

## Libéralisation du marché gazier de l'Union Européenne : Quelles conséquences sur le comportement stratégique du fournisseur algérien de gaz ?

Dr. Said BRIKA \* Dr. Lamia ATI \*\*

### Abstract:

The gas market of the European Union met for a long time in an organization characterized by strong vertical and horizontal integration, a double integration that has served the union for decades .However, the situation has changed, and the transition to the state of liberalization is on the agenda since 1998. The liberalization of the gas market of the European Union occurred after the adoption of three directives in a progressive manner, it found that the consequences are detectable on the strategic behavior of gas companies, Sonatrach, in Algerian side, has adopted other strategies with its main customers, namely, France and Spain.

This study demonstrated that the Algerian company Sonatrach change his strategic behavior concerning its European customers, to adopt other more suitable to the liberalization of the gas market, integration of the downstream face as a choice so Sonatrach desired , but dreaded by Europeans.

**Keys-words:** Strategic behavior, liberalization, gas market, European Union, Sonatrach

---

\* Maitre de Conférence - A - Université Oum El Bouaghi.

\*\* Maitre de Conférence - B - Université Oum El Bouaghi.

## الملخص:

يتميز تنظيم سوق الغاز في الاتحاد الأوروبي منذ فترة طويلة بالتكامل الرأسي والأفقي القوي، تكاملاً مزدوجاً تحقق على مدى عقود. إلا الوضع اليوم تغير مع تحرير الدولة، أي تحرير سوق الغاز منذ عام 1998، فالإتحاد الأوروبي اعتمد ثلاثة توجهات بطريقة تدريجية، ويكشف ذلك السلوك الاستراتيجي لشركات الغاز وشركة سوناطراك، مع أن هذه الأخيرة اعتمدت استراتيجيات أخرى مع عملائها الرئيسيين، وهما فرنسا وإسبانيا.

وأظهرت هذه الدراسة أن الشركة الجزائرية سوناطراك تغيير سلوكها الاستراتيجي مع عملائها الأوروبيين للتكيف أكثر وتحقيق تحرير سوق الغاز والتكامل المطلوب من قبل سوناطراك، مع أن ذلك هاجس للأوروبيين.

كلمات البحث: السلوك الاستراتيجي، التحرير، سوق الغاز والاتحاد الأوروبي، سوناطراك.

## Introduction

Depuis les années 70, un mouvement de libéralisation des marchés s'est installé. Plusieurs pays ont vu leur marché entrer dans ce courant 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 le comportement stratégique des opérateurs gaziers interne qu'externe, tel est le cas de la Sonatrach.

### 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 dimensions<sup>1</sup> :

- 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.

- 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).

Le développement du système gazier européen a été construit sur la base d'arrangements institutionnels qui favorisent la coordination des investissements en production et 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.

Il est possible de dégager les caractéristiques communes aux différentes organisations industrielles gazières qui, s'étant stabilisés 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 XXème siècle et

parachevée durant les « Trente Glorieuses », elles constituent le modèle intégré.

Le secteur de la production de gaz naturel, notamment offshore a 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 influencé 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'exercices de cette responsabilité varient largement d'un pays à l'autre, et deux formes distinctes peuvent être dégagées <sup>2</sup>:

- 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).

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

## 1.2. La situation in site libéralisation

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 étapes<sup>3</sup>.

Chacune de ces directives présente les objectifs considérés indispensables aux circonstances du moment et qui aboutissent à la création du marché commun, Nous résumons l'essentiel en : 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...etc.

## 1.3. La situation post-libéralisation

La libéralisation du marché gazier a obligé les opérateurs gaziers à changer leurs comportements stratégiques en adoptant d'autres plus adaptables à la nouvelle situation du marché. Ces comportements sont traduits par le choix de certaines stratégies.

### 1.3.1. Principales stratégies adoptées par les opérateurs gaziers aval

Les acteurs gaziers en aval développent sur l'ensemble de la chaîne gazière quatre stratégies principales<sup>4</sup> :

a) La stratégie de specialization

Les opérateurs gaziers se spécialisent davantage dans les activités liées aux infrastructures de regazéification ou de transport. Ils se lancent également dans le commerce (trading) de gaz naturel en choisissant en particulier le négoce.

Les compagnies gazières ont été amenées à renforcer leurs positions dans l'amont de la chaîne notamment dans la production du gaz afin de renforcer leur position de négociation vis à vis des pays exportateurs, de gérer plus activement leurs portefeuilles d'approvisionnement en s'implantant dans le négoce du gaz, et de mieux répondre à l'évolution de la demande des clients en s'impliquant davantage dans des activités de services.<sup>5</sup>

#### b) La stratégie de prises de participation amont

Cette stratégie suscite principalement l'intérêt des opérateurs gaziers historiques qui activent initialement sur l'aval gazier. Le changement de cap se marque par une remontée vers l'amont en prenant des participations dans les gisements gaziers ou par le lancement dans les activités d'exploration, de forage, etc. Par le biais de cette stratégie, les opérateurs historiques visent à assurer une certaine indépendance vis-à-vis des producteurs, ce qui va aboutir à sécuriser leurs approvisionnements gaziers. Des firmes comme, Centrica et Gas Natural se sont livrées à ce type de prises de participation.

Pour Centrica, fruit de dé-intégration de British Gas(1997), chargée du négoce a été, de son côté, autorisée à conserver un champ pour disposer d'une certaine flexibilité dans ses approvisionnements face à la dégradation de sa part du marché provoquée par la diminution de la part des industriels dans son portefeuille de clientèle. Par la suite, CENTRICA a décidé de développer ses activités de production en Europe, surtout en mer du Nord, mais aussi au Canada pour faire face à la croissance de sa clientèle dans la région.

#### c) La stratégie d'internationalisation des compagnies de l'aval gazier

Le mouvement d'internationalisation touche en particulier les opérateurs historiques. La libéralisation du marché gazier de l'Union européenne fait perdre à ceux-ci d'importantes parts de marché. Une façon d'y compenser réside dans l'accentuation de la présence sur la scène étrangère : le dynamisme de GDF et de CENTRICA dans ce domaine est remarquable.

#### d) La stratégie de diversification

La diversification est réalisée ou bien par le biais du service gazier (révision de la politique commerciale), ou bien en devenant un acteur multi-énergie (électricité), ou bien encore enfin en multipliant les activités de réseau (télécoms, eau). L'électricité s'impose comme la possibilité la plus logique, l'offre conjointe des deux énergies constituant un atout important au niveau commercial. En l'occurrence en mai 2001, Centrica rachète 60% des actions de Humber Power Ltd (opérateur de centrale électrique)<sup>6</sup>. Le problème pour les acteurs gaziers est qu'il leur faut affronter des entreprises d'une taille bien supérieure à la leur. Tout comme dans les négociations avec les producteurs de gaz, le rapport de force n'est pas en leur faveur ; c'est ce qui explique le faible nombre d'opérations réalisées dans ce sens.

### 1.3.2. Principales stratégies adoptées par les opérateurs amont gaziers

De leur côté, les acteurs de l'amont gaziers optent pour trois stratégies :

#### a) La stratégie d'alliance et de partenariat

Cette stratégie vise à partager les coûts et les risques liés aux activités d'exploration, de production. Les stratégies d'alliance et de partenariat pour l'exploitation des réserves sont nombreuses et certains acteurs privilégient ce type de coopération (BP, EXXON MOBIL).

#### b) La stratégie de croissance externe

Cette stratégie consiste à acquérir par une croissance externe des

parts dans les distributeurs. Eni et Shell se sont livrés à ce type d'acquisitions. Outre ces participations dans des distributeurs, les producteurs ont des participations dans des infrastructures de transport internationales comme en témoigne la répartition du capital de l'Interconnector qui lie Bacton (au Royaume-Uni) à Zeebrugge (en Belgique).

c) La stratégie de prises de participation

Les grands fournisseurs de l'Europe (Gazprom, Sonatrach et Statoil) bénéficient de par leur rôle dans l'offre de gaz européenne de rapports privilégiés avec les gaziers (transporteurs/distributeurs) européens. Ces mouvements montrent la nature des menaces qu'encourent les compagnies de l'aval gazier. Les compagnies impliquées dans la commercialisation de la molécule risquent de perdre une partie des clients éligibles au profit des pétro-gaziers.

En ce qui concerne la gestion des infrastructures de transport et de distribution (les réseaux), une certaine forme de concurrence n'est pas exclue non plus car le caractère de monopole naturel de cette activité n'est pas aussi fort que celui pour la gestion des réseaux électriques.

## **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 France<sup>7</sup>. 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 en dehors de la région.

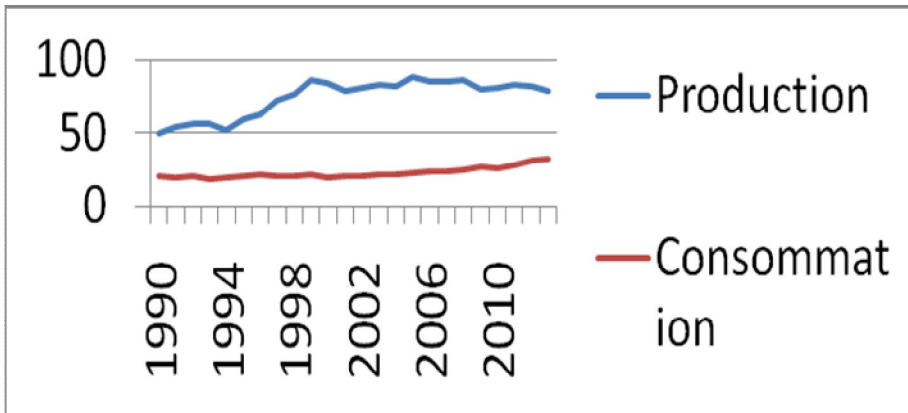
Néanmoins, les exportations du gaz naturel de l'Algérie ont graduellement diminué au cours de la dernière décennie, du fait de la régression de la production et de l'augmentation de la consommation



intérieure.<sup>8</sup>

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°01 : évolution de la production/consommation du gaz en Algérie (1990-2013) en Bcm**



**Source:** établi par l'auteure selon :BP, 2014.- Statistics review of the world energy. Disponible sur:

[http://www.bp.com/content/dam/bp-country/de\\_de/PDFs/brochures/BP-statistical-review-of-world-energy-2014-full-report.pdf](http://www.bp.com/content/dam/bp-country/de_de/PDFs/brochures/BP-statistical-review-of-world-energy-2014-full-report.pdf) (consulté:01/05/2015)

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 Tcf<sup>9</sup>. 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.

### **3. Le « feed-back » de l'Algérie à la libéralisation du marché gazier de l'Union Européenne : en quoi le comportement stratégique de l'Algérie 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 comportements stratégiques des fournisseurs gaziers.

Rappelons d'abord que Sonatrach est la société nationale publique algérienne qui gère à travers ses filiales toutes les activités de la chaîne gazière, de l'amont jusqu'à l'aval. Autrement dit, le statut stratégique de la société répond à une intégration verticale totale. Pour cette raison et jusqu'à aujourd'hui, « Sonatrach » renvoie systématiquement à l'Algérie pour le monde des hydrocarbures.

Sonatrach est créée en décembre 1963. La création d'une entreprise de transport des hydrocarbures (c'était sa mission initiale) est un acte politique dont les intentions et les ambitions sont importantes jusqu'à l'heure actuelle. Fondée par l'État pour le servir, nul ne peut ignorer le fait que l'entreprise n'est pas maîtresse de son destin et que sa vocation est de satisfaire un besoin à la fois politique et économique national post indépendance. Sonatrach a connu une mutation constante passant successivement du rôle d'observateur à celui d'acteur, d'initiateur et de porteur de technologies. L'entreprise est restée sous le contrôle total de l'Etat jusqu'en 2005, puis elle s'est dotée d'une autonomie relative lui permettant d'accéder aux marchés internationaux.

Cependant, ce statut va être remis en cause à long terme pour s'adapter au contexte actuel de la scène énergétique et gazière mondiale. D'ailleurs des signes de changement sont déjà apparus depuis quelques années déjà. Cette évolution n'est pas sans dangers.

En effet, l'entreprise est soumise à des risques et menaces exogènes et endogènes qui pourraient être liés à une situation sécuritaire incertaine dans la région, à une mauvaise gestion ou à des incidents techniques qui prendraient en otage tout le secteur gazier.

La libéralisation du marché gazier Européen qui a débuté en 1998 et s'est achevée en 2011 a contraint Sonatrach à adopter de nouveaux comportements stratégiques. En effet, la libéralisation est susceptible de favoriser une stratégie de conquête de nouvelles parts de marché pour l'entreprise et de lui offrir de nouveaux débouchés. Ceci se concrétisera avec l'émergence de nouveaux acteurs sur la scène gazière comme les professionnels de l'énergie électrique, les gros consommateurs (éligibles) qui cherchent d'une part à sécuriser leurs approvisionnements et d'autre part à s'adresser directement auprès des fournisseurs sans passer par des intermédiaires.

Les mesures prises par les législateurs dans certains pays européens et qui fixent la limite de détention de parts de marché présentent une opportunité pour la Compagnie algérienne qui pourrait la saisir en pénétrant ces marchés.

Quand à l'aspect commercial, le marché international semble apprécier cette évolution qui se traduit par un début d'implication de Sonatrach dans l'aval. Cette dernière adoptait une attitude assez pragmatique, c'est à dire en fonction des opportunités offertes par le marché. Ainsi, le passage d'un cadre de garanties contractuelles à celui de garanties opérationnelles se manifestera par une présence active sur toute la chaîne gazière, et impliquera pour Sonatrach l'acquisition de nouveaux profils exigeant :

- des prises de participation dans les joint-ventures de commercialisation du gaz naturel.

- Une intégration de la génération électrique dans son portefeuille d'activités.

- Un renforcement de sa présence au niveau des points d'entrée du gaz en Europe, en se constituant partie prenante dans les nouveaux projets de terminaux de réception ;

- l'internationalisation de ses activités : elle devra disposer en portefeuilles d'un volume substantiel d'activités internationales sur tous les segments de la chaîne.

Nous analyserons à ce stade de notre travail le comportement stratégique de Sonatrach, en choisissant la France, l'Espagne, comme deux pays européens concernés par cette mutation étant donné qu'ils constituent les principaux clients.

### 3.1. Comportement stratégique de Sonatrach envers la France

En 2006, à titre d'exemple<sup>10</sup>, Sonatrach porte sur la réservation d'une capacité de regazéification sur le terminal de Montoir. Si aucun chiffre n'a été communiqué sur le volume de gaz qui sera vendu, on croit savoir que la quantité serait supérieure à 800 millions de mètres cubes.

Il s'agit en l'occurrence du premier contrat de vente de gaz à la Compagnie française GDF à travers un gazoduc réalisé de la connexion du réseau de gazoducs espagnol à son équivalent français. Depuis 1964, les ventes de gaz à GDF par Sonatrach se font par la voie maritime (GNL).. Un retard de la signature du contrat de gaz qui avait été annoncé il y a plusieurs mois, est dû probablement aux négociations et aux procédures de finalisation qui demandent du temps. Grâce à ce contrat, nous pouvons affirmer que la Compagnie nationale a obtenu de ses principaux clients d'avoir accès aux marchés européens, en plus de son statut de fournisseur. Cette option qui a été défendue depuis plusieurs années a finalement abouti à travers un partenariat.

Les contrats de vente de gaz qui lient Sonatrach à Gaz de France portent sur un volume de plus de 10 milliards de mètres cubes. Le

terminal de Montoir est la plus grande installation de regazéification de gaz naturel en Europe avec une capacité de stockage de GNL estimée à 360 000 m<sup>3</sup><sup>11</sup>, selon GDF. Le terminal de Montoir-de-Bretagne reçoit plus de 15% du gaz naturel importé en France, essentiellement en provenance d'Algérie, du Nigeria et d'Egypte. Sa capacité annuelle serait de 10 milliards de mètres cubes<sup>12</sup>.

La compagnie française Total pour sa part a annoncé également qu'elle venait de céder à Sonatrach en 2008 une participation de 20 % dans le permis d'exploration qu'elle détenait à 100% dans le bassin de Taoudenni en Mauritanie<sup>13</sup>.

La cession de cette participation illustre l'engagement de Total à établir un partenariat stratégique avec la compagnie pétrolière nationale Sonatrach, aussi bien en Algérie qu'à l'étranger. Présent en Algérie depuis 1946, Total est associé à Sonatrach sur les gisements gaziers de Hamra et de Tin Fouye Tabankort, sur le bloc d'exploration de Timimoun et sur les champs pétrolifères de Rhourde El Krouf et de Ourhoud via sa participation dans Cepsa. La compagnie française est également associée à Sonatrach pour le développement d'un important projet pétrochimique à Arzew en Algérie.

Mais à notre humble avis, cette cession n'est pas sans retour. En 2013, c'est-à-dire cinq ans après, l'image bienveillante de Total est remise en cause lorsque celle-ci a divulgué sa présence en Algérie pour l'exploration et l'exploitation du gaz de schiste.

### **3.2. Comportement stratégique de Sonatrach envers l'Espagne**

Des alliances stratégiques entre l'Algérie et l'Espagne sont établies via Sonatrach et les opérateurs gaziers espagnols. Le tableau ci-dessous nous présente une partie de ces segments où les alliances apparaissent plus clairement et concernent la présence de Sonatrach dans l'activité aval (commercialisation et raffinage) en Espagne. Ce qui ressort tout d'abord de ce tableau, c'est que toutes les

entreprises associées à l'activité de transport signent un accord en échange des contrats de fourniture. Dans le cas des gazoducs, c'est là une condition stipulée dans les accords d'association. Pour le GNL, la situation est différente.

S'agissant des compagnies d'électricité Iberdrola et Endesa, ces contrats ont pour contrepartie une association avec Sonatrach qui peut être formulée en ces termes : « gaz algérien contre présence en Espagne et dans l'Union européenne ». Pour l'heure, ces projets ne sont pas majoritaires, mais en l'état actuel des choses, cela signifie que Sonatrach détiendra une participation, indirecte certes, dans les complexes de Sagunto, Murgados et Bilbao (10% dans le cas de Reganosa).

Dans le cas de Cepsa, il s'agit d'une association avec des sociétés de transport, de cogénération et de commercialisation sur le territoire européen, qui s'accompagne d'une participation de Sonatrach à hauteur de 30% dans Cepsa Gas Comercializadora et Gepesa et de 50% dans Sonacep.

En ce qui concerne Gas Natural, les informations sont contradictoires car, malgré son contrat portant sur 3,8 mds de m<sup>3</sup>/an, il n'est pas sûr que cette entreprise maintienne ce type d'activité GNL. De même, on ne sait pas encore ce qu'il adviendra des contrats que Sonatrach avaient conclus avec Unión Fenosa et qui, après le rachat de la compagnie espagnole, devraient la lier à Gas Natural.

**Tableau n°01 : Présence de Sonatrach dans le capital des activités en aval en Espagne**

REGANOSA (10 %)	CEPSA Gas Comercializadora (30 %)	GEPESA (30 %)	SONACEP (50 %)	SONATRACH Gas Comercializadora (100 %)	BASF SONATRACH PROPANCHEM S.A (49 %)
Endesa (21 %)					
Unión Fenosa (Gas Natural)					
	Cepsa (35 %)	filiale de Cepsa	Cepsa (50 %)		
					BASF España (51 %)
Autres (48%)	Autres (35 %)				

**Source :** Mane Estrada A., 2009.- L'intégration du gaz algérien dans le système énergétique espagnol. Confluences Méditerranée. Éd. L'Harmattan, N°71 : 29

Ce tableau met également en évidence la présence de Sonatrach dans le secteur pétrochimique à Tarragone, aux côtés de Basf. Il s'agit là du premier investissement de Sonatrach en Espagne qui, à l'époque, a laissé penser que telle serait la forme d'internationalisation privilégiée par la compagnie algérienne. Toutefois, compte tenu de l'importance acquise par le gaz dans les hydrocarbures algériens et dans le système de génération d'électricité en Espagne, il semble que Sonatrach s'oriente maintenant vers la commercialisation ou la cogénération avec des partenaires locaux.

Enfin, de ce tableau transparaît une question largement débattue dans les pays consommateurs, qui est celle de savoir si les pays producteurs cherchent à maintenir leur part de revenu national en investissant et en intervenant sur d'autres segments de la chaîne énergétique sur le sol même de ces pays consommateurs. Le nouveau type de contrat présenté dans le tableau s'inscrirait dans cette stratégie, de même que les propos tenus par l'ex- ministre algérien de l'Énergie et des Mines Chakib Khelil, à l'occasion de l'annonce d'une série d'appels d'offres, et selon lesquels les concessions seront accordées en échange d'accords sur l'activité aval. Ce n'est qu'à contrecœur, et après plusieurs mois de conflit, que la Commission nationale de l'énergie

(CNE) espagnole a autorisé Sonatrach Gas Comercializadora à commercialiser 1 milliard de m<sup>3</sup> en Espagne. La première cargaison de 30000 m<sup>3</sup> est arrivée à Barcelone le 7 avril 2009.

Si nous revenons quelques années en arrière, nous mettrons en lumière trois importants contrats <sup>14</sup> qui venaient renforcer les relations privilégiées entre l'Algérie et l'Espagne dans le domaine énergétique et constituaient un pas important pour l'intégration algérienne dans le marché européen de l'énergie. Les contrats en question ont été signés entre la société espagnole Cepsa et Sonatrach au siège de cette dernière en présence des P-DG des deux entreprises.

Le premier accord porte sur la prise de participations de Sonatrach à hauteur de 30 % dans le holding regroupant quatre unités industrielles de cogénération ET inclut un contrat de vente et d'achat de GNL destiné aux besoins de ces unités. La capacité totale de ces dernières étant de 200 MW avec une production annuelle de 1600 GW.

Le deuxième accord porte sur l'entrée de Sonatrach à hauteur de 30 %, dans le capital de Cepsa Gas Comercializadora, une société de commercialisation de gaz naturel en Espagne détenue jusqu'ici à parts égales par Cepsa et Total Fina Elf. Les deux contrats de vente et d'achat de GNL associés aux prises de participations de Sonatrach dans les deux sociétés portent sur un volume total de 600 millions m<sup>3</sup>/an et une valeur de 60 millions de dollars/an.

Le dernier accord concerne enfin la constitution d'une société conjointe de « trading » chargée essentiellement de la gestion des options de « pricing » sur les marchés à terme d'un certain nombre de cargaisons de pétrole brut. Qualifiant ces contrats de « modèle d'implication dans toute la chaîne du gaz et de l'électricité », le P-DG de Sonatrach, également ministre de l'Energie et des Mines, Chakib Khelil, a déclaré que cette nouvelle phase de coopération n'effraie



aucunement l'Algérie. Cela étant, il a tenu à clarifier les attentes et les conditions posées pour ce faire : « Nous voulons un marché européen transparent, ouvert et compétitif ; ce qui n'est pas encore le cas. Il faut créer ce marché à travers des actions qui prendront du temps. Avec Cepsa, nous deviendrons un petit acteur dans ce grand marché du gaz mais nous ne voulons pas perdre en termes économiques dans les contrats .

A notre avis, la Commission européenne a montré de bonnes intentions en soumettant de faibles cours aux consommateurs, mais il faut faire attention à l'effet contraire dans le sens d'un manque en approvisionnement car des pays comme l'Algérie n'arriveront pas à financer de grands projets. » Le ministre de l'Energie évoque aussi, à ce propos, le rôle des agences de régulation qui « vont souvent au-delà de leurs prérogatives en planifiant le marché alors que les opérateurs doivent être libres ». Présent à la cérémonie de signature, l'ambassadeur d'Espagne a émis le souhait de voir tout le Maghreb intégré dans la sphère européenne et n'a pas omis de relever l'importance de ces contrats à la veille de la visite du Président Bouteflika en Espagne.

### **3.3. L'avantage de la présence de Sonatrach sur l'aval gazier européen**

L'avantage principal que peut tirer Sonatrach de sa pénétration sur l'aval gazier européen est l'accomplissement d'une présence qui couvre toute la chaîne gazière jusqu'au client final et de capter une autre partie de la rente gazière. Sur un autre plan, les pays européens, clients traditionnels tels que l'Espagne, et la France, augmentent la part du gaz algérien en volume et diversifient ainsi leur approvisionnement. Cet aspect a été surtout remarqué depuis la crise entre la Russie et l'Ukraine, lorsque Moscou a fermé les robinets à l'Ukraine à cause d'un conflit sur le prix du gaz. Une mesure qui a eu

des répercussions sur l'approvisionnement de plusieurs pays européens, vu que les quantités de gaz qu'ils achetaient passaient par gazoduc via l'Ukraine. Depuis, malgré la place importante du gaz russe pour le marché européen, les pays européens cherchent toutes les opportunités pour diversifier leur approvisionnement par gazoduc et par méthanier pour contourner dans la mesure du possible la problématique russe.

Dans ce contexte, Sonatrach vient de créer récemment deux nouvelles filiales pour commercialiser le gaz naturel en Espagne et en Italie. Pour l'Espagne, la filiale est dénommée Sonatrach Gas Comercializadora S.A, et pour l'Italie Sonatrach Gas Italia SPA. Ces deux nouvelles sociétés s'ajoutent à Sonatrach Gas Marketing UK Ltd créée au début de l'année 2006 pour vendre du gaz directement aux clients sur le marché britannique. Elle permettra à Sonatrach de débiter ses activités de commercialisation de gaz issu de la regazéification du GNL à travers le terminal de Isle of Grain, directement aux clients sur le marché britannique. Le même principe a prévalu pour son implantation en Espagne et en Italie.

Par ces comportements stratégiques, Sonatrach arrivait à concrétiser le principe de développement d'une présence sur les marchés de proximité les plus valorisants ainsi que l'intégration de l'aval gazier à travers des ventes directes sur le marché final. Pour l'Italie, la compagnie nationale a déjà prévu de vendre 2 milliards de mètres cubes directement sur le marché italien par le Galsi. Pour l'Espagne, le même principe prévaudra avec une quantité de gaz qui passera par Medgaz et qui sera vendue directement sur le marché espagnol, en plus des intérêts détenus par la compagnie sur le terminal de Reganosa en Galicie. Malheureusement, l'objectif visé sur le marché italien n'a pas été atteint à cause du blocage du projet du gazoduc Galsi. Par ailleurs, l'intégration de l'aval gazier en Espagne reste modeste et ne correspond pas aux attentes de Sonatrach du point de

vue des opportunités attendues de la part des partenaires de l'aval espagnols.

### Conclusion

Avec l'entrée en vigueur de la dernière directive sur le gaz, l'ensemble des marchés énergétiques européens sont en cours de libéralisation. Les groupes pétroliers, les compagnies gazières et électriques, mais également les gros consommateurs se sont donc lancés dans de nouvelles manœuvres stratégiques d'intégration verticale ou horizontale, de diversification afin, pour les uns de profiter des opportunités qui s'offriront à l'avenir, pour les autres d'avoir accès à une énergie moins chère et en meilleure adéquation avec leurs besoins.

Sonatrach réagit de la même manière en adoptant des stratégies d'intégration en aval sur le marché européen. Seulement cette stratégie s'avère encore modérée par rapport à ses concurrents : le Russe gazprom et le norvégien Statoil.

---

<sup>1</sup> Grand, E., Veyrenc T., 2011.- L'Europe de l'électricité et du gaz : Acteurs, marchés, régulations. Ed. Economica, Paris, 68 p.

<sup>2</sup> Idem, p : 75

<sup>3</sup> Locatelli C., Finon D., 2006.- L'interdépendance gazière de la Russie et de l'Union européenne : Quel équilibre entre le marché et la géopolitique ? documentation LEPII.UPMF série EPE, n°41 : 24

<sup>4</sup> BAZART C., 2003.- la libéralisation des marchés européens du gaz : conséquences et restructurations Communication au Colloque International du Réseau MONDER ,Buenos Aires, Argentine. 13 p. Disponible sur: [www.iae.org.ar/archivos/monder\\_bazart2.pdf](http://www.iae.org.ar/archivos/monder_bazart2.pdf)

<sup>5</sup> KHELIF A., 2005.- La libéralisation du marché de l'énergie de l'Union européenne : Quelle doctrine commerciale pour les exportations algériennes de gaz naturel?, MedEnergie.

<sup>6</sup> BAZART C., Idem

<sup>7</sup> BP, 2014.-Statistical Review of the World Energy. Disponible sur : [http://www.bp.com/content/dam/bp-country/de\\_de/PDFs/brochures/BP-statistical-review-of-world-energy-2014-full-report.pdf](http://www.bp.com/content/dam/bp-country/de_de/PDFs/brochures/BP-statistical-review-of-world-energy-2014-full-report.pdf)

<sup>8</sup> EIA., 2014.-Analysis Algeria. Disponible sur : [www.eia.gov/countries/cab.cfm?fips=ag](http://www.eia.gov/countries/cab.cfm?fips=ag)

<sup>9</sup> Idem.

<sup>10</sup> Presse dz., 2013.-Un important accord gazier sera signé aujourd'hui :Sonatrach s'implante sur le marché français. Disponible sur : <http://www.presse-dz.com/revue-de-presse/sonatrach-simplante-sur-le-marche-francais>

<sup>11</sup> Connaissances des énergies., 2013.-gaz naturel liquéfié. Disponible sur : <http://www.connaissancesdesenergies.org/fiche-pedagogique/gaz-naturel-liquefie-gnl>

<sup>12</sup> Selctra info., 2015.-Terminal metthanier de montoir de bretagne. Disponible sur : <http://selectra.info/Terminal-methanier-de-Montoir-de-Bretagne.html>

<sup>13</sup> Total., 2009.-Total cède à Sonatrach 20% du permis de TAAoudenni en Mauritanie. Disponible sur : <http://www.total.com/fr/medias/actualite/communiqués/20080318-total-cede-sonatrach-20-pour-cent-permistaoudennimauritanie?xtmc=total%20c%1>

<sup>14</sup> Mekioussa C., 2002.- Sonatrach signe trois contrats avec la compagnie espagnole Cepsa ;Un pas vers le marché européen de l'énergie . Journal quotidien Le Matin.

### Les références

1) BAZART C., 2003.- la libéralisation des marchés européens du gaz : conséquences et restructurations Communication au Colloque International du Réseau MONDER , Buenos Aires, Argentine.

2) Disponible sur: [www.iae.org.ar/archivos/monder\\_bazart2.pdf](http://www.iae.org.ar/archivos/monder_bazart2.pdf)

3) BP, 2014.-Statistical Review of the World Energy. Disponible sur : [http://www.bp.com/content/dam/bp-country/de\\_de/PDFs/brochures/BP-statistical-review-of-world-energy-2014-full-report.pdf](http://www.bp.com/content/dam/bp-country/de_de/PDFs/brochures/BP-statistical-review-of-world-energy-2014-full-report.pdf)

4) Connaissances des énergies., 2013.-gaz naturel liquéfié. Disponible sur :

- <http://www.connaissancedesenergies.org/fiche-pedagogique/gaz-naturel-liquefie-gnl>
- 5) EIA.,2014.-Analysis Algeria .Disponible sur : [www.eia.gov/countries/cab.cfm?fips=ag](http://www.eia.gov/countries/cab.cfm?fips=ag)
- 6) Grand, E. ,Veyrenc T.,2011.- L'Europe de l'électricité et du gaz : Acteurs, marchés, régulations. Ed. Economica, Paris..
- 7) KHELIF A.,2005.- La libéralisation du marché de l'énergie de l'Union européenne :Quelle doctrine commerciale pour les exportations algériennes de gaz naturel?,MedEnergie.
- 8) Locatelli C., Finon D.,2006.-L'interdépendance gazière de la Russie et de l'Union européenne : Quel équilibre entre le marché et la géopolitique ?documentation LEPII.UPMF série EPE, n°41 .
- 9) Mekioussa C., 2002.- Sonatrach signe trois contrats avec la compagnie espagnole Cepsa ;Un pas vers le marché européen de l'énergie . Journal quotidien Le Matin.
- 10) Presse dz., 2013.-Un important accord gazier sera signé aujourd'hui :Sonatrach s'implante sur le marché français.
- 11) Disponible sur : <http://www.presse-dz.com/revue-de-presse/sonatrach-simplante-sur-le-marche-francais>
- 12)Selctra info.,2015.-Terminal metthanier de montoir de bretagne.Disponible sur : <http://selectra.info/Terminal-methanier-de-Montoir-de-Bretagne.html>
- 13)Total., 2009.-Total cède à Sonatrach 20% du permis de TAoudenni en Mauritanie. Disponible sur : <http://www.total.com/fr/medias/actualite/communiqués/20080318-total-cede-sonatrach-20-pour-cent-permistaoudenni-mauritanie?xtmc=total> .