



Laboratoire d'Economie de la Production et de
l'Intégration Internationale
Département Energie et Politiques de
l'Environnement (EPE)
FRE 2664 CNRS-UPMF



CAHIER DE RECHERCHE LEPII
Série EPE
N° 41

**L'interdépendance gazière de la Russie et de l'Union européenne.
Quel équilibre entre le marché et la géopolitique ?**

**Dominique FINON
Catherine LOCATELLI**

Décembre 2006

L'interdépendance gazière de la Russie et de l'Union européenne. Quel équilibre entre le marché et la géopolitique ?

**Dominique FINON, CIRED, CNRS et EHESS, Paris et
Catherine LOCATELLI, chargée de recherche CNRS, LEPII-EPE,
Université de Grenoble II**

Décembre 2006

Les relations gazières entre les pays de l'Union européenne et la Russie font couler beaucoup d'encre actuellement. Alarmés par les craintes soulevées par les baisses de fourniture consécutives au conflit gazier entre la Russie et l'Ukraine en janvier 2006, les Etats européens se sont inquiétés de leur dépendance croissante du gaz russe (40 % des importations) et de la stratégie de la compagnie semi-publique Gazprom qui ambitionne de prendre le contrôle de grandes compagnies de vente dans certains pays sans réciprocité réelle. Face à cette situation, les milieux politiques et les médias développent une vision exagérément pessimiste des relations entre l'UE et la Russie, vision focalisée sur les rapports de force géopolitiques, mais qui va imprégner ensuite l'analyse du risque économique associé à la position dominante de Gazprom.

Les économistes et les politologues qui s'emparent de la question tendent à projeter le risque politique associé classiquement à une situation de dépendance au domaine des relations commerciales en mettant en avant un risque de pouvoir de marché qui découlerait d'une position supposée de monopole. Manipulation du marché spot européen, possibilité de mise en question unilatérale des contrats, insuffisance voulue d'investissement de développement de capacité pour provoquer des prix durablement élevés, encerclement du marché européen par la mise en place de routes par le nord (le North European Gas Pipe-Line ou NEGP) et le sud (le gazoduc Blue Stream), accord avec la Turquie pour dissuader la mise en place de routes directes du gaz de la Caspienne vers les marchés européens, amorce d'une entente avec d'autres grands vendeurs, notamment la Sonatrach, ou encore prise de contrôle des vendeurs dominants sur les marchés nationaux pour cloisonner les marchés : nous pourrions continuer la liste des dangers économiques associés à tort ou à raison aux exportations croissantes de gaz russe vers l'Europe. On redoute ainsi qu'en refusant l'alignement de sa régulation gazière sur les règles libérales européennes et l'adhésion au traité sur la Charte de l'Energie qui unifierait les législations, la Russie profite indûment du commerce avec l'Europe sans en accepter les règles du jeu. En position de monopole, la Russie pourrait faire monter les prix sur le marché, d'autant plus qu'elle sera en position de mettre progressivement le marché européen en concurrence avec les marchés asiatique et nord-américain.

Mais il n'est pas sûr que cette interprétation du risque économique fasse avancer la réflexion pour la recherche de compromis et de règles stables dans les relations gazières entre la Russie et l'Union européenne. C'est pourtant celle qui inspire les hommes politiques, les médias et de nombreux analystes qui conseillent les gouvernements, comme par exemple D. Clark (2006), ex-conseiller du gouvernement Blair. D'autres analystes réputés, notamment J. Stern (2005, 2006), proposent des interprétations dédramatisées de la stratégie politique et économique du gouvernement russe vis-à-vis de l'exploitation de ses ressources de gaz et de ses ventes à l'Europe. Mais ils semblent être peu entendus. Adoptant le point de vue des

premiers, certains Etats-membres ainsi que la Commission européenne dans son *Livre vert* (EC, 2006) en appellent à la mobilisation générale pour imposer à la Russie la signature du traité sur la Charte de l'énergie et créer un pouvoir de négociation communautaire par la mise en place d'un « acheteur unique » pour les contrats à signer avec le vendeur russe. Ces propositions pour équilibrer le pouvoir de marché du vendeur russe sont mises dans le même panier que celles qui permettent de contrôler directement le risque de sécurité de fourniture de court terme, qui est de nature politique. Visant à organiser les solidarités en matière de stockage, celles-ci s'attaquent de façon pertinente à un problème de sécurité collective. Toutefois, le problème du risque économique n'appelle pas des réponses étatiques aussi directes, mais plutôt des mesures facilitant le commerce de gaz et la concurrence entre grands exportateurs de gaz vers les marchés de l'Union européenne. Pour en arriver à cette conclusion, il faut sortir d'une assimilation hâtive de la dépendance gazière européenne à un problème de sécurité énergétique.

L'objet de ce papier est d'analyser la relation d'interdépendance de la Russie et l'Union européenne dans le domaine gazier en dissociant le risque de pouvoir de marché du vendeur russe du problème de sécurité de court terme, qui sont trop rapidement confondus. L'objectif est de prendre la mesure du risque économique associé à la position dominante du vendeur russe sur le marché européen afin d'apprécier la pertinence des réponses qui peuvent lui être apportées par les Etats européens ou par l'Union européenne. On précise dans un premier temps la nature fondamentalement différente de la Russie et de l'Union européenne et du rôle que jouent ses ressources d'énergie dans l'affirmation de la puissance politique de la Russie. Puis on analyse les éléments de la dépendance du vendeur russe vis-à-vis du marché européen avant d'examiner dans un troisième temps le risque d'exercice de pouvoir de marché de Gazprom en Europe. On conclut en examinant la pertinence des possibilités d'action de l'Union européenne et des Etats-membres pour limiter ce risque en facilitant la densification du réseau paneuropéen, le développement des points d'entrée et l'intégration des marchés.

1. Deux mondes opposés

L'histoire des marchés énergétiques internationaux et régionaux montre clairement que l'état du monde est un déterminant de ce qui arrive dans l'industrie gazière et pétrolière mondiale (J.G. Clarke, 1990). Dans notre domaine, on ne peut pas comprendre les relations gazières entre la Russie et l'Union européenne sans prendre en compte l'histoire de la Russie et la nature de l'Etat russe au sortir de la période de l'empire soviétique pour apprécier si un tel Etat en cours de reconstruction et en recherche de réhabilitation de sa puissance perdue peut s'intégrer rapidement dans un régime multilatéral qui régirait l'accès à ses infrastructures et à ses ressources énergétiques. De même pour l'Union européenne qui n'est pas un Etat traditionnel, faute de pouvoirs diplomatico-militaires réels et qui, dans l'arène internationale, tend à se penser essentiellement comme promoteur de régimes multilatéraux intégrateurs.

1.1. La Russie, « super-puissance » énergétique

Au sortir d'une décennie de désagrégation de l'Etat russe et d'érosion de la position internationale de la Russie, le pouvoir actuel entend utiliser les ressources de pétrole et de gaz du pays comme moyen de réaffirmation de sa puissance. Il s'agit pour la Russie d'être la « superpuissance énergétique », de jouer un rôle géostratégique majeur en se positionnant en tant que fournisseur incontournable des grands marchés énergétiques régionaux et en organisant une concurrence entre les pays et les régions pour rehausser son importance.

Cette logique de « puissance » s'appuie sur une organisation des industries d'hydrocarbures sur la base de quelques grandes compagnies majoritairement détenues par l'Etat. Elles sont le moyen de contrôle principal de la rente pétrolière et gazière pour alimenter le budget de l'Etat et financer le développement économique. Elles appuient les objectifs de politique étrangère. Leur action n'est pas confinée aux seules ressources russes et au seul marché national, mais ouverte vers les pays du « proche étranger » dont elles cherchent à contrôler les productions nouvelles et les exportations, et vers les pays européens riches où elles cherchent à s'implanter dans les activités aval pour compléter la maîtrise de la rente. L'Etat n'hésite pas de recourir à la préemption de ses entreprises pour garantir la protection et la bonne exploitation des ressources énergétiques et des infrastructures du pays. La reprise en main des industries du gaz et du pétrole depuis 2001 rétablit ce contrôle et permet de réordonner le développement des capacités de production, de transport et d'exportation sous l'égide directe de l'Etat. Les entreprises privées continuent de jouer un certain rôle, en partenariat parfois avec des compagnies étrangères qui cherchent à être présentes, comme BP dans la joint venture TNK-BP et la firme américaine Conoco dans le capital du pétrolier Lukoil (dont elle détient 20 %). Mais le pôle public ou semi-public est désormais dominant, et façonne à sa guise les règles institutionnelles pour pouvoir maintenir son contrôle sur les ressources, substituer des alliances public-privé à des investissements privés et étrangers et imprimer les orientations voulues par le pouvoir exécutif. De ce fait le périmètre de ce pôle public ne sera pas stabilisé tant que l'Etat russe n'aura pas repris le contrôle direct ou indirect des ressources développées par des entreprises internationales, comme les menaces sur les opérateurs des gisements gaziers de Sakhaline de l'automne 2006 le montrent. Ce ne sont ni les règles de marché, ni le droit qui garantissent les investissements étrangers, mais l'accord présidentiel.

Le choix de ce modèle s'explique par la faiblesse des institutions russes (Tompson, 2006). Pour contrôler en régime privé un secteur de rentes importantes qui se structure autour de quelques acteurs très puissants seuls aptes à financer et développer les productions, la régulation d'un tel secteur impliquerait des capacités étatiques et des règles de droit fortes pour qu'elle soit effective. Mais parce que les capacités de l'Etat en Russie sont limitées, le respect de la loi et la responsabilité politique faibles, la solution la moins inefficace pour contrôler l'exploitation des ressources dans une perspective de puissance économique et politique est la (quasi-) nationalisation. La contrepartie de ce contexte institutionnel en est une grande opacité de gestion du système et des décisions. Cette évolution est cohérente avec le renforcement de la centralisation des pouvoirs et du caractère autoritaire du régime politique russe depuis 2001, dont le pendant dans l'arène internationale est une politique de réaffirmation de la puissance et, vis-à-vis des pays de la zone d'influence de la Russie, la pratique d'une diplomatie de force (Gomart, 2006).

Gazprom est le modèle le plus achevé de la grande entreprise au service des finalités de puissance économique et politique de l'Etat russe. Poutine a renforcé l'emprise sur le monopole du gaz intégré verticalement. Détenue à 51 % par l'Etat russe, c'est la compagnie la plus internationalisée. Elle peut rivaliser avec les principales majors pétrolières en termes de réserves et de production. Elle se situe au 3^e rang mondial par sa capitalisation boursière et serait capable de prendre le contrôle de compagnies pétrolières et gazières importantes. Sur le marché mondial du pétrole et les marchés régionaux du gaz, elle est appelée à prendre des positions en aval dans les pays riches comme le font déjà les compagnies pétrolières russes, pour capter une plus grande part de la rente pétrolière et gazière dans la distribution, le stockage et la vente. Sur le marché russe, elle cherche à prendre le contrôle de la production indépendante en achetant le producteur Northgas et 20 % des parts de Novatek, les deux producteurs purement gaziers, et en ayant noué un partenariat avec le pétrolier Lukoil sur sa

production de gaz (Stern, 2006). Elle a aussi une stratégie de diversification sectorielle vers le pétrole avec l'achat de Sibneft, les secteurs amont (industrie de l'équipement et de la construction) et aval (électricité, pétrochimie) dans lesquels elle a consacré de 2003 à 2005 plus du tiers de ses investissements, soit 14 milliards d'euros. La richesse de Gazprom pourrait servir d'appui à la modernisation de l'industrie électrique et au financement de nouveaux réacteurs nucléaires, comme le gouvernement le souhaitait encore en 2005 avant le refus de Gazprom.

Gazprom est aussi le maître d'œuvre des approvisionnements gaziers des pays de la zone d'influence russe. La Russie veut contrôler étroitement la façon dont le gaz de la Région Caspienne s'intégrera au marché européen et asiatique pour limiter la concurrence politique et économique des ex-républiques d'Asie centrale et du Caucase. La stratégie de Gazprom à l'étranger est associée à la politique internationale qu'entend mener le gouvernement russe. Ce type de compagnies semi-publiques permet d'affirmer la présence de la Russie dans les zones jugées prioritaires ou stratégiques par l'Etat. Pour Gazprom, cela conduit le gouvernement Poutine à l'encourager à investir en Asie centrale et à redéfinir les conditions privilégiées de vente de gaz aux pays du « proche étranger ». Il s'agit de réaffirmer une présence politique au travers d'une intégration économique plus poussée, mais aussi de chercher une reprise en main des pays qui prennent de la distance vis-à-vis de Moscou (Ukraine, Géorgie, etc.) par l'abandon brutal de prix privilégiés. Au travers de Gazprom et de son internationalisation, l'Etat utilise les hydrocarbures pour structurer ses relations avec ses principaux partenaires et son insertion dans l'arène internationale (Boussena et al, 2005 ; Locatelli, 2005). De façon plus générale il s'agit pour la Russie de prendre une position de leader et de se rendre incontournable dans le contrôle des conditions de vente sur ses marchés.¹

1.2. L'Union européenne, puissance « de fait » sans moyen géopolitique

En face de la Russie, les pays européens et l'Union européenne font contraste à la fois par la relative pauvreté de leurs ressources énergétiques et gazières et la situation de dépendance qui en découle, ainsi que par une conception multilatérale des relations internationales. Selon les projections de la Commission européenne, à l'horizon 2030, la dépendance énergétique est appelée à croître toutes énergies confondues de 52 % en 2004 à 75 % environ en 2030 (EC *Papier vert*, 2006). La production gazière qui assure 43 % des besoins en 2005 ne devrait plus en assurer que 25 % en 2030, les ventes de la Russie devant occuper une place majeure dans les importations des pays européens. Dans le contexte institutionnel créé par les traités européens, la gestion des ressources de gaz et de pétrole est toujours restée toujours du domaine de compétences des Etats. Le traité sur la Charte de l'énergie ne reconnaît pas de compétence directe de politique énergétique à l'Union européenne. La sécurité d'approvisionnements de court terme par coordination de stockages stratégiques relève de l'Agence internationale de l'énergie (AIE) en matière de pétrole. Elle n'est pas traitée collectivement en ce qui concerne le gaz naturel. Chaque pays ayant développé son secteur gazier s'est reposé sur un monopole gazier national ou une entreprise leader qui négociait les contrats d'importations et avait le devoir de les répartir entre plusieurs pays vendeurs et développait les stockages opérationnels. Ce sont sur ces opérateurs historiques que les Etats-

¹ Le semi-dirigisme d'Etat a pris le pas sur la conception libérale qui avait un temps prédominé. Les réformateurs libéraux avaient cherché à plusieurs reprises à faire passer des réformes de prix de l'énergie, à libéraliser l'accès au réseau de gaz et d'électricité, à organiser la concurrence dans la vente aux industriels, pour suivre les recommandations des instances internationales et européennes (Locatelli, 2003, 1997; Stern, 1998, 2005).

membres continuent de s'appuyer pour contrôler a minima le risque de dépendance gazière et assurer le développement des approvisionnements.

Que peut faire l'Union européenne ? N'étant pas dotée de ressources diplomatico-militaires importantes, elle ne peut pas avoir de politique étrangère commune consistante. Les intérêts et les conceptions y sont souvent divergents entre Etats-membres, tandis que l'hétérogénéité s'est accrue avec l'arrivée de nouveaux pays. Dans un monde qui reste structuré par des rapports de forces géopolitiques reposant sur la puissance diplomatico-militaire et l'exercice de la « hard power », l'Union européenne s'efforce d'être un super-Etat « de fait » auquel on conférerait les attributs classiques de la puissance bien qu'il n'ait pas les moyens de sa souveraineté. Pour combler ce déficit face aux autres Etats, l'Europe pratique la « soft power » en pensant sa dépendance en termes d'interdépendance (Läidi, 2006). Elle tente d'infléchir la réalité « *en cherchant à produire à une échelle aussi large que possible des normes capables d'organiser le monde, de discipliner le jeu des acteurs dans le cadre du marché et d'introduire de la prévisibilité dans les comportements (...)* » (Läidi, 2006). Elle projette sur ses relations avec les autres Etats le type de relations inter-étatiques que ses membres ont su mettre en œuvre entre eux pour trouver des voies d'intégration par le marché, car, comme le souligne Majone (1993), c'est la seule voie possible pour rechercher plus d'intégration politique en Europe.

Dans le domaine énergétique, la Commission européenne ambitionne que l'UE ait une politique extérieure commune pour parler et négocier d'une seule voie au nom des gouvernements et des compagnies européennes avec les Etats producteurs et les compagnies qu'ils contrôlent, ce qu'elle exprime dans le *Livre vert* (EC, 2006). De fait les besoins de politique énergétique commune sont plus pressants depuis l'entrée des dix nouveaux membres dans l'Union en mai 2004, car ils sont en dépendance gazière presque complète vis-à-vis de la Russie. La crise des approvisionnements gaziers en provenance de la Russie de janvier 2006 due à l'arrêt des livraisons à la compagnie ukrainienne n'a fait qu'aviver les inquiétudes.

L'Union européenne gère de fait la dépendance énergétique croissante de ses pays membres sans politique énergétique extérieure commune, car elle n'en a pas les moyens institutionnels et géopolitiques. Elle dispose de quelques pouvoirs dans le cadre du dispositif TransEuropean Networks pour faciliter financièrement la mise en place de grandes installations de transit et d'importations qui œuvre dans le sens de la diversification, ce qui justifie un rôle de coordination sur cet enjeu. Par ailleurs elle agit par influence sur les institutions des autres pays. L'UE cherche à promouvoir un espace réglementaire commun.

L'UE avait pris l'initiative de la Charte européenne de l'énergie dès le début des années 1990 pour permettre l'harmonisation juridique des régimes d'investissement dans le secteur de l'énergie des pays de l'ex-bloc soviétique, et en particulier de la Russie. L'objectif implicite de l'UE était la sécurité énergétique de long terme de l'Europe en facilitant la venue de compagnies étrangères, par la sécurisation des investissements, et en organisant le commerce de produits énergétiques par la libéralisation de l'accès aux réseaux de transport. On sait hélas qu'après de longues années de négociation et malgré la ratification par 46 pays, le gouvernement russe refuse de faire ratifier cet accord international par la Douma afin de préserver toutes ses marges d'action dans le secteur des hydrocarbures (Walde, 1995 ; Locatelli, 2005). De façon générale, l'UE conditionne les accords de partenariat et de coopération avec des pays tiers au changement progressif de leur législation pour les amener progressivement vers les règles du Marché intérieur. Dans le domaine énergétique, cet espace englobe déjà la Norvège. Il inclut désormais les pays du sud-est de l'Europe candidats à

l'entrée qui assurent des transits de gaz. Il pourrait inclure prochainement les pays du sud de la Méditerranée. A cela s'ajoute la Politique Européenne de Voisinage qui concerne les pays de transit comme l'Ukraine et dont les plans d'action englobent les secteurs énergétiques. La Commission européenne y voit la possibilité de normalisation des conditions de transit de gaz vers l'Europe.

L'efficacité de cette pratique internationale s'avère limitée dans le cas d'un pays comme la Russie qui demeure une puissance traditionnelle, pratique une diplomatie de force pour réaffirmer son influence dans son « proche étranger » et veut faire de ses ressources énergétiques un moyen de puissance géopolitique. La Russie n'accepte pas l'alignement sur les règles de marché que souhaiterait lui voir adopter l'Union européenne comme d'autres instances internationales tel que le FMI. Le malentendu est complet quand la Russie exige toute liberté dans la prise de contrôle de compagnies gazières dans les pays européens tandis que la Commission européenne lui réplique que de telles prises de contrôle seraient tout à fait acceptables si la Russie alignait la réglementation de son industrie gazière sur les principes d'accès ouvert à ses infrastructures et à ses ressources et ratifiait la Charte de l'énergie². Le malentendu est à son comble quand la Russie argue de l'intérêt de mutualiser les intérêts des uns et des autres en échangeant des actifs en distribution en Europe contre des actifs en production gazière sur une base bilatérale, comme elle le fait avec différentes compagnies européennes.

Etant donné le refus russe d'entrer dans ce régime multilatéral, la position dominante d'une compagnie contrôlée par l'Etat russe sur le marché européen rend inévitable la politisation des approvisionnements depuis la Russie qui peut faire craindre l'instabilité des contrats de long terme. Cette politisation est amplifiée par le fait que l'éclatement de l'URSS a accru le nombre de pays de transit et augmenté le risque politique et commercial des échanges de gaz avec cette Région, d'autant plus que les pays de transit non intégrés dans l'UE n'ont pas non plus de capacité d'engagements crédibles et sont potentiellement en conflit avec Moscou.

L'approche russe de la puissance par la richesse énergétique est partie intégrante d'un monde fait d'abord de rapports de force diplomatico-militaires, où l'unilatéralisme américain impose son ordre et où des blocs politiques et régionaux se concurrencent (Correlje et van der Linde, 2006). C'est un monde qui rendra difficile l'émergence ou le maintien de marchés mondiaux intégrés. C'est un monde dans lequel l'approche européenne basée sur une intégration par le marché et une philosophie multilatérale des relations internationales s'intègre mal. C'est un monde où les enjeux de sécurité nationale et internationale et les conflits militaires, le bilatéralisme et un régionalisme renforcé empêchent une intégration économique internationale à travers une réglementation générale des flux de biens, de capitaux et d'hommes. La Russie cherche à tirer son épingle de ce jeu international en choisissant ce monde géopolitique par tropisme de son passé impérial et elle contribue à le renforcer. Dans le domaine gazier, elle joue cette carte vis-à-vis des pays européens en refusant le multilatéralisme. Elle peut profiter facilement des faiblesses de l'Union européenne, puissance qui n'en est pas une dans l'arène diplomatico-militaire, en jouant le bilatéralisme, en s'adressant directement aux Etats européens dominants, et en traitant individuellement avec les grandes compagnies nationales. La question que se pose logiquement l'Union européenne est de savoir s'il n'y a pas à organiser un vrai pouvoir supranational dans les relations énergétiques, principalement pour équilibrer le pouvoir de marché du vendeur russe

² Voir la lettre de la Commission européenne en date du 2 mai 2006 adressée au ministère russe.

et négocier en commun les contrats gaziers. Mais il convient pour y répondre de se demander quelle est la réalité de la menace de pouvoir de marché sur le marché gazier européen.

2. Russie, dépendante de ses exportations vers l'Europe

La Russie est le fournisseur principal de l'Europe et plus particulièrement de l'Union européenne. En 2005, ses exportations vers cette zone (hors CEI et pays baltes) se sont montées à 154 Gm³ dont 126 Gm³ pour l'Union européenne (hors pays baltes), soit près de 90 % de ses exportations gazières totales. En l'état actuel des infrastructures et compte tenu des conditions de valorisation de son gaz sur les différents marchés (Russie, CEI et Europe) d'ici 2020, l'Europe demeurera le marché d'exportation majeur, si ce n'est unique, de la Russie, ce que reflètent ses importants objectifs d'exportation de gaz. Selon le Plan Énergétique de long terme de 2003 (Mintopenergo, 2003), les exportations totales croîtraient de 217 Gm³ en 2000 dont 60 % vers l'Europe à 245-275 Gm³ à l'horizon 2010 dont 71 % vers l'Europe, puis à 270-275 en 2020 dont 74 % vers l'Europe.

2.1. L'enjeu économique des ventes sur le marché européen

Les exportations vers l'Europe, qui sont assurées uniquement par Gazprom grâce à son monopole d'accès au réseau et à son monopole d'exportation, sont essentielles pour la société gazière en raison des conditions de valorisation du gaz sur son marché intérieur et des contraintes lourdes de développement des exportations vers d'autres marchés. Elles assurent près de 70 % de ses revenus alors qu'elles ne représentent en 2005 qu'un peu moins de 30 % de sa production. Elles sont déterminantes pour le financement du budget de l'Etat russe, pour la rentabilité de l'entreprise et sa capacité à financer les investissements dictés par ses divers objectifs : diversification vers le pétrole, internationalisation et bien sûr développement de la production et des infrastructures de transport. Les recettes des ventes sur un marché intérieur qui reste fondamentalement administré (avec prix règlementés et quotas) ne permettent pas d'appuyer financièrement le développement de la production et des infrastructures. En dépit des hausses de ces dernières années, les prix internes du gaz demeurent sous-évalués par rapport aux coûts estimés de production de Gazprom et marqués par d'importantes subventions croisées des exportations vers les consommateurs russes. Malgré la forte régression des non-paiements supportés par la compagnie dans les années 1990³, les segments de son marché intérieur restent non rentables (Tarr et Thomson, 2004 ; Ahrend et Tompson, 2004). Les différentiels entre prix intérieurs et prix à l'exportation sont considérables puisque le niveau relatif des prix intérieurs russes (40 à 50 €/1 000 m³ en 2005 et 2006 pour les industriels, beaucoup moins pour les ménages) est cinq à six fois moindre en 2006 en raison de la forte hausse des prix du gaz exporté de 150 € à 250 €/1 000 m³ due à l'indexation sur le prix du pétrole dans les contrats d'exportation.

- *Les contraintes d'une diversification vers d'autres marchés régionaux*

A côté du marché européen, Gazprom et le gouvernement russe affichent une volonté de diversification des débouchés à l'exportation vers divers pays d'Asie de l'Est et les Etats-Unis pour sortir de la dépendance vis-à-vis du marché européen. Cette volonté qu'accompagnerait un déplacement des productions vers l'est s'inscrit bien dans la logique d'évolution future du marché gazier international marqué par l'émergence progressive de la Chine et de l'Inde comme importateurs majeurs, ainsi que des Etats-Unis qui, confrontés à la décroissance de leur production, importent déjà 20 % du gaz qu'ils consomment. Mais si les ambitions du

³ Les non-paiements concernant ses ventes intérieures sont aujourd'hui en très forte régression alors qu'en 1999, les paiements monétaires ne représentaient que 18,5 % des ventes intérieures de Gazprom.

gouvernement russe seraient de parvenir à adresser un tiers des exportations au marché asiatique en 2010, ce ne peut être qu'une stratégie de long terme en raison des contraintes de développement des nouveaux gisements et d'installation des infrastructures vers ses nouveaux débouchés. La mise en production des gisements de Sakhaline I et II en Extrême Orient russe qui devrait débuter en 2007 et sera dirigée (sous forme de GNL pour Sakhaline II) vers les marchés japonais, sud-coréen et peut-être chinois pour Sakhaline II est l'étape préliminaire de cette nouvelle orientation. Celle-ci a été engagée il y a dix ans sans Gazprom dans le cadre d'accords de partage de production avec les grandes compagnies étrangères (Shell, Exxon) qui détiennent la technologie. Aujourd'hui Gazprom cherche à entrer dans Sakhaline II en échange d'actifs du gisement de Zapolarnoye au profit de Shell. La mise en question de l'accord de licence de Sakhaline II pour des motifs de non-respect de réglementation environnementale en fournit le prétexte. On observe en novembre 2006 un projet identique d'entrer dans le gisement de Kovytka en cours de développement par BP-TNK en Sibérie centrale par le biais d'une demande de redressement fiscal de cette compagnie.

Pour que la stratégie d'orientation vers l'Asie puisse être effective, plusieurs conditions doivent être remplies. Elle suppose d'abord de développer des gazoducs sur de très longues distances à partir des gisements de la Sibérie orientale et de l'Extrême Orient. Pour les opérations dirigées vers la Chine et éventuellement la Corée du Sud, la séquence de choix la mieux adaptée serait de développer d'abord le gisement de Kovytka dans la région d'Irkoustk, puis plus au nord-est les gisements de la république de Sakha (Chayandiskoye, Talakan) raccordables au gazoduc qui serait mis en place de Sibérie centrale vers la Chine (Boussena et al., chap. 4, 2006). Cependant, le fait que Gazprom ne soit pas pour l'heure impliqué dans le développement des gisements de Sibérie orientale pourrait militer en faveur du développement d'un gazoduc depuis les gisements de Sibérie occidentale (projet « Altai »)⁴. Mais on vient de voir qu'il cherche à s'ouvrir des marges de manœuvre. Ensuite cette stratégie suppose des engagements financiers considérables et risqués, en raison des fortes incertitudes qui continuent de peser sur le développement de la consommation gazière chinoise⁵. Enfin, dans un scénario réaliste, les contraintes de mise en place des gazoducs et de développement de gisements associés à un premier gros contrat reporteraient les premières livraisons au-delà de 2020 si les négociations aboutissent avant 2010 (Stern, 2005, p.168). Ce sera sans doute le cas de la concrétisation de la lettre d'intention signée en mars 2006 entre les gouvernements russe et chinois qui porte sur la livraison de 30 à 40 Gm³/an de gaz russe à partir des gisements de Sibérie occidentale, de nombreuses conditions, notamment la fixation du prix du gaz, restant à préciser (PIW, 27 mars 2006).

Le développement des exportations de GNL, jusque-là absentes de la politique de Gazprom, constitue le seul moyen de réellement répondre à moyen terme à l'objectif de diversification des marchés. C'était ce qui était envisagé pour alimenter le marché américain à partir du gisement géant de Shtokman de la mer de Barents, pour revenir en octobre 2006 vers un projet destiné à l'exportation par gazoduc tourné vers le marché européen. Mais le recours à cette filière suppose la mise en œuvre d'une technologie coûteuse en investissements, qui est nouvelle pour Gazprom et longue à développer. Il nécessite un partenariat avec de grandes

⁴ Les licences de développement des gisements gaziers de Sibérie orientale sont pour l'heure aux mains des compagnies pétrolières russes et en particulier de BP-TNK pour ce qui concerne le gisement de Kovytka.

⁵ Ce développement est en effet limité dans l'industrie par des prix relatifs qui assurent au charbon une meilleure position et dans le segment des ménages par l'insuffisance de développement de réseaux de distribution urbaine pour assurer une pénétration soutenue du gaz naturel.

compagnies capables d'apporter la technologie et les capitaux pour le développement du gisement et de l'infrastructure, ce que Gazprom envisageait de faire à partir d'un consortium mettant en concurrence les pétroliers américains ConocoPhillips et Chevron, les compagnies norvégiennes Norsk Hydro et Statoil, et le français Total.

2.2. L'adaptation à la priorité des ventes européennes

La priorité accordée aux ventes européennes a nécessité une sortie du monopole de transit de l'Ukraine et une autre approche des ventes organisées jusqu'ici par des contrats de long terme avec les compagnies gazières nationales du fait de la libéralisation de leur marché qui ouvrait de nouvelles opportunités. Elle conduit également Gazprom à s'engager de façon plus flexible dans le développement des nouvelles productions après la période soviétique de maximisation des quantités.

- *L'adaptation des infrastructures d'exportation et de transit à la priorité européenne*

L'importance du débouché européen a justifié des efforts importants de sécurisation des voies d'exportation. La dislocation de l'Union soviétique et du CAEM⁶ a en effet fragilisé le dispositif d'exportation (gazoducs Soyouz et « Euro-sibérien ») concentré en 1989 sur la seule Ukraine, relayée par la Tchécoslovaquie. Les républiques soviétiques sont désormais indépendantes tandis que les pays du CAEM dont certains étaient ou sont devenus pays de transit (République slovaque qui concentrait tous les flux de gaz transitant par l'Ukraine, la République tchèque et la Pologne) sont sortis de l'orbite russe. La Russie a rapidement doublé les routes de transit à destination de l'Europe par le gazoduc dit « Yamal I » qui traverse la Biélorussie et la Pologne. L'accroissement des capacités de transport (actuellement de l'ordre de 145 Gm³ par an) continue de s'effectuer par une diversification des voies d'exportation qui s'est consolidée avec la mise en service du gazoduc Blue Stream sous la mer Noire vers le marché turc et ses possibilités de prolongement vers l'Europe du Sud, Grèce et Italie, en cours de concrétisation. Cette diversification sera définitive avec la réalisation d'ici 2010 du NEGP sous la Baltique vers l'Allemagne⁷, suite à l'accord signé en 2005 entre Gazprom, BASF et E.ON. Ce sera la première voie vers l'Europe sans traversée d'un pays de transit. Si l'on ajoute le projet de Yamal II qui doublerait Yamal I, la Russie pourrait accroître sa capacité de transport de 66 à 77 Gm³ par an. La sécurisation des voies d'exportation de gaz russe passe également par des prises de participation dans les sociétés de gazoducs de transit. Gazprom s'immisce dans le capital de la société slovaque SPP (16,3 %). En Biélorussie et en Ukraine où l'enjeu est crucial car les relations sont très politisées, Gazprom a cherché à négocier l'annulation des dettes gazières des compagnies contre la participation majoritaire dans la société de gazoduc. Elle parvint à le faire dans le conflit avec la Biélorussie en 2004, mais échoua avec l'Ukraine en 2005 et 2006⁸ (Stern, 2006).

⁶ Le CAEM ou Conseil d'Assistance Economique Mutuelle organisait les relations économiques de l'URSS avec les pays à économie planifiée d'Europe centrale et orientale.

⁷ Le coût de cette route qui est plus du double de celui des options à terre (Yamal II, réhabilitation et accroissement du gazoduc de transit ukrainien) est le prix de l'indépendance. Pour la réalisation de ce gazoduc, Gazprom, BASF et E.ON ont créé une joint venture détenue à 51 % par Gazprom et dans le capital de laquelle doit aussi entrer Gasunie. La mise en service de la première tranche de 27 Gm³/an est prévue pour 2010. Par ce gazoduc devrait transiter un tiers des exportations russes à destination de l'Europe avec une capacité finale de 55 Gm³/an en 2015.

⁸ Le principe d'un consortium entre Gazprom et la société d'Etat ukrainienne Naftogaz (avec éventuellement la participation de sociétés allemandes et françaises) pour gérer et rénover le réseau de transit gazier en Ukraine accepté avant la Révolution Orange a été mis en question ensuite, ce qui a été un élément important de la crise entre ces deux pays fin 2005-début 2006 (Stern, 2005, p. 128).

- *Une stratégie de descente en aval*

Pour préserver ses débouchés sur les marchés nationaux qui se sont ouverts à la concurrence et extraire une part plus grande de la rente gazière, Gazprom a consolidé la stratégie de descente en aval qu'il développe depuis les années 1990 (Locatelli et Quast, 1997). Cette stratégie s'appuie sur l'installation de filiales de marketing, la prise de participation dans les compagnies locales et la constitution de joint ventures avec des partenaires nationaux dans les domaines du transport, de la commercialisation ou du *trading*. Dès le milieu des années 1990, Gazprom a été à l'origine de la création en Allemagne de la Wingas, joint venture constituée avec BASF-Wintershall, qui transporte du gaz et le vend directement en occupant 13 % du marché de gros.

Tableau 1: Les principales prises de participation de Gazprom dans les activités aval sur les divers marchés européens

Pays	Joint Venture	Part de Gazprom (%)	Activités
Allemagne	Wingas	de 35 à 50	Transport et vente
Autriche	GWH	50	Marketing et trading
	Centrex	25	Marketing et trading
Estonie	Eesti Gaze	37,5	Marketing et transport
Lettonie	Latvias Gaze	34	Marketing et distribution
Lettonie	Stella Vitae	30	Transport
Lituanie	Lietuvos Dujos	37	Marketing et transport
Royaume-Uni	Pennine Natural Gas (PNG)		Marketing

Note. On ne cite pas les petites sociétés de marketing que Gazprom a installées en Allemagne, France, Grèce, Italie, Pays-Bas, et Grande-Bretagne, et qui ont pu trouver quelques clients industriels et commerciaux ces dernières années.

Sources : Pétrostratégies ; The Moscow Times ; Gas Matters, Petroleum Intelligence Weekly.

Tableau 1bis : Approfondissement de la descente de Gazprom en aval par les accords-cadres signés en 2006

Hongrie	Prise de participation dans E.ON Foldgaz Storage et E.ON Foldag et dans les fournisseurs régionaux de gaz et d'électricité au terme d'un accord avec E.ON concernant ses actifs dans la société MOL.
Italie	L'accord de novembre prévoit une possibilité de prise de participation de 10 % d'ENIpower avec vente directe de gaz en production d'électricité, possibilité d'accès direct au marché de ses 7,5 millions de clients par une future filiale (3 Gm ³ en 2010).
Allemagne	Gazprom voit sa participation dans Wingas passer de 35 à 50 %
Autriche	L'accord avec OMV et les distributeurs régionaux de septembre prévoit que Gazprom commercialisera directement 1,8 Gm ³ de gaz directement au travers d'une filiale commune GWH et d'une société à capitaux russe Centrex. dont il détient 25 % des parts

Sources : Gas Matters, The Moscow Times.

Depuis, Gazprom est entré dans les nouveaux pays membres de l'UE, anciennes républiques soviétiques (pays baltes) ou de l'ex-CAEM (Pologne, Hongrie, Républiques tchèque et slovaque) à l'occasion des processus de privatisation des industries gazières, avec l'objectif

clair de conserver ses débouchés dans ces pays très dépendants de son gaz. Cette stratégie vise ensuite les grands marchés européens dans lesquels elle cherche à prendre le contrôle de grands fournisseurs nationaux ou régionaux, comme l'a montré son intérêt pour Centrica ou Scottish Power au Royaume-Uni en 2006. La compagnie pourrait être intéressée par prendre des participations dans Distrigaz en Belgique et renforcer sa présence en Allemagne par l'achat de distributeurs locaux. Elle développe des alliances par des échanges croisés d'actifs dans la vente ou en distribution d'un côté et en production de l'autre. Ainsi, l'accord cadre signé en 2006 entre BASF et Gazprom donnera des participations de 25 % dans le gisement important de Yuzhno Russkoye en échange de la consolidation de sa présence dans Wingas (montée de ses parts de 35 % à 50 %) et dans la société de commercialisation WIEH. C'est ce que viseront l'accord-cadre avec E.ON-Ruhrigas de juillet 2006 et celui avec ENI qui prévoit des ventes directes de 3 Gm³/an en 2010 par une filiale commune et une éventuelle prise de participation de Gazprom dans 10 % d'ENIpower.

- *Une stratégie de production adaptable face à la priorité européenne*

Des questions sont posées à la Russie et à Gazprom par les pays consommateurs, notamment par l'Agence internationale de l'énergie (IEA, 2006) sur la croissance de sa production gazière future et sa capacité à assurer au-delà de 2010 les exportations en volume annoncées dans le Plan énergétique de long terme de 2003. Les contrats d'exportations signés vers l'Europe et la CEI pourraient ne pas être respectés avec la seule production russe après 2010. Les réserves ne sont pas en cause, mais Gazprom manifeste un certain attentisme pour le développement de nouvelles provinces gazières, notamment celle de Yamal, alors que les trois grands gisements de Medevhze, Urengoy et Yamburg mis en production sous l'Union soviétique arrivent à maturité et vont décliner. De leur côté, les producteurs indépendants qui assurent actuellement 14 % de la production (90 Gm³) sont peu incités à investir car ils n'ont pas de perspectives de profit suffisantes. La législation ne leur donne pas d'accès direct aux marchés étrangers du fait du monopole d'exportation de Gazprom, ni au marché intérieur du fait du monopole de Gazprom sur le réseau de transport. Ils sont donc obligés de vendre leur production à Gazprom aux prix intérieurs administrés ou bien de négocier avec celui-ci un accès à son réseau de transport pour vendre leur production sur les marchés « libres » du gaz où les prix restent dans tous les cas inférieurs à ceux pratiqués à l'export.

Du coup le problème du développement des productions peut se caractériser ainsi. Jusqu'en 2009-2010, les nouveaux champs développés Zaporlarnoye, Pestovoye, Tarkosalinskoye, qui sont des satellites des trois « super géants » et sont facilement raccordables aux infrastructures en place, permettront de compenser le déclin attendu de la production de ces derniers. Au-delà de cette date, les scénarios sont plus incertains. Si Gazprom veut maintenir son niveau de production actuelle (547 Gm³), il lui faudra ajouter 70 Gm³ de nouvelles capacités de production d'ici 2015 et 180 Gm³ d'ici 2020 (Stern, 2005). A ce jour, la société gazière consacre seulement 30 % de ses investissements au développement de sa production⁹ et n'a pas fourni de calendrier très précis sur la mise en production des gisements de Yamal, qui devraient sur le long terme fortement contribuer au maintien et à la croissance de la production.

Gazprom justifie de différer ses investissements de développement de gisements destinés au marché européen par son environnement d'incertitudes. Le premier type d'incertitude qui est mis en avant par Gazprom d'une façon discutable au vu de ses moyens d'action est celui

⁹ Selon les données fournies par Gazprom, la part de ses investissements consacrés à la production a même baissé de 31 % en 2002 à 28 % en 2004.

ouvert par la libéralisation de son principal marché d'exportation. Les grands contrats à long terme signés dans les années 1980 viennent à échéance tandis que la libéralisation des marchés européens conduit selon lui à moins de stabilité de débouchés. Elle amène à négocier des contrats de durée plus courte et dont les clauses de prix pourraient ne plus présenter les mêmes possibilités de gestion de risque que celles d'indexation sur le prix du pétrole des contrats actuels, si le prix des marchés spot devient la référence des contrats longs. Gazprom parviendra sans doute à signer de nouveaux contrats de long terme avec certains des grands opérateurs nationaux comme il le fait avec E.ON fin 2006. Mais il considère que la libéralisation diminue globalement la garantie de débouchés à long terme et celui d'un prix prévisible.

Le deuxième type d'incertitude est relatif aux perspectives de besoins du marché intérieur qui dépendent des réformes qui seront adoptées. Comme déjà indiqué, ce dernier demeure pour l'essentiel soumis aux logiques de l'économie planifiée car il reste régi par des bas prix administrés du gaz qui imposent une gestion par des quotas négociés directement entre Gazprom et les gros consommateurs. Une hausse significative des prix intérieurs peut induire un infléchissement marqué de la croissance de la demande intérieure et permettre de dégager une capacité supplémentaire d'exportation sans augmentation massive de la production. De plus les augmentations de prix internes pourraient inciter les producteurs indépendants et les compagnies pétrolières russes détentrices de réserves importantes à accroître leur production. Pour les seules compagnies pétrolières, la production gazière pourrait être en 2020 de 150 à 270 Gm³ de gaz, selon Gazprom cité par l'AIE, 2004. Dans ces conditions, à moyen terme, le développement sur grande échelle de provinces comme Yamal pourrait ne pas se justifier, pour éviter de créer un surplus gazier conséquent.

Toutefois, on pourrait interpréter les choix de Gazprom de report d'investissement comme la manifestation d'un pouvoir de marché qu'autoriserait sa position dominante. Vis-à-vis des marchés européens, venir en butée des capacités d'exportation de Gazprom vers l'Europe par manque d'investissement faciliterait le maintien de prix élevés dans les ventes spot et les nouveaux contrats. On discute plus loin de l'efficacité d'une telle stratégie de pouvoir de marché de Gazprom si elle était intentionnelle.

Mais est-elle intentionnelle ? On peut en effet observer que Gazprom dispose de deux variables d'ajustement pour faire face à ses engagements contractuels européens et accroître ses ventes : le recours aux productions bon marché des pays d'Asie Centrale et des restrictions de livraisons sur ses débouchés intérieurs soit par des hausses de prix, soit par rationnement négocié avec les gros consommateurs.

Première marge de manœuvre en effet, Gazprom a choisi l'achat massif à bon marché de la production gazière des pays de l'Asie centrale (Kazakhstan, Turkménistan, Ouzbékistan) pour alimenter en partie la consommation intérieure et satisfaire ses engagements contractuels en matière d'exportation. Le maintien du monopole d'accès à son réseau de transport lui permet de conserver un monopole d'achat pour revente aux pays qui voudraient acheter directement du gaz aux pays d'Asie centrale. Pour moins vendre de gaz russe à l'Ukraine, Gazprom a ainsi laissé se conclure en 2003 un accord entre celle-ci et le Turkménistan où elle agit en intermédiaire en achat-revente. Le contrat suivant passé en 2005 avec le Turkménistan constitue un acte fondateur de cette stratégie. Les importations en provenance de cette zone sont appelées à croître très rapidement puisqu'elles doivent passer de 19 Gm³ en 2005 à 90 Gm³ en 2007. Les deux autres pays pourraient ensemble exporter rapidement la même quantité vers la Russie (Hubert et Ikonnikova, 2003). Un achat de 150 Gm³ par la Russie en

2010, estimation avancée par J. Stern (2005) est proche du montant actuel des exportations vers l'Europe¹⁰. Ces importations pourraient permettre de différer la mise en production des nouvelles zones gazières qui requiert des investissements considérables. Les conditions de réussite de cette stratégie sont le maintien du monopole d'accès à son réseau de transport et de transit et du contrôle complet des voies d'exportations de gaz de ces pays pour maintenir le monopole d'achat et de revente de Gazprom sur le gaz de la région Caspienne. Par contre ce monopole serait menacé par la mise sur pied du projet du projet Nabucco depuis la frontière du Turkménistan à travers la Turquie vers l'Europe balkanique et centrale, et celui du South Caucasus Pipeline (SCP) à travers l'Azerbaïdjan, la Géorgie et la Turquie (Erzerum) articulé au projet TransCaspian Gas Pipeline (gazoduc sous la mer Caspienne). La politique étrangère russe conduit au rapprochement économique avec ces pays en raison des enjeux gaziers et énergétiques. La diplomatie russe et Gazprom développent aussi un certain activisme vis-à-vis de la Turquie afin de dissuader la mise sur pied de voies concurrentes d'exportations de gaz de la Caspienne vers l'Europe, ce qui pourrait se concrétiser par le projet de renforcement du gazoduc Blue Stream sous la mer Noire. Toutefois la stratégie de Gazprom de reposer à long terme sur les achats à bas prix aux républiques d'Asie centrale n'est pas sans risque économique dans la mesure où ces pays peuvent eux-mêmes chercher à prélever une rente comparable à celles que Gazprom impose sur ses exportations vers l'Union européenne, et de façon croissante sur ses ventes aux pays de la CEI. Le Kazakhstan a réussi à obtenir un prix de 140\$/1 000 m³ pour ses livraisons en juillet 2006, suivi du Turkménistan qui s'est mis à réclamer un prix de ce niveau depuis octobre 2006 (Stern, 2006).

La seconde marge de manœuvre porte sur les quantités livrables sur le marché intérieur. Gazprom s'est jusqu'ici refusé à arbitrer en défaveur de son marché intérieur jugé prioritaire. Toutefois, comme le considère J. Stern (2006), si l'on exclut le secteur des ménages, la société gazière pourra procéder à un certain nombre d'ajustements auprès des gros consommateurs industriels et du secteur électrique si cela s'avère nécessaire pour remplir ses engagements contractuels. Les bas prix du gaz en interne (43\$/1 000 m³ en 2005) favorisent une mauvaise efficacité d'usage et encouragent une croissance soutenue de la demande, notamment pour la production de l'électricité. Gazprom devra développer une politique de rationnements négociés pour contrôler les quantités à livrer et encourager les gros consommateurs à se fournir sur le petit marché libre à des prix plus élevés.

3. Le risque de pouvoir de marché de Gazprom sur les marchés européens

La libéralisation du marché gazier européen facilite aussi les stratégies de conquête de parts de marché des sociétés gazières de pays tiers, – c'est aussi bien le cas de Sonatrach, Statoil que de Gazprom – et des entreprises pétro-gazières, en leur offrant des débouchés directs vers les marchés spot et le marché des producteurs électriques, des gros consommateurs industriels et des distributeurs. Ces sociétés peuvent aussi chercher à prendre le contrôle des distributeurs nationaux et régionaux, ou entrer dans leur capital pour développer des livraisons directes,

¹⁰ On notera au passage qu'en parallèle à cette stratégie d'appui sur les productions de la région Caspienne pour maintenir et développer ses ventes sur les marchés européens, Gazprom déploie sa nouvelle stratégie d'alliances avec d'autres entreprises de pays producteurs de gaz pour développer des gisements chez eux destinés à des marchés européens éloignés de la Russie. C'est un des objectifs de l'accord-cadre signé en août 2006 entre Gazprom et Sonatrach qui prévoit le développement en commun ou de façon indépendante de gisements en Algérie, ce qu'autorise la nouvelle législation algérienne de 2004. Le but serait de servir les engagements de contrats que Gazprom pourrait passer avec des grands acheteurs sur le marché espagnol le plus éloigné de la Russie. Un protocole d'accord a été aussi signé avec la société pétrolière espagnole REPSOL en octobre 2006 qui envisage des développements en commun hors Espagne, dans le même but.

comme le font les pétroliers russes en distribution. Gazprom cherche ainsi à descendre en aval pour accéder directement aux consommateurs finaux, notamment au Royaume-Uni, en Belgique et en Suède où Gazprom n'avait pas de contrats avec l'opérateur historique, ainsi qu'en France, en Italie et en Autriche malgré ses liens avec l'opérateur historique dans de grands contrats en cours ou en renégociation pour leur renouvellement¹¹. Un de ses objectifs est la récupération d'une plus grande partie de la rente gazière.

Mais la position dominante de Gazprom sur le marché gazier européen, amplifiée par sa position de monopole de vente dans les pays proches de la Russie, inquiète. Echaudé par la manifestation du risque politique de dépendance rappelé par la crise ukrainienne de début 2006, les gouvernements s'interrogent sur le risque de contrôle des prix de marché sur le marché européen pris comme un tout, et sur le risque présenté par la descente en aval de Gazprom par des ventes directes ou le rachat de fournisseurs. L'inquiétude est accrue par l'asymétrie avec le refus d'adopter les réglementations libérales qui donneraient un accès au réseau de Gazprom et à la production indépendante, asymétrie amplifiée par la reprise en main de l'industrie pétro-gazière en 2005 et les menaces d'expropriation des actifs gaziers constitués par les compagnies internationales en Russie. On précisera dans un premier temps les différents aspects du risque du pouvoir de marché de Gazprom tels qu'ils sont mis en avant par les critiques européennes pour les discuter ensuite successivement.

3.1. La perception dominante du risque associé au gaz russe

Gazprom occupe déjà une position dominante sur les marchés de l'Union européenne avec une part de marché de 33 % des importations et 25 % des consommations totales en 2005. Il est en position de quasi-monopole en Finlande et dans les anciens pays du CAEM. Ses parts de marché sont appelées à croître dans le futur, les projections européennes prévoyant une part de marché de 50 % des importations et de 35 % des consommations en 2020 (EC, Papier vert, 2006). Le développement des approvisionnements russes est nécessaire pour satisfaire les besoins croissants de l'UE à côté des possibilités de croissance des ventes de gaz norvégien et algérien de 40 Gm³ chacun (Boussena et al., 2006) et des arrivées de nouveaux volumes de GNL d'autres horizons en Europe. On recense en effet 110 Gm³ de capacité de terminaux de GNL qui pourraient être installés et mis en service d'ici 2012 (Chabrelie, 2006).

Tableau 2 : Degré de dépendance en gaz russe des pays de l'Union européenne en 2005

	Slovaquie	Finlande	Pays baltes	Grèce	Rép. tchèque	Autriche	Hongrie	Pologne	Allemagne	France	Italie
Importations Gm ³ (1)	7,5	4,5	5,5 (2)	2,4	7,4	6,8	9	7	36	13,2	22
Import. gaz russe /consommation	100%	100%	100%	86,8%	80,8%	73,4%	63,4%	50,2%	36%	26,8%	26%

Notes : (1) Les pays suivants : Espagne, Portugal, Pays-Bas, Belgique, Danemark, Suède, ne sont pas importateurs de gaz russe. Le Royaume-Uni l'est occasionnellement à hauteur de 4 Gm³ ; (2) : Les importations respectives des pays baltes sont de 2,8 Gm³ pour la Lituanie, de 1,4 Gm³ pour la Lettonie et de 1,3 Gm³ pour l'Estonie.

Sources : Rapports Cedigaz, différentes années, et rapport d'activité 2005 de Gazprom.

L'analyse du risque économique présenté par le pouvoir de marché de Gazprom se développe à deux niveaux : celui d'un jeu de monopole avec réduction des quantités offertes sur le court terme et le long terme, et celui d'une stratégie industrielle d'encercllement et de cloisonnement du marché européen.

¹¹ Gazprom vise la détention directe de plus de 10 % du marché anglais en 2010 et 20 % en 2015.

- *Les stratégies de monopole*

L'exercice de pouvoir de marché de Gazprom tel qu'il est anticipé repose sur une représentation idéalisée du futur marché européen structuré par des marchés de court terme sur lesquels l'entreprise peut faire monter les prix en réduisant les quantités offertes. La structure d'équilibre du marché serait dominée par des transactions spot sur les bourses gazières à hauteur de 30 % des ventes physiques et des contrats de court-moyen terme dont la durée maximale serait de 10 ans au lieu des contrats de 20 à 25 ans¹². Du fait de sa liquidité particulière, le prix sur le marché spot sera le prix de référence des transactions forward. Ce marché spot se structurerait autour de quelques *hubs* bien développés en Europe du Nord et du Sud (le NBP en Grande-Bretagne, Zeebruge en Belgique, Emdem à la frontière Allemagne-Pays-Bas, etc.). De la même façon que l'OPEP a les moyens de contrôler les prix du pétrole en contrôlant à court terme les quantités, Gazprom sera en mesure de le faire à court terme en coordination avec les autres grands vendeurs par la réduction de ses offres de court terme (voir, par exemple, Sagen et Tsygankova, 2006). Sur le long terme, les hésitations de développement des gisements supergéants et la menace de développement des capacités d'exportation vers les autres grands marchés potentiels brandie par le gouvernement russe révèlent clairement un projet de contrôle des prix de long terme. Si le gouvernement russe refuse l'adoption des réglementations libérales, c'est pour contrôler l'action des indépendants et éviter l'intervention des compagnies étrangères et européennes en production, afin de garder le contrôle du développement des productions et des exportations.

- *L'encerclement et le cloisonnement des marchés nationaux*

Dans la représentation dominante du risque de pouvoir de marché de Gazprom, la concertation entre pays vendeurs de gaz que Gazprom a initiée en 2000 et qui est connue sous le nom de Forum of Gas Exporters Countries, présente la menace d'une entente aux pouvoirs économiques comparables à celui de l'OPEP. Gazprom pourrait y jouer le rôle de producteur d'ajustement (*swing producer*) pour maintenir le niveau des prix par une réduction des quantités mises sur le marché, à l'instar de l'Arabie Saoudite dans l'OPEP. De ce même point de vue, l'alliance que Gazprom a passée en août 2006 avec Sonatrach apparaît comme les prémices d'une entente anti-concurrentielle des deux principaux vendeurs étrangers à l'Union européenne (respectivement 33 % et 15 % des importations européennes actuelles), même si son contenu est imprécis et que les partenariats envisagés sont des opérations ponctuelles comparables à celles entre grands compagnies pétrolières internationales. Toujours de ce point de vue, les possibilités d'exercice de pouvoir de marché de Gazprom seront accrues par le développement de sa présence directe sur des marchés nationaux en cherchant à saucissonner le marché européen. Cette stratégie lui permettra de verrouiller ses débouchés sur des marchés isolés afin de provoquer un relèvement des prix industriels sur ceux où il sera devenu dominant. Du point de vue le plus extrême, on considère que la position de monopole de Gazprom lui permettra également de rompre unilatéralement ses contrats pour imposer des conditions de prix et de quantités qui lui soient plus favorables. La preuve en serait donnée par les pratiques qu'il a adoptées vis-à-vis des acheteurs des pays de la CEI où il n'a pas

¹² Cette représentation est celle de la Commission européenne, de nombreux consultants et de la majorité des universitaires analysant les conséquences de pouvoir de marché de Gazprom par la modélisation de marché oligopolistique (voir par exemple Golombek, 1995 ; Boots et al., 200X ; Neumann et Hirschhausen, 2004 ; Sagen et Tsygankova, 2006). A priori cette représentation ne serait pas irréaliste puisque c'est ce qui a été observé sur les marchés nord-américains et sur le marché britannique. L'expérience de leur libéralisation montre que les contrats existants ont été mis en question, et que les prix contractuels sont indexés sur le prix spot dans une logique de concurrence *gas to gas*, les marchés spot étant suffisamment liquides pour limiter la volatilité des prix et permettre la lisibilité des tendances de prix spot et à terme.

hésité depuis 2005 à imposer un relèvement drastique des prix vers l'Ukraine et la Géorgie d'abord, puis vers les autres pays sous la menace d'arrêt des livraisons.

Dans cette perspective d'analyse, le gouvernement russe serait en position d'édicter ses propres règles du jeu aux pays européens pour descendre en aval par achat d'actifs de vente et de distribution tout en refusant l'accès libéralisé aux réseaux de Gazprom et aux ressources de gaz. Il prône une fausse symétrie entre la sécurisation de ses débouchés par prise de contrôle d'actifs de distribution et de vente dans les pays européens d'un côté et la sécurisation des approvisionnements des compagnies gazières importatrices par cessions étroitement contrôlées de participations dans des champs gaziers en développement et où il sera maître des rythmes de développement de l'autre côté. Dans cette même perspective, il apparaît que les pays européens affaiblissent leur pouvoir de négociation en laissant leurs « champions nationaux » négocier individuellement avec Gazprom.

3.2. Equilibre entre le pouvoir de marché de Gazprom et les forces concurrentielles effectives

On discutera ces différents éléments en distinguant le risque de pouvoir de marché qui s'exercerait sur le marché gazier de court terme du risque de long terme qui s'exercerait par des restrictions d'investissement pour créer des situations de rareté.

- *Le risque de pouvoir de marché de court terme*

L'analyse selon laquelle Gazprom exercerait facilement son pouvoir de marché par le contrôle des quantités sur le marché de court terme repose sur l'hypothèse que le marché européen va être dominé par les échanges spot ou de court terme. En poussant la logique du raisonnement il faudrait que Gazprom s'engage dans le développement des transactions spot pour prendre plus efficacement le contrôle des prix. Or cette hypothèse est totalement discutable et ignore largement les formes de concurrence sur le marché du gaz en Europe. Il est vrai que les directives de libéralisation des marchés gaziers de 1998 et de 2003 entraînent des modifications réglementaires qui vont inciter à utiliser des contrats plus flexibles et plus courts et encouragent le développement de transactions de court terme sur les marchés spot.

Mais, dans les faits, les marchés spot, à l'exception du marché britannique, ne prennent pas leur essor. Ils couvrent seulement 4 à 5 % des transactions physiques sur le marché continental. Il y a d'abord une raison historique : la place des contrats de gaz de long terme signés avant les réformes et la part minimale de gaz non contractualisé (*free gas*). Même si l'observation des contrats signés en Europe depuis la mise en œuvre des directives montre la présence de nouveaux contrats d'une durée de cinq à huit ans, ces contrats concernent des capacités déjà en place (Neumann et Hirschausen, 2004 ; Finon, 2004). La Commission européenne qui vise à une concurrence effective appuyée sur un large marché spot et des échanges contractuels courts dont les prix sont alignés sur les prix spot, voulait prescrire la limitation de la durée des contrats et la rectification des contrats de long terme existants qui sont considérés comme des barrières à l'entrée, et ce même pour ceux engageant des vendeurs qui ne relèvent pas de l'espace réglementaire européen. Il s'en est suivi une longue controverse entre la Commission européenne d'un côté et la Russie et l'Algérie de l'autre. Le compromis s'est fait uniquement sur la suppression de la clause de destination finale.

Derrière la préservation des contrats, il y a une raison déterminante que sont les contraintes de mise en place de grandes opérations de développement de gisements et d'infrastructures de transport et qui ne peuvent l'être sans la protection de contrats de long terme à risques partagés. Les nouvelles opérations d'importation sont en effet nécessairement encadrées par

des contrats d'une durée de 15 à 20 ans, les investisseurs ne pouvant se permettre d'investir sans la garantie de débouchés et de prix de tels contrats. Le marché européen est et restera un marché de contrats longs. Transactions spot et contrats courts de un ou deux ans resteront des transactions d'ajustement.

Encadré 1

Les contrats de long terme, forme privilégiée de commercialisation du gaz

Dans le passé, les ventes de gaz se sont normalement construites dans le cadre de contrats de long terme négociés en relation avec le développement de gisements précis et des infrastructures de transport associées. Par des clauses de partage de risque équilibré avec les acheteurs, ces contrats ont assuré à la partie russe la stabilité des revenus lui permettant d'investir massivement dans le développement des gisements de Sibirie occidentale et dans un réseau de gazoducs sur longue distance à destination de l'Europe.

La clause *Take or Pay* garantit le paiement d'une quantité précise, qu'elle soit enlevée ou non par l'acheteur.

La clause de prix aligne le prix sur celui des produits pétroliers concurrents selon la formule de calcul de prix net back et indexe son évolution sur celles des prix des produits pétroliers sur le marché de l'acheteur, ce qui fait porter le risque-prix par le producteur. Rappelons que ce principe de calcul consiste à déduire les coûts de transport et de transit du prix de valorisation finale du gaz sur ses différents marchés pour calculer le prix à la frontière du pays vendeur à destination de ce seul marché ; le prix du gaz russe à la frontière était donc spécifique du marché de l'acheteur, ce qui justifie qu'il ne soit pas revendu sur les marchés sur le parcours du gaz.

Une clause de destination finale est ajoutée, qui empêche la vente de tout ou partie du gaz contracté dans les pays de transit ou la revente dans d'autres marchés nationaux parce qu'elle permet d'asseoir la formule de calcul du prix en « net back ».

Le scénario le plus probable est que, compte tenu de l'absence de producteurs en nombre suffisant et de la diminution des ressources des pays de l'Union européenne, on en restera à des marchés spot peu importants et à des formes de commercialisation dominées par des contrats de long terme avec des prix calculés et indexés sur les prix du pétrole et des produits pétroliers, à peu d'exceptions près. Le moment est loin d'être venu où le prix spot deviendra la référence pour la fixation des prix contractuels, faute de liquidité des marchés spot. On estime qu'il faut atteindre un niveau de 20 % des transactions physiques passant par ce marché pour que le prix spot commence à servir de référence de prix contractuels, comme ce fut le cas aux États-Unis et au Royaume-Uni (IEA, 2002).

C'est dans ce cadre prospectif que l'on peut anticiper la stratégie de ventes contractuelles de Gazprom. Le dilemme traditionnel d'un vendeur dominant est de trouver le bon arbitrage entre les prix et les volumes. Une stratégie de conquête de parts de marchés par des ventes spot et des ventes directes serait susceptible de tirer les prix spot à la baisse. Gazprom peut être intéressé par des ventes spot ou de court terme comme celles effectuées sur le marché anglais en 2003 (pour près de 4 milliards de m³). Mais elles s'expliquent plus par la volonté de saisir des opportunités de vente favorables, par exemple un prix spot supérieur au prix des ventes contractuelles. Elles ne peuvent constituer la base principale d'une stratégie. D'abord ces ventes ne peuvent correspondre qu'à des productions en place (Stern, 2004). Ensuite, si les ventes de court terme de Gazprom sont trop importantes, elles risquent de déstabiliser l'équilibre actuel entre un marché spot marginal et les contrats de long terme en provoquant la consolidation des échanges spot européens et la crédibilisation des *hubs* comme marchés de référence. Elles risquent également de tirer les prix spot à la baisse. Elles provoqueraient la renégociation des prix des contrats indexés sur le prix du pétrole, sachant que celui-ci est appelé à se maintenir à un niveau élevé dans les prochaines décennies (IEA, World Energy Outlook, 2005). De plus, l'établissement de nouveaux contrats se fera en prenant le prix de

court terme comme référence et en abandonnant ces clauses d'indexation qui actuellement présentent l'avantage d'anticiper un bon niveau de revenus et une meilleure gestion de risque.

Le bilan de la stratégie contractuelle de Gazprom montre qu'il privilégie le maintien des contrats de long terme existants et la signature de nouveaux sans essayer de tirer parti des nouvelles caractéristiques des marchés par une stratégie agressive de ventes de court terme (Komarov, 2004). Il ne joue que secondairement la carte des ventes directes. Ses dirigeants ont souligné à maintes reprises leur attachement aux contrats de long terme. Ils ont défendu les contrats existants mis en question par la Commission européenne. Dans le futur, Gazprom recourra toujours pour la grande majorité de ses exportations à des contrats de long terme, avec probablement une durée plus courte qu'auparavant (15 ans par exemple au lieu de 25 ans), bien qu'actuellement les opérateurs nationaux (E.ON-Ruhrgas, OMV, ENI) n'ont pas hésité en 2006 à s'engager sur 30 ans avec lui.

On peut en déduire que le risque de chantage sur les contrats en cours par Gazprom est très limité et que le risque de pouvoir de marché sur les ventes de court terme sera réduit. Sur le premier risque, si le vendeur russe met en question ses contrats de long terme pour obtenir de meilleurs prix en dehors des conditions de renégociation prévues normalement dans les contrats ou pour acter une mesure de rétorsion de la Russie vis-à-vis d'un pays précis, sa crédibilité de contractant sera totalement effacée aux bénéfices de concurrents. On peut cependant noter qu'il n'existe pas d'exemples de renégociations imposées et d'accidents de livraison voulus par la partie russe (auparavant soviétique) vers les marchés ouest-européens, car le vendeur russe sait qu'il n'a aucun intérêt à mettre en question sa crédibilité contractuelle vis-à-vis de ces marchés.

Sur le second type de risque, comme le montre la littérature théorique consacrée à la relation entre les formes contractuelles et la collusion (voir notamment Allaz et Villa, 1993), la présence de contrats *forward* longs à côté de ventes spot rend les marchés plus concurrentiels pour deux raisons. D'une part moins les producteurs vendent directement sur le marché spot, moins les incitations à réduire leur production pour faire monter les prix spot est importante et moins la volatilité du prix est élevée. D'autre part, sachant que le prix du pétrole devrait connaître une longue phase de prix élevés, les grands vendeurs n'ont pas d'intérêt à la collusion. Les stratégies de restriction d'offre de court terme ne leur apporteront guère d'avantages supplémentaires. De plus, si le producteur russe joue le rôle du producteur d'appoint dans l'oligopole de vendeurs en pratiquant de telles restrictions vers le marché européen pour faire monter les prix des ventes spot et celui des contrats, les menaces d'entrée concurrentielles, notamment par des projets de GNL portés par les compagnies pétro-gazières et les ventes que permettront l'installation de gazoducs depuis la Caspienne, ne peuvent manquer de le discipliner.

- *Le risque de pouvoir de marché associé aux ventes directes*

La stratégie de ventes directes de Gazprom vise à récupérer les marges que les vendeurs finaux dégagent en aval. Lorsque son prix de vente à un grand opérateur à la frontière est de 200-230 €/1 000 m³ comme en 2006, un industriel achèterait le gaz à cet opérateur à un prix de 400-450 €/1 000 m³. Deux explications à cet écart : d'une part l'importance des prix de transport, de distribution et de stockage qui sont souvent réglementés de façon généreuse par

le régulateur pour inciter à l'investissement, et d'autre part les marges de la vente finale qui dépendent de l'intensité concurrentielle sur le marché considéré¹³.

Le producteur étranger qui ne possède pas d'actifs de transport, de distribution et de stockage ne doit pas non plus sous-estimer le coût des péages de transport, de stockage et de distribution. Par exemple en Allemagne le prix moyen de transport-distribution qu'un commercialisateur paie au transporteur et au distributeur est estimé de 100 à 130 €/1 000 m³ pour une livraison de 0,1 million de m³ à un client commercial et jusqu'à 38€/1 000 m³ pour une livraison annuelle de 25 millions de m³ à un client industriel (EC, Benchmarking 2004, p.48). Plus intéressantes sont donc pour un producteur étranger les stratégies de prise de contrôle de fournisseurs-distributeurs ou d'alliance avec un fournisseur-distributeur en place. Elles permettent d'extraire de la valeur sur les maillons du transport et de distribution qui sont des activités régulées à profit garanti et dont il ne faut pas sous-estimer l'intérêt. Elles permettent aussi de bénéficier du profit oligopolistique dans la concurrence locale pour la vente directe aux clients industriels et aux clients domestiques en profitant de leur moindre sensibilité aux mouvements de prix.

Le bilan de l'expérience d'entrée directe de Gazprom sur le marché allemand est intéressant. Dans un premier temps, il y a eu perte de rente sur les volumes vendus par ce biais due à la baisse des prix du marché de gros du fait de l'activation de la concurrence, mais elle a été plus que compensée par le dégagement de profit dans la vente aux industriels et dans les activités de transport¹⁴. Dans un second temps, le profit s'est amplifié quand Wingas s'est partagé le marché avec les autres vendeurs régionaux selon les accords de démarcation qui régentaient légalement l'industrie gazière allemande jusqu'en 2000. Après l'ouverture du marché allemand en 1988, la forclusion résultant des prix d'accès élevés que pratiquent les grands transporteurs-revendeurs régionaux a dissuadé les entrées de vendeurs étrangers et facilité le maintien de prix de vente élevés.

Cette expérience suggère que l'entrée directe de Gazprom sur un marché peut avoir l'effet inverse de celui redouté du fait de l'intensification de la concurrence. Elle peut déboucher ensuite sur un retour à la collusion antérieure, mais c'est au régulateur d'assurer sa fonction de surveillance des marchés. La présence directe de Gazprom présenterait en fait moins de risque de pouvoir de marché pour les ventes finales que les situations actuelles dominées par les fournisseurs historiques. Toutefois cet effet bénéfique au regard de la concurrence ne vaut que si l'entreprise avec laquelle Gazprom s'allie ou dont elle prend le contrôle n'est pas l'opérateur dominant. Gazprom ne peut certainement pas verrouiller le marché allemand avec les 12 % des parts de marché allemand de Wingas. Tout autre serait l'effet d'une entrée par prise de contrôle de l'opérateur national dominant. Le risque de pouvoir de monopole sur les

¹³ Certains marchés nationaux que peut viser Gazprom et où la concurrence est intense comme le Royaume-Uni sont moins profitables que d'autres comme l'Allemagne et l'Italie sur le segment industriel, comme le montre le recensement des marges effectué par la Commission européenne (EC, Benchmarking report, 2004).

¹⁴ Wingas a été créée en 1994 pour installer des gazoducs de grand transport (2,5 milliards d'€) et des antennes permettant d'acheminer du gaz russe, puis de vendre directement vers les distributeurs locaux et certains gros industriels. On notera que l'entrée de cette joint venture n'a pas gêné fondamentalement Ruhrgas qui achète en effet 40 % du gaz qu'il commercialise sur le marché allemand car Wingas a d'abord été chassé des acheteurs sur le nouveau marché d'Allemagne de l'Est. La conquête des parts de marché par Wingas a nécessité de tirer vers le bas ses prix de vente de gros vers les distributeurs et par voie de conséquence de baisser les prix consentis par Gazprom à Wingas (Locatelli et Quast, 1997).

marchés concernés n'est pas négligeable, sachant que Gazprom pourra profiter de son intégration verticale pour dissuader les entrées sur ces marchés.

- *Le risque d'entente entre pays vendeurs*

En imaginant un marché gazier dont la structure autoriserait un contrôle des prix par les quantités sur le court terme et le long terme, une politique de réduction des productions est plus coûteuse à mettre en œuvre que dans le domaine pétrolier, car la filière gazière a plus de coûts fixes. De ce fait, si la Russie veut devenir le producteur d'appoint du marché gazier européen à l'instar de l'Arabie Saoudite au sein de l'OPEP, elle n'aura pas du tout la même marge de manœuvre sur les coûts gaziers que celle-ci sur ses coûts de production, ce qui rend illusoire une telle éventualité.

De plus la possibilité d'établir une entente est fortement limitée par l'hétérogénéité d'intérêts des grands vendeurs (compagnies de pays producteurs, compagnies pétrolières). Celle-ci est trop forte pour parvenir à une entente sur les quantités et les prix. La Norvège est totalement intégrée aux réglementations concurrentielles de l'Union européenne dans le cadre de son accord de partenariat économique, le monopole public d'exportation ayant été supprimé. L'Algérie vient elle-même d'adopter une loi de libéralisation de l'accès à ses ressources et à ses gazoducs qui limite nécessairement les possibilités de contrôle de ses productions exportées vers les marchés étrangers. De leur côté, les compagnies pétro-gazières internationales qui exploitent le gaz des pays exportant vers l'Europe (Egypte, Nigeria, Qatar, Trinidad, etc.) devraient être partie prenante d'un accord de cartellisation pour qu'il soit efficace. Mais celles-ci ne soumettront jamais leur stratégie gazière de long terme aux décisions d'une entente menée par des compagnies publiques.

- *Le risque de restriction du développement des capacités vers l'Europe*

La littérature théorique sur l'exercice de pouvoir de marché par les restrictions de développement de capacité montre comment, dans des jeux à deux étapes -- décision d'investissement, puis décision de production à capacité donnée --, les compagnies peuvent gagner à moins développer de capacité, malgré la réduction des débouchés due à une baisse de la demande sous l'effet de prix plus élevés (Murphy et Smeers, 2005). Sur le marché gazier européen, on peut de fait s'interroger sur la stratégie prudente d'investissement en production de Gazprom dans le développement de gisements géants. Au-delà des explications concrètes avancées précédemment (aversion aux risques devant l'incertitude de débouchés créée par la concurrence, recours au gaz de la Caspienne et à d'éventuelles réductions de quotas de livraison de gaz), certains relient cette stratégie prudente à l'objectif de maintien du prix du gaz à niveau élevé sur les marchés d'exportation (IEA, 2006). Dans cette même logique, Gazprom pourrait mettre en concurrence les projets orientés vers les grands marchés asiatique et nord-américain avec les projets orientés vers l'Europe, comme il a menacé début 2006 de le faire pour répondre aux réticences de certains gouvernements européens à le laisser acheter des compagnies nationales¹⁵. Certes on ne peut pas négliger cette possibilité, d'autant plus qu'une des options de développement des exportations vers le marché chinois serait le raccordement commun des gisements de Sibérie orientale et de Sibérie occidentale aux futures infrastructures d'acheminement vers la Chine et au réseau occidental de Gazprom (PIW, 23 mars 2006). Mais cette menace n'est que virtuelle. Dans les quinze prochaines années, les projets orientés vers le marché européen auront sans aucun doute un retour sur

¹⁵ Déclaration de D. Medvedev in *The Moscow Times*, 23 juin 2006.

investissement plus rapide et plus assuré que tout autre projet, car les infrastructures européennes sont en place et la demande existe.

Toutefois, comme tout bon manuel d'économie l'enseigne, une stratégie de prix élevé nécessite deux conditions pour être viable : l'existence de barrières à l'entrée et une position de monopole. Si les barrières à l'entrée sont faibles, le producteur dominant devra se discipliner et son prix ne pas dépasser durablement le coût d'entrée, selon la théorie des marchés contestables (Baumol et al., 1986). Si l'entreprise dominante a une frange concurrentielle, il faut au moins une entente tacite avec les vendeurs minoritaires sur le marché. Ceux-ci doivent accepter de suivre les prix définis par le vendeur dominant sans chercher à lui contester des parts de marché, ce qui serait le cas s'ils profitent suffisamment des prix élevés. Regardons ce qu'il en est sur le marché gazier européen en imaginant que Gazprom, ou bien Gazprom et Sonatrach, les deux plus gros vendeurs, chercheraient à restreindre les volumes et les capacités de long terme.

Les barrières à l'entrée ne sont pas si élevées pour les grands producteurs concurrents de Gazprom. On tend à oublier les producteurs norvégiens (Statoil, Norsk Hydro, les pétro-gaziers internationaux) dans les pressions concurrentielles susceptibles d'équilibrer les stratégies du vendeur russe car le potentiel de développement de la production norvégienne demeure important. Les exportations qui sont actuellement de 60 Gm³ pourraient atteindre 100 Gm³ en 2020 (Boussena et al., 2006, p.106). De plus, la concurrence des compagnies pétro-gazières qui sont des acteurs essentiels du marché européen est effective. Celles-ci ont une logique de rentabilisation rapide des ressources qu'elles découvrent en cherchant à les « monétiser » rapidement. Pour ce faire elles demandent des accords de partage de production avec le pays détenteur du gisement et cherchent des partenaires du côté des grands acheteurs pour mettre sur pied des chaînes de GNL ou de gazoducs internationaux en partenariat. Le coût de ces chaînes GNL, qui est de 2 à 3 milliards d'euros, est à la portée de ces associations de partenaires. Elles rencontrent facilement l'intérêt de grands opérateurs gaziers comme Gaz de France, Centrica, E.ON-Ruhrgas, Distrigas, ENIPower (ex-SNAM), Gas Natural. Ceux-ci cherchent aussi à monter dans la production et l'acheminement dans les pays producteurs pour maîtriser leur coût d'approvisionnement. Dans ce contexte de concurrence, la crainte du pouvoir de marché du producteur russe par le contrôle des quantités et des prix que les pratiques et la rhétorique de puissance de la Russie suscitent actuellement provoque la concrétisation de projets concurrents. Les sources d'approvisionnement alternatives à la Russie ne manquent pas, même si elles nécessitent la mise en place d'infrastructures d'acheminement coûteuses.

C'est ainsi que, depuis 2005, de nombreux projets de GNL et d'importations par gazoducs étudiés vers 2000 ont resurgi et certains ont déjà été lancés¹⁶. Le projet Nabucco qui reliera la Caspienne à l'Europe, via la Turquie, ouvrira des opportunités de diversification importante des approvisionnements depuis l'Asie centrale et l'Iran. Ces projets sont rentables à des prix inférieurs à 3,5 \$/MBtu selon l'étude exhaustive effectuée par l'Office méditerranéen de l'Energie en 2002. Beaucoup pourraient être mis en œuvre en cas de prix durablement élevés ou de risque géopolitique accru, comme c'est le cas de nouveaux projets d'importation de GNL depuis le Nigeria, Trinidad, le Qatar, le Yémen, et même l'Australie. De ce point de vue les projets de développement de plusieurs terminaux gaziers dans les pays du nord de l'Europe qui en étaient jusqu'ici dépourvus ouvrent des opportunités importantes de diversification, pour ces pays comme pour les pays enclavés d'Europe centrale très

¹⁶ Voir en particulier *Energy Business Review*, January 16, 2006

dépendants des achats de gaz russe, qui s'y raccorderaient, en multipliant les points d'entrée dans le système gazier européen. Ils ouvriront les opportunités concurrentielles tout en contribuant à la sécurité d'approvisionnement. Ces projets s'inscrivent dans le développement des échanges de GNL. Ils accroîtront le poids de l'Afrique et du Moyen Orient dans l'approvisionnement du sud, mais aussi du nord de l'UE. Ils offriront des souplesses de court terme aux approvisionnements européens en cas de difficultés techniques ou politiques d'acheminement depuis différentes sources.

Tableau 3 : Principaux projets d'approvisionnement étudiés ou en développement vers les marchés européens

	Projets	Pays concernés	Principales compagnies
Gazoducs continentaux	Nabucco (23 à 31 Gm ³ /an)	Azerbaïdjan, Iran Turquie, <i>Bulgarie, Roumanie, Hongrie, Autriche</i>	20 % OMV, 20 % Botas, 20 % Bulgargaz, 20 % MOL, 20 % Transgaz
	South Caucasus Pipeline (SCP) (20 Gm ³ /an), puis Pipeline Turquie-Grèce-Italie	Azerbaïdjan, Géorgie, Turquie, <i>Sud de l'Europe (Grèce-Italie)</i>	BP, Statoil, SOCAR, Lukoil, Total, TPAO
	Trans-Caspian Gas Pipeline (TCGP) (30 Gm ³ /an), avec tronçon sous la Caspienne	Turkménistan, Azerbaïdjan, Turquie par le SCP	
	Projet Egypte-Europe du Sud	Egypte, Proche Orient, Turquie	BP
Gazoducs transméditerranéens	GALSI (8 Gm ³ /an) MEDGAZ (10 Gm ³ /an) Green Stream (8 Gm ³ /an)	<i>Algérie-Italie</i> <i>Algérie-Espagne</i> <i>Libye-Italie</i>	Sonatrach, ENI Sonatrach, CEPSA & GDF ENI
Nouvelles Chaînes GNL	Qatar-UK (South Hook) (10,5 Gm ³ /an) Nigeria-Espagne (Huelva)	<i>Royaume-Uni</i> <i>Espagne</i>	QatarPetroleum, Exxon Gas Natural, Transgas, Enagas, Shell
Terminaux GNL en projet	<i>Total en capacité : 150 Gm³/an</i> Isle of Grain Rotterdam Wilhelmshaven Gdansk Rovigo, Brindisi, Augusta Adria Valence Revithoussa	<i>Royaume-Uni</i> <i>Pays-Bas</i> <i>Allemagne</i> <i>Pologne, Pays baltes</i> <i>Italie</i> <i>Croatie, Autriche</i> <i>Espagne</i> <i>Grèce</i>	

On peut évidemment évoquer les actions de la Russie et de Gazprom pour dissuader les réalisations des projets de gazoducs de la Caspienne qui révéleraient leur projet de dominer le marché européen. La dissuasion est sans doute l'objectif de l'accord-cadre signé en 2006 par Gazprom avec la Turquie qui vise à acheminer plus de gaz vers l'Europe du sud par renforcement du Blue Stream et par réalisation du gazoduc Turquie-Grèce dans lequel Gazprom serait partie prenante. C'est aussi le cas de la prise de participations dans les différentes filiales de stockage et distribution de la compagnie hongroise MOL en Hongrie, qui est le point d'arrivée de Nabucco pour inciter à se raccorder au gazoduc Blue Stream. Mais ceci peut aussi se voir comme de la bonne concurrence géoéconomique. Les promoteurs des projets de GNL ou de gazoducs internationaux concurrents doivent seulement avoir une

claire conscience de leurs intérêts économiques de long terme pour chercher l'appui des gouvernements concernés et conduire leurs projets jusqu'au bout. C'est aussi sur cet enjeu que l'Union européenne a un rôle à jouer en encourageant financièrement la mise sur pied d'infrastructures d'importations (gazoducs, terminaux GNL) et la diversification des points d'entrée dans le système gazier paneuropéen pour créer et entretenir la contestabilité des marchés nationaux. Le coût de la diversification des voies et des points d'entrée est en effet compensé par le gain de limiter le pouvoir de monopole des grands vendeurs pour les consommateurs.

4. La réponse au risque économique russe : intérêts et limites d'une coordination européenne

La réponse des pays européens et de l'Union européenne pour faire face au risque économique associé à la position dominante du producteur russe doit partir d'une analyse réaliste des composantes de ce risque. Quel risque de pouvoir de marché ? Quel niveau de crédibilité des engagements contractuels ? Elle doit également tenir compte de la nature fondamentalement différente de l'Etat russe et de l'Union européenne. Celle-ci n'a pas les mêmes pouvoirs d'agir qu'un Etat-membre dans le domaine énergétique sur les enjeux de relations inter-étatiques.

Depuis la création de la Communauté européenne, les Etats n'ont pas consenti les abandons de souveraineté nécessaire en considérant les enjeux trop importants au regard des intérêts nationaux en matière de dépendance énergétique et de contrôle de leurs ressources. Les Etats les plus importants ont eu coutume de s'appuyer sur les entreprises nationales les plus souvent publiques pour maîtriser leurs approvisionnements pétroliers et gaziers et réduire leur dépendance par la promotion de techniques indépendantes d'approvisionnements externes comme l'électronucléaire. Un certain nombre d'Etats (France, Italie, Espagne) imposaient à leur compagnie gazière de rechercher une diversification de leurs achats étrangers entre plusieurs sources d'approvisionnement. Les privatisations et la libéralisation des marchés électriques et gaziers n'ont pas fondamentalement mis en question l'appui des Etats sur de grandes compagnies nationales pour assurer les approvisionnements de long terme par leur capacité à contracter ou à investir à grande échelle. En retour les compagnies savent utiliser habilement ce rôle implicite pour défendre leur position dominante face aux mises en question de leur pouvoir de marché par les instances européennes et légitimer leur stratégie de fusions-acquisitions en résistant aux objections des autorités nationales de la concurrence ou de la Commission européenne. Dans le domaine gazier, les grands opérateurs ont fait valoir la nécessité d'équilibrer le pouvoir de négociation de Gazprom pour obtenir la limitation des mesures de libéralisation et justifier leurs fusions, comme l'ont fait bien à propos les dirigeants d'E.ON lors de sa prise de contrôle de Ruhrgas en Allemagne en 2003 et les dirigeants de GDF et de Suez en France en 2006 (Mestrallet, 2006). Ils s'investissent du rôle de gardiens de leur marché national, de « gatekeeper » selon l'expression de J. Stern (1998), plus que de celui de champion national chargé de conquérir des positions sur les marchés étrangers en profitant de la protection nationale. Leur rôle est fondé sur leur capacité de négociation avec les grands vendeurs étrangers ou avec les compagnies pétro-gazières et leur capacité financière à s'engager dans des grands contrats de long terme et dans le développement commun d'infrastructures de transport.

Cependant, la défense des compagnies nationales par les Etats est critiquée à la fois par les partisans de la concurrence et de l'intégration des marchés européens, et par les promoteurs d'une coordination européenne de la négociation avec Gazprom. Les premiers préfèrent la

construction de géants multinationaux européens à celle de champions nationaux. On reproche aux gouvernements de verrouiller leur marché national en protégeant l'opérateur local alors que le pouvoir de négociation du producteur russe serait tel qu'aucun opérateur national ne ferait le poids vis-à-vis de lui.

On discutera des trois volets principaux de la réponse au risque économique de la dépendance croissante du gaz russe : l'adhésion de la Russie à l'espace réglementaire européen du secteur de l'énergie, la création d'un pouvoir européen pour la négociation coordonnée des contrats des acheteurs européens par la Commission européenne à côté de l'organisation des solidarités de court terme qui serait une réponse au risque politique, et le renforcement des infrastructures d'interconnexion et d'importation (terminaux de GNL, gazoducs transcontinentaux) qui accroît la contestabilité du futur marché des contrats gaziers. Il faut évaluer ces réponses en partant d'une analyse réaliste du risque économique qui soit dissociée de celle du risque politique.

4.1. L'impasse de la tentative d'unification réglementaire UE-Russie

La première réponse mise en avant par les gouvernements européens et la Commission européenne après la crise de début 2006 pour circonscrire le « risque gazier russe » serait que la Russie accepte de ratifier le traité sur la Charte de l'énergie, ce qu'elle se refuse à faire bien qu'elle soit signataire du traité. Ceci représente un retour à la stratégie sous-jacente au partenariat énergétique signé entre l'EU et la Russie (2001) dont le fondement est celui de la Charte européenne de l'énergie élaborée dans les années 1990. La Commission européenne voulait ajouter fin 2006 dans le nouvel accord général de Partenariat Economique en cours de négociation un chapitre Energie reprenant tous les principes de la Charte. Convaincre la Russie d'adopter les règles libérales dans le secteur énergétique faciliterait le développement des interdépendances et des convergences d'intérêt. Le *Livre vert* de mars 2006 insiste sur l'intérêt de ce mode d'action pour l'Union européenne pour poursuivre dans la voie de sécurisation des fournitures européennes de gaz et de pétrole. Un alignement juridique permettrait de limiter les risques des partenariats en matière d'investissement, de faciliter les financements de développement de nouveaux gisements et des grandes infrastructures associées, d'améliorer la transparence dans les échanges¹⁷. Pour les acheteurs européens de gaz, il faciliterait l'accès au gaz produit par les producteurs indépendants. Cet alignement juridique s'accompagnerait également d'une libéralisation du marché interne et une suppression progressive des subventions aux industriels, mesure réclamée par la Commission européenne et par l'OMC pour l'adhésion de la Russie pour des raisons d'équité commerciale. Elle aurait aussi pour effet de conduire à une rationalisation des usages du gaz.

Mais la Charte de l'énergie est un « traité mort-né » pour le pouvoir russe¹⁸, même s'il semble laisser entrouvertes les portes de la négociation. La renégociation en 2006 de l'Accord de Partenariat et de Coopération entre l'Union européenne, et la Russie, qui est prétexte à rediscuter des règles institutionnelles propres au secteur énergétique en matière d'investissement et d'échanges, a abouti à deux reprises à une fin de non-recevoir de la Russie sur les questions liées du monopole d'exportation de Gazprom et de l'accès des tiers au réseau lors du sommet UE-Russie de Sotchi en mai 2006 et lors des négociations du 24 novembre

¹⁷ On peut rappeler le statut très obscur des entreprises intermédiaires telles que EuralTransgaz et RosUkrEnergo qui assurent l'achat-revente de gaz turkmène entre le Turkménistan, la Russie et l'Ukraine.

¹⁸ Propos de A. Medvedev, vice président de Gazprom au Congrès mondial du gaz d'avril 2006 rapportés par *The Economist*, April 29, 2006.

2006 à Helsinki. Il faut donc savoir tirer les leçons de ce refus. La Russie, qui se pense d'abord comme puissance souveraine et qui n'a pas de projet d'entrée dans l'espace politique et économique de l'Union européenne n'a aucun intérêt immédiat à accepter l'alignement de ses législations sur les règles européennes. Ce refus signifie aussi qu'en matière gazière, la Russie raisonne autant comme puissance politique que comme puissance économique. Elle n'est pas disposée à des abandons de souveraineté dans un domaine d'appui à sa politique de puissance. Il faut donc appréhender la Russie comme un Etat en quête de puissance, qui ne cherche pas à adhérer aux règles internationales dans le domaine de l'énergie en raison de cet enjeu, et qui retrouve une pratique d'affrontement et de rapports de forces héritée de la période soviétique. Cela restera probablement vrai tant que l'Etat russe n'aura pas repris le contrôle complet de l'exploitation des ressources nationales et mené jusqu'au bout son projet de développement de grands groupes industriels internationaux, notamment dans le domaine pétrolier et gazier.

Accepter cette exception revient à considérer Gazprom comme un élément central de la nouvelle Russia Inc. que met en place le gouvernement Poutine dans divers secteurs. C'est un instrument de développement interne, un « champion national » à l'extérieur et un moyen d'affirmation de la puissance économique et politique de la Russie. Les producteurs de gaz russe ne sont pas intégrables dans un espace marchand européen, les ventes dans cet espace étant réservées à Gazprom. Les compagnies énergétiques européennes doivent donc traiter avec Russia Inc. et non pas avec un ensemble de producteurs privés ou publics, comme ce serait le cas si la Russie ratifiait la Charte de l'énergie et banalisait ses industries gazière et pétrolière. Le problème est que le gouvernement russe ne cherche guère à rassurer sur Russia Inc. Il use d'une rhétorique de force dans ses relations avec les ex-républiques soviétiques. Il met en question de façon discrétionnaire les droits d'exploitation des ressources accordés aux entreprises privées et étrangères par les gouvernements Eltsine en manipulant les réglementations. Il sait manier l'argutie juridique pour dénier tout déséquilibre entre ses revendications d'accès direct aux marchés européens par des prises de participation dans les compagnies nationales et son refus d'adopter un régime libéralisant l'accès à ses infrastructures et à ses ressources.

La focalisation sur la rhétorique de puissance et le rapport de forces juridique fait craindre indistinctement l'usage de l'arme du gaz par la Russie vis-à-vis de pays européens et le risque de pouvoir de marché de Gazprom. Mais cette confusion tend à faire oublier les forces de rappel que le marché développe vis-à-vis de ce risque. Gazprom sait qu'il a tout à perdre à ce qu'on lui associe la possibilité d'usage de l'arme du gaz et aux menaces d'expropriation des compagnies étrangères. Comment faut-il procéder alors avec cet Etat atypique et cette compagnie qui est à la fois acteur et instrument de sa stratégie de puissance sans exagérer l'enjeu d'équilibrer la relation économique et commerciale avec la Russie gazière ?

Que disent les commentateurs européens ou les critiques internes à la Russie (voir par exemple Milov (2006)). Dans sa logique de puissance, le gouvernement russe préfère traiter bilatéralement avec les gouvernements européens. Gazprom, appuyé par l'Etat russe, rencontre aisément l'intérêt des compagnies gazières européennes à négocier directement avec lui. En se concurrençant pour accéder au gaz russe, elles s'affaibliraient dans une vaine concurrence. La libéralisation du marché européen en multipliant le nombre d'acheteurs face à un oligopole étroit de vendeurs sous le leadership de Gazprom, a augmenté le pouvoir de marché de celui-ci pour imposer ses conditions de prix et de quantités. En accentuant le trait, certains voient un marché européen où le vendeur russe imposerait ses conditions en position de monopole. En conséquence, tout contrat bilatéral se conclurait en situation déséquilibrée

affaiblissant un peu plus le pouvoir de négociation d'ensemble des acheteurs européens par rapport à la Russie. Une telle situation signifierait que Gazprom n'aurait aucun concurrent, à court terme comme sur le long terme.

4.2. La construction d'un pouvoir de négociation commun

La réponse à apporter va dépendre de la perception que l'on a des risques économiques associés aux approvisionnements en gaz russe. On se focalise actuellement sur les manifestations de puissance de la Russie. On transpose le risque politique dans l'arène commerciale en un risque de prise de contrôle des marchés européens. La réponse qu'on en déduit est l'action directe de l'Union européenne, car une coordination s'imposerait du fait que les Etats-membres soient exposés à des degrés différents au « risque russe ». De fait les besoins exprimés de politique énergétique commune sont plus pressants depuis l'entrée des nouveaux membres dans l'Union en mai 2004, car huit d'entre eux sont totalement dépendants des importations de gaz russe et ont vécu une longue domination politique et militaire de la Russie. La Commission européenne a donc l'ambition que l'Union européenne ait une politique énergétique extérieure commune pour parler et négocier pour les acheteurs européens avec les compagnies des Etats producteurs, Gazprom en tête, comme c'est clairement affirmé dans le Livre vert de mars 2006 (EC, 2006)¹⁹. Elle propose, en même temps qu'une gestion commune du risque politique d'interruption de fourniture, l'organisation coordonnée de stockages stratégiques de gaz entre pays, comme si c'était indissociable car relevant du même principe de solidarité.

- *La coordination de la contractualisation des achats de gaz*

Rappelons de nouveau la réalité institutionnelle. L'Union européenne, qui n'est pas dotée de ressources diplomatiques et militaires importantes, ne peut pas avoir de politique étrangère commune consistante. Les intérêts et les conceptions y sont souvent divergents entre pays membres. Depuis la fin de l'URSS, la politisation progressive des relations énergétiques par la Russie a incité les principaux Etats-membres à concevoir leur politique énergétique extérieure de façon autonome et en traitant ces relations au niveau des chefs d'Etat et de gouvernement, et en s'appuyant sur leur principale compagnie nationale, qu'elle soit privée ou publique. L'exemple caractéristique est bien sûr l'accord d'Irkoutsk d'avril 2006 passé entre l'Allemagne et la Russie, précédé par la création d'une grande compagnie énergétique par fusion d'E.ON et Ruhrgas pour créer une entreprise géante en 2003, et l'accord sur l'installation du gazoduc NEGP en 2005. Cet ensemble d'accords révèle à quel point cet enjeu est resté de première importance pour le gouvernement allemand. L'Italie, la France et les Pays-Bas ne sont pas loin de cette conception. Si le Royaume-Uni plaide depuis 2005 en faveur du renforcement des compétences communautaires après un long dédain envers les pouvoirs communautaires dans le domaine énergétique, c'est parce qu'il renoue avec une dépendance gazière sans disposer de la protection de capacités de stockage suffisantes.

¹⁹ Dans le Livre vert (EC, 2006), on lit : "A new initiative is particularly opportune with regard to Russia, the EU's most important energy supplier. The EU, as Russia's largest energy buyer, is an essential and equal partner in this relationship. The development of a common external energy policy should mark a step change in this energy partnership at both Community and national level. A true partnership would offer security and predictability for both sides, paving the way for the necessary long-term investments in new capacity. It would also mean fair and reciprocal access to markets and infrastructure including in particular third party access to pipelines. Work should start on an energy initiative based on these principles". Divers Etats-membres dont le Royaume-Uni, la France, les pays d'Europe centrale et les pays baltes très directement concernés par leur dépendance gazière, ont défendu cette idée lors du sommet des chefs d'Etat européens de mars 2006. Voir, entre autres, le mémorandum de politique énergétique présenté par le gouvernement français.

En coordination avec l'action des gouvernements, les compagnies gazières nationales sont également en mesure de négocier directement des accords équilibrés avec Gazprom qui incorporent éventuellement les échanges d'actifs souhaités par la partie russe. L'économie des coûts de transaction montrent que ces actifs échangés ont fonction « d'otages » et crédibilisent les arrangements de long terme (Williamson, 1985).

Les nombreux contrats mis sur pied en 2006 (voir encadré 2) révèlent l'autonomie et la capacité de négociation de grands acheteurs qui n'hésitent pas à négocier avec Gazprom pour passer de nouveaux contrats aux clauses de prix et de quantité habituelles sans craindre de devoir accepter des clauses exorbitantes, et ce malgré les tensions politiques créées par la crise Russie-Ukraine de janvier 2006. Les conditions acceptées n'ont rien de léonines, même si les négociations sont dures et longues quand Gazprom recherche des échanges d'actifs. Aucune partie en négociation ne pâtit d'une concurrence supposée entre acheteurs puisque tous les partenaires, acheteurs et vendeurs en Europe, recherchent le même type de contrat au prix indexé sur le prix du pétrole et des produits pétroliers.

Encadré 2

Liste des accords signés entre Gazprom et les opérateurs gaziers nationaux en 2006

- BASF et Gazprom ont signé à la mi-2006 un accord où, en contrepartie de l'entrée de BASF (au travers de Wintershall) dans le capital de la société de production Severneftegazprom (à hauteur de 25 %) qui détient la licence de production du gisement russe Yuzhno-Russkoye, Gazprom augmentera sa part dans Wings de 35 à 50 %.
- E.ON-Ruhrgas a signé à la mi-2006 un protocole portant sur l'importation de 400 Gm³ de gaz entre 2006 et 2036, qui intègre la prolongation d'un contrat actuel après 2012, la signature d'un nouveau contrat de près de 100 Gm³/an à partir de 2010. A côté de cet accord, E.ON et Gazprom ont signé un accord-cadre pour un échange d'actifs entre des participations dans le gisement de Yuzhno-Russkoye en échanges d'actifs d'E.ON en Hongrie dans une société de commercialisation de gaz, dans un site de stockage et dans des fournisseurs régionaux de gaz et d'électricité détenus par E.ON.
- Le danois DONG a signé en juin 2006 un contrat d'achat de 1 Gm³ assorti sur 20 ans d'un swap entre gaz russe et gaz danois de 0,6 Gm³ /an sur 15 ans vers le marché britannique.
- L'autrichien OMV a signé début octobre 2006 un contrat d'achat de 20 ans de 7,5 Gm³ par an en prolongement du contrat actuel, dont 25 % seront commercialisés par deux sociétés Centrex et GWh, contrôlées respectivement à 50 % et à 100 % par des intérêts russes dont Gazprom.
- Gasunie a signé un accord en octobre 2006 qui lui permet de rentrer dans le consortium du gazoduc transbaltique NEGP en échange de cession de parts (10 % probablement) dans l'interconnecteur BBL entre les Pays-Bas et le Royaume-Uni qui donnera à Gazprom de la capacité de transport vers le marché britannique.
- ENI a signé en novembre 2006 un accord de renouvellement de ses contrats de gaz russe (jusqu'en 2035) en l'adossant à un accord-cadre prévoyant la possibilité d'accès direct aux clients d'ENIPower (3 milliards de m³ en 2010), la possibilité d'échanges d'actifs avec Gazprom (par exemple participations de 10 % dans ENIPower ou dans un gisement de gaz en Algérie en échange de parts dans un gisement de gaz, peut-être celui de Yuzhno Russkoye) et des accords spécifiques d'intérêt stratégique sur des échanges d'actifs de transport (par exemple un échange de 10 % des parts dans le projet de GNL de Saint-Petersbourg et du nouveau gazoduc transméditerranéen vers l'Italie).

Dans ce constat, la coordination des négociations des acheteurs européens par la Commission européenne ou par une agence européenne spécialement créée à cet effet n'a qu'une justification économique faible. La vision d'un marché européen qui serait sous pouvoir de monopole du vendeur russe ne tient pas compte de la réalité effective de la concurrence

oligopolistique telle qu'elle a été analysée précédemment. Ce marché des contrats est un marché contestable. Les acheteurs gaziers, entreprises historiques et entrants, ont le choix entre un certain nombre de producteurs en dehors de la Russie : la Norvège, les pays vendeurs de GNL d'Afrique (Maghreb, Egypte, Nigeria, golfe de Guinée), des Caraïbes et du Moyen-Orient adossés aux compagnies pétro-gazières, pays qui seront rejoints à moyen terme par les pays d'Asie centrale et l'Iran si s'amorcent le projet Nabucco et ses successeurs. D'autre part, la coordination européenne étroite que permettrait l'instauration d'un « négociateur unique » de gaz russe ne manquerait pas d'introduire des distorsions dans le jeu du marché. Pourquoi en effet l'organisation d'une telle entente d'acheteurs pour l'achat de ce gaz et non pas pour l'achat du gaz d'autres producteurs ?

La position des partisans de cette coordination européenne, Commission européenne en tête, doit être mise en regard des principes concurrentiels que prône par ailleurs celle-ci. Devant le déficit de concurrence sur les marchés de gros, cette coordination prône la séparation des actifs de transport des grands opérateurs gaziers et le désinvestissement de leurs contrats gaziers pour affaiblir leur pouvoir de marché dans leur espace national. Elle met également en question les contrats de long terme des opérateurs historiques, ce qui empêcherait les entrées (EC, 2005b ; Financial Times, 31 octobre 2006). Or l'affaiblissement des grands acheteurs gaziers au nom des principes de concurrence de court terme aurait pour effet la diminution de leur capacité financière à traiter de grandes opérations d'importation, et celle de leur pouvoir de négociation. On est bien ici au cœur de la tension entre les objectifs communautaires de promotion de la concurrence à tout prix et de sécurité de fourniture de long terme. Il y a sans doute une certaine logique à vouloir imposer la dispersion des actifs des entreprises gazières au nom des principes de marché d'un côté et à proposer d'instaurer un pouvoir de négociation au niveau européen par la création d'une agence européenne de l'autre côté. Mais les Etats-membres ne peuvent manquer de douter du bénéfice de tels choix institutionnels pour l'efficacité des approvisionnements nationaux si de grands acheteurs locaux sont en mesure de le faire en convergeant plus facilement avec les objectifs gouvernementaux.

Une coordination européenne de ce type ne se justifie pas dans la réalité du marché européen des contrats gaziers. Mais rien n'empêche des coordinations inter-étatiques entre pays voisins pour appuyer en commun la mise sur pied de contrats d'importation de différentes origines ou mettre en place les infrastructures nécessaires pour diversifier leur approvisionnement. La concertation organisée en avril 2006 entre huit pays d'Europe centrale (Autriche, Slovaquie, Hongrie, République tchèque, Pologne, Croatie, Slovénie et Roumanie) après la crise russo-ukrainienne a pu ainsi donner l'appui politique nécessaire au projet de gazoduc Hongrie-Croatie qui raccorderait l'Europe centrale au projet Adria de terminal de GNL en Croatie. Ce type de coordination sous-régionale serait à encourager par l'appui financier que les projets qui en ressortiraient pourraient trouver.

Par contre, des formes de coordination plus légères auraient une certaine utilité. La première, similaire à celle que l'Agence internationale de l'énergie met en œuvre dans le domaine pétrolier, est l'organisation d'un dialogue permanent avec les pays vendeurs de gaz de la Région pour confronter les anticipations et les plans longs des parties. La seconde forme de coordination ressemble aux coopérations que les concurrents organisent dans les oligopoles de « commodities » pour réduire l'incertitude entourant leurs décisions d'investissement : informations partagées sur leurs projets d'investissement, sur l'état de leur parc de production, de leurs stocks et sur leurs coûts unitaires de production ; construction de scénarios d'évolution du marché à moyen-long terme (Calabre, 1997). Il s'agirait d'une coordination des informations sur les contrats gaziers afin d'aider le pouvoir de négociation

des compagnies par la création d'une capacité européenne de collecte d'information sur tous les contrats significatifs en cours et en négociation, proposition défendue par D. Helm (2005). Cette capacité se concrétiserait par la création d'un Observatoire européen des approvisionnements énergétiques (European Energy Supply Observatory). Son objectif serait *“to monitor the demand and supply patterns on EU energy markets, identifying likely shortfalls in infrastructure and supply at an early stage and complementing on an EU level the work of the International Energy Agency”*. Ceci permettrait aux compagnies de connaître les positions contractuelles de chacune et à la Commission européenne d'apprécier la position de dépendance de chaque pays vis-à-vis des pays exportateurs.

- *L'organisation des solidarités de court terme*

Cette coordination légère par l'information mutuelle sur les contrats gaziers ne répondrait probablement pas aux inquiétudes des Etats et des compagnies les plus directement dépendantes du vendeur russe. Mais, quand on décrypte ces craintes, notamment celle de la Pologne et des pays baltes, on constate qu'elles sont davantage formulées vis-à-vis d'un « risque de manquer de quantités » que d'un risque économique de pouvoir de monopole lors des négociations contractuelles²⁰. Le rôle de l'Union européenne devrait donc porter sur l'organisation des solidarités face au risque d'interruption de fourniture par la coordination de l'usage de stockages stratégiques. L'instauration d'une telle coordination doit compléter l'amélioration de l'intégration physique et réglementaire des marchés qui contribue à la sécurité de court terme. L'augmentation des prix de court terme dans les zones sous-alimentées en cas de crise ou de rupture technique doit en effet conduire à des offres en provenance des agents bénéficiant de gaz en quantité suffisante pour leurs débouchés mensuels dans les autres zones interconnectées. Mais les imperfections réglementaires qui contraignent les échanges de court terme, les contraintes d'interconnexion et les comportements de précaution des vendeurs de gaz, ne permettent pas tous les ajustements nécessaires en situation de crise.

La rationalité économique et la justification politique d'une coordination de stockages stratégiques ont été largement reconnues pour les approvisionnements pétroliers²¹. Les pays industrialisés regroupés dans l'Agence internationale de l'énergie (AIE) ont décidé depuis les années 1970 de constituer des stocks stratégiques et de coordonner leurs usages sous les auspices de l'AIE en cas de chocs majeurs sur le marché international ou de difficultés techniques dans un pays exportateur ou de transit. Cette démarche collective implique une égalité dans l'effort, avec un engagement d'atteindre un niveau de capacité de stockage stratégique à atteindre et la définition des moyens institutionnels pour atteindre ce niveau. Dans le domaine des approvisionnements gaziers européens, le marché régional doit être vu comme un tout, ce qui fait de la Commission européenne le vecteur de cette coordination de la même façon que l'AIE peut l'être pour le marché pétrolier international. Il serait justifié de créer une obligation de stockages stratégiques pour faire face aux aléas techniques et géopolitiques sur les approvisionnements et conférer à la Commission européenne le pouvoir

²⁰ La formulation des craintes exprimées par le président polonais lors du sommet germano-polonais du 2 novembre 2006 est typique. En reprochant à l'Allemagne son engagement dans le projet du gazoduc transbaltique NEGP qui évite la Pologne et d'autres pays de transit, il souligne d'abord le risque de manque de gaz (Craintes rapportées dans le Financial Times, 3 novembre 2006).

²¹ Pour une approche économique théorique approfondie de la question de la sécurité pétrolière, voir Bohi, Toman et Walz (1987).

d'être informée en temps réel et celui d'ordonner des déstockages depuis certains pays pour alimenter le marché d'autres pays en cas de crise²².

Le débat existe de longue date en Europe sur cet enjeu. Il a révélé et révèle toujours d'importantes réticences des pays et des compagnies gazières à mettre en commun une partie de leur stockage. La libéralisation des marchés gaziers a accru temporairement les divergences d'intérêts en raison des incertitudes qu'elle crée sur le rôle économique des stockages, comme l'ont révélé les débats de préparation de la directive 2004/67/EC concernant les "*Measures to safeguard security of natural gas supply*". Celle-ci se contente d'énoncer des mesures que les Etats devraient prendre pour la sécurité de long terme sur le développement des projets d'importation et veiller à la diversification des sources. Pour le risque de court terme elle ne crée pas d'obligation de stockage stratégique par Etat membre et ne donne pas l'autorité à une instance pour collecter les informations nécessaires en temps réel et procéder à des ajustements en temps de crise. Le *Livre vert* de mars 2006, qui rappelle l'importance de l'enjeu de solidarité, a amorcé un processus de renforcement des pouvoirs de l'Union européenne sur cette question. Son aboutissement permettrait sans aucun doute de se donner une protection contre les effets directs ou indirects d'une crise politique et donc de traiter du risque économique de façon dissociée.

4.3. La nécessité de renforcement des liens physiques pour favoriser la diversification des sources

L'Union européenne joue pleinement son double rôle de catalyseur de marchés concurrentiels et promoteur de la sécurité de long terme en contribuant au renforcement des interconnexions et à la diversification des infrastructures d'importation, comme les gazoducs méditerranéens et transcaspiens, et les terminaux de GNL. Mettre au premier rang l'environnement concurrentiel des relations gazières Russie-Union européenne invite à s'intéresser au rôle des Etats et de l'Union européenne dans l'amélioration de l'intégration physique des marchés et des connexions avec les grands exportateurs par gazoducs ou chaîne GNL. L'appui financier à la réalisation des interconnecteurs ou des terminaux GNL qui s'inscrit dans les compétences européennes du TransEuropean Network de l'Union européenne relève typiquement de cette vocation. L'amélioration de la transparence des règles d'accès aux réseaux, aux stockages et aux interconnexions doit faciliter les swaps de contrat d'achat, comme il en existe déjà, et permettre des importations de moyen terme et de long terme en provenance d'autres sources sur chaque marché national dépendant d'une seule source d'importation.

Dans le futur, un acheteur de premier rang devra pouvoir se fournir aisément auprès de vendeurs norvégiens par gazoducs ou de l'Algérie via des importations de GNL en Croatie, comme pourrait le faire un gros acheteur britannique auprès de Statoil, Gazprom, QatarGas et Exxon. L'installation d'infrastructures de transit comme le projet Nabucco ou en association avec les producteurs eux-mêmes, comme Medgaz avec Sonatrach, le NEGP entre Gazprom, E.ON et BASF, renforce les opportunités de diversification. Les opérations, menées de façon bilatérale par un pays européen, ont un effet externe à ne pas oublier en bénéficiant à plusieurs marchés comme c'est le cas de l'installation du NGEP qui ne sera pas seulement orienté vers le marché allemand, mais aussi vers le marché britannique, danois et peut-être scandinave.

²² Dans la directive sur la sécurité gazière du 26 avril 2004, on la définit comme « une situation où l'Union européenne risquerait de perdre 20 % de son approvisionnement en gaz fourni par des pays tiers et qui, au niveau communautaire, n'est pas susceptible d'être géré de manière adéquate par des mesures nationales ».

5. Conclusion

La confusion entre dépendance énergétique et risque de sécurité énergétique a obscurci sans aucun doute la réflexion sur le risque économique associé à la position de Gazprom sur le marché européen. On a développé ici le point de vue selon lequel la réalité des échanges de gaz entre la Russie et l'Europe est déterminée par les logiques marchandes et la nécessité d'arrangements contractuels de long terme stables fondés sur des engagements crédibles. Si la croissance des parts de marché de Gazprom est inéluctable sur un certain nombre de marchés nationaux en raison des disponibilités de gaz russe et du renforcement des infrastructures d'acheminement, nous contestons l'idée que Gazprom soit en position de monopole ou qu'il puisse créer une entente oligopolistique. En conséquence, il n'apparaît pas nécessaire de se prémunir à tout prix contre le risque de pouvoir de marché du vendeur russe en organisant un pouvoir d'exception au niveau européen, le marché des contrats gaziers étant fondamentalement un marché contestable. Il paraît finalement irréaliste de privilégier la promotion d'une concurrence de court terme en cherchant à disperser les actifs des grandes entreprises gazières au détriment du développement des capacités d'approvisionnement futures de long terme fondé sur la capacité de programmation des grands acheteurs et de leur pouvoir de négociation si, au bout du compte, on doit recommander de concentrer le pouvoir de négociation d'acteurs fragmentés.

La politisation gazière voulue par le gouvernement Poutine pour affirmer les ambitions de « super-puissance énergétique » de la Russie conduit à redouter que Gazprom cherche à verrouiller les marchés nationaux par sa descente en aval, et qu'il profite de sa situation pour contrôler les prix sur le marché européen. On peut redouter aussi que sa position puisse servir au gouvernement russe pour poursuivre des objectifs politiques vis-à-vis de l'Union européenne, et que celle-ci pâtisse indirectement de l'usage de l'arme du gaz par la Russie dans les pays de sa zone d'influence. Mais tel n'est pas son intérêt si elle veut préserver la rente gazière qu'elle dégage sur les marchés européens.

Faut-il pour autant abandonner le développement des approvisionnements gaziers de long terme au seul jeu concurrentiel des grands acheteurs et des grands vendeurs, en escomptant que la pression concurrentielle de long terme discipline le vendeur dominant ? Sans aucun doute, mais en acceptant sans naïveté la Russie pour ce qu'elle est. Accepter veut dire qu'il est illusoire d'attendre de la Russie qu'elle signe le Traité sur la Charte de l'énergie dans les prochaines années et qu'il vaut mieux éviter l'affrontement. Accepter sans naïveté signifie la prudence dans l'acceptation des prises de contrôle de gaziers européens par Gazprom, mais sans blocage a priori car les ventes directes russes peuvent aussi bien être un facteur de concurrence. Accepter sans naïveté signifie également que l'Europe doit maintenir la pression par le dialogue énergétique avec la Russie dans l'espoir qu'elle adhère un jour au Traité de la Charte de l'énergie quand ses ambitions industrielles auront été atteintes.

References

- Ahrend R., Tompson W. (2004). *Russia's Gas Sector : The Endless Wait For Reform ?* OECD Economics Department. 37 p. Working Paper ; 402.
- Allaz B., Vila J. L. (1993). Cournot Competition, Forward Markets and Efficiency. *Journal of Economic Theory*, vol. 59, n° 1, p. 1-16.

Baumol W., Panzar J., Willig R. (1983). Contestable Markets : An Uprising in the Theory of Industry Structure : comment. *American Economic Review*, vol. 73, n° 3, p. 491-496.

Bohi D.R., Toman M.A., Walls M.A. (1987). *The Economics of Energy Security*. Heidelberg : Springer.

Boots M. G., Cross E., Egging R., Wals, A.F. (2003). *Long-term gas supply security in an enlarged Europe*. Final report ENGAGED project, Petten, ECN-C--03-122. December. 138 p.

Boussena S., Pauwels J.-P., Locatelli C., Swartenbroekx C. (2006). *Le défi pétrolier : questions actuelles du pétrole et du gaz*. Paris : Vuibert. 394 p.

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

Clarke J.G. (1990). *The political economy of world energy : A twentieth century perspective*. New-York : Harvester Wheatsheaf.

Commission européenne (2006). *Une stratégie européenne pour une énergie sûre, compétitive et durable : livre vert*. Bruxelles, mars. COM(2006) 105 final.

Correljé A., Van Der Linde C. (2006). Energy supply security and geopolitics : A European perspective, *Energy Policy*, vol. 34, n° 5, p. 532-543.

Energy Information Agency (2004). *International Energy Outlook 2004*. Washington.

European Commission. Competition DG (2006). *Inquiry on competition in energy sector : preliminary report*. Brussels, February.

European Commission (2004). *Council Directive 2004/67/EC of 26 April 2004 concerning "measures to safeguard security of natural gas supply"*. Brussels.

European Commission. DG Tren (2004). *Third benchmarking report on the implementation of the internal electricity and gas market*. Brussels.

European Commission (2003). *Towards a European Strategy for the Security of Energy Supply : Green Paper*. Brussels. COM (2003) 743.

European Commission (2003). *Council Directive 2003/55/EC concerning common rules for the internal market in natural gas and repealing Directive 98/30/EC*. Brussels.

European Commission (2000). *Towards a European strategy for the security of energy supply : Green Paper* [en ligne]. Brussels. Disponible sur : http://europa.eu.int/eur-lex/en/com/gpr/2000/act769en01/com2000_0769en01-01.pdf. [Consulté le 2/12/2006]

Finon D. (2004). European gas markets : Nascent competition and integration in a diversity of models In Finon D. , Mittudun A. *Reshaping European Gas and Electricity Industries : Regulation, Markets and Business Strategies*. London : Elsevier. Chap. 7.

Finon D., Locatelli C. (2002). *The liberalisation of the European gas market and its consequences for Russia*. Moscow : Russian Institute of Energy Policy and Economics.

GazpromExport Wins "Downstream Business of The Year" at the 2005 Platts Global Energy Awards. [en ligne]. Platts, 22 mars 2006. Disponible sur : www.platts.com [Consulté le 22/03/2006].

- Golombek R., Gjelsvik E., Rosendahl K E. (1995). Effects of Liberalising the Natural Gas Markets in Western Europe. *Energy Journal*, vol. 16, n° 1, p. 85-111.
- Gomart T. (2006). Politique étrangère russe : l'étrange inconstance. *Politique Etrangère*, n° 1.
- Goolsby G.-F. (2005). *Russia's Expanding Influence in European and Global Gas Markets*. Baker Boots L.L.P.
- Hubert F., Ikonnikova S. (2003). *Investment Options and Bargaining Power in the Eurasian Supply Chain for Natural Gas*. Berlin : Humbolt University. Working paper.
- International Energy Agency (2006). *Optimising Russian Natural Gas. Reform and Climate Policy*. Paris : OECD.
- International Energy Agency (2005). *World Energy Outlook*. Paris : OECD.
- International Energy Agency (2002). *Flexibility in natural gas supply and demand*. Paris : OECD.
- Ivanov V. I. (2004). *The Energy Dimension in Russian Global Strategy : Russia and Regional Energy Links in Northeast Asia*. Nigata (Japan) : ERINA (Economic Research Institute for Northeast Asia), October.
- Ivanov V. I. (2004). *Russian Energy Strategy by 2020 : Balancing Europe With The Asia-Pacific Region*. Nigata (Japan) : ERINA (Economic Research Institute for Northeast Asia), October.
- Komarov Y. (2004). *It's a long time since we have been analyzing implications of gas market liberalization in Europe* : Interviews. Gazprom, 20 janvier, 5 p.
- Laïdi Z. (2006). *La norme sans la force, l'énigme de la puissance européenne*. Paris : Editions des Presses de sciences politiques.
- Locatelli C. (2006). The Russian oil industry between public and private governance : obstacles to international oil companies' investment strategies. *Energy Policy*, vol. 34, n° 9, p. 1075-1085.
- Locatelli C. (2004). *Les Evolutions de la Stratégie d'Exportation Gazière de la Russie ; l'Europe contre l'Asie ?* Grenoble : LEPII. Cahiers de Recherche ; 38.
- Locatelli, C. (2003). The Viability of Deregulation in the Russian Gas Industry. *Journal of Energy and Development*, vol. 28, n° 2, p. 221-238.
- Locatelli C. (1997). Transition économique et 'résilience' organisationnelle : les enseignements de l'industrie du gaz en Russie. *Revue d'études comparatives Est-Ouest*, n° 4, p. 115-140.
- Majone G.D. (1993). *Deregulation or re-regulation ? Regulatory reform in Europe and United States*. London : Pinter.
- Mestrallet G. (2006). Pour la sécurité énergétique en Europe, fusionnons Suez et GDF. *Le Figaro*, 15-16 juillet.
- Milov V. (2006). *The EU-Russia energy dialog : competition against monopolies*. Paris : Institut Français des Relations Internationales (IFRI). Russie.Nei.Visions ; n°13.

- Mintopenergo (2003). *Energy Strategy of Russia for the period ending 2020 : Main provisions*. Moscow, November.
- Murphy F.H., Smeers Y. (2002). *Generation capacity expansion in imperfectly competitive restructured electricity markets*. Louvain : Université Catholique. CORE discussion paper ; 2002/69.
- Neumann A., Von Hirschhausen C. (2004). Less Long-Term Gas to Europe ? A Quantitative Analysis of European Long-Term Gas Supply Contracts. *Zeitschrift für Energiewirtschaft*, vol. 28, n° 3, p.175-182.
- Observatoire méditerranéen de l'énergie (2004). *The Role and Future Prospects of Natural Gas in the Mediterranean Region*. Sophia-Antipolis : OME.
- Quast O., Locatelli C. (1997). Russian natural gas policy and its possible effects on European gas Markets. *Energy Policy*, vol. 25, n° 2, p. 125-133.
- Sagen E., Tsygankova M. (2006). *Russian Natural Gas Exports to Europe : Effects of Russian gas market reforms and the rising market power of Gazprom*. discussion paper n° 445, février, Statistics Norway, 33 p.
- Sokov N. (2006). *Alternative Interpretation of the Russian-Ukrainian Gas Crisis* [en ligne]. Washington : CSIS, janvier.
Disponible sur : http://www.csis.org/component/option,com_csis_pubs/task,view/id,2679/type,1/ [Consulté le 2/12/2006].
- Stern J. (2006). *Is Russia a threat to energy supplies ?* Oxford : Oxford institute for Energy Studies, August, p. 3-4.
- Stern J. (2005). *Ukraine : EU Neighbourhood and natural gas security*. Oxford : Oxford institute for Energy Studies.
- Stern J. (2005). *The Future of Russian Gas and Gazprom*. Oxford : Oxford University Press.
- Stern J. (2004). Broadening export strategy. *Petroleum Economist*, vol. 71, n° 5, p. 21-23.
- Stern J. (1999). Soviet and Russian Gas: The Origins and Evolution of Gazprom's Export Strategy. In : R. Mabro and I. Wybrew-Bond (eds). *Gas to Europe : The Strategy of Four Major Suppliers*. Oxford University Press. p. 135-201.
- Stern J. (1998). *Competition and liberalization in European gas markets: a diversity of models*. London : Royal Institute of International Affairs.
- Sutherland T.-F., Vessey R. (2004). Gazprom Looks Downstream. *Pace Global Energy Services*. May.
- Tarr D, Thomson P. (2004). The Merits of Dual Pricing of Russian Natural Gas. *World Economy*, vol. 27, n° 8, p. 1173-1195.
- Tompson W. (2006). Un Venezuela du froid ? La malédiction des ressources et la politique russe. *Politique étrangère*, n°1, p.37-50.
- Tsygankova M. (2005). *Domestic Constraints Affecting Russian Natural Gas Export to Europe*. Stockholm School of economics, September.
- Vahtra P. (2006). *Expansion or Exodus ? Trends and developments in Foreign Investments of Russia's Largest industrial Enterprises*. [en ligne]. Turku School of Economics and Business Administration.

Disponible sur : http://www.tukkk.fi/pei/verkkojulkaisut/Vahtra_12006.pdf [consulté le 2/12/2006].
Electronic publication of Pan-European institute ; 1/2006.

Victor D., Makarova N. (2005). *Diversifying Russian gas export to Europe*. September.

Von Hirschhausen C., Meinhart P. (2005). Transporting Russian Gas to Western Europe : A Simulation Analysis. *Energy Journal*, vol. 26, n° 2, p. 49-68.

Walde T. (1995). International investment under the 1994 energy charter treaty-legal, negotiating and policy implications for international investors within Western and Commonwealth of Independent states/Eastern European Countries. *Journal of World Trade*, vol. 29, n° 5, p. 5-71.

Western Spice Added To China-Russia Gas deal (2006). *Petroleum Intelligence Weekly*, vol. XLV, n° 13, 27 March.

Wurtenberger F. (2005). *Russian Natural Security of Supply*. EnBW (Energie Baden Württemberg AG).