

FARID YACI(*)

A propos des prix des hydrocarbures en tant que ressources naturelles non renouvelables

S'il est des prix dont les déterminants n'obéissent pas tout à fait aux lois économiques conventionnelles (classiques et néoclassiques), c'est bien les prix des hydrocarbures, notamment ceux du pétrole brut et du gaz naturel.

Pour illustrer ces propos et rendre compte de cette assertion, on peut citer l'exemple de l'évolution des prix du pétrole brut à trois moments différents de l'histoire pétrolière.

En octobre 1973, l'Organisation des Pays Exportateurs de Pétrole (OPEP) décidait que les prix du pétrole brut seraient désormais fixés unilatéralement par les pays exportateurs de pétrole et non plus par les compagnies concessionnaires. Les prix postés ont alors été quadruplés, passant d'environ 3 dollars le baril à près de 12 dollars le baril en quelques mois seulement.

En 1979, en pleine guerre Iran-Irak, le prix de l'Arabian Light (pétrole brut de référence de l'Arabie Saoudite) a presque doublé, passant de 12,70 dollars le baril à 24 dollars le baril le 1^{er} novembre.

En février 1986, le marché pétrolier international connaît un retournement brutal qui se caractérise par un effondrement des cours du pétrole brut de plus de 50% depuis le début du mois de janvier, baissant jusqu'à 12 dollars le baril.

Il faut savoir en effet que les hydrocarbures sont d'abord stratégiques de par leur nature. L'homme consomme l'énergie pour les services qu'elle lui procure: chauffage, climatisation, cuisson, éclairage et force motrice. L'énergie est, en outre, intimement liée avec les autres besoins ou préoccupations de l'homme.

Les hydrocarbures sont ensuite des ressources naturelles épuisables et non renouvelables.

Les hydrocarbures sont enfin inégalement répartis dans le monde. Par conséquent, leur possession, leur extraction, leur transport, leur traitement et leur distribution ou commercialisation peuvent générer des rentes pour ceux qui contrôlent l'une ou plusieurs de ces étapes et influencer fortement sur leurs prix. De plus, ces rentes sont inégalement partagées, notamment entre producteurs et consommateurs.

Dans ce qui suit, nous allons essayer d'identifier les déterminants des prix de ces ressources naturelles, à travers l'exemple des hydrocarbures. Il s'agit, en d'autres termes, d'identifier les principes qui président à leur constitution.

1. DE LA NON REPRODUCTIBILITE DES PRODUITS HYDROCAR-BURES ET DU CONCEPT DE MARCHANDISE.

Selon Gérard Destanne De Bernis, les hydrocarbures ne sont pas des marchandises comme toutes les autres marchandises du fait qu'ils ne sont pas reproductibles. Pour étayer son affirmation, il s'appuie sur la thèse de Marx qui définit ces dernières comme étant des objets «produits» et «reproductibles».

En effet, G. Destanne De Bernis [1977], dans «la discussion de la thèse d'Emmanuel (l'échange inégal)», traite de la valeur des matières premières et du prélèvement de «richesse». Son étude a deux moments: les matières premières d'origine minérale et le concept de marchandise, et les matières premières d'origine minérale et le concept de valeur.

1.1. Les matières premières d'origine minérale et le concept de mar-chandise.

A la question de savoir si les matières premières d'origine minérale sont des marchandises, De Bernis répond: «Ce qui est peut être le plus discutable dans le modèle du prix de production appliqué aux produits importés de la «périphérie» tend à l'assimilation pure et simple de ces produits à des marchandises ordinaires». [De Bernis, 1977, pp. 469-470]

En effet, cette hypothèse est acceptable pour les produits d'origine agricole qui sont l'objet d'une production et d'une reproduction, sous conditions de l'entretien de la capacité productive du sol. Elle n'est, par contre, pas applicable aux matières premières d'origine minérale.

A ce propos, De Bernis rappelle comment K. Marx a défini le concept de marchandise: objet produit, reproductible et destiné à l'échange. La valeur est moins le temps de travail socialement nécessaire à la production qu'à la reproduction de la marchandise.

A la question de savoir si les matières premières sont reproductibles et peuvent alors être considérées comme des marchandises ordinaires, il répond: «On ne produit pas de charbon, de pétrole ou de minerai de cuivre: on les extrait». [De Bernis, 1977, p.472]

Voilà donc réglée, pour De Bernis, la question de la reproductibilité du pétrole brut.

1.2. Les matières premières d'origine minérale et le concept de valeur.

Pour revenir à la question de la valeur, certains auteurs (notamment, J-M. Chevalier) concluent que la valeur des matières premières évolue avec leur coût de production et que s'il était normal que celle-ci diminue quand on découvrait des gisements d'accès plus facile, il sera normal que la valeur s'élève quand les nouveaux gisements devant être mis en exploitation seront d'accès plus difficile.

Selon De Bernis, les prix internationaux des matières premières (minerais, pétrole, etc....) sont des prix de monopole.

Ce prix de monopole, souligne De Bernis, vise à maximiser le profit de l'investissement de l'ensemble des firmes dominantes, aussi bien de leurs installations minières dans les pays avancés (rentes comprises), qu'à fortiori de leurs installations à la «périphérie»: ainsi l'accord pétrolier de 1928 (dit système de Gulf Plus) stipule-t-il que le prix d'une cargaison de pétrole, en quelque point que ce soit de la planète, vaut le prix de cette cargaison dans le Golfe du Mexique (valorisation des multiples gisements petits et coûteux du Texas), majoré du coût de transport du golfe au point considéré. La stabilité ou l'instabilité de ce prix tient à la stabilité ou à l'instabilité de l'oligopole que constituent les producteurs.

A propos de la «valeur» du gisement, tout en reconnaissant qu'un gisement a bien une valeur, De Bernis écrit: «Cette valeur (du gisement) se répartit en tous cas en quatre éléments: les coûts de production majorés du taux de profit «normal», les royalties, le surprofit des compagnies concessionnaires, l'économie pour les capitalistes des pays consommateurs due à la disponibilité d'une matière première payée à un prix inférieur à sa valeur». [De Bernis, 1977, p.478]

S'agissant maintenant de la matière première qui n'est point une marchandise, De Bernis écrit: «Si la matière première n'est pas une marchandise, nous allons cependant en trouver une très vite dans le processus de production. Si le fuel n'est pas une marchandise, la thermie obtenue avec le fuel est sûrement une marchandise. Or, on obtient des thermies par différents procédés et sous réserve de considérer les usages généraux et de prendre des conditions d'utilisation comparables, toutes les thermies ont nécessairement la même valeur marchande». [De Bernis, p.479]

Enfin, concernant la signification du prix du pétrole brut, De Bernis souligne que celui-ci subit une évolution normale en se rapprochant du prix de ses substituts et en s'en rapprochant de plus en plus au fur et à mesure que la production de ceux-ci devient dominante.

Ainsi, selon De Bernis, le pétrole brut n'est pas une marchandise. Il n'obéit pas aux lois économiques classiques.

2. DE LA COMPLEXITE DES MARCHÉS DES HYDROCARBURES ET DES LOIS ECONOMIQUES NEOCLASSIQUES.

La domination du marché des hydrocarbures par des monopoles ou cartels (les Majors, l'OPEP, et d'autres ententes tacites ou explicites) à

certaines périodes de l'histoire pétrolière, l'existence de rapports de force (dominés le plus généralement par la politique énergétique américaine) à d'autres périodes, la pratique de la géopolitique et, enfin, d'autres facteurs qui rendent encore plus complexe ce marché font que les prix des hydrocarbures n'obéissent pas non plus aux lois économiques néoclassiques. En tous cas, les hypothèses de concurrence pure et parfaite, de transparence du marché et d'atomicité, entre autres, ne sont pas vérifiées. Voyons alors comment certains auteurs analysent les prix des hydrocarbures.

2.1. Une analyse en termes de rapport de force : la thèse de Jean-Marie Chevalier, Taki Rifaï et Nicolas Sarkis.

Jean-Marie Chevalier [1973], Taki Rifaï [1974] et Nicolas Sarkis [1975] analysent le marché pétrolier international en termes de rapports de force.

2.1.1. La thèse de Jean-Marie Chevalier.

Selon J-M. Chevalier, l'économie des hydrocarbures comprend trois moments: la genèse, l'appropriation et l'affectation du surplus pétrolier.

i) La genèse du surplus pétrolier.

J-M. Chevalier explique l'existence de ce surplus par les rentes dégagées: rentes différentielles (de qualité, de situation, minière, par rapport aux unités marginales), rente de monopole, et par les taxes et la «plus value». Le surplus pétrolier apparaît alors comme la somme des rentes et des profits qui existent à tous les niveaux du circuit pétrolier.

ii) L'appropriation du surplus pétrolier.

Elle dépend du rapport de force qui existe sur le marché entre les différents protagonistes, à savoir les producteurs et les consommateurs. Ce rapport de force dépend de deux éléments: l'évolution des coûts et le degré de conscience sociale (donc le degré d'évolution des forces productives).

Dans ce contexte, l'auteur écrit: «Tout secteur économique passe successivement par une phase de coût marginal décroissant puis croissant» [Chevalier, 1973, p.18]. Il situe alors, pour le pétrole, le retournement de tendances aux alentours de 1970.

S'agissant du rapport de force, J-M. Chevalier souligne que tant que baissent les coûts, les pays producteurs sont mal placés pour améliorer leur position et que dans la phase de coûts croissants qui paraît débuter en 1970, c'est au contraire le vendeur qui domine puisque les prix ont tendance à monter plus fortement que les coûts moyens. De 1859 à 1970, par contre, les prix avaient tendance à baisser de la même façon que le coût marginal et à demeurer constamment inférieurs au coût moyen.

On sait aujourd'hui que cette thèse n'est plus vérifiée puisqu'il y eut une nouvelle rupture en 1986 avec la baisse drastique des prix du pétrole

brut. En effet, depuis cette date la conjoncture est plutôt favorable aux pays consommateurs.

iii) L'affectation du surplus pétrolier.

J-M. Chevalier remarque que l'affectation du surplus pétrolier est une affaire de volonté politique. Ce surplus peut être mobilisé pour le développement national (cas de l'Algérie) ou investi à l'extérieur sous forme de participation dans les activités en aval de la production (cas de l'Iran et de l'Arabie Saoudite).

L'auteur analyse alors la «crise» pétrolière de 1970-1971, puis montre comment celle-ci va dans le sens des intérêts américains.

En effet, il souligne la complexité de la situation énergétique américaine au début de la crise. Le coût du pétrole brut domestique tend à augmenter tandis que le prix du pétrole brut importé tend à diminuer. Dans ces conditions, les américains avaient tout intérêt à provoquer, en 1970, une forte hausse du prix du pétrole brut non américain. Une telle hausse annulerait l'avantage commercial de leurs concurrents européens et japonais et renforcerait la compétitivité du pétrole brut américain. Elle permettrait, en outre, la mise en production de nouvelles zones, jugées «politiquement» sûres, comme l'Alaska ou la Mer du Nord.

«Cette solution, écrit Chevalier, était d'une mise en oeuvre facile puisqu'il suffisait de susciter un mouvement de revendication générale parmi les pays producteurs». [Chevalier, 1973, p 94]

Ce qui fut fait et a provoqué la «crise» de 1970-1971. Cette «crise» a abouti à la signature de plusieurs accords(1) , pour la plupart favorables aux pays exportateurs de pétrole.

En définitive, depuis 1971, le rapport de force a basculé au profit des pays exportateurs qui vendent désormais des produits dont les prix augmentent tendanciellement et qui dégagent une rente minière qui s'accroît de plus en plus.

Aussi, les hydrocarbures peuvent maintenant, selon la volonté politique des gouvernements, être utilisés au profit du développement économique des pays exportateurs, soit comme source de financement, soit comme source d'énergie, soit comme matières premières.

Mais les pays producteurs de pétrole sont-ils vraiment devenus «maîtres» de leurs richesses? Ont-ils désormais le pouvoir de détermination des prix de leurs produits? C'est ce à quoi va tenter de répondre Taki Rifaï dans ce qui suit.

2.1.2. La thèse de Taki Rifaï.

T. Rifaï étudie les prix pétroliers du point de vue des pays producteurs. Son étude comporte trois parties: la question des prix du point de vue

technocratique; la question des prix du point de vue stratégique; de la crise aux perspectives d'avenir.

i) La question des prix du point de vue technocratique.

Taki Rifaï rappelle qu'avant la deuxième guerre mondiale, la structure mondiale des prix était basée sur le système «Golfe Plus» d'après lequel le prix C.I.F. (Cost Insurance Freight) du pétrole brut dans un marché donné était évalué comme si ce brut provenait du Golfe du Mexique, indépendamment de sa véritable source d'origine.

En 1944, un nouveau système des prix articulé sur «une double base de prix» a vu le jour. Ce système considère que le prix du pétrole brut dans la région du Golfe arabe est fixé indépendamment de celui du Golfe du Mexique; les deux Golfes constituent la double base de fixation des prix dont le mécanisme consiste à égaliser le prix C.I.F. des bruts exportés des deux régions de base, sur une ligne donnée.

Durant la guerre, la ligne d'égalisation des prix C.I.F. se situait sur la côte italienne. A la fin de la guerre, il y a eu une hausse substantielle des prix de pétroles bruts dans les deux régions de base. Toutefois, les prix dans la région du Golfe arabe ont accusé un retard relatif par rapport à ceux du Golfe du Mexique, amenant ainsi la ligne d'égalisation des prix C.I.F. à se déplacer vers l'ouest pour atteindre le Nord-Ouest de l'Europe en 1949 et se stabiliser sur la côte est des Etats-Unis à partir de 1950.

Après ce bref rappel historique, T. Rifaï passe en revue les schémas de prix dans et en dehors de la région du Golfe arabe. Il accorde une place à part à l'Algérie dont les prix affichés ne concordent pas tout à fait avec les objectifs de son étude, les données propres au pétrole algérien étant hypothéquées par le contexte particulier des rapports franco-algériens.

ii) La question des prix du point de vue stratégique.

T. Rifaï souligne que les prix des pétroles bruts au Moyen-Orient, aussi bien que les prix des produits pétroliers en Europe, ont été élaborés en fonction de l'impératif américain lié à l'économie pétrolière aux Etats-Unis, ainsi qu'à leurs intérêts dans le reste du monde.

«Il en résulte, écrit-il, que les prix pétroliers au Moyen-Orient découlent d'un concept stratégique supplantant les conditions économiques et professionnelles du moment. Ils sont fixés, à priori, à un niveau directement lié aux conditions propres à l'industrie pétrolière américaine et à la stratégie fédérale concernant l'économie et la sécurité de l'approvisionnement. En particulier ils sont sensibles à tout changement dans la politique américaine concernant les importations pétrolières et ce dernier point jouera un rôle important dans l'évolution future des prix à la suite des accords de Téhéran et de Tripoli en 1971». [T. Rifaï, 1974, p.174]

T. Rifaï rejoint ici le point de vue de J-M. Chevalier qui a été développé plus haut et qui explique comment les américains avaient tout intérêt à

provoquer, en 1970, une forte hausse des prix du pétrole brut non américain afin d'annuler l'avantage commercial de leurs concurrents européens et japonais et renforcer ainsi la compétitivité du pétrole brut américain.

Aux préoccupations et aux interventions du gouvernement fédéral, T. Rifaï note encore le rôle tout aussi important joué par les grandes compagnies pétrolières dans l'évolution décrite plus haut. En effet, c'est grâce à ces compagnies que l'objectif du gouvernement américain a pu être atteint. Ce sont elles qui opèrent sur le marché pétrolier international.

A ce propos, il écrit: «La règle principale qui semble avoir gouverné la philosophie des grandes compagnies et imposé certaines limitations à leur action internationale, devrait être constamment gardée en mémoire: ce qui est bon pour les Etats-Unis est bon pour les compagnies pétrolières et vice versa». [T. Rifaï, p.184]

iii) De la crise aux perspectives d'avenir.

Comme J-M. Chevalier, T. Rifaï s'est montré optimiste quant aux perspectives d'avenir des pays exportateurs de pétrole brut.

Il écrit: «Téhéran le 15 Février, et Tripoli le 20 Mars 1971, apparaîtront comme les dates les plus importantes dans l'histoire longue et mouvementée de l'industrie pétrolière internationale». [T.Rifaï, 1974, p.267]

Il souligne alors que la victoire des pays producteurs de pétrole était totale sur tous les fronts.

En effet, pour la première fois, les pays exportateurs de pétrole ont joué le rôle principal dans la détermination des prix, privilège qui a appartenu jusque là aux compagnies pétrolières.

Mais, tandis que, pour Rifaï, la victoire des pays producteurs est totale, Sarkis ne manquera pas de souligner la conciliation de celle-ci avec les intérêts américains et de recommander l'utilisation des revenus pétroliers au service du développement. C'est ce que nous allons présenter ci-après.

2.1.3. La thèse de Nicolas Sarkis.

N. Sarkis affirme que les grands trusts pétroliers anglo-saxons ont dominé jusqu'ici l'industrie pétrolière mondiale, du puits à la station d'essence.

A partir des années 1970-1972, il y eut un nouveau rapport de force, amorcé par les nationalisations algériennes, libyennes et irakiennes.

i) La prise de contrôle des prix du pétrole brut par l'OPEP.

Le 16 octobre 1973, les ministres du Pétrole des six pays du Golfe

membres de l'OPEP décidaient que les prix du pétrole seraient

désormais fixés unilatéralement par les pays exportateurs, et non plus par les compagnies concessionnaires, en même temps qu'ils décidaient une augmentation générale de 70% des prix postés.

Les prix postés ont alors été quadruplés, passant, pour le pétrole saoudien léger retenu comme brut de référence, de 3,011 dollars le baril au 1^{er} octobre 1973 à 11,651 dollars le baril à partir du 1^{er} janvier 1974.

En 1974, pour la première fois, les revenus pétroliers des pays arabes sont estimés à quelques 60 milliards de dollars.

Cependant, écrit N. Sarkis: «Le problème essentiel qui se pose dans ce domaine aux pays arabes consiste à transformer leur pétrole et leurs revenus pétroliers en usines, en barrages, en entreprises agricoles, en écoles, etc.... C'est d'autant plus impérieux que le pétrole est une richesse non renouvelable». [N. Sarkis, 1975, p 35]

ii) La conciliation des objectifs de l'OPEP avec les intérêts américains.

Au même titre que J-M. Chevalier et T. Rifaï, Nicolas Sarkis souligne que la «crise» de l'énergie s'est d'abord manifestée, en 1970, aux Etats-Unis.

En effet, face à la situation caractérisée par un déficit rapidement croissant de la balance énergétique, rendant ainsi les Etats-Unis dépendants des sources d'approvisionnement étrangères, le gouvernement américain a choisi de mettre en oeuvre les moyens nécessaires pour développer, sur le territoire américain, l'exploration pétrolière et la mise en valeur d'autres sources d'énergie de manière à réduire la dépendance des Etats-Unis vis à vis de l'étranger. Une telle solution supposait l'augmentation des prix du pétrole et du gaz pour permettre aux sociétés américaines de gonfler leurs profits, afin de les inciter à intensifier les activités d'exploration et de production aux Etats-Unis, et pour rentabiliser l'exploitation d'autres sources nationales d'énergie. C'était, en d'autres termes, donner la priorité à l'impératif de la sécurité sur celui des importations au coût le plus bas possible.

«La hausse des prix, écrit Sarkis, allait enfin d'autant plus dans le sens des intérêts américains que les consommateurs européens et japonais auraient à payer la majeure partie du coût accru de l'énergie, ce qui, incidemment, rendrait leurs industries moins compétitives par rapport à l'industrie américaine». [N. Sarkis, 1975, p.61]

Ainsi, il y a eu une certaine coïncidence entre, d'une part, la nouvelle stratégie américaine comprenant le relèvement des prix et, d'autre part, les efforts déployés par les pays exportateurs de pétrole pour obtenir un prix plus «équitable» pour leurs exportations.

Mais, s'agissant de cette thèse de la conciliation de la hausse des prix du pétrole brut de 1973-1974 (et par la suite de 1979-1980) avec les intérêts américains, soutenue aussi bien par J-M. Chevalier, T. Rifaï et

N. Sarkis, on sait, aujourd'hui, que l'économie américaine a subi une forte crise puisque si l'on date le début du premier «choc» pétrolier au quatrième trimestre 1973, on note que l'économie américaine a connu trois trimestres successifs de ralentissement (voir de stagnation), suivis de quatre trimestres entiers de chute sévère du Produit Intérieur Brut (PIB). Ce phénomène n'avait pas été observé depuis 1960. Pareillement, le second «choc» pétrolier a fait subir les mêmes conséquences à l'économie américaine, même si celui-ci a été mieux absorbé que le premier du fait qu'il a été moins violent.

A propos des prix du pétrole, Sarkis souligne qu'une bonne dizaine de prix différents sont pratiqués sur le marché pétrolier. Il cite les prix postés ou de référence, qui sont des prix théoriques servant de base au calcul des redevances et de recettes fiscales des pays exportateurs, les prix de revient (y compris les redevances et les impôts) des sociétés opérant dans ces pays, les prix effectifs réalisés sur le marché, les prix à l'importation dans les pays consommateurs, les prix de vente des produits raffinés livrés au consommateur final, etc....

Les prix postés (donc les recettes fiscales dégagées de ces prix), ainsi que les prix à l'exportation intéressent directement les pays producteurs.

Les différents prix du pétrole brut sont ensuite étudiés par J.Masseron. Ce dernier appuie son analyse sur le cas particulier de «l'Arabian Light» qui correspond à la production unitaire la plus importante dans le monde.

2.2. Une analyse en termes d'offre et de demande pétrolières : la thèse de Jean Masseron.

Jean Masseron [1982] présente d'abord un bref historique sur la situation après la deuxième guerre mondiale avant de passer en revue les facteurs d'évolution des circonstances aux Etats-Unis.

L'auteur analyse ensuite l'influence des importations des autres consommateurs sur la demande pétrolière (Europe occidentale notamment) et le commerce en hydrocarbures des pays à économie planifiée centralement.

Enfin, s'interrogeant sur la signification du prix de vente de pétrole brut ; il répond: «Il faut remarquer tout d'abord que les grandes compagnies internationales représentent plus des trois quarts de ce marché. Lorsqu'elles se vendent le pétrole à elles-mêmes ou entre elles, au moyen de contrats à long terme, la notion de prix de vente perd une partie de sa signification. Les grandes compagnies ont leur propre système de prix interne». [J. Masseron, 1982, p.76]

Cette pratique de vente de pétrole à elles-mêmes ou entre elles par les compagnies pétrolières dissimule, en fait, le transfert d'une partie des profits à leurs succursales ou aux autres compagnies. Elles échappent ainsi à la fiscalité pétrolière des pays hôtes dans lesquels elles opèrent.

Les prix de transfert peuvent être définis à la fois de façon stricte ou de façon large. Une définition stricte couvrirait uniquement les transactions commerciales entre filiales. Une définition plus large engloberait les différentes opérations de paiement ne dérivant pas seulement des transactions commerciales mais aussi des services prestés par des filiales de la multinationale au profit d'autres filiales.

2.2.1. Les différents prix du pétrole brut.

Comme N. Sarkis, Masseron constate que le pétrole brut dispose de plusieurs prix.

Il écrit: «Adoptant un point de vue modeste et pragmatique, nous dirons qu'il existe au moins quatre prix pour un même pétrole brut: tout d'abord, le prix affiché, issu du système historique de fixation [...]; il sert de référence fiscale dans certains pays; ensuite, un prix réel de transaction dont nous verrons qu'il n'est pas simple à connaître de façon précise; puis le ou les coûts d'accès au pétrole brut pour une société; enfin, le prix de vente fixé par l'Etat où se situe la production, qui devient la référence principale». [J. Masseron, 1982, p.77]

i) Les prix affichés.

J. Masseron affirme que malgré le désir constant des grandes sociétés de modifier ce système artificiel de prix, ces prix affichés furent encore basés sur la règle de l'égalité des prix C.I.F. à New York, et surtout par les variations en baisse des taux de fret internationaux.

ii) Le prix réel de transaction.

Celui-ci comporte des différences, généralement des rabais, par rapport au prix théorique. «Ces rabais, écrit Masseron, traduisent économiquement les fluctuations du marché dues notamment à l'apparition de nouvelles productions importantes depuis 1960 et surtout au développement des champs précédemment découverts ». [J. Masseron, 1982, p.77]

L'auteur souligne aussi l'importance croissante dans la fixation des prix, des ventes directes de pétrole brut par les sociétés «nationales» des Etats producteurs, des contrats de ventes dits «d'Etat à Etat», ainsi que des contrats de troc.

L'ensemble de ces ventes directes par les sociétés «nationales» des pays producteurs entraîne une diminution des quantités livrées aux sociétés pétrolières internationales. Celles-ci, à plusieurs reprises, ont été obligées de diminuer à leur tour leurs ventes de pétrole brut à leurs clients, modifiant ainsi parfois «l'équilibre de l'offre et de la demande».

«Les mêmes sociétés nationales des pays producteurs, écrit Masseron, se trouvent gênées parfois pour augmenter leurs exportations, tout simplement parce que l'équilibre de l'offre et de la demande de pétrole brut est en leur défaveur, comme en 1980-1981». [J. Masseron, 1982, pp.80-81]

A cela, il faut ajouter les différences de qualité entre les pétroles bruts, celle-ci étant caractérisée par deux facteurs principaux: le degré API (American Petroleum Institute) et la teneur en impuretés, surtout en soufre.

«Le degré de référence pour le pétrole brut, écrit-il, est théoriquement de 36° API, correspondant à une densité de 0,8638. Les densités courantes varient approximativement entre 20 et 44° API avec des extrêmes de 6 à 52° API». [J. Masseron, 1982, p.82]

La valeur marchande de ces produits ainsi que leur demande étant différentes, un brut léger coûtera plus cher qu'un brut lourd.

Quant à la teneur en soufre, elle entraîne une dépréciation pour les pétroles bruts sulfureux, en raison du coût plus élevé de traitement en raffinerie pour les bruts correspondants.

2.2.2. Les cinq valeurs de «l'Arabian Light».

J. Masseron distingue cinq valeurs dans le cas particulier mais néanmoins très important de « l'Arabian Light». Il les calcule, à titre d'exemple, pour le prix de référence de 34 dollars/baril du 29 octobre 1981.

i) Prix de vente fixé par l'Etat : 34 dollars/b.

En Arabie Saoudite, traditionnellement, le prix de vente fixé par l'Etat, qui est celui auquel font référence les décisions de l'OPEP, représente 93% du prix affiché qui permettra à son tour de calculer les redevances et impôts. Ainsi, nous pouvons relever un deuxième prix, certes, uniquement fiscal :

ii) Prix affiché ou de référence fiscale : 36,56 dollars/b.

Une troisième valeur importante concerne les dépenses qu'une société a effectuées dans le pays producteur pour couvrir son coût technique et l'ensemble des impôts perçus par l'Etat.

Dans le cas de l'Arabie Saoudite qui applique le système fiscal OPEP de façon complète, le calcul serait le suivant: Coût technique: 0,29 dollars/b + Redevances (20% du prix affiché): 7,31 dollars/b + Impôts sur le revenu (85% du prix affiché moins les coûts, c'est à dire coûts techniques + redevances): 24,62 dollars/b.

Nous aboutissons ainsi au:

iii) Coût technique + impôts : 32,22 dollars/b.

En ce qui concerne la compagnie pétrolière qui va enlever le pétrole brut, elle va généralement recevoir, dans le cas des anticipations, une partie sur l'approvisionnement au coût technique + impôts et devra, pour l'autre partie, la racheter à l'Etat. Il est bien évident que ce coût moyen d'accès de la compagnie pétrolière va dépendre de la proportion entre ces deux origines pour un même pétrole brut. Si nous

prenons l'hypothèse d'une proportion 40-60 pour «l'Arabian Light», puisque la participation est, au moment de ce calcul, de 60% pour l'Etat saoudien, nous arrivons à la valeur suivante:

iv) Prix moyen d'accès (dans l'hypothèse d'un approvisionnement 40-60) : 31,33 dollars/b.

v) Prix réel ou spot : 26-30 dollars/b.

Concernant ce dernier prix, il importe de signaler que le marché «spot» n'a en fait que bien peu de rapport avec ce qui doit servir à établir véritablement les prix, c'est à dire la valeur moyenne, à moyen et long termes respectivement de la matière première permettant le développement d'une chaîne industrielle financièrement très lourde et coûteuse.

A. Giraud et X. Boy de la Tour analysent les prix pétroliers d'une toute autre manière. C'est ce que nous allons décrire dans ce qui suit.

2.3. Une analyse en termes de géopolitique : La thèse d'André Giraud et de Xavier Boy de la Tour.

Giraud et Boy de la Tour [1987] raisonnent en termes de géopolitique.

Ils partent du principe que les relations humaines et, plus encore, les relations internationales sont régies par des rapports de force. C'est pourquoi, selon eux, le raisonnement économique se révèle insuffisant pour expliquer à lui seul les phénomènes observés et surtout pour les anticiper; tout simplement, parce que certains facteurs, qui sortent de la logique économique, deviennent alors dominants.

Parmi ces éléments, Giraud et Boy de la Tour citent les données géographiques, qui créent parfois des positions de force manifestement stratégiques, mais également des positions de force financières, technologiques ou même politiques, qui peuvent être décisives.

Ce sont ces positions de force, du reste jamais définitivement acquises (elles peuvent durer plusieurs siècles ou seulement quelques mois), qui constituent l'essence même de l'approche géopolitique, démarche qui vise à exercer une emprise raisonnée sur l'événement.

Pour y parvenir, la géopolitique s'appuie sur une méthodologie simple et qui présente l'avantage de s'appliquer à toutes les matières premières : l'analyse de filière.

Cette analyse consiste, selon ces deux auteurs, à disséquer, par une approche éminemment cartésienne, les différentes phases de la mise en oeuvre d'une matière stratégique: extraction, production, transport, stockage, transformation, distribution, et autres; puis d'identifier, pour chacune de ces étapes, les positions de force qui peuvent exister, les solutions alternatives envisageables et les points de passage obligés. Disposant de cet inventaire, il convient alors de s'efforcer d'apprécier la valeur réelle de ces positions, leurs limites et leurs faiblesses, et l'on

pourra ainsi, en toute connaissance de cause, chercher à améliorer sa propre position, de manière à se déployer dans les meilleures conditions et à mieux saisir les opportunités qui peuvent s'offrir.

La méthode s'appuie sur une parfaite connaissance du contexte technique, économique, financier et politique. Ces données peuvent néanmoins se modifier dans le temps, les positions de force également. Aussi, l'analyse géopolitique devra être fréquemment reconduite pour tenir compte des modifications de l'environnement.

Selon Giraud et Boy de la Tour, cette méthode d'analyse est utilisée continuellement par tous ceux qui vivent dans le domaine de l'énergie et des matières premières. Bien plus, ces derniers ont tendance à en faire un usage conscient et systématique.

2.3.1. L'approche géopolitique.

Selon Giraud et Boy de la Tour, la grande majorité des échanges internationaux se fait entre pays pour lesquels les lois classiques de l'économie ne s'appliquent pas ou seulement de façon très partielle.

En effet, les théories économiques s'appuient toujours sur un certain nombre d'hypothèses et l'on peut citer, à titre d'exemple, la théorie néoclassique pour laquelle les hypothèses sont les suivantes:

- la dotation initiale en facteurs de production, considérée comme une donnée ;
- le comportement « rationnel » des agents économiques ;
- la maximisation de l'intérêt collectif résultant de la maximisation des satisfactions individuelles, etc.

L'inégale répartition des facteurs de production au niveau mondial constitue un premier obstacle au bon fonctionnement de ces lois économiques; elle remet notamment en cause la concordance entre l'intérêt général et la somme des intérêts individuels.

D'autre part, même si le comportement des agents est parfois rationnel, il ne l'est pas dans de nombreux cas où se dégagent des positions de force; le fonctionnement des échanges internationaux étant alors dominé par ces rapports de force.

i) Définition de la géopolitique.

Les deux auteurs désignent sous le vocable de géopolitique: «l'étude des rapports de force qui déterminent, dans une large mesure, le déroulement des échanges et le comportement des agents économiques». [A. Giraud et X. Boy de la Tour, 1987, p.25].

Le champ d'investigation de la géopolitique couvre plusieurs domaines: géographique (et démographique), économique (et financier), technique et politique.

ii) Les données géographiques et démographiques.

Les facteurs géographiques constituent les données de base communes, et souvent incontournables, sur lesquelles viennent se greffer les problèmes politiques et les problèmes énergétiques.

La géographie humaine intéresse, de même, au plus haut point la géopolitique et la démographie est un facteur essentiel dont il faut également tenir compte.

iii) Le pouvoir économique et financier.

La possession de ressources naturelles peut induire une situation de puissance ou de richesse sans pour cela constituer une règle absolue. La difficulté de nombreux pays africains dans la mobilisation de leurs ressources naturelles contraste en effet avec le poids économique de certains pays totalement dépourvus de ressources, comme le Japon ou la Corée du Sud. De même, la puissance économique d'une nation peut également s'appuyer sur ses atouts financiers; la Suisse, qui présente toutes les caractéristiques d'un Etat faible et pauvre (mauvais climat, relief accidenté, pas de richesse minière, pas d'accès à la mer, etc.), en est un parfait exemple.

iv) Le pouvoir technologique.

Un pays peut se trouver à un moment donné être le leader dans une ou plusieurs techniques et contrecarrer ainsi les «injustices» de la nature.

v) Le pouvoir politique.

L'appartenance d'un pays à des alliances, à des pactes, la stabilité de son régime politique, sa capacité d'adaptation, sont autant d'éléments à prendre en compte pour compléter l'approche géopolitique.

2.3.2. Une méthodologie géopolitique : l'analyse de filière.

Dans l'analyse de filière, on distingue les principales étapes suivantes:

i) Evaluation de la situation des réserves.

Les réserves devront être analysées sous différents angles: volume, qualité, diversification géographique et/ou géopolitique, perspective de productivité, stabilité politique des pays où elles sont localisées, etc.

ii) Prétraitement.

La filière comporte, généralement, des opérations de prétraitement réalisées sur les lieux de production et imposées par les conditions de transport: stabilisation du pétrole brut, liquéfaction du gaz naturel, etc.

iii) Transport.

Les matières premières prétraitées doivent être transportées. Le dispositif de transport mérite une analyse multiple du point de vue géographique, économique et surtout politique.

iv) Raffinage et distribution.

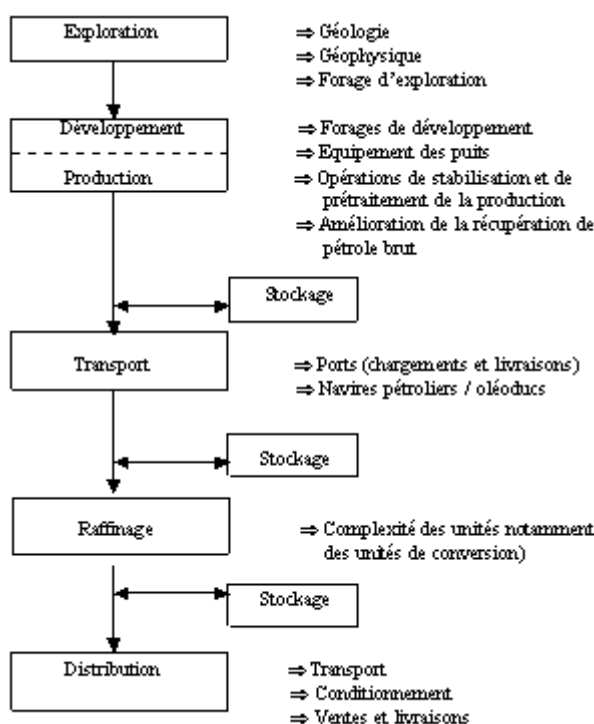
Une fois transportée, la matière première devra encore être raffinée, transformée en produits finis (une opération pouvant elle-même nécessiter plusieurs étapes), puis acheminée au consommateur final; c'est l'ultime phase de la filière.

2.3.3. La filière pétrole et ses points névralgiques.

i) La filière technique.

Nous présentons ici, à travers le schéma ci après, une description générale de la filière technique pétrolière, permettant de montrer ses différentes étapes.

On a donc, d'une part, à gauche du tableau, les différentes étapes de la filière et, d'autre part, à droite du tableau, les opérations et/ou domaines qu'elles font intervenir.



ii) Les points névralgiques.

En amont.

Le Moyen-Orient est de loin le principal point névralgique de la planète en matière d'approvisionnement en pétrole brut.

C'est pourquoi, dans le secteur de l'exploration -production, tout développement hors Moyen-Orient, et dans un cadre plus élargi hors-OPEP, est considéré comme stratégique par les grands pays industriels.

En effet, depuis les années 1980, l'apparition sur la scène pétrolière internationale, de nouvelles zones ou de nouveaux pays producteurs (Mer du Nord, Brésil, Angola, Inde), le renouveau de certaines zones traditionnelles (Mexique par exemple), le maintien des capacités de

production des Etats-Unis et, enfin, le développement des exportations pétrolières des pays à économie planifiée (Chine entre autres) ont permis l'affaiblissement du rôle du Moyen-Orient dans l'approvisionnement mondial en pétrole brut.

En aval.

Dans le secteur raffinage - distribution, sont considérées comme points névralgiques les zones à forte concentration de raffineries et où se déroule un commerce actif de produits finis. On peut citer la zone de Rotterdam en Europe, le Golfe du Mexique en Amérique du Nord, les Caraïbes et le Venezuela en Amérique-Latine, Singapour / Taïwan en Asie - Océanie.

iii) Le cas particulier du Moyen-Orient.

Les grands pays industriels ne voient pas tant une menace dans l'inventaire des réserves colossales de pétrole brut du Moyen-Orient que dans le développement de capacités de raffinage. C'est pourquoi, ils perçoivent d'un mauvais oeil tout essor d'infrastructures de raffinage dans cette région.

CONCLUSION.

Dès lors, pour découvrir les déterminants des prix des hydrocarbures, il faut tenir compte de la complexité de leurs marchés mais également de la spécificité de ces produits hydrocarbures.

En effet,

- les hydrocarbures ne sont pas des marchandises comme toutes les autres marchandises du fait qu'ils sont épuisables et non renouvelables;
- les hydrocarbures, et d'une manière plus générale toutes les énergies «fossiles» (pétrole brut, gaz naturel, charbon, etc.), sont inégalement répartis dans le monde;
- leur détention, leur accaparement, leur exploitation, leur transport, leur traitement et leur distribution ou commercialisation ont toujours constitué d'importants enjeux entre producteurs et consommateurs;
- enfin, des facteurs extra-économiques tels que les rapports de force, les éléments politiques, les enjeux stratégiques et la pratique de la géopolitique sont souvent déterminants dans la formation de leurs prix.

Le partage de la rente pétrolière est, bien sûr, au coeur de cette problématique. Il constitue l'essence même des relations entre producteurs, compagnies, Etats importateurs et consommateurs. La rente pétrolière est, du reste, un des éléments majeurs entrant dans la formation des prix des hydrocarbures.

On peut distinguer trois grandes étapes d'appropriation de la rente pétrolière. La première étape, qui va jusqu'au «choc» pétrolier de 1973-1974, a surtout profité aux grandes compagnies (les «Majors»).

La seconde étape, qui démarre en 1973 et va jusqu'au « contre-choc » pétrolier de 1986, a surtout profité aux Etats producteurs. A partir de l'année 1986 (c'est la troisième étape), la rente pétrolière passe à nouveau aux Etats consommateurs.

L'invasion du Koweït le 2 août 1990 par l'Irak a été interprétée par certains auteurs, dont Pierre Jacquet et Françoise Nicolas [1991], comme «une tentative du Président irakien de créer les conditions dans lesquelles une réappropriation durable de la rente par les Etats producteurs devient possible».

Plus récemment encore, une nouvelle approche tend à se dessiner en matière de prix pétroliers: celle d'un prix de consensus entre les pays producteurs et les Etats consommateurs. C'est du moins ce qui semble ressortir de l'accord sur le niveau de production de l'OPEP signé en mars 2000 et inscrivant le prix du baril de pétrole dans une fourchette située entre 22 et 28 dollars le baril, suite à une mission de bons offices (de pressions?) d'un émissaire américain auprès de nombreux pays de l'Organisation. Dans le cas présent, s'achemine-t-on alors vers un partage équitable de la rente pétrolière?

L'on est tenté de conclure cependant que la thèse d'André Giraud et de Xavier Boy De La Tour est celle qui explique le mieux la formation des prix des hydrocarbures. En effet, selon ces deux auteurs, le raisonnement économique se révèle insuffisant pour expliquer à lui seul les phénomènes observés et surtout pour les anticiper tant les facteurs qui sortent de la logique économique deviennent alors dominants.

Références bibliographiques

Ouvrages :

ABRAHAM-FROIS G, & BERREBI E, 1976. *Théorie de la valeur, des prix et de l'accumulation*. Ed. Economica, Paris.

AMAMI M, 1981. *Micro-économie*. Ed. Gaëtan Morin, Chicoutimi.

BIDARD C, 1991. *Prix, reproduction, rareté*. Ed. Dunod, Paris.

BIDARD C, LAURE V, LECHEVALIER F, MIFSUD P, MOUCHOT C, NETTER M, POULAIN E, & DOCKES P, 1982. *Valeur et prix*. Ed. Presses Universitaires, Lyon.

BORTKIEWICZ L VON, 1952. *Value and price in the Marxien system*. Ed, Macmillan. London.

BUTAUT J.P, & JEAN-CLAUDE A, 1987. *Rente ricardienne et spécialisation des terres; In La rente: actualité de l'approche classique: études*. Ed. Economica, Paris.

CHEVALIER J.M, BARBET P & BENZONI L, 1986. *Economie de l'énergie*. Ed. Presses de la fondation nationale des sciences

économiques et Dalloz, Paris.

CHEVALIER J.M, 1973. *Le nouvel enjeu pétrolier*. Ed. Calmann-Lévy, Paris.

DE BERNIS G.D, & BYE M, 1977. *Relations économiques internationales. 1- Echanges internationaux*. Ed. Dalloz. Paris.

DOSTALER G, 1978. *Valeur et prix: histoire d'un débat*. Ed. Presses Universitaires, Grenoble.

DUMENIL G, 1980. *De la valeur aux prix de production*. Ed. Economica, Paris.

FACCARELLO G, 1983. *Travail, valeur et prix: une critique de la théorie de la valeur*. Ed. Anthropos, Paris.

FRIEDMAN M, 1983. *Prix et théorie économique*. Ed. Economica, Paris.

GIRAUD A, & BOY DE LA TOUR X, 1987. *Géopolitique du pétrole et du gaz*. Ed. Technip. Paris.

JACQUET P, & NICOLAS F, 1991. *Pétrole: crises, marchés, politiques*. Ed. Dunod. Paris.

MARSHALL A, *Principes d'économie politique*. Tome II. Ed. Gordon et Breach, Paris.

MARX K, 1985. *Travail salarié et capital. salaire, prix et profit*. Editions sociales, Paris.

Marx K, 1977. *Le capital. Livre troisième*. Editions sociales, Paris.

Masseron J, 1982. *L'économie des hydrocarbures*. 3^{ème} édition. Ed. Technip, Paris.

MORISHIMA M, 1979. *L'économie walrassienne. Une théorie pure du capital et de la monnaie*. Ed. Economica, Paris.

MORISHIMA M, 1973. *Marx's Economics. A Dual Theory of Value and Growth*. Ed. Cambridge University Press.

PLASSCHAERT S, 1979. *Les prix de transfert et les multinationales*. Ed. Presses Universitaires de France, Paris.

Ricardo D, 1970. *Principes de l'économie politique et de l'impôt*. Ed. Calmann-Lévy, Paris.

Rifai T, 1974. *Les prix du pétrole. Economie de marché ou stratégie de puissance*. Ed. Technip, Paris.

SAMUELSON A, 1985. *Les grands courants de la pensée économique. Concepts de base et questions essentielles*. Ed. Presses Universitaires, Grenoble.

SARKIS N, 1975. *Le pétrole à l'heure arabe*. Ed. Stock, Paris.

SMITH A, 1976. *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*. Ed. Gallimard, Paris.

SRAFFA P, 1975. *Ecrits d'économie politique*. Ed. Economica. Paris.

STIGLER G, 1983. *La théorie des prix*. Ed. Dunod, Paris.

WALRAS L, 1976. *Eléments d'économie politique pure ou théorie de la richesse sociale*. Ed. Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence, Paris.

Articles :

AYOUBI-DOVI S, & LAKHOUA F, 1996. Etats-Unis: Evolution de l'économie depuis le premier choc pétrolier. *In Problèmes économiques, n° 2484, 4 septembre, Paris*.

BENITEZ SANCHEZ A, 1986. L'étalon dans la théorie de Pierro Sraffa. *In Cahiers d'Economie politique, n° 12, Paris*.

BIDARD C, 1978. Sur le système-étalon de Sraffa. *In Revue d'Economie politique, septembre-octobre, Paris*.

BORTKIEWICZ L VON, 1959. Essai de rectification de la construction théorique fondamentale de Marx dans le troisième livre du Capital. *In Cahiers de l'ISEA., Paris*.

BUIGUES P.A, 1982. La nouvelle politique de l'énergie aux U.S.A.. *In Revue de l'énergie n°343, avril, Paris*.

CHARDONNET J, 1986. La politique des prix pétroliers de 1960 à 1981 et la crise de l'O.P.E.P. (1982-1986). *In Géographie et recherche, n°60, Paris*.

KHELLIF A, 1986. Entre les impératifs du marché et les manoeuvres stratégiques. *In Actualité Economie, n°4, mai, Alger*.

MATHIEU F, 1982. La politique énergétique des Etats-Unis: bilan et perspectives. *In Revue de l'énergie, n°347, Octobre, Paris*.

RAD SERECHT F, 1985. Le marché pétrolier international: ruptures et nouvelles configurations. *In Notes et études documentaires, n° 4790, Paris*.

ROBINSON J, 1961. Prelude to a Critical of Economic Theory. *In Oxford Economic Papers, vol. XIII, pp. 53-58*.

SOLOW R, 1974. The Economics of Ressources and Ressources of Economics. *In A. E. R., may*.

Notes

(*) Chargé de cours à la Faculté de Droit et des Sciences Economiques, Université Abderrahmane Mira de Béjaïa.

(1) Nous citerons l'accord de Téhéran signé le 14 février 1971, celui de Tripoli signé le 2 avril 1971, celui de Genève signé le 20 janvier 1972 et celui de New York signé le 5 octobre 1972. L'accord de Téhéran a eu pour objet le règlement des problèmes du pétrole brut arabo-persique et celui de Tripoli, ceux du pétrole brut méditerranéen.

Les accords de Genève prévoyaient, quant à eux, une compensation de la dévaluation du dollar par une augmentation des prix postés de 8,49%. Enfin, l'accord de New York a introduit la participation des pays producteurs de pétrole dans les exploitations pétrolières.