

La question du gaz dans les relations entre l'UE, la Russie et l'Ukraine

Catherine Locatelli

► **To cite this version:**

Catherine Locatelli. La question du gaz dans les relations entre l'UE, la Russie et l'Ukraine. Centre Thucydide. Université Panthéon-Assas. Annuaire français de relations internationales 2015, Bruylant, pp. 205-218, 2015. <hal-01174452>

HAL Id: hal-01174452

<http://hal.univ-grenoble-alpes.fr/hal-01174452>

Submitted on 9 Jul 2015

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

La question du gaz dans les relations entre l'UE, la Russie et l'Ukraine

C. Locatelli^{1,2}

¹ Univ. Grenoble Alpes, PACTE, EDDEN, F-38000 Grenoble, France

² CNRS, PACTE, EDDEN, F-38000 Grenoble, France
Catherine.locatelli@upmf-grenoble.fr

Décembre 2014

Résumé :

La crise entre la Russie et l'UE à propos de l'Ukraine est venue rappeler combien les interdépendances en matière de gaz naturel entre ces trois acteurs étaient importantes. L'Ukraine se positionne en effet comme une voie de transit majeur du gaz russe à destination de l'Europe. Au-delà des enjeux politiques actuels, de fortes incompréhensions persistent entre ces trois acteurs quant à la manière de structurer ces échanges en matière de gaz naturel. Ceux-ci ont en effet été profondément déstabilisés par la mise en place d'un modèle concurrentiel d'organisation des marchés gaziers de l'UE. Cette structure de gouvernance est en effet en profonde contradiction avec le modèle plus intégré défendu par la Russie

Les hydrocarbures, et tout particulièrement le gaz naturel, représentent un enjeu particulier de la crise ukrainienne en raison des fortes relations d'interdépendance existant entre l'Union européenne, l'Ukraine et la Russie dans ce domaine. Pourtant, malgré l'importance stratégique de ces relations, de fortes incompréhensions persistent. La sécurité gazière, tant du côté de l'UE et de l'Ukraine s'agissant de s'assurer d'un approvisionnement fiable que de celui de la Russie s'agissant de garantir une demande qui justifie le développement de ses gisements, apparaît comme une question centrale dans les relations entre ces trois partenaires. Le dialogue énergétique initié au sommet de Paris entre l'UE et la Russie en 2000 bute sur des fortes divergences entre les deux parties.

Les exportations gazières russes à destination de l'UE et de l'Ukraine sont exclusivement assurées par la compagnie Gazprom, acteur né des réformes de 1992 et 1993 qui ont suivi l'effondrement de l'Union soviétique. Au niveau mondial, la position de cette entreprise est unique. Elle est, en termes de réserves (70 % des réserves gazières de la Russie), de production (487 Gm³) et d'exportations (233,7 Gm³), la plus grande compagnie gazière verticalement intégrée de l'exploration jusqu'au transport. Détenant le monopole du réseau de transport russe sur longue distance et celui des exportations par gazoduc, au travers de Gazprom Export, société qu'elle possède à 100 %, elle est un acteur essentiel du marché gazier européen. L'Etat étant l'actionnaire principal, de nombreuses interrogations ont vu le jour sur son rôle dans la stratégie de la compagnie. Celle-ci est-elle réductible à une entreprise aux simples objectifs commerciaux ? Où est-elle, aussi, au service des intérêts de l'Etat russe et en particulier de sa politique étrangère ? La question, souvent posée, est au cœur des relations entre l'UE, la Russie et l'Ukraine. La réalité se situe sans doute à mi-chemin de ces deux pôles. La compagnie, acteur primordial de l'industrie gazière russe au pouvoir de marché incontestable en Europe, entend se positionner en rival des principales *majors* internationalisées du secteur pétrolier et gazier. Mais elle a aussi des fragilités : son

inefficience souvent pointée du doigt, ainsi que le rôle particulier que l'Etat lui confère au sein de l'économie. En contrepartie d'un accès privilégié à la rente liée aux exportations sur le marché de l'UE, Gazprom assure la fourniture de gaz naturel aux consommateurs russes à des prix largement subventionnés.

Hormis la question du transit par l'Ukraine, la compagnie fait face à des enjeux importants dans sa politique d'exportation, dans la mesure où elle se confronte à un environnement de plus en plus concurrentiel sur son principal marché d'exportation, celui de l'UE. Elle est contrainte à définir de nouvelles stratégies pour répondre à un contexte plus incertain. Le marché européen est en effet marqué par un processus de libéralisation qui change profondément les règles d'échanges avec ses principaux fournisseurs, mais aussi par de faibles perspectives de croissance de sa demande gazière (crise économique, politique climatique...). Dans le même temps les pays asiatiques, et tout particulièrement la Chine, s'affirment sur le moyen-long terme comme de futurs importateurs majeurs de gaz naturel et donc comme un nouveau débouché extrêmement prometteur. La compagnie est amenée à repenser les équilibres et arbitrages qu'elle avait jusque-là établis entre ses différents marchés, la Russie, l'UE, CEI (Communauté des Etats Indépendants), et potentiellement l'Asie.

1. Les relations d'interdépendance entre la Russie, l'UE et l'Ukraine en matière de gaz naturel

Les échanges de gaz naturel entre l'UE et la Russie sont anciennes (début des années 1970), importantes en volume et se caractérisent par de fortes relations d'interdépendance. Avec 163 Gm³ importés en 2013, l'UE est le premier marché d'exportation de la Russie alors que celle-ci est, avec une part de marché de l'ordre de 30 %, la principale source d'approvisionnement externe de l'Europe. Cependant, la dépendance de l'UE vis-à-vis du gaz russe varie fortement selon les pays. Elle peut être supérieure à 70 % pour les pays d'Europe centrale et les pays baltes en raison de la proximité des marchés mais aussi des échanges façonnés par l'ex-Union soviétique et l'ex-CAEM (Conseil d'Assistance Economique Mutuelle). Elle est à l'inverse nulle pour l'Espagne. En termes de volumes importés, l'Allemagne, la France, l'Italie et le Royaume-Uni constituent le marché privilégié de la stratégie russe. Ses exportations vers l'Europe empruntent trois grandes voies. L'une (traditionnelle) transite par l'Ukraine, l'autre par la Biélorussie (le gazoduc Yamal Europe). Enfin, celle du NordStream est le premier corridor d'exportation de la Russie à ne traverser aucun pays de transit puisque, à destination de l'Allemagne, il passe sous la mer Baltique. Enfin mentionnons le Blue Stream sous la mer Noire à destination de la Turquie (tableau 1).

Tableau 1 : Les principaux gazoducs de la Russie à destination de l'Europe

Gazoducs	Capacité, Gm ³	Destination des exportations
Ukraine	143	
Orenbourg-frontière occidentale (Uzhgorod)	26	Slovaquie, République tchèque, Autriche, Allemagne, France, Suisse, Slovaquie, Italie
Urengoy-Uzhgorod	28	Slovaquie, République tchèque, Autriche, Allemagne, France, Suisse, Slovaquie, Italie
Yambourg-frontière occidentale (Uzhgorod)	26	Slovaquie, République tchèque, Autriche, Allemagne, France, Suisse, Slovaquie, Italie
Biélorussie	35	
Yamal-Europe (Torzhok-Kondratki-Frankfurt/Oder)	31	Pologne, Allemagne ; Pays Bas, Belgique, Royaume Uni
Blue Stream	16	Turquie (éventuellement Grèce et Macédoine)
Nord Stream 1 et 2	55	Allemagne, France, République tchèque et autres

Capacité totale de transport	256	
Accroissement prévu de la capacité de transport	133	
Nord Stream 3	27,5	
Nord Stream 4	27,5	
South Stream	63,0	Projet abandonné fin 2014
Yamal-Europe 2	15,0	
Blue Stream	3,0	

Sources : Mitrova, T. (2014) ; Russian gas : strategy and threats, *Energy Economist*, n° 382, Aug. 2013.

Dans le même temps, l'UE est le marché d'exportation privilégié de la Russie et de sa principale compagnie Gazprom. Il reste le marché d'exportation le plus rentable pour Gazprom et donc une source de rentrées fiscales conséquentes pour l'Etat (au travers d'une taxe sur les exportations gazières). Ces exportations sont donc un facteur de croissance économique et un élément important des équilibres budgétaires. Représentant 12 % des exportations totales de la Russie, elles contribuent pour 5 % aux revenus du budget de l'Etat russe (Mitrova, 2014). Qui plus est, dans les années 1990 marquées par les phénomènes de troc et de non-paiement, ces exportations ont permis à l'entreprise gazière d'assurer un approvisionnement stable à l'économie russe. Face aux évolutions du marché russe, ces deux enjeux perdent de leur importance mais ils demeurent puisque le différentiel de prix entre les deux marchés demeure considérable, en dépit des augmentations du prix du gaz sur le marché intérieur russe. En conséquence, si à court terme, au vu de l'importance des volumes échangés, le gaz russe est difficilement substituable dans l'approvisionnement de l'Europe, la Russie ne peut guère de son côté réorienter massivement ses exportations vers d'autres marchés. A plus long terme, des stratégies de diversification peuvent être expérimentées de part et d'autre. Toutefois, l'importance des réserves russes (16,8 % du total mondial selon BP, soit 31,3 trilliards de m³), de sa production (605 Gm³ en 2013, c'est-à-dire le deuxième rang mondial) et de sa proximité avec les marchés européens font de la Russie un fournisseur sans doute incontournable de l'UE¹.

Les échanges gaziers entre l'Union soviétique puis la Russie et l'Europe sont construites autour d'accords bilatéraux au travers de la signature de contrats de long terme de type *Take or Pay* (TOP) et sont marqués par une longue période de stabilité. Ce type de contrats et leurs différentes clauses organisant le partage des risques prix et volumes entre le producteur et le consommateur tout au long de la chaîne gazière (Boussena, 1999), permettent de développer des systèmes d'approvisionnement gazier stables et matures. Ils assurent en particulier que des investissements substantiels soient effectués dans la production et le transport et ont contribué, en sécurisant la demande pour le producteur, au développement des grands gisements de Sibérie occidentale comme Urengoy et Yamburg. Ces contrats sont passés entre les compagnies gazières européennes et Gazprom, seul acteur russe intervenant sur le marché européen puisque détenteur du monopole d'exportation de gaz naturel par gazoduc. Il hérite lors de l'effondrement de l'Union soviétique de l'ensemble des contrats gaziers TOP passés avec les compagnies européennes, les opérateurs historiques que sont ENI, E.ON-Ruhrigas, GDF-Suez.

2. Les échanges de gaz naturel entre l'UE et la Russie à l'aune de deux chocs institutionnels

¹ Mais selon le rapport d'activité 2014 de Gazprom, les réserves russes seraient beaucoup plus importantes puisque la compagnie détiendrait à elle seule 33,1 trilliards de m³, ce qui représente 70 % des réserves russes.

Les échanges gaziers entre l'UE et la Russie vont être progressivement déstabilisés par deux changements institutionnels majeurs. Le premier est bien entendu relatif à l'effondrement de l'Union soviétique qui aboutit à la création de quatorze Etats indépendants et voit l'émergence de la holding financière Gazprom, héritière du ministère du gaz soviétique. Dès lors l'Ukraine devient le pays par lequel transite l'essentiel de la fourniture gazière de la Russie à destination de l'UE (tableau 1) bouleversant ainsi les échanges au sein de la zone. Il s'agit désormais de contractualiser les relations de transit entre les deux compagnies gazières, Gazprom du côté russe et Naftogaz du côté ukrainien. Les deux crises gazières de janvier 2006 et janvier 2009 entre l'Ukraine et la Russie qui ont abouti à de courtes interruptions des livraisons à l'UE témoignent de la difficulté à définir des relations de marché entre les pays de l'ex Union soviétique et à sortir du système d'échange (principalement du troc) issu de l'économie planifiée. La question de la dette de Naftogaz vis-à-vis de Gazprom est un élément majeur du contentieux entre les deux pays.

Depuis 2009, deux contrats régissent ces relations. D'une part un contrat d'approvisionnement de long terme (2019) de type *Take or Pay* permet à l'Ukraine d'importer du gaz russe; d'autre part un contrat de transit (transport) assure la fourniture à l'UE. L'approvisionnement gazier de l'Ukraine reste à ce jour largement assuré par la Russie. Selon les données fournies par Gazprom, cette dernière a exporté 33 Gm³ de gaz vers ce pays en 2012, ce qui représente 60 % de sa consommation gazière. Ces contrats font aujourd'hui l'objet de trois principaux points de litige, le principal étant celui relatif au prix de base prévu dans le contrat d'approvisionnement jugé trop élevé par la partie ukrainienne (cf. encadré). Au-delà du différent sur le niveau de prix, l'importance de ces deux contrats ne doit pas être sous-estimée car ils changent définitivement la méthodologie de définition des prix de l'approvisionnement gazier ukrainien. S'éloignant de la méthodologie de calcul en vigueur sous l'Union soviétique, celle-ci est désormais basée sur celle appliquée dans les contrats passés avec les compagnies gazières européennes.

Un accord provisoire a été trouvé entre la Russie et l'Ukraine, Naftogaz s'engageant à régler une partie de sa dette à Gazprom. Des voies de diversification (notamment au travers des flux rebours et du GNL) permettant à l'Ukraine de diminuer sa dépendance à l'égard du gaz naturel en provenance de Russie sont également envisager. Mais, la question de la capacité de Naftogaz à payer les importations gazières est, et demeurera, un enjeu capital, que l'Ukraine soit ou non approvisionnée en gaz par la Russie. Elle est étroitement liée à celle de la réforme du secteur énergétique ukrainien, en particulier concernant les prix du gaz. Mais dans le contexte actuel de crise économique, peut-on réellement envisager des augmentations massives de prix alors que celles-ci sont une condition essentielle de la rentabilité de Naftogaz et de toute réforme du secteur énergétique ?

Encadré : Les contrats gaziers liant la Russie et l'Ukraine

La crise gazière de 2009 a débouché sur la signature de deux contrats, l'un d'approvisionnement, l'autre de transit, entre la compagnie ukrainienne Naftogaz et la compagnie russe Gazprom. Les deux contrats sont de même durée et couvrent la période 2009-2019.

Même s'il est extrêmement difficile d'obtenir des informations détaillées à leur propos, trois points importants doivent être mentionnés. A l'inverse de la situation précédente, le contrat d'approvisionnement de 2009 réintroduit une relation directe d'approvisionnement entre Gazprom et Naftogaz, la compagnie gazière russe se substituant ainsi à RosUkrEnergo (RUE) et devenant le seul fournisseur de l'Ukraine. En second lieu, la méthodologie définie dans le contrat de 2009 est basée sur les prix netback européens à partir d'une formule de prix indexée sur les prix du pétrole et des produits pétroliers, et non plus sur une approche en termes de « cost plus ». Enfin, des clauses strictes de paiement sont incluses.

Les principales dispositions du contrat d'approvisionnement sont les suivantes :

- Gazprom s'engage à livrer 52 Gm³ de gaz par an, du 1^{er} janvier 2009 au 31 décembre 2019.
- La clause *Take or Pay* est de 80 % par rapport à la quantité contractuelle annuelle prévue dans le contrat.
- Les prix sont basés (en netback) sur les « prix européens » avec des réajustements trimestriels.
- Une clause de prépaiement pour les livraisons futures est incluse en cas de non-paiement de la facture 7 jours après la livraison gazière.

L'amendement au contrat de 2010 conduit à un allègement de la facture liée aux importations de gaz naturel avec une baisse du prix du gaz livré par la Russie. Un rabais de 30 % du prix (plafonné à 100\$/1000 m³) est consenti sur la presque totalité des importations de gaz de l'Ukraine. Cette réduction correspond à l'exemption de la redevance sur les exportations consentie par le gouvernement russe à Gazprom.

L'amendement du 9 janvier 2014 permet une nouvelle baisse notable du prix du gaz livré par Gazprom au premier trimestre 2014 (268,5 \$/1000 m³).

Sources : Yafimava (2011) ; Pirani et al. (2009) ; Pirani et al. (2010).

Le deuxième changement est relatif aux industries gazières européennes. La volonté de créer un marché unique et concurrentiel du gaz (les directives de 1998, 2003 et le troisième paquet énergie) constitue un changement institutionnel majeur de l'UE dans sa relation avec ses principaux fournisseurs extérieurs de gaz naturel. Même si les nouvelles institutions sont introduites progressivement, voire modifiées, les directives induisent de nouveaux modèles organisationnels (modèle dé-intégré) et de nouvelles règles, normes de régulation et de fonctionnement des industries de réseau, qui posent la question de l'articulation de ce nouvel espace de régulation avec ceux des pays extérieurs à l'Union.

Les relations contractuelles avec la Russie s'en trouvent progressivement déstabilisées, notamment au travers de la remise en cause des contrats traditionnels de long terme de type TOP. Jusqu'en 2010, ce type de contrats sous réserve de quelques amendements, a globalement résisté aux bouleversements du marché européen. Mais plus le processus de libéralisation s'approfondit, plus les incompatibilités entre ces deux logiques se manifestent et se traduisent par de fortes tensions entre l'UE et Gazprom. D'un côté, la société gazière russe réaffirme périodiquement son attachement à la signature de contrats de long terme de type TOP. Ils sont pour elle un facteur de « sécurisation de la demande » et donc de ses investissements dans l'amont. De l'autre l'UE, au nom des principes concurrentiels et de la volonté de créer un marché unique du gaz, tend à remettre en cause la durée de ces contrats et certaines de leur clauses contractuelles². Les critiques dont ils font l'objet sont bien connues et peuvent être résumées de la manière suivante. Ils constituent des barrières à l'entrée importantes pour de nouveaux acteurs potentiels freinant le développement de la liquidité des marchés spot (Percebois, 2008). Dans son appréciation des conséquences des contrats de long terme sur sa politique concurrentielle, l'UE tient compte non seulement des structures de marché (concentration et position dominante d'une firme) mais également des types de compagnies impliquées, privées, publiques. De ce point de vue, l'Union considère que Gazprom présente un « risque spécifique » de par son profil, compagnie verticalement intégrée, détentrice du monopole d'exportation sur l'Europe et majoritairement détenue par l'Etat (51 %) et de par son pouvoir de marché (lié à sa part de marché) dans certains pays de l'UE (Locatelli, 2013).

Ce sont plus particulièrement les prix, et donc la formule d'indexation des prix des contrats de long terme, qui sont aujourd'hui au centre des conflits entre l'UE et la Russie, et des

² La clause de destination finale, en particulier, est enlevée de tous les contrats passés avec les compagnies gazières de l'UE.

négociations entre les compagnies européennes et Gazprom. Un système de prix hybrides prévaut aujourd'hui dans l'UE, caractérisant deux rationalités en matière de formation des prix du gaz naturel, l'une fondée sur une confrontation de l'offre et de la demande (sur des marchés spot) ; l'autre, celle des contrats de long terme où le prix est indexé sur l'évolution de ceux du pétrole. En pratique, les deux systèmes de prix ne sont pas totalement déconnectés. Mais depuis 2008 sous l'effet de la « révolution des *shale gas* » aux Etats-Unis, de la crise économique en Europe et de sa politique climatique, les prix du gaz naturel sur les marchés spot se sont effondrés alors que les prix des contrats TOP, généralement indexés sur les prix de pétroles bruts ou de produits raffinés, ont suivi l'évolution de ces derniers. Il en a résulté un découplage entre les prix spot et les prix des contrats de long terme³, conduisant les compagnies gazières à demander une révision de leurs contrats avec Gazprom⁴ (Boussena, Locatelli, 2011).

3. L'Asie, réponse stratégique de Gazprom et de la Russie aux évolutions du marché gazier européen

Ces évolutions imposent à Gazprom de redéfinir en profondeur sa stratégie d'exportation, tant à court qu'à long terme. L'Europe étant le marché privilégié d'exportation de Gazprom, la réponse qui sera apportée par la compagnie aux évolutions de ce marché est de première importance. La question en la matière est celle de sa capacité (volonté) à flexibiliser ses contrats pour répondre à un marché européen plus concurrentiel et plus volatil, et donc celle du nouvel arbitrage prix-volume que la compagnie est susceptible de définir. Deux politiques extrêmes s'offrent à elle. La première consiste en une stratégie de défense des prix quitte à perdre des parts de marché. Dans ce cadre, elle verrait Gazprom maintenir le principe de l'indexation des prix sur ceux des produits pétroliers et du brut dans ses contrats de long terme. La deuxième, à l'inverse, repose sur la défense des volumes exportés (des parts de marché) au détriment des prix. Dans ce contexte, Gazprom se verrait contraint, pour rester compétitif, de substantiellement modifier la logique de formation des prix de ses contrats de long terme. Jusqu'à présent, la compagnie a choisi une position intermédiaire. Après avoir expérimenté sur la période 2008-2012 des pertes de marché significatives sur le marché de l'UE, notamment au profit de la Norvège, en maintenant ses prix inchangés, Gazprom a depuis lors procédé à un certain nombre d'ajustements dans les contrats passés avec la plupart de ses clients européens. Ceux-ci vont d'une diminution du prix de base dans la formule d'indexation (mais selon J. Stern, 2014, sans changement de la logique d'indexation sur les prix du pétrole), à l'octroi de rabais pouvant varier, selon les estimations disponibles, entre 10 et 20 %⁵. Il en a résulté une baisse significative du prix de ses exportations gazières vers l'UE. Le prix du gaz russe en 2013 a été en moyenne de 387 \$/1000 m³ (soit 10\$/ MBTU)⁶.

³ Sur la période d'août 2008 à novembre 2009, les prix spot sont restés en moyenne inférieurs de 50 % environ aux prix du gaz indexés sur le prix du brut ou des produits pétroliers des contrats TOP en Europe et en Asie.

⁴ Un autre point d'achoppement important entre l'UE et Gazprom porte sur les nouvelles règles de fonctionnement du réseau de transport en Europe. L'*unbundling*, la règle d'accès des tiers au réseau et les règles de réservation des capacités de transport qui s'ensuivent, modifient fondamentalement le positionnement de Gazprom en Europe. Cette nouvelle régulation, d'une part limite fortement la stratégie de descente en aval de Gazprom et, d'autre part, peut induire un « mismatch contractuel ». Ce dernier reflète la non-correspondance entre la durée des contrats de long terme et celle des contrats de transport (réservation de capacité). Sur ce point, cf. Yafimava (2013).

⁵ Ces rabais sont fonction des différences de prix entre les contrats de long terme et les marchés spot. En 2012, la compagnie aurait versé plus de 3 milliards de dollars à différentes compagnies européennes.

⁶ Uncomfortable bedfellows, *Petroleum Economist*, June 2014.

Les choix qu'opérera Gazprom dans sa politique d'adaptation dépendront de différents facteurs. Premièrement, la compagnie dispose d'atouts incontestables dans une concurrence avec les fournisseurs actuels ou potentiels (GNL américain) de l'UE. L'importance de ses réserves, de sa production et la proximité de ses gisements peuvent en faire le fournisseur en dernier ressort en cas de tensions sur le marché européen (hivers froids par exemple). La faiblesse de son coût de production lui permet par ailleurs d'envisager, sinon une guerre des prix, tout au moins de diminuer significativement le prix de sa fourniture à l'Europe pour rester compétitif. De ce point de vue, les estimations disponibles donnent un prix pour le GNL américain sur le marché européen variant entre 9 et 15 \$/MBTU⁷. Deuxièmement, l'arbitrage entre une stratégie de défense des prix et une stratégie de défense des volumes sera largement déterminé par la capacité de l'entreprise gazière à compenser d'éventuelles pertes de marché en Europe par d'autres marchés et, au-delà, par sa capacité à compenser des pertes financières sur le marché de l'UE par d'autres sources. Elle dispose pour cela de deux variables d'ajustement. La première porte sur l'évolution de sa rentabilité en interne. Celle-ci dépend pour une grande part de la politique de l'Etat en matière de prix. A ce jour, leurs augmentations importantes (225 % pour le secteur industriel et 223 % pour celui des ménages entre 2006 et 2013) ont contribué à améliorer la rentabilité de l'entreprise en comparaison des années 1990. La seconde est relative à la capacité de Gazprom à crédibiliser des exportations conséquentes vers l'Asie. Ces dernières seront un élément déterminant du comportement de Gazprom. Si celui-ci est en mesure de s'ouvrir des parts de marché significatives en Asie, la question du volume exporté vers l'UE sera de moindre importance et la stratégie de défense des prix plus crédible. A l'aune de ces deux variables, Gazprom peut sans doute envisager de définir des stratégies d'exportation plus flexibles, que ce soit vers l'Europe ou vers l'Asie.

La question asiatique

Les exportations gazières à destination de l'Asie et plus généralement la politique de diversification des marchés d'exportation s'affirment comme la réponse stratégique de la Russie et de Gazprom aux évolutions du marché européen et aux tensions, voire conflits, entre l'UE, l'Ukraine et la Russie. Politique particulièrement encouragée au début des années 2000 dans un contexte de reprise en mains du secteur par le gouvernement russe, d'un sentiment de raréfaction des ressources à long terme et de compétition des grandes nations importatrices pour l'accès aux ressources d'hydrocarbures (Boussena, Locatelli, 2005), elle est aujourd'hui mise en œuvre pour répondre aux évolutions du marché gazier européen.

Ce ne peut toutefois être une réponse de court terme face à l'importance des engagements financiers à réaliser pour le développement de nouveaux centres de production en Sibérie orientale et dans l'Extrême-Orient russe ainsi que la mise en place d'une infrastructure conséquente. L'accroissement des capacités d'exportation à destination du marché européen prévu par Gazprom démontre ainsi que l'UE reste un marché essentiel pour la compagnie gazière (cf. tableau 1). L'abandon du projet South Stream montre toutefois que le marché gazier européen est devenu un marché très incertain et risqué marqué par des perspectives de faibles croissances de la demande gazière, un surplus d'offre et de nouvelles règles du jeu en matière de transport (processus de libéralisation) autant de facteurs qui pèsent sur la rentabilité des gazoducs transnationaux.

⁷ Ce prix comprend le coût de liquéfaction, de transport et de regazéification, et varie en fonction des évolutions du prix du gaz naturel aux Etats-Unis sur le hub Henry (Henderson, 2013).

Cette stratégie de diversification des marchés s'appuie sur une double logique d'exportation, l'une par gazoducs, l'autre sous forme de GNL. Seule cette dernière permet une réelle diversification des marchés en ouvrant aux producteurs de gaz des possibilités d'arbitrage entre les marchés en fonction des prix. A l'inverse du marché européen, elle tend également à mettre Gazprom en concurrence avec d'autres producteurs russes. En matière de GNL, celui-ci a, en effet, perdu en 2014 son monopole d'exportation sur l'Asie. De nombreux projets ont vu le jour. Les principaux sont le projet de Sakhaline I (ExxonMobil-Rosneft), celui connu sous le nom de Yamal-GNL (Novatek-Total) et celui dénommé Pechora GNL porté par TNK-BP (aujourd'hui Rosneft). Pour partie, certains de ces projets sont liés à la réalisation du gazoduc à destination de la Chine puisque ce dernier permettrait d'alimenter en gaz les projets de GNL à partir de Vladivostok, où serait construite une usine de liquéfaction à destination notamment du Japon (cf. tableau 2).

Tableau 2 : Les projets de GNL en Russie

Projets	Principaux acteurs	Gisements	Capacité (Mt/an)	Mise en service	Marchés visés
Vladivostok LNG	Gazprom	Sakhaline 3, Kovytkta, Chayanda	3 trains de 5	1 ^{er} train : 2018 2 ^e train : 2020 3 ^e train : ?	Asie dont Japon
Yamal LNG	Novatek (60%), Total (20%), CNPC	Yuzhno-Tambey (Yamal)	16,5 Mt	1 ^{er} train : 2017 2 ^e train : 2018 3 ^e train : 2019	Europe et Asie
Projet de GNL dans la péninsule de Gydan	Novatek	Salmanovsk et Geofizik			Asie
Sakhaline 1	Rosneft-ExxonMobil	Sakhaline I Mer d'Okhotsk	5 Mt	1 train : 2018	Asie-Pacifique
Sakhaline 2 (1)	Gazprom-Shell	Sakhaline 2 ou Sakhaline 3	5 Mt	1 train : 2018	Chine

Note (1) : Sakhaline produit déjà 10,8 Mt/an de GNL exportées en Asie, en particulier au Japon.

Sources : Russia pays high price for export prize, *Petroleum Economist*, October 2012 ; Russia reviews LNG export policy, *International Gas Report*, n° 718, 25 February 2013 ; IEA/OECD (2014). *Russia 2014*.

Au-delà de ces projets, la signature de l'accord entre Gazprom et la CNPC chinoise (mai 2014) est la première réelle concrétisation de la politique de diversification des marchés d'exportation menée par Gazprom, si l'on exclut les livraisons (limitées) de GNL à partir de Sakhaline II. Les exportations gazières se feront via la construction du gazoduc Power of Siberia, dans un premier temps alimenté par le développement du gisement Chayandinskoye en Sibérie orientale. Ce gazoduc à destination de Vladivostok passe par Khabarovsk. Le contrat signé entre les deux partenaires est un contrat de long terme traditionnel de type *Take or Pay* et porte sur la livraison de 38 Gm³ de gaz par an pendant 30 ans. Durant de nombreuses années sa signature a buté sur la question des prix, Gazprom considérant les prix européens comme la référence pour l'ensemble de ses exportations (Henderson, 2011 ; Paik, 2012). Les deux partenaires semblent aujourd'hui être arrivés à un consensus sur ce point. Les données disponibles sont fragmentaires et les termes du contrat confidentiels, mais sa valeur d'un montant de 400 milliards de dollars donne une première indication de ce que pourrait être le prix du gaz exporté vers la Chine. Celui-ci pourrait ainsi se situer dans une fourchette de 10 à 12 \$/MBTU. Selon Henderson et Stern (2014), ces niveaux de prix permettent de satisfaire les deux parties. Ils assurent un taux de rentabilité suffisant pour Gazprom, et pour la CNPC sont du même ordre de grandeur que le prix de ses importations en provenance d'Asie centrale (Turkménistan, Kazakhstan et Ouzbékistan). Du point de vue stratégique, et

ce même si les volumes concernés sont faibles au regard de ceux exportés vers l'Europe, cet accord est tout aussi important pour la Russie que pour la Chine. Il répond pour les deux partenaires à des préoccupations de sécurité énergétique. Par ce biais et dans un contexte de fortes tensions avec l'UE et l'Ukraine, la Russie entend diminuer sa trop forte dépendance à l'Europe et sécuriser sa demande. Quant à la Chine, face à la croissance prévisible de ses besoins en gaz naturel, la diversification des sources d'approvisionnement, mais aussi des routes d'approvisionnement, est un facteur clé de sa politique de sécurité énergétique. La Russie au même titre que l'Asie centrale est partie intégrante de cette stratégie.

Sans doute Gazprom appuyé par l'Etat russe entend-il aller plus loin. Même si elle exigera du temps pour se concrétiser, la mise en concurrence des marchés européens et des marchés asiatiques pour la fourniture gazière russe et la stratégie d'arbitrage en fonction des prix qui l'accompagne est un objectif majeur de la politique gazière russe. Pour l'heure, ces exportations ne permettent pas d'envisager une véritable mise en concurrence des marchés européens et des marchés asiatiques, étant donné qu'elles ne concernent pas les mêmes gisements ni les mêmes réseaux de transport. Toutefois, la volonté affichée par l'Etat russe et Gazprom de développer rapidement une « route par l'ouest » à partir des gisements de Sibérie occidentale (le projet Altaï) démontre que cette stratégie n'est pas totalement absente. De ce point de vue, deux remarques s'imposent. On peut déjà considérer qu'implicitement le prix sur le marché gazier européen sert de *benchmarking* pour les ventes de Gazprom sur ces autres marchés (y compris chinois). De la même manière, le prix de la fourniture de Gazprom à la Chine servira de point de référence à l'aune duquel seront évaluées les autres sources d'approvisionnement futures de la Chine, en particulier concernant le GNL. Avec la mondialisation des marchés du gaz naturel et compte tenu de l'importance de ses réserves, la Russie peut sans doute prétendre à être un acteur déterminant dans la formation des prix de ce produit.

* * *

Les évolutions du marché gazier européen mais aussi russe contraignent Gazprom à s'adapter à un environnement plus concurrentiel mais aussi plus incertain. Fondamentalement, Gazprom se doit de définir de nouveaux arbitrages dans sa politique d'exportation gazière entre volume et prix mais aussi entre ses marchés d'exportations. L'obligeant à se diversifier vers d'autres marchés, elles lui offrent incontestablement de nouvelles opportunités. Dans cette nouvelle stratégie, l'Asie a sans doute tout à y gagner et l'Europe peut-être beaucoup à perdre.

Bibliographie

Boussena, S., Locatelli, C. (2011). Gas market developments and their effect on relations between Russia and the EU. *Opec Energy Review*, vol. 35, n° 1, pp. 27-46.

Boussena, S., Locatelli, C. (2005). Towards a more coherent oil policy in Russia ? *Opec Review*, vol. XXIX, n° 2, pp. 85-105.

Boussena, S. (1999). New European gas market: gas strategies of other present and potential suppliers. Communication at *The role of Russian and CIS Countries in Deregulated Energy Markets*, 1999 International Conference, Moscow International Energy Club & Centre de Géopolitique des Matières Premières-Université Paris Dauphine, Paris, 6-7 December.

- Henderson, J., Pirani, S. (2014). *The Russian Gas Matrix : How Markets Are The Driving Change*. Oxford University Press.
- Henderson, J. (2013). The impact of Gas Export from North America is likely to be more Psychological than Physical over the Next Decade. *Oxford Energy Forum*, February, pp. 9-11.
- Henderson, J. (2011). *The Pricing Debate over Russian Gas Exports to China*. Oxford Energy Institute (NG 56).
- Locatelli, C. (2013). EU-Russia trading relations: the challenges of a new gas architecture. *European Journal of Law and Economics*, published online November 2013.
- Mitrova, T. (2014). *The Geopolitics of Russian Natural Gas*. James A Baker III Institute For Public Policy Rice University.
- Paik, K. (2012). *Sino-Russian Oil and Gas Cooperation : the reality and implications*. Oxford University Press.
- Percebois, J. (2008). The supply of natural gas in the European Union. *OPEC Energy Review*, vol. XXXII, n° 1, pp. 33-53.
- Pirani, S., Stern, J., Yafimava, K. (2010). *The April 2010 Russo-Ukrainian gas agreement and its implication for Europe*. Oxford Institute for Energy Studies (NG 42).
- Pirani, S., Stern, J., Yafimava, K. (2009). *The Russo-Ukrainian gas dispute of January 2009 : comprehensive assessment*. Oxford Institute for Energy Studies (NG 27).
- Stern, J. (2014). The Impact Of European Regulation and Policy On Russian Gas Exports And Pipelines, in Henderson, J., Pirani, S. *The Russian Gas Matrix : How Markets Are Driving Change*. Oxford University Press, pp. 50-81.
- Yafimava, K., 2013. *The EU Third Package for Gas and the Gas Target Model: major contentious issues inside and outside the EU*. Oxford Institute for Energy Studies (NG 75).
- Yafimava, K. (2011). *The Transit Dimension of EU Energy Security : Russian Gas Transit Across Ukraine, Belarus and Moldova*. Oxford Institute for Energy Studies.