d'infrastructure et de ressources naturelles, y compris de GNL.

Il est important de noter que le BGP met en œuvre une approche « un projet, une évaluation » pour les projets désignés. L'objectif est de simplifier la prise de décision au niveau fédéral, de réduire considérablement les délais réglementaires et de coordonner les mesures et les approbations de la Couronne dans l'ensemble des ministères. Faciliter et améliorer l'engagement auprès des communautés autochtones locales pour les projets est au cœur de la mission du BGP. Le BGP met l'accent sur la consultation des Autochtones, les évaluations environnementales et le développement durable. Le BGP fournit également un cadre centralisé pour l'engagement, la consultation et la collaboration.

Les promoteurs de projets de GNL et les investisseurs canadiens et internationaux de tels projets bénéficieront du cadre du BGP. En tirant parti du processus simplifié du BGP, les parties prenantes peuvent demander la désignation d'un projet plus tôt et consulter plus rapidement et plus efficacement les communautés autochtones. Elles pourront ainsi mieux négocier et structurer leurs partenariats avec les communautés et tout autre arrangement. Elles peuvent aussi relever plus efficacement les défis liés à l'obtention de permis, au financement et au développement, le tout s'inscrivant dans une approche coordonnée visant une participation autochtone mutuellement bénéfique, une réduction des risques liés aux projets et une réalisation plus rapide.



8. Nos conclusions : Croissance en perspective

Le GNL canadien est idéal pour répondre aux besoins énergétiques croissants du monde. Le pays bénéficie de réserves abondantes de gaz naturel, de la proximité de marchés clés du bassin du Pacifique et d'une stabilité politique.

Grâce à des exemples réussis d'investissements dans des projets d'énergie et d'infrastructure au Canada, comme LNG Canada, Woodfibre LNG et Cedar LNG le pays se forge une solide réputation en matière de partenariats énergétiques fiables. Les avantages des investissements autochtones comprennent une résilience accrue, des risques moindres et une meilleure viabilité financière des projets. En misant sur ses ressources naturelles, ses réformes réglementaires et son engagement à l'égard de la réconciliation, le Canada est bien positionné pour faire progresser des projets de GNL qui répondent aux besoins énergétiques des marchés mondiaux et attirent des investissements nationaux et étrangers substantiels.

Personnes-ressources de Fasken

COLOMBIE-BRITANNIQUE



Ron Ezekiel
Associé
+1 604 631-4708
rezekiel@fasken.com



Chris Bystrom
Associé | Cochef, Énergie et climat
+1 604 631-4715
cbystrom@fasken.com



Zach Romano
Associé
+1 604 631-4861
zromano@fasken.com

ALBERTA



Brendan Sawatsky
Associé
+1 403 261-5506
bsawatsky@fasken.com



James-Scott Lee
Associé
+1 403 261-6152
jslee@fasken.com



Paul Blyschak
Avocat-conseil
+1 403 261-9465
pblyschak@fasken.com

ONTARIO



W. Ian Palm
Associé | Cochef, Énergie et climat
+1 416 865-5155
ipalm@fasken.com

Notre vaste expérience et notre savoir-faire inégalé font de nous un chef de file dans le secteur. Nous agissons couramment comme conseillers dans le cadre des transactions les plus notables au Canada et d'opérations transfrontalières complexes.

Notre groupe Marchés des capitaux, fusions et acquisitions offre aux clients du soutien opérationnel intégré dans de nombreux secteurs d'activité et propose des conseils stratégiques sur tous les aspects liés aux F&A, notamment la négociation des acquisitions et des cessions, les coentreprises, les alliances stratégiques, l'activisme actionnarial et les opérations structurelles contestées. Avec une équipe comptant plus de 100 professionnels et professionnelles, nous pouvons donner suite rapidement et efficacement à toute transaction de F&A de sociétés ouvertes ou fermées, dans n'importe quel secteur et n'importe quel délai, quelle qu'en soit la taille, la portée ou la complexité.

Autres guides de Fasken dans les domaines des marchés des capitaux et des F&A





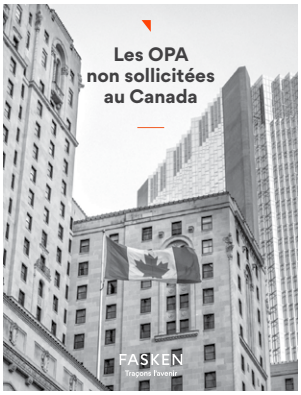












Pour connaître les autres réflexions de Fasken sur les fusions et acquisitions et la gouvernance d'entreprise, visitez notre **Centre du savoir – Marchés des capitaux et Fusions et acquisitions**, et inscrivez-vous à notre liste de distribution.

FASKEN

Traçons l'avenir

Fasken Martineau DuMoulin S.E.N.C.R.L., s.r.l.
fasken.com/fr