



Libéralisation du Marché Gazier de l'Union Européenne : Quelles Impacts sur la Performance Contractuelle de l'Algérie?

Said Brika¹ et Lamia Ati²

1- Laboratoire COFIFAS

2- Université :Oum El Bouaaghi

Résumé-

La libéralisation du marché gazier de l'Union Européenne est entamée à partir de 1998 par l'adoption de la première directive gaz .En 2009 le marché est totalement libéralisé et les conséquences de ce mouvement sont déjà rétabli. Cette étude met en lumière les conséquences de la libéralisation sur le mode contractuel du deuxième fournisseur du gaz à l'UE, qui est l'Algérie. Sa performance contractuelle est altérée par les changements qui ont été apportés sur les principales clauses définissant des contrats à long terme. Dans la mesure du possible, une analyse comparative s'est faite avec les principaux concurrents de Sonatrach sur le marché européen.

Mots-clés : Libéralisation, Marché Gazier, Union Européenne, Algérie, Performance Contractuelle, Contrats d'Approvisionnement, Clauses.

Liberalization the Gas Market of the European Union : What impact on the Performance of the Contractual Algeria ?

Abstract-

The liberalization of the gas market in the European Union started in 1998 with the adoption of the first gas directive .In 2009 the market is fully liberalized and the consequences of this movement are already recovered. This study highlights the consequences of liberalization on the contractual mode second gas supplier to the EU, which is Algeria. Its contractual performance is affected by the changes that have been made on the main clauses defining long-term contracts . Wherever possible, a comparative analysis was made with Sonatrach's main competitors in the European market :

Keywords: Liberalization, Gas Market, European Union, Algeria, Contract Performance, Supply Contracts Clauses.

Introduction

Depuis les années 70 un mouvement de libéralisation des marchés s'est installé. Plusieurs pays ont vu leur marché entrer dans ce mouvement dont l'inspiration essentielle trouve ses origines dans l'idéologie libérale initiée

tout d'abord aux Etats-Unis puis transposée aux différents marchés mondiaux. Tel est le cas du marché européen. Cette libéralisation de 1998, a touché profondément la performance contractuelle des pays fournisseurs du gaz, y l'Algérie.

Dans le cadre de cette problématique nous allons étudier au massivement les points suivants :

- Libéralisations,
- L'état des lieux,
- La feed-back.

1. La libéralisation du marché gazier de l'UE :pourquoi et comment ?

La libéralisation du marché gazier de l'Union Européenne entamée juridiquement à partir de 1998 suite à l'approbation par Bruxelles de la première directive gaz, suivi après par deux autres :celle de 2003, et de 2007, l'aire de la libéralisation est réellement déclenchée par ces trois directives, peu avant le marché gazier fonctionnait toujours mais autrement.

1.1. La situation pré-libéralisation

Nous pouvons caractériser les principaux traits de l'organisation industrielle du marché gazier européen selon deux dimensions¹ :

1- Le degré d'intégration horizontale, c'est-à-dire celui de l'exercice par une même firme de la totalité d'une activité industrielle spécifique sur un territoire donné.

2- Le degré d'intégration verticale, c'est -à-dire celui du regroupement de la propriété ou du contrôle des différentes composantes industrielles du système gazier sous une seule autorité.

L'industrie gazière européenne est ainsi marquée par un fort degré d'intégration verticale par l'intermédiaire de contrats à long terme liant l'amont (producteurs en situation de concurrence) à son aval (transport-distribution en situation monopolistiques). Ce sont là caractéristiques essentielles de l'industrie gazière avant la libéralisation.

Le développement du système gazier européen a été construit sur la base d'arrangements institutionnels qui favorisent la coordination des investissements dans la production et le transport par l'intégration verticale. Cette coordination permet d'assurer un débouché aux gisements de gaz naturel nouvellement identifiés, condition nécessaire à la mise en œuvre de politiques énergétiques nationales d'exploitation des ressources locales.

¹GRAND, Emmanuel, Veyrenc Thomas. *L'Europe de l'électricité et du gaz : Acteurs, marchés, régulations*. Paris : Economica, 2011.P.68.

Il est possible de dégager les caractéristiques communes aux différentes organisations industrielles gazières qui s'étant stabilisées au cours des « Trente Glorieuses » en Europe, préexistaient la libéralisation.

Jusqu'aux années 1900 avec le déploiement des politiques européennes de libéralisation, l'organisation du secteur électrique et gazier relevait de la responsabilité de chaque Etat. Fortement hétérogènes à première vue, les structures industrielles et les formes de régulation en vigueur en Europe présentaient pourtant des traits structuraux communs. Fruit d'une dynamique d'intégration de l'industrie enclenchée dès la première moitié de XX^{ème} siècle et parachevée durant les « Trente Glorieuses ». Elles constituent le modèle intégré.

Le secteur de la production de gaz naturel notamment offshore dès l'origine été contrôlé par un oligopole de grandes compagnies internationales, l'activité d'exploration nécessite. En effet l'utilisation de techniques de forage complexes mais voisines de celles utilisées pour le pétrole. Et c'est aux majors pétroliers que l'on doit la découverte des gisements de gaz européens.

La structure du marché de pétrole a ainsi profondément influencée celle du gaz : dans les principaux pays producteurs, l'exploration/production n'a pas été confiée à un monopole d'Etat, mais organisée selon un système de concessions attribuées à différents opérateurs. En aval du cycle, la distribution de gaz naturel s'est basée sur des monopoles statutaires assis sur des droits exclusifs ; la dimension nationale étant de nouveau pertinente.

Le degré élevé de l'intégration verticale est la principale caractéristique du modèle. Cette intégration a pris deux formes essentielles : juridique et commerciale ; le système intégré reposant sur l'octroi aux opérateurs de droits exclusifs de distribution

Ensuite, l'industrie évolue sous un contrôle public étroit pouvant se traduire par l'insertion des opérateurs et de leurs pratiques commerciales dans des politiques plus vastes. Dans ce cas, le comportement des opérateurs obéit à une logique qui dépasse la stricte finalité de commercialisation du gaz à un prix compétitif.

Les modalités d'exercice de cette responsabilité varient largement d'un pays à l'autre, et deux formes distinctes peuvent être dégagées ⁱ:

- le régime concessif où la responsabilité d'exercer l'activité de distribution du gaz est déléguée par l'autorité publique à un ou plusieurs opérateurs privés (France).

ⁱ Idem.P.75.

- l'exercice direct de la responsabilité de distribuer le gaz par les collectivités locales constituées en régions municipales ou en entreprises (Allemagne).

1.2. La situation in site libéralisation

L'Union Européenne s'est engagée dans une politique de stimulation des forces concurrentielles par le décloisonnement des marchés des Etats membres et la remise en cause progressive de toutes les structures de marché anticoncurrentielles dont les monopoles publics. Considérée comme relevant de la compétence des Etats, la politique énergétique a longtemps échappé à cette logique. Mais, depuis une quinzaine d'années, la Commission européenne souhaite mettre fin au régime particulier des biens énergétiques et les intégrer au marché unique, c'est-à-dire les soumettre à la politique de concurrence.

Depuis 1996, les institutions de l'Union Européenne considèrent que la libéralisation du marché de cette source d'énergie constitue un élément fondamental dans la consolidation de sa compétitivité économique dans un monde globalisé. La bataille idéologique entre les partisans de l'interventionnisme et ceux du « laissez faire » tournera finalement à l'avantage des derniers qui obtiendront la libéralisation du marché gazier européen. Même si le processus de libéralisation effective s'est avéré une démarche longue et difficile à réaliser (elle a pris plus de 10 ans pour qu'elle soit achevée). Les objectifs attendus de la libéralisation sont nombreux.

Dans le cadre du respect des dispositions du Droit européen de la concurrence et du principe de libre circulation des marchandises, le marché intérieur de gaz naturel est organisé à travers une succession de directives établies par Bruxelles. Trois paquets législatifs se sont succédés depuis la fin des années 90 œuvrent pour l'établissement d'un marché intérieur commun. Les directives ne sont pas directement applicables sauf si elles sont transposées dans le droit national de chaque pays membre de l'Union Européenne. Auparavant seul le marché britannique autarcique avec le gaz de la Mer du Nord, avait été libéralisé en plusieurs étapesⁱ

Chacune de ces directives présente les objectifs considérés indispensables aux circonstances du moment et qui aboutissent à la création du marché commun, Nous citons :

l'unbundling (séparations des activités), la sécurité d'approvisionnement gazier, les principes ATR (accès de tiers aux réseaux), la mise en service d'une entité de régulation au niveau européen et national...ect.

ⁱLOCATELLI C., FINON,D.L'interdépendance gazière de la Russie et de l'Union européenne : *Quel équilibre entre le marché et la géopolitique* ?documentation LEPII.UPMF série EPE, 2006, n°41.P.24.

1.3. La situation post-libéralisation

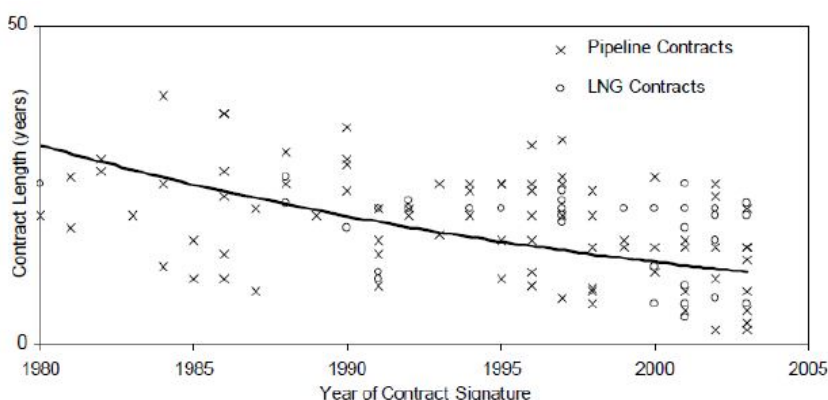
La phase post-libéralisation est marquée par des changements considérables sur plusieurs trois paramètres essentiels: la structure du marché, changement du comportement stratégique des opérateurs et la performance contractuelle des opérateurs dans ce qui suit (nous limiterons notre analyse sur le tout dernier point).

A rappeler que l'industrie gazière européenne s'est développée à partir d'une généralisation de Contrats de long-termeⁱ. Cette forme contractuelle a institué des liens rigides entre les importateurs et les exportateurs de gaz naturel. Or la libéralisation du marché gazier européen a entraîné une révision des principales clauses qui encadrent ces contrats.

a) Révision de la durée des contrats d'approvisionnements

La durée des contrats est en diminution et l'indexation du prix du gaz sur les produits pétroliers suit le même sort. Une certaine adaptation aux mesures de la libéralisation est ressentie à travers la révision de certaines clauses comme le take- or- pay². Ces modifications sont signalées par deux études importantes de l'AIE. La première publiée en 2004, sous le thème de « La sécurité d'approvisionnement en gaz dans des marchés ouverts », et la seconde en 2008 intitulée « Development of competitive gas trading in continental Europe how to achieve workable competition in european gas markets ? ». Les deux études montrent que plus les importations européennes de gaz augmentent régulièrement, moins le gaz sera livré via des contrats traditionnelsⁱⁱ.

Figure n°01: La contraction de la durée des contrats de long-terme



ⁱ CUSSAGUET, Pierre-Marie. *L'ouverture du marché gazier européen.*

Commission de régulation de l'énergie. Annales des mines. Aout, 2009. P.22.

ⁱⁱ Idem.

Source: Kjersti Hegde and Eirik Fjeldstad, “The future of European long-term natural gas contracts,” Consultancy Project Report sponsored by TOTAL E&P NORGE AS, September 1, 2010, P.13, http://www.bergen-energi.com/arch/_img/9548380.pdf.

La durée des contrats TOP de livraison de gaz aux pays européens a en moyenne diminué et est passée de 30 à 15 ans à partir de 1980 et jusqu'en 2003ⁱ. Cependant à partir de la fin des années 90, les européens se tournent davantage vers les contrats de GNL et cela s'explique par le fait que son mode d'acheminement est plus flexible que celui acheminé par les gazoducs.

b) Révision de la clause « gas price indexation »

L'argument principal avancé pour expliquer l'abandon de l'indexation aux produits pétroliers pour la variante des mécanismes de tarification est que les producteurs/exportateurs et les opérateurs importateurs (historiques) confrontés par cette indexation préfèrent la maintenir car ils craignent que tout nouveau mécanisme ne vienne réduire leurs revenusⁱⁱ.

Or, dans la situation actuelle, les prix du gaz ont nettement chuté en dessous de la parité avec les prix des produits du pétrole, ce qui est une préoccupation énorme pour les intermédiaires et les intervenants en aval. Cela peut modifier la composition des partis dominants et de mettre plus de pression sur les méthodes de fixation des prix alternatifsⁱⁱⁱ.

La philosophie de l'indexation sur les produits pétroliers est en train d'éclater face au développement des places de marchés pour le gaz naturel « hubs » où le prix est déterminé par rapport à l'offre et la demande de gaz ; ainsi deux prix coexistent encore en Europe : des prix liés au pétrole et des prix de marché (hub price).

Les grands exportateurs de gaz vers l'Europe (Russie, Norvège, Algérie, Qatar) affichent leur volonté de maintenir une indexation liée aux produits pétroliers. Or, la hausse du prix de pétrole limite la compétitivité du gaz face au pétrole. Face à cette situation, les pays exportateurs ont consenti quelques arrangements avec leurs plus gros clients, incluant une part d'indexation des prix sur les prix de hub.

En 2012, la part des prix spot dans les prix européens atteint un taux de 45%. Nous pensons que désormais, l'avènement d'un prix de marché

ⁱ Kjersti Hegde and Eirik Fjeldstad, “The future of European long-term natural gas contracts,” Consultancy Project Report sponsored by TOTAL E&P NORGE AS, September 1, 2010, P.46, http://www.bergen-energi.com/arch/_img/9548380.pdf...

ⁱⁱ DESBOI, Baptiste. *Le marché de gaz en France*. P. 66. Disponible sur : www.connaissancedesenergies.org/sites/default/files/pdfvue/chapitre_5_le_marche_du_gros_panorama_le_marche_du_gaz_en_france_par_baptiste_desboi (consulté le 01/05/2015)

ⁱⁱⁱ KJERSTI Hegde, EIRIK Fjeldstad .Op.cit.,P.37.

revendiqué par les grands consommateurs va se heurter à la volonté des pays exportateurs de maintenir le lien avec le prix du pétrole. Donc nous allons probablement assister à un conflit d'intérêts mené cette fois-ci par le bloc des consommateurs et non de celui des producteurs.

c) la révision de la clause « destination finale »

La clause « destination finale » veut que le gaz ne soit consommé que par l'acheteur dans une zone géographique déterminée (en principe un État membre). Les mécanismes de partage des bénéfices obligent quant à eux l'acheteur-importateur à partager une partie de ses bénéfices avec le fournisseur-producteur si l'importateur revend le gaz à un client établi en dehors du territoire convenu ou à un client qui utilise ce gaz à une autre fin que celle qui a été convenue. Ces mécanismes ont été substitués aux clauses restrictives territoriales¹.

d) la révision de la clause « Take Or Pay »

La clause Take-Or-Pay : Selon cette clause, le fournisseur s'engage à livrer le gaz sur une période déterminée, et l'acheteur à la réceptionner et dans tous les cas à payer les quantités contractuelles ; autrement dit, l'acheteur est obligé de payer les volumes achetés, qu'ils les utilisent ou non.

Nous pouvons dire que cette clause n'assure pas l'équilibre de transaction, pour deux raisons essentielles. D'une part, les bienfaits de cette clause est en faveur du vendeur puisqu'il transfère le risque de volume à l'acheteur ; c'est à dire qu'il ne s'occupe guère sur le sort de son gaz tant que le contrat est toujours honoré. Cette assurance encourage le producteur à se lancer dans l'activité d'exploration et d'exploitation, et d'assumer l'ampleur de ses investissements et de ceux des compagnies de transport qui assurent l'acheminement du gaz des lieux de production aux lieux de consommation.

Le vent de la libéralisation a modifié le principe de cette clause car beaucoup de contrats sont revus pour les volumes à livrer. La baisse de la demande européenne a poussée les acheteurs à préférer la renégociation des volumes selon l'état de la demande dans le but d'apporter une certaine adaptation.

2. Etat des lieux d'un fournisseur du gaz à l'Union Européenne : L'Algérie

En 2012 et 2013, approximativement 90% des exportations du gaz naturel Algérien est destiné à l'Europe, principalement à l'Espagne, l'Italie et la

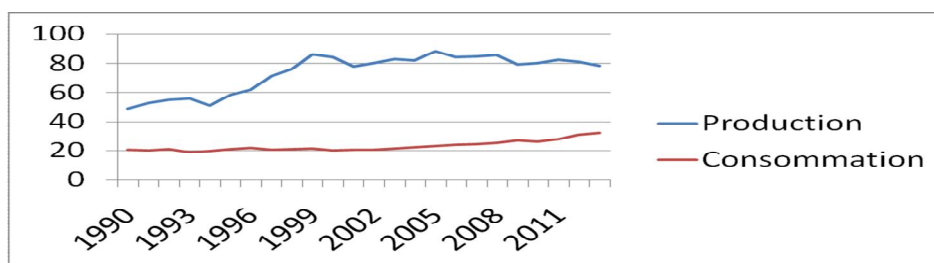
¹ Algeria watch,MEKIOUSSA ,Chekir ,*Sonatrach signe trois contrats avec la compagnie espagnole Cepsa ;Un pas vers le marché européen de l'énergie* .Disponible sur : http://www.algeria-watch.org/farticle/economie/sonatrach_cepsa.htm

Franceⁱ. Ce volume est transporté à 70% par gazoduc, et le reste par méthanier(GNL). De ce fait l'Algérie est considérée comme le deuxième plus grand fournisseur du gaz naturel de l'Europe.

Néanmoins, les exportations du gaz naturel de l'Algérie ont graduellement diminué au cours de la dernière décennie, du fait de la régression de la production et de l'augmentation de la consommation intérieureⁱⁱ.

La figure ci-dessous, nous révèle le caractère dépressif de la production qui a atteint son apogée (provisoire) en 1999 et qui a touché environ 86 Bcm, au détriment de la tendance haussière de la consommation, et cela depuis déjà 2004 (21,4 Bcm).

Figure n°02 : évolution de la production/consommation du gaz en Algérie(1990-2013)en Bcm



Source: BP, Statistical Review of the World Energy 2014.

Cette situation inconfortable pour l'Algérie peut être remédiable car selon une étude de EIA (U.S Energy Information Administration), l'Algérie détiendra la troisième place au niveau mondial pour les réserves de gaz de schiste avec 707 Tcfⁱⁱⁱ. Mais cette perspective d'exploiter le gaz de schiste suscite une polémique et une grogne sociale qui se sont exprimées à travers des manifestations à Ain Salah (Sud Algérien) en janvier 2015. Le gouvernement répond par un discours d'apaisement en avançant qu'il ne s'agit que des simples études exploratrices. Nous pensons vivement que l'Algérie en état actuel des choses se focalisera sur le schiste, les estimations montrent que ses exportations vont être consolidées.

ⁱ BP .Statistical Review of the World Energy.2014.P.21. Disponible sur: <http://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/Energy-economics/statistical-review-2014/BP-statistical-review-of-world-energy-2014-natural-gas-section.pdf>

ⁱⁱ EIA.*Analysis Algeria*. Disponible sur : www.eia.gov/countries/cab.cfm?fips=ag(consulté le 08 Octobre 2014)

ⁱⁱⁱ Idem.

3. Le « feed-back » de l'Algérie à la libéralisation du marché gazier de l'Union Européenne : en quoi le mode contractuel est altéré ?

Pour l'Algérie comme pour les autres fournisseurs traditionnels du marché gazier européen, la libéralisation est porteuse de conséquences importantes et relatives aux performances de l'industrie gazier. Nous pensons que la meilleure interprétation de la performance sur le marché gazier est le mode contractuel, celui du contrat de long terme. Rappelons que c'est la forme contractuelle qui a perduré pendant des décennies, mais le contexte actuel voudrait qu'une transposition vers un autre mode devienne indispensable.

L'Algérie est le premier pays dans le monde à avoir exporté du GNL. Sonatrach a conclu son premier contrat de GNL avec le français GDF SUEZ en 1972 et assurait l'exportation jusqu'à 2013. Le contrat a été révisé en 2007 et prolongé jusqu'à 2019 avec un volume d'exportation total de 2,5 mtep. En outre GDF a signé avec Sonatrach deux autres contrats en 1979 et 1992 pour importer 5 mtep jusqu'en 2013. Ces deux contrats ont aussi été prolongés jusqu'au 2019.

En 1994 et 1997, Sonatrach a signé deux contrats avec la Turquie et l'Italie. Le premier prévoit d'exporter le GNL à partir de Bethioua GL2Z Terminal, et le second à partir du terminal de Bethioua GL1Z. Le volume total à exporter pour ces deux contrats s'élève respectivement à 2,92 et 1,4 Mtep jusqu'à 2014. Tandis que le contrat avec l'Italie a expiré, celui de la Turquie est sur le point d'être prolongé de 10 ans encore. Ce prolongement permettra à la Turquie d'importer 3,2 Mtep de GNL jusqu'à 2024. A la fin de 2012, la capacité contractuelle totale algérienne a atteint 14,77 Mtep.

Tableau n° 01: les principaux contrats de vente de GNL entre l'Algérie et les pays européens

Import Country	Import Company	Export Company	Contracted Quantity (mtpa)	Contract Duration (Years)
Italy	Enel	Sonatrach	0.9	23
Spain	Cepsa	Sonatrach	0.77	20
Greece	DEPA S.A.	Sonatrach	0.5	21
Spain	Iberdrola SA	Sonatrach	1.15	19
France	GDF SUEZ	Sonatrach	1.3	27
France	GDF SUEZ	Sonatrach	2.5	47
France	GDF SUEZ	Sonatrach	3.7	43
Spain	Endesa, S.A.	Sonatrach	0.75	15
Turkey	Botas Petroleum Pipeline Corporation	Sonatrach	2.92	30

Source : Sonatrach .Documentation interne, Février 2015

Avant de commenter les volumes, nous observerons les forces en présence dans les négociations. Pour la partie algérienne, Sonatrach est l'unique

interlocuteur. Pour la partie européenne, chaque pays est représenté par différents opérateurs qui négocient les contrats de d'achat-vente et de transport. Ainsi en Espagne, trois compagnies - Cepsa(1929) , Endesa (1992) S.A , et Iberdola S.A (1992) - négocient l'exportation du GNL algérien. La question que suscite un tel rapport de forces à ce stade de notre analyse est la suivante : Dans un tel contexte, la partie algérienne est-elle en position de force ou de faiblesse en termes de pouvoir de négociation ? Autrement dit, comment saura-t-elle tirer avantage de son univocité face à la multiplicité des négociants de la partie européenne ?

Nous pensons que la réponse dépend des clauses discutées lors de l'établissement des contrats. La question étant de savoir si l'Algérie vend son gaz au même prix à tous ses clients ou si elle négocie ce prix au cas par cas. En l'absence d'une réponse officielle, nous nous permettons d'avancer notre propre analyse pour tenter d'y répondre.

L'Algérie a opté pour la diversification de ses partenaires sur le marché européen. Cette démarche n'est pas forcément positive pour elle tant que ces entreprises sont souvent européennes et subissent les mêmes conjonctures : en cas de récession économique, c'est la demande globale de ces entreprises réunies qui sera touchée et pas une seule ne sera épargnée. Donc l'Algérie ne tirera pas l'avantage escompté de la diversification, et longtemps souhaité par l'Etat.

La libéralisation du marché gazier conduira à terme à une modification de certaines clauses contractuelles des contrats existants ?

3.1. Révision de la durée des contrats d'approvisionnement

Dans ce qui suit, nous allons donner comme exemple les différents types de contrats qui ont été signés entre Sonatrach et les trois compagnies espagnoles. Deux sociétés d'électricité remarques sont à dégager : Tout d'abord, la durée du contrat est plus longue pour l'importateur historique : Cepsa. Contrairement aux deux autres compagnies, et qui ne sont que deux sociétés d'électricité. La durée moyenne de ces trois contrats est passée à 20,33 ans soit de 5 ans de moins par rapport à ce qu'il en était dans le passé. Une telle réduction de la durée des contrats pourrait s'amplifier dans les années à venir : l'instabilité de l'environnement dans lequel évoluent les opérateurs gaziers, y compris Sonatrach, concourt à la confirmation de cette situation laquelle va peser sans doute sur la politique d'investissement de la compagnie algérienne, d'autant plus que la signature auparavant des contrats à long terme a permis d'assurer le financement des investissements de Sonatrach en matière d'exploration, de production et de transport.

Outre la contraction modérée de la durée des nouveaux contrats, les contractants tentent de proposer leur renégociation avec Sonatrach.

3.2. La révision de la clause « oil-indexation »

La libéralisation conduira donc probablement à des modifications dans la formation des prix à court et moyen terme. Les prix du gaz non contractualisés seront tirés vers le bas du fait d'une surcapacité de production, par la concurrence gaz-gaz sur les marchés de court terme. Ce qui influencera la redéfinition des prix contractuels.

En avril 2010 s'est tenu à Oran (Algérie) le forum des pays exportateurs de gaz. L'Algérie, à travers son représentant Sonatrach, a exprimé son inquiétude – tout comme ses concurrents d'ailleurs - concernant la tendance à la baisse des prix de gaz; l'écart entre les prix des contrats déjà conclus et les prix spot étant l'indice de référence le plus significatif.

Des appels ont été lancés pour repenser l'indexation sur les produits pétroliers et pour encourager un mécanisme qui reflète au mieux les changements radicaux qu'a connus le marché gazier européen avec l'achèvement de l'ouverture à la concurrence et le développement spectaculaire du gaz de schiste, notamment aux USA . Cependant, ces appels n'étaient pas bien accueillis par Gazprom, Statoil, Sonatrach et Qatar Petroleum qui restent opposées aux mesures de restructuration radicale des prix de gaz.

En 2014, le directeur d'exportation Omar Maaliou a déclaré aux journalistes lors de déroulement de « the World National Oil Companies Congress in London 2014 », que Sonatrach allait « *maintenir l'indexation sur les produits pétroliers dans sa stratégie d'exportation de gaz, et ce malgré le nombre croissant de fournisseurs de l'Europe qui entrent déjà dans le mouvement de tarification basé sur les hubs* »ⁱ. Sonatrach était mise sous pression pour augmenter de manière significative la production de gaz domestique, non seulement afin de maintenir sa position d'exportateur privilégié vers l'Europe, mais aussi afin de répondre à la croissance de la consommation nationale de gaz.

Puisque la Commission européenne accélère ses plans de diversification des importations de gaz en réponse à la crise en Ukraine, « *l'expédition de gaz supplémentaire au marché européen deviendrait possible, étant donné l'intérêt de la région à investir dans des terminaux de réception* », a-t-il ajouté. Toutefois, les producteurs finiront par vendre les volumes qu'ils détiennent sur les marchés les mieux rémunérésⁱⁱ.

a) Sonatrach/Espagne et l'indexation aux produits pétroliers

ⁱ Leigh Elston. *Sonatrach keeps its contracts oil-indexed*, Publié 14 mai 2014. Disponible sur:

<http://interfaxenergy.com/gasdaily/article/8156/sonatrach-keeps-its-contracts-oil-indexed> (consulté:01/09/2014)

ⁱⁱ Idem.

Il semble peu probable que l'espagnol Natural Gas ait exigé dans la période 2008-2010 une réduction dans le prix du gaz qu'elle reçoit de Sonatrach en raison de son différend sur les prix avec la société algérienne à partir de 2007. Il est certain par contre que Sonatrach a renforcé sa position de négociation après qu'elle a obtenu par arbitrage en 2010 le droit d'augmenter le prix de gaz.

Rappelons que le différend a surgi en 2007 lorsque Sonatrach a invoqué la clause de price-review dans son contrat d'approvisionnement avec Gas Natural. La recherche d'une augmentation de 20% environ dans le prix de son gaz vendu par gazoduc est motivée par les conditions de marché en vigueur à l'époque (les prix élevés du pétrole conduisant à des prix plus élevés du gaz). Mais les deux compagnies ne sont pas parvenues à un accord. Ce différend sur les prix du gaz n'est pas particulièrement instructif de l'attitude de Sonatrach vis-à-vis du débat plus large sur l'indexation aux produits pétroliers dans les contrats d'approvisionnement de long terme, étant donné les différents contextes dans lesquels ces questions distinctes ont émergé.

En avril 2015, d'après Bloombergⁱ, l'Algérie renforce aussi ses flux de gaz à l'Espagne en exportant 88% de gaz supplémentaire en un mois seulement par les points d'entrée d'Almeria et de Tarifa. Selon les informations données par European Network of Transmission System Operators for Gas (ENTSO-G), à travers les points d'entrée Almeria et Tarifa, le flux de gaz a grimpé jusqu'à 537 gigawatts-heures lundi le 06 Avril, alors qu'il était à 286 gigawatts-heures le 31 Mars.

b) Sonatrach/Italie et l'indexation aux produits pétrolier

L'italien Eni a déclaré qu'un accord a été conclu avec Sonatrach et qu'il permettra la réduction de quantité de gaz importé de l'Algérie en 2013-2014ⁱⁱ. Eni a renégocié l'ensemble de ses contrats à long terme et espère adapter les prix des contrats en conformité avec ceux de hubs européens. Au final, elle verrait la réduction des obligations « take-or-pay » de l'entreprise comme l'issue la plus probable. La cohésion et l'unité de la société italienne (fournisseur de gaz et d'électricité) ont été mises en difficultés ces douze derniers mois, principalement en raison de la baisse des prix du gaz à la plaque tournante du PSV de l'Italie. La baisse de la demande italienne combinée à une abondance de l'approvisionnement du pipeline et de la capacité de stockage a lourdement pesé sur les prix au niveau du hub gazier

ⁱ ALMEIDA, Isis. *Italy Doubles Algerian Gas Imports on Tumbling Oil Prices*. Disponible: <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-04-08/italy-doubles-algerian-gas-imports-as-oil-s-drop-filters-through>, (consulté: 12/06/2015)

ⁱⁱ Eni. *Sonatrach reach deal on gas supply contracts*. Disponible sur: <http://www.argusmedia.com/pages/NewsBody.aspx?id=848890&menu=yes>, (consulté : 15/05/2014)

Italien pendant l'hiver de 2013. Mais Eni pensait toutefois que l'écart croissant entre les prix de ses contrats et ceux du PSV allait également renforcer l'entreprise dans le processus de renégociation.

Les exportations de gaz algérien vers l'Italie ont considérablement ralenti au début d'été 2015 : en moyenne seulement 19.9 mn m³ / j depuis le 1er Avril, comparativement à 65.4 mn m³ / j au cours de la même période en 2012. Certains commerçants disent que le gaz est détourné en vertu d'un swap accord nouvellement mis en application vers le train de GNL de Skikda en Algérie ; tandis que d'autres ont suggéré qu'il soit détourné par pipeline vers l'Espagne en vertu d'un accord similaire.

L'offre d'Eni à Sonatrach est la première tentative de la firme italienne renégociant des accords avec les fournisseurs. La société est également en discussions avec la société néerlandaise Gastera, avec la norvégienne Statoil et avec la russe Gazprom en vue d'une révision de ses contrats d'approvisionnement à long terme. Les livraisons en provenance de Russie ont représenté la plus grande part des importations de gaz de l'Italie puisque les livraisons en provenance d'Algérie ont ralenti.

Les négociations avec Gazprom sont susceptibles d'avoir un résultat similaire à celles avec Sonatrach. Certains experts affirment que Eni est plus susceptible d'obtenir une réduction de ses obligations take-or-pay que d'aligner ses prix des contrats russes avec ceux des hubs européens.

Dès le mardi 7Avril 2015, l'Italie a doublé le volume de ses importations de gaz naturel algérien, profitant de la faiblesse des niveaux de prix de pétrole sur lesquels celui du gaz est indexé. Le flux de gaz algérien qui transite par le point d'entrée de Mazara del Vallo est passé à 23,5 millions de mètres cubes, en hausse de 10,7 millions depuis la fin du mois de mars, selon les données du réseau italien de distribution Snam Rete Gas, cité par le magazine économique new-yorkais Bloomberg¹.

En revanche, les importations italiennes de brut sont réduites de 46%, atteignant leur plus bas niveau au moins depuis 2010. Aussi, la dégringolade de 50% des prix du pétrole depuis juin 2014 commence à déteindre sur la valeur des contrats gaziers à long terme vu que leurs prix se négocient à partir de ceux des cours du brut. Dans ce chapitre, l'Algérie, la Norvège et la Russie risquent de revoir à la baisse leurs contrats gaziers avec l'Europe dans les six à neuf mois à venir. « Jusqu'à il y a quelques semaines, l'Italie tirait toujours les prix des contrats du gaz algérien vers le bas, mais maintenant, avec la baisse des prix qui pèse sur la valeur des contrats gaziers, l'Italie prend plus de gaz avec un même prix », explique Moïse

¹ ALMEIDA ,Isis .Op.cit.

Rahnama, analyste chez Aspects énergétiques à Londres, (dit par e-mail mardi). Il ajoute que « c'est la même histoire pour le gaz russe »ⁱ.

L'Algérie exporte plus de gaz vers l'Europe sans pour autant gagner plus, d'autant que le gaz russe s'achète à des volumes plus importants (de plus de 81%) comparativement à quelques mois seulement. En parallèle, l'Italie a importé pas moins de 20 millions de mètres cubes de gaz algérien par jour du 10 février au 31 mars, selon les données de Snam Rete Gas, faisant du pays le troisième consommateur de l'Union européenne qui a importé depuis l'Algérie environ 160 millions de mètres cubes de gaz durant les sept premiers jours d'avril 2015, par rapport aux 98 millions au cours des sept premiers jours de mars.

D'ailleurs, la compagnie italienne Eni a très vite fini de renégocier son contrat avec Sonatrach qui, de son côté, a tenté de rapprocher les prix à des niveaux moyens. Mais dans l'ensemble, les importations en provenance des pays de l'Afrique du Nord continueront à être "nettement inférieures" au niveau du contrat de 20 milliards de mètres cubes par an d'ici à Octobre 2015, lorsque l'accord de fourniture expirera. C'est qu'a déclaré Marco Alvera, vice-président senior du Midstream, dans une présentation de la stratégie d'Eni en mois de Mars 2015.

3.3. Révision de la clause « destination finale »

Cette clause est remise en cause pour la première fois entre l'Algérie et l'Union Européenne en 2007. Les deux parties se mettent d'accord pour la suppression de cette clause lors de la réunion qui s'est tenue entre M^{me} Neelie Kroes, Commissaire européenne chargée de la concurrence et M. Chakib Khelil, ancien ministre algérien de l'Energie et des Mines.

La Commission européenne et l'Algérie trouvent donc un accord sur les clauses territoriales restrictives et les mécanismes de partage des bénéfices contenus dans les accords de fourniture de gaz conclus avec le producteur de gaz algérien Sonatrach pour satisfaire les besoins en gaz des pays européens.

Les deux parties saluent cet accord qu'elles considèrent comme une nouvelle étape dans le renforcement des relations stratégiques entre l'Algérie et l'UE. A cette occasion, M^{me} Kroes a émis le commentaire suivant: «L'accord qui vient d'être conclu représente une avancée majeure dans nos relations avec l'un des plus importants fournisseurs de gaz naturel de l'Europe et il élimine un obstacle considérable en vue de la création d'un marché communautaire unique du gaz»ⁱⁱ. L'accord négocié peut se résumer comme suitⁱⁱⁱ:

ⁱ Idem

ⁱⁱ Europe.press release, Disponible sur : http://europa.eu/rapid/press-release_IP-07-1074_fr.htm, (consulté :15/04/2013)

ⁱⁱⁱ Idem.

- suppression des clauses territoriales restrictives dans tous les contrats en cours et absence de telles clauses dans les futurs contrats;
- application des mécanismes de partage des bénéfices uniquement dans le cas de contrats GNL dans lesquels le vendeur reste propriétaire du gaz jusqu'au déchargement du navire (ce qui correspond, dans la pratique, à des ventes soumises à des conditions RND). Sonatrach a donc l'intention de transformer les contrats GNL actuels encore soumis à des conditions FOB et CAF en contrats à des conditions RND .
- pas de mécanismes de partage des bénéfices dans les futurs contrats GNL dans lesquels l'acheteur devient propriétaire du gaz au port de chargement (ce qui correspond, dans la pratique, à des ventes FOB et CAF);
- pas de mécanismes de partage des bénéfices dans les contrats actuels ou futurs de fourniture de gaz par gazoduc.

Cette révision des contrats à travers la suppression de la clause « destination finale » est une conséquence directe de la libéralisation du marché gazier de l'Union européenne par le biais de sa Commission de régulation qui veille au bon déroulement des négociations et s'assure qu'aucune action en défaveur de la concurrence n'a été entreprise par les deux parties d'un contrat..

3.4. Révision de La clause « take or pay» versus «no take no pay»ⁱ

Dans les cas de l'Espagne et du Portugal, Sonatrach a permis à ses clients Natural et Transgas (contrats à long terme) à prendre des volumes de gaz en dessous du minimum stipulé dans le contrat.

Ainsi, le contrat Quantité (ACQ) dans les ventes de Sonatrach et des accords d'achat (SPA) avec l'Espagnol Natural prévoit une levée de 9 Bcm. Or, seuls 6,94 milliards ont été pris, soit 77% de l'ACQ. En d'autres termes, la levée de la quantité de gaz est bien en dessous des 85% de volume minimum take-or-pay stipulés par le contratⁱⁱ. Pour le Portugais Transgas le volume de 1,33 Bcm importé représente un peu plus de 56% de l'ACQ stipulé dans son SPA avec Sonatrach en 1997. Ces deux exemples illustrent parfaitement la réponse donnée par Sonatrach suite à l'évolution des conditions du marché du gaz dans ces pays.

Ce que nous pouvons retenir de ce changement d'attitude de Sonatrach envers ses deux consommateurs de gaz Espagnol et Portugais, c'est qu'elle

ⁱ Proposition de l'auteur

ⁱⁱ Darbouche, Hakim, *Algeria's shifting gas export strategy: Between policy and market constraints*. Oxford Institute for Energy Studies..NG48.March 2011.P 06.
Disponible sur: www.oxfordenergy.org/wpcms/wp.../03/NG48.pdf

opte pour une plus grande flexibilité, vis-à-vis de la clause ToP dans ce cas, et aussi en ce qui concerne d'autres clauses. Cette souplesse est justifiée par une nouvelle conjoncture et elle est perçue comme une réponse à la récession économique que connaît l'Europe, laquelle réponse se traduit par des concessions dont l'objectif premier est de maintenir les prix du gaz et sauvegarder ses parts de marché.

Il reste à voir si, en fait, l'effet de la «libéralisation» en Europe sera effectivement positif ou négatif pour les producteurs. Certes, les premiers signes indiquent que ces derniers ont atteint un accès sans précédent au marché intérieur de l'UE, et à des prix-record. Mais qu'en sera-t-il à moyen et long terme ?

Conclusion

La libéralisation du marché gazier gaz a débouché sur la modification de la forme et le contenu des contrats d'approvisionnement en gaz. De ce fait Le mode contractuel a sensiblement changé. Les principales clauses contractuelles sont révisées : la contraction modérée de durée des contrats, l'abolition de la clause « destination finale », la clause « take or pays » se voit d'ors et déjà en «no take no pay », la clause « oil-indexation », est désormais la cible des consommateurs, notamment avec l'effondrement des prix de pétrole et avec eux ceux du gaz, ce qui va accélérer le passage d'une quasi « contractualisation » de long terme basée sur un prix de gaz indexé sur celui des produits pétroliers vers un nouveau mécanisme de « pricing » qui interprète le prix réel du gaz qui fait débat dans le milieu gazier européen.

Dans ce contexte en mouvement, la Sonatrach sera contrainte à gérer ses relations avec les acheteurs du gaz dans le cadre d'une nouvelle approche basée sur le principe d'adaptation des clauses contractuelles. L'Algérie est donc, de plus en plus, vu sa faible position sur la scène gazière internationale.

Des volumes exportés : volumes de gaz déjà placés, mais aussi opportunités de ventes supplémentaires par accroissement de la flexibilité de la clause « take or pay ».

Nous estimons de manière générale que la libéralisation du marché gazier de l'Union européenne accroîtra l'explosion au « risque prix » et au « risque volumes » des fournisseurs traditionnels. Il importe toute fois de différencier les enjeux à court terme et ceux à long terme dans la mesure où la libéralisation du marché gazier européen risque d'être progressive.