

LES AFFAIRES

Montréal, semaine du 18 au 24 février 1989 Vol. LXI N° 7 96 pages

1,25\$

La rentabilité du projet demeure incertaine

Hibernia: Mobil promet 5,2 milliards

de \$ de contrats et

visé 50% de contenu canadien



Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Antoine Ayoub: «Hibernia est en fait un vaste plan de développement économique pour Terre-Neuve, qui bénéficie d'une subvention fédérale d'un milliard de dollars.»

■ Il n'y a pas que les glaciers qui menacent la plate-forme pétrolière d'Hibernia. La rentabilité est aussi un écueil qui guette cet ouvrage d'acier et de béton qui sera érigé au coût de 5,2 milliards de dollars et ancré à 300 kilomètres au large de

Terre-Neuve.

Alors que les représentants de la société pétrolière américaine Mobil étaient à Montréal pour parler des occasions d'affaires liées au projet, la question fondamentale de la rentabilité du projet n'était toujours pas résolue.

Selon Mobil, qui agit comme maître d'oeuvre de la construction et de l'exploitation, le seuil de rentabilité des gisements d'Hibernia et d'Avalon situe le prix du baril de pétrole entre 20 et 25\$ US. Cette prévision laisse toutefois sceptique Antoine Ayoub, professeur d'éco-

nomie à l'Université Laval et expert du secteur pétrolier.

« Hibernia est en fait un vaste plan de développement économique pour Terre-Neuve, qui bénéficie d'une subvention fédérale d'un milliard de dollars, assortie d'un prêt garanti de 1,6 milliard de dollars. Or, je doute beaucoup que le prix du pétrole ait atteint le niveau de 20 à 25 \$ US lors de la mise en exploitation de la plate-forme en 1995.

« Il y a encore beaucoup de capacité de production non exploitée dans les pays de l'OPEP. De

plus, plusieurs pays non-membres ont indiqué qu'ils augmenteraient leur production.

« Dans le meilleur des cas, le prix tournera autour de 18 \$ US le baril, a ajouté M. Ayoub. Un scénario plus pessimiste pour Hibernia serait une surproduction qui exercerait des pressions baissières sur les prix.

« De toute façon, le projet d'Hibernia est risqué. S'il n'y avait pas de dangers, croyez-vous que les compagnies participantes exigeraient une subvention d'un milliard de dollars de la part du gouvernement fédéral? C'est un beau cas où des entreprises pétrolières veulent nationaliser le risque et privatiser les profits d'un projet. »

Comment vendre à Hibernia

Malgré la polémique entourant la rentabilité du projet, Mobil va de l'avant et sollicite des candidatures de fournisseurs. Selon les représentants de l'entreprise, les compagnies doivent se plier à

deux conditions pour soumettre leur candidature.

Elles doivent savoir vendre leurs biens et services auprès des responsables des travaux et posséder un programme de contrôle de la qualité très strict.

« Les entreprises qui veulent participer au projet Hibernia doivent d'abord déterminer si leurs biens ou services sont requis par le projet.

« On peut établir cela auprès de Mobil ou des entrepreneurs éventuels », a déclaré Douglas Wage, représentant de la pétrolière américaine Mobil, qui agit comme maître d'oeuvre du projet pour ses partenaires Gulf Canada, Petro-Canada et Chevron Canada.

« Il faut ensuite que l'entreprise détermine les besoins particuliers du projet et sa capacité à répondre aux conditions des marchés et à la force de la concurrence.

« Enfin, une compagnie doit déterminer qui dans l'organisation du projet prend les décisions d'approvisionnement qui vi-

sent les produits ou services de la société. C'est à l'intention de cette personne ou de ce service que doivent être faits les efforts de vente. »

Selon les représentants de Mobil, les contrats les plus importants s'adressent aux grands fournisseurs de services d'ingénierie, aux chantiers navals et aux fabricants de ciment et d'acier. Ces entreprises se disputent déjà trois contrats d'une valeur d'un milliard qui seront accordés au cours de 1989.

La présence québécoise dans ces marchés est assurée par deux firmes d'ingénieurs-conseils montréalaises, Lavalin et SNC (Mtl, 5,50 \$), qui sont membres de consortiums rivaux. Ces groupes soumettront des propositions pour deux contrats.

En juillet prochain, Mobil accordera le contrat de conception de la plate-forme de forage et de ses divers modules. C'est toutefois en octobre que le contrat le plus important sera accordé. À cette date, le maître d'oeuvre choisira le groupe qui sera responsa-

ble de la conception et de la supervision de la structure de béton qui servira de base à la structure de 1,25 M de tonnes.

Les PME peuvent s'intéresser à ces projets à titre de sous-traitants. Les représentants de Mobil soulignent qu'une multitude de biens et de services seront nécessaires pour la construction et l'exploitation de l'ouvrage. Un programme de contrôle de la qualité serré est toutefois

le prérequis essentiel pour paraître sur la liste des fournisseurs éventuels.

Assurance de qualité et concurrence étrangère

« Une plate-forme d'exploitation pétrolière est exposée aux pires intempéries. Il faut donc que sa construction soit sans faille. Notre devise est *Bien le faire la première fois*. Il faudra que les entrepreneurs s'y plient car nous

Hibernia en quelques chiffres

■ La plate-forme d'exploitation pétrolière d'Hibernia, haute de 210 mètres, sera ancrée à 300 kilomètres au large de Terre-Neuve. La plate-forme pompera, stockera et transbordera le pétrole dans trois navires spécialement construits à cet effet. L'ouvrage pèsera

1,25 M de tonnes et exigera plus de 50 000 tonnes de béton et cinq fois plus d'acier qu'a nécessité la construction de la tour Eiffel.

Au chapitre des coûts, la conception technique et la construction de la plate-forme est évaluée à 5,2 milliards de dollars. Il faut

toutefois ajouter à cela une somme de 3,3 milliards qui sera consacrée aux coûts d'immobilisation pendant la phase de production du projet.

Quant aux frais d'exploitation pendant la phase de production de 20 ans, ils sont estimés à 11,5 milliards.

rejetons automatiquement la piètre qualité», a précisé **John Copeland**, directeur de l'assurance de la qualité pour Mobil.

Selon certains participants à la rencontre, les normes requises par Mobil réduisent considérablement le nombre d'entreprises qui pourront participer au projet. Cette opinion est partagée par **Louise Charette**, chargée du secteur industries du matériel de transport au ministère de l'**Industrie, Sciences et Technologie** du Canada.

« Les sociétés qui vendent déjà des biens et services aux secteurs de la défense et de la pétrochimie

sont les mieux positionnées. Ces industries ont déjà des normes de qualité très élevées. Celles qui n'ont pas de programmes stricts de contrôle de la qualité ont moins de chances de passer à travers le processus de pré-sélection de Mobil. »

Les entreprises qui réussiront l'étape de la pré-sélection devront ensuite affronter une concurrence internationale féroce.

Selon Mobil, la moitié des 5,2 milliards de dollars du projet seront dépensés au Canada. Dans sa documentation, l'entreprise souligne toutefois qu'elle « fera tous les efforts pour atteindre, dans des condi-

tions de libre concurrence, un objectif de contenu canadien de 45 à 50 % ».

Selon certains participants à la rencontre de Montréal, beaucoup de firmes norvégiennes qui ont déjà travaillé pour Mobil en Mer du Nord se préparent à s'associer avec des compagnies terre-neuviennes pour arracher les plus gros marchés.

Le contrat de forage, valant plusieurs centaines de millions de dollars serait d'ailleurs accordé à une firme norvégienne en août prochain.

GILLES

DES ROBERTS