

---

## L'UE : aiguillon des stratégies de Gazprom ?

---



Catherine Locatelli

*Février 2008*

L'Ifri est, en France, le principal centre indépendant de recherche, d'information et de débat sur les grandes questions internationales. Créé en 1979 par Thierry de Montbrial, l'Ifri est une association reconnue d'utilité publique (loi de 1901). Il n'est soumis à aucune tutelle administrative, définit librement ses activités et publie régulièrement ses travaux.

Avec son antenne de Bruxelles (Ifri-Bruxelles), l'Ifri s'impose comme un des rares *think tanks* français à se positionner au cœur même du débat européen.

L'Ifri associe, au travers de ses études et de ses débats, dans une démarche interdisciplinaire, décideurs politiques et économiques, chercheurs et experts à l'échelle internationale.

***Les opinions exprimées dans ce texte n'engagent que la responsabilité de l'auteur.***

**Centre Russie/NEI**

**© Droits exclusivement réservés – Ifri – Paris, 2008**

**IFRI**

27 RUE DE LA PROCESSION  
75740 PARIS CEDEX 15 – FRANCE  
TEL. : 33 (0)1 40 61 60 00  
FAX : 33 (0)1 40 61 60 60  
E-MAIL : [ifri@ifri.org](mailto:ifri@ifri.org)

**IFRI-Bruxelles**

RUE MARIE-THERESE, 21  
1000 BRUXELLES  
TEL. : 32(2) 238 51 10  
FAX : 32 (2) 238 51 15  
E-MAIL : [info.eurifri@ifri.org](mailto:info.eurifri@ifri.org)

SITE INTERNET : [www.ifri.org](http://www.ifri.org)

---

## **Russie.Nei.Visions**

---

*Russie.Nei.Visions* est une collection numérique consacrée à la Russie et aux nouveaux États indépendants (Biélorussie, Ukraine, Moldavie, Arménie, Géorgie, Azerbaïdjan, Kazakhstan, Ouzbékistan, Turkménistan, Tadjikistan et Kirghizstan). Rédigés par des experts reconnus, ces articles *policy oriented* abordent aussi bien les questions stratégiques, politiques qu'économiques.

Cette collection respecte les normes de qualité de l'Ifri (suivi éditorial et *peer review*).

Si vous souhaitez être informé des parutions par courrier électronique, vous pouvez vous abonner à l'adresse suivante : [info.russie.nei@ifri.org](mailto:info.russie.nei@ifri.org).

### **Derniers numéros**

– Jakub M. Godzimirski, « Grands enjeux dans le grand Nord. Les relations Russie-Norvège et leurs implications pour l'UE », *Russie.Nei.Visions*, n° 25, décembre 2007.

– Dominique Finon, « La Russie et l'"OPEP du gaz" : vraie ou fausse menace ? », *Russie.Nei.Visions*, n° 24, novembre 2007.

– Thomas Gomart, « Paris et le dialogue UE/Russie : nouvel élan avec Nicolas Sarkozy ? », *Russie.Nei.Visions*, n° 23, octobre 2007.

## Auteur

---

Catherine Locatelli, chercheur au Laboratoire d'économie de la production et de l'intégration internationale (LEPII, CNRS-Université Grenoble II), travaille sur les questions énergétiques de la Russie, de la Chine et des pays de la Caspienne. Elle est l'auteur de nombreux articles, notamment sur la réorganisation du secteur des hydrocarbures de la Russie et ses implications pour les marchés énergétiques internationaux. Parmi ses dernières publications : S. Boussena, J.-P. Pauwels, C. Locatelli et C. Swartenbroekx, *Le Défi pétrolier : questions actuelles du pétrole et du gaz*, Paris, Vuibert, 2006 ; D. Finon et C. Locatelli, « L'interdépendance gazière de la Russie et de l'Union européenne. Quel équilibre entre le marché et la géopolitique ? », *Cahier de recherche LEPII, série EPE, n° 41*, décembre 2006 ; C. Locatelli, « Les stratégies d'internationalisation de Gazprom », *Courrier des pays de l'Est*, n° 1061, mai-juin 2007.

# Sommaire

---

<b>AUTEUR .....</b>	<b>2</b>
<b>SOMMAIRE .....</b>	<b>3</b>
<b>RESUME .....</b>	<b>4</b>
<b>INTRODUCTION .....</b>	<b>5</b>
<b>LA DEPENDANCE AUX EXPORTATIONS .....</b>	<b>7</b>
LA DIVERSIFICATION DES EXPORTATIONS GAZIERES RUSSES VERS L'ASIE ET LES ÉTATS-UNIS .....	9
<b>LES ADAPTATIONS A LA LIBERALISATION DU MARCHÉ .....</b>	<b>11</b>
STRATEGIES INDUSTRIELLES .....	11
STRATEGIES D'ALLIANCE DANS LE CONTEXTE D'UNE DESCENTE EN AVAL SUR LE MARCHÉ EUROPEEN .....	12
STRATEGIES COMMERCIALES : CONTRATS A LONG TERME VERSUS VENTES A COURT TERME .....	14
CONTRATS A LONG TERME VERSUS STRATEGIE DE DESCENTE EN AVAL .....	15
<b>QUELLES MARGES DE MANŒUVRE ? .....</b>	<b>16</b>
<b>QUEL PROFIL POUR GAZPROM A MOYEN TERME ? .....</b>	<b>19</b>
LIENS ENTRE COMPAGNIES D'HYDROCARBURES .....	19
LA CONSTITUTION DE COMPAGNIES MAJORITAIREMENT DETENUES PAR L'ÉTAT .....	20
L'INTERNATIONALISATION DE GAZPROM .....	20
<b>CONCLUSION .....</b>	<b>21</b>
<b>ANNEXE I. GAZPROM ET L'INDUSTRIE GAZIERE RUSSE : QUELQUES REPERES .....</b>	<b>22</b>
<b>ANNEXE II. PRINCIPAUX CONTRATS A LONG TERME SIGNES ENTRE GAZPROM ET LES OPERATEURS GAZIERS NATIONAUX, 2006 - 2007 .....</b>	<b>24</b>

## Résumé

---

Les stratégies gazières de la Russie et de sa principale société Gazprom sur le marché européen sont une réponse aux incertitudes (volumes, prix) créées par la libéralisation du marché gazier de l'Union européenne. La politique d'acquisition d'actifs menée depuis la fin des années 1990, la multiplication des réseaux d'exportation, mais aussi la volonté de maintenir des contrats à long terme tout en profitant de nouvelles opportunités contractuelles en sont des illustrations. Mais les stratégies industrielles et commerciales que peut développer Gazprom ne sont pas exemptes d'enjeux plus géopolitiques. Elles ont pour toile de fond la volonté de Vladimir Poutine de mettre les hydrocarbures au service de sa politique économique et étrangère notamment en se dotant de grandes entreprises internationalisées et majoritairement détenues par l'État russe.

## Introduction

---

Depuis le développement des grands gisements gaziers de la Sibérie occidentale au cours des années 1980, la Russie est progressivement devenue un des principaux fournisseurs de l'Europe (soit en 2006, 30 % de la consommation gazière de l'Union européenne à 25 [UE-25]). Sur le moyen et long terme, ses relations d'interdépendance avec l'Union européenne devraient se renforcer compte tenu des besoins gaziers de l'Europe, des immenses réserves russes et des infrastructures en place. La Russie (et précédemment l'Union soviétique) est toujours apparue au cours de ces années comme un partenaire fiable, mais divers éléments sont venus brouiller cette image et mettre aujourd'hui en question la fiabilité de son approvisionnement gazier.

Ses démêlés avec l'Ukraine puis la Biélorussie (en 1993-1994 et surtout durant l'hiver 2005-2006) ont révélé la fragilité du système d'exportation russe à destination de l'Europe à la suite de l'effondrement de l'Union soviétique<sup>1</sup>. En matière d'échanges énergétiques, des relations contractuelles clairement définies (notamment, en termes monétaires) restent à établir entre les pays de la Communauté des États indépendants (CEI) en lieu et place des anciennes relations (décidées par le système planifié). À l'aune de ces crises, la Russie et sa principale compagnie gazière Gazprom ont d'abord été accusées de vouloir limiter les exportations à destination de l'Europe et, par conséquent, de chercher à exercer un pouvoir de marché. La limitation de la croissance de la production par manque d'investissement comme la volonté de voir se créer une OPEP du gaz, serviraient ces objectifs<sup>2</sup>. On les soupçonne dans le même temps de vouloir dominer l'ensemble de l'industrie gazière européenne par une politique d'investissement direct dans les compagnies européennes de transport et de distribution. La libéralisation du marché gazier européen, et notamment la modification des contrats à long terme, conduit inévitablement Gazprom à modifier ses stratégies d'exportation à destination de l'UE, son principal marché en la matière. De nouvelles politiques industrielles, commerciales, d'alliances voient le jour ; elles devraient façonner le futur des échanges gaziers entre l'UE et la Russie.

Aujourd'hui la Russie, à la recherche d'une insertion internationale, entend grâce au pétrole mais peut-être plus encore grâce au gaz naturel, continuer son développement en direction, notamment, des marchés européens et asiatiques, voire même en direction du marché nord-américain.

---

<sup>1</sup> Voir Ch.-A. Paillard, « Gazprom : mode d'emploi pour un suicide énergétique », *Russie.Nei.Visions*, n° 17, mars 2007, et J. Guillet, « Gazprom, partenaire prévisible : relire les crises énergétiques Russie-Ukraine et Russie-Belarus », *Russie.Nei.Visions*, n° 18, mars 2007.

<sup>2</sup> D. Finon « La Russie et "l'OPEP du gaz" : vraie ou fausse menace ? », *Russie.Nei.Visions* n° 24, novembre 2007.

Cependant, la reprise en main du secteur énergétique russe, qui a eu pour toile de fond la volonté de Vladimir Poutine de mettre le secteur des hydrocarbures au service de sa politique étrangère, ajoute sans doute à la confusion des registres politique, commercial ou énergétique. Aux stratégies industrielles de Gazprom se greffent des enjeux plus géopolitiques, en particulier pour ce qui touche aux relations avec son « étranger proche » ou à celles avec la Chine et le Japon.

Aucune de ces interprétations ne peut être rejetée mais toutes doivent cependant être considérées à la lumière des évolutions du marché russe et de l'augmentation de la demande intérieure. En premier lieu, la libéralisation du marché gazier européen est un enjeu important pour les fournisseurs de l'Europe – au premier rang desquels se trouve la Russie – susceptible de modifier les liens jusque-là établis entre producteurs et consommateurs. Gazprom sera ainsi obligé de s'adapter sur son principal marché d'exportation à un environnement plus incertain, alors même qu'il doit faire face sur son marché intérieur à des logiques, pour l'essentiel héritées de l'économie planifiée, qui limitent ses marges de manœuvre. À l'heure actuelle, la consommation gazière russe est proche de 400 milliards de mètres cubes ( $Gm^3$ ) et, sans augmentation conséquente des prix, le seul secteur électrique augmenterait sa consommation de 28  $Gm^3$  d'ici 2010<sup>3</sup>. Les stratégies de Gazprom restent fortement contraintes par les particularités du marché intérieur russe et ne peuvent se comprendre sans tenir compte de la politique et du modèle organisationnel souhaités par le Kremlin. Ce dernier encourage l'émergence de compagnies internationalisées, majoritairement (mais pas totalement) contrôlées par l'État, capables de rivaliser avec les principales majors et d'influencer les marchés internationaux notamment par leur capacité d'investissements. Gazprom est sans doute l'exemple le plus représentatif de cette évolution<sup>4</sup>.

---

<sup>3</sup> « Russian Gas Demand Growing Faster than Predicted » [La demande du gaz russe augmente plus vite que prévu], *Gas Matters*, janvier 2007, p. 27.

<sup>4</sup> Sur cette question on pourra se reporter à S. Boussena, J.-P. Pauwels, C. Locatelli et C. Swartenbroekx, *Le Défi pétrolier : questions actuelles du pétrole et du gaz*, Paris, Vuibert, 2006.



## La dépendance aux exportations

Les exportations gazières russes à destination de l'Europe se sont chiffrées en 2006 à 161,5 Gm<sup>3</sup> hors pays Baltes<sup>5</sup> (dont 137,1 Gm<sup>3</sup> à destination de l'UE soit 61,5 % des exportations gazières totales de la Russie (voir tableau 1). Toutefois, individuellement les pays de l'UE n'importent pas les mêmes quantités de gaz russe. Seuls les pays Baltes, les pays de l'ex-CAEM<sup>6</sup>, Bulgarie, Hongrie, Pologne, Slovaquie et République tchèque, sont dans une situation de dépendance très forte (avec près de 90 % de leur gaz importé de Russie), à l'inverse de pays comme le Danemark, l'Espagne, le Portugal ou la Suède.

**Tableau 1. Les exportations gazières de la Russie vers l'Europe (en Gm<sup>3</sup>)**

	1995	2001	2002	2003	2004	2006
Allemagne	32,2	32,6	32,2	35,0	40,9	34,4
Autriche	6,1	4,9	5,2	6,0	6,0	6,6
Belgique	-	-	-	-	-	3,2
Finlande	3,6	4,6	4,6	5,1	5,0	4,9
France	12,9	11,2	11,4	11,2	14,0	10,0
Grèce	-	1,5	1,6	1,9	2,2	2,7
Italie	14,3	20,2	19,3	19,7	21,6	22,1
Pays-Bas	-	-	-	-	-	4,7
Royaume-Uni	-	-	-	-	-	8,7
Bulgarie	5,8	3,3	2,8	2,9	3,0	2,7
Hongrie	6,3	8,0	9,1	10,4	9,3	8,8
Pologne	7,3	7,5	7,3	7,3	7,8	7,7
République tchèque	8,4	7,5	7,4	7,4	6,8	7,4
Slovaquie	7,4	7,5	7,7	7,3	7,8	7,0
Roumanie	6,2	2,9	3,5	5,1	4,1	5,5
Total	117,4	126,7	129,4	138,9	149,1	161,5

Sources : Gazprom, Rapport d'activité, différentes années et CEDIGAZ, *Le gaz naturel dans le monde*, Rueil-Malmaison, différentes années.

<sup>5</sup> Dans les statistiques de Gazprom, les exportations vers les pays Baltes (4,9 Gm<sup>3</sup>) restent comptabilisées dans la zone CEI. En 2006, elles se sont chiffrées à 2,8 Gm<sup>3</sup> pour la Lituanie, 1,4 Gm<sup>3</sup> pour la Lettonie et 0,7 Gm<sup>3</sup> pour l'Estonie.

<sup>6</sup> Le Conseil d'assistance économique mutuelle (CAEM ou Comecon sous l'acronyme anglais), était une organisation d'entraide économique entre différents pays du bloc communiste. Créé par Staline en 1949, il s'est dissout avec la chute de l'empire soviétique en juin 1991 (NDLR).

Même si elles ne représentent qu'un pourcentage relativement faible de la production gazière totale de la Russie (24,6 %), ces exportations n'en demeurent pas moins un élément structurant de sa politique énergétique. Elles sont à l'origine de la rentabilité de la société gazière. En raison des régulations en vigueur, les prix intérieurs s'établissent à un niveau très inférieur à celui du marché européen. Des segments importants de son marché intérieur lui assurent une rentabilité minimale, ou demeurent non rentables, alors que d'importantes subventions croisées entre le secteur industriel et le secteur résidentiel perdurent<sup>7</sup>. En 2006, les prix de gros aux consommateurs industriels régulés s'élevaient en moyenne à 44 dollars pour 1 000 m<sup>3</sup> mais restaient beaucoup plus faibles pour le secteur résidentiel. À titre de comparaison, le prix à l'export sur le marché européen s'est établi à une moyenne de 240 dollars pour 1 000 m<sup>3</sup> en 2006. Les hausses de prix sur le marché européen, liées aux clauses d'indexation par rapport aux prix des produits pétroliers, incluses dans les contrats gaziers, ont renforcé le différentiel entre prix intérieurs et prix à l'exportation. Il est à noter que les baisses des prix réels importantes sur le marché intérieur ont conditionné la capacité des autorités russes à remonétiser les échanges gaziers et à mettre fin à la généralisation du troc et des non-paiements des années 1990.

Par ailleurs, les exportations d'hydrocarbures sont un élément essentiel de la politique économique russe puisqu'elles participent fortement aux équilibres économiques. En 2005, les recettes en pétrole et en gaz ont représenté 35 % des recettes publiques et 50 % de celles du budget fédéral (et plus de 50 % des exportations totales)<sup>8</sup>.

Dans ces conditions, à court et moyen terme, la croissance des exportations à destination de l'UE reste l'objectif prioritaire de la politique gazière russe. Bien que des scénarios catastrophes soient avancés par certains experts (avec un déficit de production estimé à 100 Gm<sup>3</sup> dès 2010<sup>9</sup>), les exportations à destination de l'Europe pourraient atteindre 200 Gm<sup>3</sup> en 2020 selon le plan énergétique à long terme de 2003<sup>10</sup>.

---

<sup>7</sup> D. Tarr et P. Thomson, « The Merits of Dual Pricing of Russian Natural Gas », *World Economy*, vol. 27, n° 8, août 2004, p. 1173-1195.

<sup>8</sup> Fond Monétaire International, 2006.

<sup>9</sup> Il s'agit de scénarios et d'analyses développés pour l'essentiel par V. Milov (Institute for Energy Policy), repris par l'Agence internationale de l'énergie (AIE), mais aussi par A. Riley (Centre For European Policy Studies). V. Milov, L. Coburn et I. Danchenko. « Russian Energy Policy 1992-2005 », *Eurasian Geography & Economics*, vol. 47, n° 3, 2006, p. 285-313 et A. Riley, « The Coming of the Russian Gas Deficit: Consequences and solutions », *CEPS Policy Brief*, n° 116, octobre 2006.

<sup>10</sup> AIE, *World Energy Outlook 2004*, Paris, 2004.

## **La diversification des exportations gazières russes vers l'Asie et les États-Unis**

La libéralisation du marché gazier européen entretient l'incertitude en ce qui concerne le renouvellement des contrats à long terme. Cela conduit la Russie et Gazprom à trouver de nouveaux marchés et, par conséquent, à développer une stratégie de diversification des exportations vers l'Asie voire même les États-Unis. Répondre à cet objectif imposerait la mise en œuvre de nouvelles politiques industrielles impliquant des engagements financiers importants et risqués. Il s'agirait d'une part de développer une filière GNL (gaz naturel liquéfié) à ce jour non maîtrisée par la Russie et, d'autre part, de développer des gazoducs sur longue distance pour approvisionner l'Asie (Chine, Corée du Sud, voire Japon avec le projet de gazoduc vers le Pacifique<sup>11</sup>) à partir des gisements de Sibérie orientale. L'approvisionnement de l'Asie – hormis les exportations de GNL issues des accords de partage de production de Sakhaline I et II – pourrait dans un premier temps être lié au développement du gisement de Kovykta (région d'Irkoutsk)<sup>12</sup> puis être relayé par la production des gisements de la République de Sakha (Chayandiskoye, Talakan). Les difficultés rencontrées pour développer rapidement les gisements de Sibérie orientale pourraient conduire Gazprom à envisager en priorité un approvisionnement de l'Asie à partir des gisements de Sibérie occidentale au travers du projet de gazoduc Altaï pour un volume de 30 à 40 Gm<sup>3</sup> à destination de la Chine<sup>13</sup>.

À ce jour, de nombreuses contraintes institutionnelles, économiques et financières persistent, reportant la mise en œuvre de ces projets après 2010 voire 2015. La faible implication de Gazprom dans le développement des gisements de Sibérie orientale alors même que le groupe dispose du monopole d'exportation – même si le cas particulier de Kovykta est en voie de résolution – ne favorise pas une mise en production rapide des gisements. Les conditions commerciales qui verraient la Chine devenir un fort importateur de gaz russe ne sont pas réunies. Divers facteurs peuvent être évoqués. Les distances à parcourir sont considérables. Compte tenu de la localisation des lieux de consommation en Chine, un approvisionnement par GNL (y compris en provenance de Sakhaline) est sans doute une solution plus compétitive. La découverte de quelques grands gisements gaziers en Chine laisse supposer qu'une partie de ses besoins croissants pourra être couverte par une production intérieure. La fixation des prix du gaz importé de Russie reste par ailleurs l'objet de fortes controverses avec la Chine. Il semblerait en particulier que, pour l'heure, celle-ci ne soit pas prête à s'engager dans la signature de contrats à long terme avec Gazprom<sup>14</sup>.

---

<sup>11</sup> « China Focuses on LNG and Central Asian Gas Pipelines », *Gas Matters*, septembre 2007, p. 1-7.

<sup>12</sup> Il s'agirait de fournir 20 Gm<sup>3</sup> de gaz à la Chine, auquel pourraient se rajouter 10 Gm<sup>3</sup> à destination de la Corée.

<sup>13</sup> Lettre d'intention signée entre les gouvernement russe et chinois en mars 2006.

<sup>14</sup> *Petroleum Intelligence Weekly*, 27 mars 2006.

En conséquence, les stratégies de diversification gazière vers l'Asie et les États-Unis ne pourront être que des stratégies à long terme, dans la mesure où elles sont porteuses de ruptures fondamentales dans la stratégie gazière de la Russie. Dès lors, on conçoit l'importance du marché européen pour la société gazière russe et sa volonté de préserver des conditions de ventes (notamment, contractuelles) suffisamment attractives.

## Les adaptations à la libéralisation du marché

---

La libéralisation du marché gazier européen induit (ou induira) un certain nombre d'adaptations pour les fournisseurs traditionnels de cette zone, adaptations qui viseront à sécuriser, voire à accroître, leurs parts de marché dans l'UE. Pour la Russie, elles s'articulent autour de quatre principaux volets dont certains, parfois contradictoires, contribuent à l'opacité de la politique gazière de ce pays à l'égard de l'Europe.

### Stratégies industrielles

La Russie dispose aujourd'hui d'une capacité d'exportation de l'ordre de 197 Gm<sup>3</sup> grâce à des réserves considérables qui lui permettent d'être le premier producteur mondial de gaz naturel (voir annexe I). Elle dispose de deux principaux réseaux d'exportation, l'un *via* l'Ukraine (140 Gm<sup>3</sup> dans trois directions : Allemagne, Italie, Grèce) et l'autre *via* la Biélorussie (Yamal I, 29 Gm<sup>3</sup>, vers l'Allemagne)<sup>15</sup>. Si elle entend renforcer ses parts de marché en Europe, elle doit augmenter sa capacité de transport par de nouvelles voies, tout en cherchant à diversifier ses trajets d'exportation. Ce deuxième objectif vise essentiellement à sécuriser les exportations vers l'Europe et à échapper au seul transit par l'Ukraine ou la Biélorussie. Le Nord Stream<sup>16</sup> et le South Stream<sup>17</sup> (si ce projet se confirme, il se substituerait au Blue Stream II initialement envisagé) correspondent à ces objectifs. À cela pourrait s'ajouter

---

<sup>15</sup> À ceux-ci s'ajoute le Blue Stream sous la mer Noire à destination de la Turquie, d'une capacité de 16 Gm<sup>3</sup>.

<sup>16</sup> L'accord signé en septembre 2005 entre Gazprom, BASF et E.ON doit permettre l'ouverture d'une nouvelle voie d'exportation, le North Transgas par la mer Baltique, vers l'Europe du Nord (Allemagne). Pour la réalisation de ce gazoduc, Gazprom, BASF et E.ON ont créé une joint-venture détenue à 51 % par Gazprom. Gasunie pourrait également intégrer le consortium en échange d'actifs dans le Balgzang Bacton Line (BBL), gazoduc entre les Pays-Bas et le Royaume-Uni. La mise en service du Nord Stream est prévue pour 2010. Sa capacité finale devrait être de 55 Gm<sup>3</sup> en 2013 (22,5 Gm<sup>3</sup> en 2011 et 22,5 Gm<sup>3</sup> en 2013).

<sup>17</sup> Suite à un accord signé avec l'ENI (juin 2007), le South Stream d'une capacité de 30 Gm<sup>3</sup> devrait permettre à partir de 2011 d'approvisionner directement la Bulgarie en gaz russe. À partir de là, il se diviserait en deux branches, l'une vers la Roumanie, la Hongrie et la Slovénie, l'autre vers la Grèce, puis le sud de l'Italie. Ce projet est un concurrent direct du Nabucco initialement envisagé pour diminuer la dépendance de l'Europe vis-à-vis du gaz russe et diversifier son approvisionnement à partir du gaz de la Caspienne et de l'Iran.

(mais vraisemblablement dans un avenir plus éloigné) le Yamal II qui doublerait le Yamal I.

La sécurisation des voies d'exportation passe également par des prises de participation dans les sociétés de gazoduc de transit. Ainsi, en Biélorussie, Gazprom a acquis 50 % de Beltransgaz en échange d'un accroissement modéré des prix du gaz délivré à ce pays jusqu'en 2011. Cette option a été également suivie en Slovaquie, mais sans succès. Gazprom ayant cherché à entrer dans le consortium formé par Gaz de France (GDF) et Ruhrgas, acquéreur de la société SPP gérant le gazoduc à destination des marchés européens. Elle a également beaucoup de mal à se concrétiser en Ukraine, compte tenu des relations conflictuelles que la Russie entretient avec ce pays<sup>18</sup>. L'Ukraine demeure cependant absolument prioritaire pour Gazprom. La sécurisation des voies d'exportations passe également par la clarification des relations contractuelles entre la Russie et les pays de la CEI et, par conséquent, la définition de relations monétaires en lieu et place des relations de troc actuelles héritées du système soviétique. Concernant l'Ukraine et la Biélorussie, il s'agit, dans le domaine gazier, de différencier les contrats de transit (gaz à destination de l'UE) des contrats de fourniture gazière proprement dits. Il s'agit également d'aller progressivement vers des prix de marché pour les tarifs de transit comme pour les ventes de gaz. L'enjeu est important pour Gazprom qui entend valoriser au mieux ses exportations gazières. Il l'est également pour l'Ukraine et la Biélorussie. Un renchérissement du coût de leurs importations énergétiques serait susceptible d'avoir d'importantes implications. Cela ne manquerait pas de poser la question des spécialisations industrielles existantes. Du côté des ménages, leur capacité à payer des factures énergétiques beaucoup plus élevées présente des risques évidents sur le plan social.

## **Stratégies d'alliance dans le contexte d'une descente en aval sur le marché européen**

La stratégie de descente en aval affichée par Gazprom peut s'analyser comme une réponse (classique)<sup>19</sup> apportée aux incertitudes ouvertes par la libéralisation en termes tant de prix que de quantités. La volonté d'accéder directement aux consommateurs (plus vraisemblablement sur les marchés de gros) s'affirme comme une stratégie de couverture des risques face à la modification de la durée et des clauses des contrats à long terme *take or pay*,

---

<sup>18</sup> A. Dubien, « Russie-Ukraine : opacité des réseaux énergétiques », *Russie.Nei.Visions*, n° 19, mai 2007.

<sup>19</sup> De nombreuses études soulignent en effet les avantages que peut représenter dans un marché libéralisé une politique de « descente en aval » (c'est-à-dire d'acquisition d'actifs dans le *downstream* gazier) pour les compagnies productrices de pétrole et de gaz. Voir notamment O. Eikeland, « Downstream Natural Gas in Europe-High Hopes Dashed for Upstream Oil and Gas Companies », *Energy Policy*, n° 35, 2007, p. 227-237.

au développement des marchés spot et des transactions à court terme, ainsi qu'à l'accroissement de la concurrence<sup>20</sup>. La libéralisation tend également à changer la répartition de la « rente » dans la chaîne gazière, généralement au profit des activités de *downstream*. Il s'agit de récupérer les marges que les vendeurs finaux dégagent en aval (et éventuellement de compenser les pertes de rente dans l'*upstream* en raison de l'introduction de la concurrence). Il peut être intéressant de développer des stratégies de prise de contrôle de fournisseurs-distributeurs ou d'alliance avec un fournisseur-distributeur historique.

Cette politique n'est pas nouvelle pour Gazprom. Depuis la fin des années 1980, elle s'oriente dans cette direction avec notamment la création de la société Wingas en 1993 (joint-venture entre Wintershall/BASF et Gazprom). Elle semble aujourd'hui vouloir se renforcer avec plus de vigueur. Gazprom affiche très nettement sa volonté de détenir directement une part non négligeable de certains marchés de l'UE (plus de 10 % du marché français et du marché britannique dès 2010, et des objectifs similaires pour l'Italie)<sup>21</sup>. Surtout, cette stratégie pourrait revêtir de « nouvelles formes » au-delà des traditionnelles joint-ventures pour la plupart établies avec les clients traditionnels de Gazprom : OMV, GDF, SNAM, Eni, etc. Dans ce dernier cas de figure, Gazprom se situait essentiellement dans une logique de coopération (et non de concurrence) avec ses partenaires historiques, les grandes sociétés européennes d'importation de gaz (exemple de la joint-venture Fragas créée avec GDF, de Gasum en Finlande ou de Panrusgas en Hongrie pour ne citer que quelques cas). L'évolution importante aujourd'hui réside dans la concurrence potentielle avec les clients historiques de Gazprom que pourraient induire des prises de participation dans les sociétés énergétiques européennes (si cette politique était menée sur grande échelle<sup>22</sup>) et la création de filiales de marketing, notamment en France et au Royaume-Uni. Pour l'heure, on n'assiste toutefois pas à un changement de stratégies d'alliance avec les opérateurs historiques. En revanche, dans les pays Baltes, et dans les pays d'Europe centrale et orientale aujourd'hui membres de l'UE, la politique d'acquisition d'actifs dans des sociétés existantes s'est accélérée. L'objectif de Gazprom est clairement de renforcer ses débouchés dans ces pays. Pour le reste de l'UE, cette stratégie demeure extrêmement limitée. Aucune compagnie européenne majeure n'a à ce jour été rachetée par

---

<sup>20</sup> La libéralisation, en modifiant les contrats à long terme (contrats *take or pay*), introduit une incertitude sur les prix car la formule d'indexation pourrait prendre en compte les prix de l'électricité, du charbon mais aussi un prix spot si la liquidité sur ces marchés est suffisante. Elle introduit également une incertitude sur les volumes par la présence de contrats plus courts (aspect important pour créer la concurrence) et l'accroissement des clauses de flexibilité. A noter que la libéralisation des marchés et l'interdiction des contrats à long terme sont des choses séparées, liées uniquement par le fait que la Commission européenne considère que les contrats à long terme limitent la concurrence.

<sup>21</sup> « Gazexport Marketing and Trading ouvre une filiale en France », *Enerpresse*, 3 janvier 2007 ; « Gazprom and Eni Sign Framework Deal That Sees Gazprom Enter the Italian Market » ; *Gas Matters*, novembre 2006, p. 23.

<sup>22</sup> À ce jour, les seuls exemples concrets hormis les pays d'Europe centrale et orientale membres de l'UE concernent Scottish Power, l'acquisition du distributeur PNG (Pennine Natural Gas) au Royaume-Uni et le transporteur britannique NGSS (Natural Gas Shipping Services), ainsi que l'accord signé avec l'Eni sur EniPower. Les controverses qui se sont développées à propos d'une éventuelle prise de participation de Gazprom dans Centrica montrent combien cette question reste conflictuelle.

Gazprom même si l'on a pu un temps évoquer le cas de Centrica au Royaume-Uni.

## **Stratégies commerciales : contrats à long terme versus ventes à court terme**

La volonté de préserver, voire d'augmenter, les parts de marché en Europe et donc les volumes d'exportation passe également par une stratégie de ventes spot ou de ventes à court terme, comme celles effectuées sur le marché spot britannique à diverses occasions. Dans le cas particulier de Gazprom, il s'agit avant tout de saisir des opportunités de ventes favorables (prix spot supérieur aux prix contractuels), plutôt que d'organiser par ce biais une partie importante de ses ventes gazières sur le marché européen. La société gazière reste en effet attachée à maintenir l'essentiel de ses exportations au travers de contrats à long terme, comme le prouvent les récentes négociations menées avec GDF, E.ON-Ruhrgas, Eni et OMV<sup>23</sup>. Dans le contexte russe de prix intérieurs très bas, les contrats *take or pay* sont essentiels pour assurer le financement des investissements nécessaires à la mise en production à grande échelle de nouvelles provinces gazières comme celle de Yamal. Leur développement ne peut guère se concevoir en dehors de livraisons garanties à l'Europe sur le long terme. Il est à noter que les contrats à long terme sont importants pour tous les fournisseurs gaziers (et pas seulement Gazprom), en raison des engagements financiers à réaliser en matière de développement des gisements et des infrastructures. Ces derniers garantissent des livraisons et des prix plus ou moins stables et prévisibles sur le long terme et donc des rentrées financières assurées. Celles-ci permettent d'envisager des investissements importants dans le développement de nouvelles zones gazières sans risque considérable.

Les grandes dispositions (à ce jour disponibles) du contrat signé en novembre 2006 entre GDF et Gazprom sont les suivantes. Le contrat actuel de 12 Gm<sup>3</sup>/an de gaz russe livré à GDF sera prolongé jusqu'en 2030 ; viendra s'y ajouter un volume complémentaire de 2,5 Gm<sup>3</sup>/an à partir de 2010 lors de la mise en service du Nord Stream. L'accord signé permettra également à Gazprom de vendre directement sur le marché français 1,5 Gm<sup>3</sup>/an (que GDF devrait lui rétrocéder).

Toute intervention massive de Gazprom sur les marchés spots ou par le biais de transactions à court terme risque de déstabiliser ce type de relations contractuelles<sup>24</sup>. Le recours sur grande échelle à des ventes spots ou à court terme serait susceptible de modifier l'équilibre établi entre un marché

---

<sup>23</sup> Voir l'annexe II.

<sup>24</sup> Sur ce point particulier, on pourra se reporter à D. Finon et C. Locatelli, « L'interdépendance gazière de la Russie et de l'Union européenne. Quel équilibre entre le marché et la géopolitique ? », *Cahier de recherche LEPIL*, série EPE, n° 41, décembre 2006.



spot marginal et les contrats à long terme, en provoquant la consolidation des échanges spots européens et la crédibilisation des hubs comme marchés de référence. Ces politiques par le développement de la concurrence qu'elles induisent risquent également de tirer les prix spots à la baisse et, par ce biais, d'entraîner la renégociation des prix des contrats indexés sur le prix du pétrole.

## **Contrats à long terme versus stratégie de descente en aval**

De la même manière, la stratégie de descente en aval pose à Gazprom un dilemme particulier relatif au choix à opérer entre maintenir, voire développer, ses relations contractuelles avec ses clients historiques et développer sur grande échelle une politique d'accès direct aux consommateurs finaux (qui nécessiterait cependant une politique d'investissements conséquente dans l'aval européen). Cette dernière pourrait déstabiliser les relations contractuelles que Gazprom a établies et entend maintenir avec ses clients historiques<sup>25</sup>. Dans un tel cas de figure, ces derniers pourraient être amenés à réduire leur engagement contractuel, revendiquer un accroissement des clauses contractuelles de flexibilité, ce qui irait à l'encontre de la stratégie de Gazprom. Bien entendu, les conditions de marché – marché de vendeur *versus* marché d'acheteur, marché en croissance *versus* marché mature – seront déterminantes pour les comportements et stratégies d'adaptation des acteurs en présence.

La politique de descente en aval de Gazprom mais aussi celle de ventes à court terme, notamment sur les marchés spots, demeureront des stratégies à la marge ; elles seront nécessairement limitées tant que l'enjeu principal restera pour la société gazière la préservation des contrats à long terme<sup>26</sup>. Compte tenu de la situation de son marché intérieur et de sa faible rentabilité sur ce dernier, les contrats à long terme sont essentiels pour maintenir sa capacité à financer des investissements à long terme.

---

<sup>25</sup> D. Finon et C. Locatelli, « Russian and European Gas interdependence. Can Market Forces Balance out Geopolitics? », *Energy Policy*, vol. 36, n° 1, 2008. p. 423-442.

<sup>26</sup> Gazprom online, 2006.

## Quelles marges de manœuvre ?

---

**A**lors que les trois grands gisements mis en production sous l'Union soviétique (Urengoy, Yamburg, Medvezhe) arrivent à maturité, Gazprom doit faire face à une interrogation majeure concernant le développement futur de sa production. Est-il raisonnable d'envisager une forte croissance de la production russe dans les années à venir ? Si oui, à quel rythme ? Jusqu'en 2010-2011, la production des « satellites » (Zapolarnoye, Pestovoye, Tarkosalinkoye) des trois super-géants devraient compenser le déclin de ces derniers. Ainsi d'ici 2015, les gisements identifiés et en partie explorés de Nadym-Pur-Taz (Sibérie occidentale) devraient contribuer, pour l'essentiel, au maintien de la production de Gazprom.

Au-delà de cette date, les scénarios sont plus ouverts. De nouvelles provinces devront être développées pour assurer la croissance de la production gazière, au premier rang desquelles la province de Yamal ou la mer de Barents (avec Chtokman). Les hésitations incessantes de la direction de Gazprom concernant les gisements à développer en priorité, Chtokman<sup>27</sup> versus Bovanenkov (province de Yamal), ou concernant le développement en GNL (à destination des États-Unis) ou tout en gaz naturel (pour l'Europe) de gisements tel Chtokman, traduisent les vifs débats au sein du management de Gazprom. Elles reflètent également différentes visions du développement de l'industrie gazière au sein de Gazprom<sup>28</sup>. Le recours massif au gaz d'Asie centrale – selon les accords passés en 2007, la Russie pourrait importer 80 Gm<sup>3</sup> de gaz turkmène à l'horizon 2010 contre 50 Gm<sup>3</sup> actuellement – répond pour l'heure à ces dilemmes. Cette option permet à la Russie de se fournir en gaz bon marché, afin d'assurer ses engagements contractuels et sa demande intérieure, tout en retardant les investissements nécessaires à la mise en production de nouvelles zones. En 2006, Gazprom a fourni 550 Gm<sup>3</sup> de gaz, pour une production totale (russe) de 656 Gm<sup>3</sup>, les compagnies pétrolières russes (pour 58 Gm<sup>3</sup>) et les « indépendants gaziers » (Novatek, Northgaz, Itera, etc. pour 47 Gm<sup>3</sup>) assurant la différence. La société affirme, en dépit des incertitudes présentes sur sa politique d'investissements, vouloir produire 570 Gm<sup>3</sup> de gaz en 2010 et 670 Gm<sup>3</sup> de gaz en 2020 pour une production totale qui pourrait être de l'ordre de 900 Gm<sup>3</sup>, selon le ministère

---

<sup>27</sup> L'accord signé en juillet 2007 avec Total pour la mise en valeur de Chtokman semblerait ouvrir la voie à un développement prioritaire de ce gisement, même si officiellement pour l'instant une production de 15 Gm<sup>3</sup> est attendue dès 2011 en provenance de Yamal (gisement de Bovanenko).

<sup>28</sup> « Russia's Gas Supply Commitments – Is There Enough for Everyone? », *Gas Matters*, juillet 2007, p. 2.

russe du Développement économique et du Commerce. Cela représenterait une forte croissance par rapport aux précédentes estimations de Gazprom<sup>29</sup>.

Les choix stratégiques de Gazprom dépendent de trois variables. En premier lieu, la libéralisation du marché gazier européen rend nécessaire pour ses fournisseurs traditionnels la définition de nouvelles stratégies industrielles. Gazprom considère que la libéralisation, si elle conduit à négocier des contrats à plus court terme, diminue sa garantie de débouchés et de prix, (intensification de la concurrence) justifiant de différer ses investissements pour le développement de gisements destinés à approvisionner le marché européen. Ainsi, Gazprom se montre tenté de conditionner le développement de Yamal à la signature de contrats à long terme. Un autre argument a par ailleurs été avancé pour expliquer le comportement d'attentisme de Gazprom en matière d'investissement : dans l'hypothèse d'un développement important des marchés spots, Gazprom pourrait chercher à exercer un pouvoir de marché par la réduction des quantités offertes. Dans l'état actuel du marché gazier européen et de son évolution à moyen terme, cette dernière explication ne semble pas prédominer, d'autant que Gazprom a peu intérêt à crédibiliser les marchés spots tant que son attachement au contrat à long terme perdurera.

Deuxième facteur à prendre en compte, la demande gazière russe ne peut que croître fortement (de l'ordre de 20 % d'ici 2010 selon le ministère de l'Économie et des Finances). Des marges de manœuvre existent cependant : par exemple, rationner les consommateurs, compte tenu des pratiques actuelles de négociations de quotas de consommation entre Gazprom et les grandes catégories de consommateurs sans toutefois que des règles (notamment contractuelles) soient clairement établies<sup>30</sup>. La politique de substitution du charbon au gaz pour la production d'électricité préconisée par le gouvernement, relayée par les investissements de Gazprom dans le secteur électrique, mais aussi dans le secteur charbonnier, s'inscrit dans cette logique de gestion par les quantités du marché gazier russe<sup>31</sup>.

Une autre option consisterait à augmenter fortement les prix, ce que les autorités envisagent plus ou moins explicitement<sup>32</sup>. L'objectif serait que les prix intérieurs russes soient à parité (déduction faite des accises, des taxes d'exportation et du coût de transport) avec les prix européens à partir de 2011 pour le secteur industriel<sup>33</sup>. Compte tenu d'enjeux sociaux importants, ces augmentations devraient être moins fortes et surtout différées pour le secteur résidentiel. Ce rattrapage sera rendu plus difficile dans un contexte de fortes augmentations des prix du gaz naturel sur les marchés européens en raison

---

<sup>29</sup> Les prévisions antérieures de Gazprom étaient de produire 550 à 570 Gm<sup>3</sup> en 2010 et 580 à 590 Gm<sup>3</sup> en 2020.

<sup>30</sup> R. Ahrend et W. Tompson, « Russia's Gas Sector: The Endless Wait for Reform? », OECD Economics Department, *Working Paper*, n° 402, Paris, 2004, p. 7.

<sup>31</sup> Gazprom détient 12 % des actifs de la compagnie nationale d'électricité RAO-UES. En février 2007, cette entreprise a créé avec la compagnie charbonnière Siberian Coal Energy (SUEK) une joint-venture visant à regrouper leurs actifs en matière d'électricité.

<sup>32</sup> « Russia Starts to Reform its Internal Gas Market », *Gas Matters*, octobre 2007, p. 13-17.

<sup>33</sup> Le calendrier des augmentations pour le gaz régulé, adopté le 30 novembre 2006, prévoit ainsi une augmentation de 15 % en 2007 et de 25 % en 2008. En 2009, les industriels pourraient enregistrer par deux fois une hausse de 13 %, et en 2010 une hausse de 13 puis de 12 %.

de l'indexation sur les prix du pétrole. Dans les deux cas, ces évolutions permettraient de lisser la croissance de la demande voire même, dans l'hypothèse de hausses substantielles des prix, d'être à l'origine de baisses significatives de l'intensité énergétique<sup>34</sup>. Ces augmentations de prix seraient susceptibles de rendre les marchés à l'exportation moins attractifs, la nécessité d'exporter pour satisfaire les équilibres budgétaires, tant au niveau de l'État russe que de Gazprom lui-même, en étant amoindrie. Ces différents éléments pourraient remettre en question la nécessité d'une forte croissance de la production gazière russe.

---

<sup>34</sup> Selon J. Stern, une réforme de prix de grande ampleur permettrait de faire baisser la demande de 1 % par an entre 2010 et 2020. Dans ce scénario, la demande gazière russe serait alors inférieure de plus de 10 Gm<sup>3</sup> à la consommation gazière de 2003. J. Stern, *The Future of Russian Gas and Gazprom*, Oxford, Oxford Institute for Energy Studies, 2005, p. 55. Une telle évolution change considérablement la problématique relative à la mise en production de nouveaux gisements et donc celle du rythme de croissance de la production gazière russe.

## Quel profil pour Gazprom à moyen terme ?

---

Le processus de descente en aval de Gazprom et sa stratégie vis-à-vis du marché européen s'inscrivent dans un mouvement plus général : l'effort de réorganisation de l'ensemble du secteur des hydrocarbures selon quelques grands principes par la puissance publique.

### *Liens entre compagnies d'hydrocarbures*

La création de compagnies d'hydrocarbures (gaz et pétrole) visant notamment à mettre fin à l'héritage du système planifié (avec un secteur gazier et un secteur pétrolier relativement indépendants) est un aspect important de cette réorganisation d'ensemble. Gazprom, avec une production de 0,92 million de barils par jour (Mb/j) en 2006, est ainsi devenu un acteur important du secteur pétrolier russe grâce au rachat (75,7 %) de Sibneft, 5<sup>e</sup> grande compagnie pétrolière russe<sup>35</sup>. En termes de production, il se place ainsi directement derrière les grands que sont Lukoil, Rosneft, TNK-BP et Surgutneftegaz. Les accords de partenariat et la création de joint-ventures avec Rosneft et Lukoil en 2006 prolongent ce mouvement. Portant sur l'ensemble de la chaîne d'hydrocarbures, ils prévoient notamment l'exploitation commune de gisements, ainsi que la vente à Gazprom du gaz produit par les compagnies pétrolières.

Ces évolutions s'accompagnent du renforcement incontestable de la prééminence de Gazprom dans le secteur gazier. Ce dernier dispose désormais du monopole d'exportation de gaz naturel et de GNL sur l'ensemble du territoire (à l'exception des deux accords de partage de production de Sakhaline I et II). Ses prises de participation dans le capital des grands producteurs « indépendants » (Novatek, Northgaz et Itera) et sa reprise en main du gisement de Kovykta au détriment de TNK-BP étendent son contrôle sur l'offre gazière de la Russie.

---

<sup>35</sup> Par ce biais, il devient également propriétaire de 36,3 % du producteur Slavneft.

## **La constitution de compagnies majoritairement détenues par l'État**

L'ensemble du « modèle organisationnel » que constituent les droits de propriété des entreprises et les modalités d'accès aux ressources se trouve aujourd'hui profondément redéfini en faveur d'une participation accrue de l'État. Il ne s'agit nullement d'une renationalisation totale du secteur mais plutôt de la mise en place d'une gouvernance hybride privée-publique. En dépit de l'opacité de son actionnariat avec un capital majoritairement public (51 %), Gazprom illustre ce caractère hybride. Gazprom est également devenu majoritaire (51 %) dans le consortium qui gère l'accord de partage de Sakhaline II. Dans ce contexte, l'implication des compagnies pétrolières internationales dans l'exploitation des hydrocarbures de la Russie ne peut être que limitée sans toutefois être exclue. Le récent accord signé par Gazprom avec Total et StatoilHydro pour le développement de Chtokman le laisserait supposer, même si les modalités contractuelles sont loin d'être totalement définies<sup>36</sup>. Gazprom affirme rester le seul propriétaire (100 %) des réserves et de la production du gaz de ce gisement, alors que Total serait en mesure de sécuriser un pourcentage de réserves en échange de ses investissements<sup>37</sup>.

## **L'internationalisation de Gazprom**

L'internationalisation de Gazprom repose sur trois logiques principales. La première consiste à tenter de s'intégrer verticalement vers l'aval du marché gazier européen, notamment par une politique d'investissement direct dans les compagnies européennes. La deuxième vise à une « globalisation » des exportations gazières dont l'objectif est de s'implanter sur de nouveaux marchés (autres que celui de l'Europe). Les marchés explicitement visés sont ceux des États-Unis (mais avec comme impératif le développement d'une filière GNL) et les marchés asiatiques, en particulier celui de la Chine. Enfin, comme pour toute compagnie pétrolière et gazière internationale, il est crucial d'accroître et de diversifier la base des réserves, afin de conserver un portefeuille d'actifs diversifiés. La politique d'investissement de Gazprom en Asie centrale, que ce soit pour le développement de gisements d'hydrocarbures (avec la signature d'accords de partage de production, la création de joint-venture avec des firmes locales) ou le développement de gazoducs, poursuit explicitement cet objectif.

---

<sup>36</sup> Il ne s'agit pas d'un accord de partage de production mais d'une société – constituée de Gazprom (51 %), Total (25%) et de StatoilHydro (24 %) – propriétaire des installations de production pendant 25 ans.

<sup>37</sup> Gazprom online, 2007 et « Statoil Fits the Bill for Shtokman », *Petroleum Intelligence Weekly*, 5 novembre 2007, p. 4-5.

## Conclusion

---

La libéralisation du marché gazier de l'UE influe directement sur le comportement de Gazprom. Ses acquisitions dans les réseaux de transports (notamment dans la CEI) et plus généralement dans les compagnies européennes traduisent une volonté d'accéder directement aux consommateurs des marchés européens et, par ce biais, de préserver des parts de marché. Sa stratégie commerciale visant à diversifier son portefeuille contractuel en ayant recours aux ventes spots et aux contrats à court terme s'inscrit également dans des stratégies d'adaptation à la libéralisation du marché européen. Elle illustre un début d'internationalisation de la compagnie gazière qui s'accorde à la politique pétrolière et gazière de Vladimir Poutine. Ce dernier entend doter la Russie de compagnies énergétiques capables de rivaliser avec les principales majors.

Mais ces évolutions demeurent aujourd'hui des stratégies à la marge et elles le resteront probablement tant que Gazprom demeurera attachée aux contrats à long terme et au fonctionnement actuel du marché intérieur russe. En effet, la faible rentabilité des acteurs sur ce marché (en raison de prix administrés) est une explication importante de l'attachement de Gazprom aux contrats à long terme. Ceux-ci s'avèrent essentiels pour le financement des investissements dans le développement de nouveaux gisements. En conséquence, la croissance de la production gazière russe ne sera pas indépendante des modifications institutionnelles du principal marché d'exportation de la Russie, celui de l'UE.

En la matière, la volonté de la Commission de mettre en place, dans une troisième directive gaz, un *unbundling patrimonial*<sup>38</sup> interdisant de fait l'intégration vers l'aval des fournisseurs gaziers pourrait être lourde de conséquences et pousser la Russie à rechercher une diversification de ses exportations sur une plus grande échelle. La possibilité envisagée par l'UE de négocier au cas par cas des prises de participations des fournisseurs dans les compagnies européennes contre l'accès à certains gisements gaziers russes pourrait être un compromis. Cette logique commence, semble-t-il, à être mise en œuvre par des compagnies européennes.

---

<sup>38</sup> La « séparation patrimoniale » prônée par la Commission européenne dans le cadre de l'ouverture du marché de l'énergie à la concurrence supposerait l'éclatement des groupes qui détiennent à la fois des centrales électriques ou au gaz et un réseau de distribution (comme EDF et les allemands E.ON et RWE). Bruxelles estime que la concurrence dans l'Union restera une vue de l'esprit tant que les « nouveaux entrants » se verront refuser l'accès aux réseaux existants par les monopoles existants (NDLR).

## Annexe I. Gazprom et l'industrie gazière russe : quelques repères

---

Avec une production de 556 Gm<sup>3</sup> en 2006, Gazprom assure 85 % de la production gazière de la Russie et détient 29,1 trilliards de m<sup>3</sup> de réserves prouvées de gaz soit 61 % des réserves prouvées de la Russie (47,7 trilliards de m<sup>3</sup>). Cette société, héritière du ministère de l'Industrie du gaz de l'Union soviétique, se présente comme une holding financière ayant le monopole du transport et des exportations de gaz naturel de la Russie. Elle est détenue à 51 % par l'État russe (contre 38 % dans les années 1990). Cette montée en puissance de l'État dans le capital de la société gazière s'est accompagnée de la libéralisation et de l'unification de son marché des actions. Précédemment, une séparation était établie entre les actions qui pouvaient être détenues et échangées sur le marché russe et celles détenues et échangées par des investisseurs étrangers au travers des ADR (*American Deposit Receipts*) cotés sur les marchés étrangers. Depuis le milieu des années 1990, elle est de plus en plus partie prenante des réseaux de distribution locaux ayant acquis des actions dans ces sociétés locales en échange de l'annulation de leurs dettes en matière gazière<sup>39</sup>.

Gazprom détient six principales sociétés de production (dont Urengoygazprom, Yamburggazodobycha). Sa production est pour l'essentiel (93 %) située dans la région de Nadym-Pur-Taz (Sibérie occidentale) et se structure notamment autour des trois « super-géants » – ainsi qualifiés en raison de réserves supérieures à 1 000 Gm<sup>3</sup> – à savoir Urengoy (125 Gm<sup>3</sup> de production), Yamburg (128 Gm<sup>3</sup>) et Medvezhe (20,5 Gm<sup>3</sup>). Ils assurent à eux trois 42,6 % de la production de gaz naturel de la Russie (49,9 % de celle de Gazprom). La croissance de la production de Gazprom sur le moyen terme est aujourd'hui l'objet d'importantes controverses. Si l'on s'en réfère à ses propres évaluations, sa production devrait se stabiliser jusqu'en 2010. Ce n'est qu'à partir de 2015 qu'elle devrait augmenter pour atteindre 580 à 590 Gm<sup>3</sup> en 2020.

L'importance de Gazprom au sein du secteur gazier s'est accrue ces dernières années en dépit de la croissance de la production des indépendants et des compagnies pétrolières. Dès le début des années 2000, la société gazière s'est ainsi attachée à reprendre le contrôle de certains gisements ou sociétés de production cédés par l'ancienne direction de Gazprom à l'image de Purgaz (Itera) ou de Severneftegazprom<sup>40</sup>. Ce mouvement s'est poursuivi par des prises de participation significatives dans les principaux producteurs indépendants.

---

<sup>39</sup> AIE, *World Energy Outlook 2004*, Paris, AIE, 2004.

<sup>40</sup> J. Stern, *op. cit.* [34], p. 190.



Aujourd'hui Gazprom entend aller plus loin dans ce mouvement et se transformer en société multi-énergie. C'est à cet objectif que répondent les différentes prises de participation de la société dans le secteur pétrolier, charbonnier et électrique. L'acquisition de la majorité du capital (75,7 %) de la compagnie pétrolière russe Sibneft en 2005 marque le début d'une réelle diversification de Gazprom dans le secteur pétrolier. Par ce biais, il acquiert également 36,3 % du producteur Slavneft. Cette stratégie se prolonge au travers d'une politique d'intégration vers le secteur électrique russe avec le rachat d'actions lors des processus de privatisation et de libéralisation de ce secteur. En décembre 2006, la société gazière a créé son propre distributeur d'électricité (Mezhregionnenergosbyt). Une des dernières évolutions importantes réside dans l'annonce faite par Gazprom de la création d'une joint-venture avec la compagnie charbonnière Siberian Coal Energy (SUEK) visant à regrouper leurs actifs en matière d'électricité. À ce jour, Gazprom détient 12 % des actifs de la compagnie nationale d'électricité, RAO-UES. SUEK détient quant à elle des parts lui permettant de contrôler plus de 20 compagnies régionales d'électricité. L'empire industriel de la société ne se limite pas au seul secteur de l'énergie. On la retrouve dans le secteur bancaire, les médias, l'agriculture et la construction pour ne citer que quelques exemples.

## Annexe II. Principaux contrats à long terme signés entre Gazprom et les opérateurs gaziers nationaux, 2006 - 2007

---

– Signature d'un protocole (2006) avec E.ON-Ruhrgas concernant l'importation de 400 Gm<sup>3</sup> entre 2006 et 2036. Il porte sur la prolongation d'un contrat actuel après 2012 et la signature d'un nouveau contrat de près de 100 Gm<sup>3</sup>/an à partir de 2010.

– Signature (octobre 2006) avec OMV d'un contrat d'achat sur 20 ans de 7,5 Gm<sup>3</sup> par an en prolongement du contrat actuel. Un quart sera commercialisé par deux sociétés, Centrex et GWh, contrôlées respectivement à 50 % et à 100 % par des intérêts russes dont Gazprom.

– Renouvellement avec l'Eni des contrats de gaz russe. Les accords signés cherchent à définir un partenariat d'échanges d'actifs avec Gazprom : participations de 10 % dans EniPower en échange de parts dans un gisement de gaz et création d'une société de commercialisation commune contre une part dans un gisement de gaz.

– Signature avec GDF (novembre 2006) d'un contrat prolongeant le contrat actuel avec Gazprom de 12 Gm<sup>3</sup>/an jusqu'en 2030, auquel viendra s'ajouter un volume complémentaire de 2,5 Gm<sup>3</sup>/an à partir de 2010 lors de la mise en service du Nord Stream. L'accord signé permettra également à Gazprom de vendre directement sur le marché français 1,5 Gm<sup>3</sup>/an.

– Signature avec la compagnie danoise DONG d'un contrat de livraison de 1 Gm<sup>3</sup>/an sur 20 ans.

– Négociation avec la Grèce du prolongement du contrat à long terme actuel jusqu'en 2040.

*Source* : D. Finon et C. Locatelli, « L'interdépendance gazière de la Russie et de l'Union européenne. Quel équilibre entre le marché et la géopolitique ? », *Cahier de recherche LEPII, série EPE, n° 41, décembre 2006.*