

Les relations gazières Russie-UE : les enjeux

1

CATHERINE LOCATELLI

EDDEN, GAEL, CNRS, UGA, INRA, INP GRENOBLE

02.06.2016

La complexité des relations UE-Russie

Une analyse multiniveau

2

- Relations UE – Russie
 - Relations pays membres de l'UE – Russie
 - Relations entre l'UE et les pays membres
 - Relations entre les compagnies gazières européennes et Gazprom
 - Relations UE – compagnies gazières européennes
 - Relations UE – Gazprom
 - Relations Etat russe – Gazprom
- => Convergences des préférences des acteurs (Etats, compagnies) variables dans le temps et selon les objets considérés

Le nouveau contexte gazier européen

3

- Une faiblesse de la demande gazière
- Un surplus d'offre : la menace des exportations de GNL US : impact des deux autres marchés régionaux
- Un environnement plus concurrentiel sous l'effet des réformes de libéralisation des industries gazières européennes
- La baisse des prix du pétrole et son impact sur les prix du gaz naturel
- L'effondrement des prix du gaz :
 - A partir de 2008 : déconnexion entre les prix spot et les prix des contrats de LT
 - 2015 : baisse des prix du pétrole et ses conséquences sur les prix du gaz des contrats de long terme
- ⇒ Quelle réponse des fournisseurs traditionnels de l'UE comme Gazprom ?

Les interdépendances Russie-UE en matière de gaz naturel

4

1. Les exportations de gaz de la Russie vers l'UE : 159 Gm³ en 2015 : 30% de son approvisionnement gazier
 2. Le marché gazier de l'UE, principal marché d'exportation pour Gazprom (70,8 % de ses exportations) en dépit d'une réelle volonté de diversification vers l'Asie
- Forte contribution des hydrocarbures aux équilibres budgétaires de la Russie : les exportations d'hydrocarbures ont représenté plus de 67 % des revenus à l'export en 2011

Des interdépendances aux conflits...

5

1. En dépit des interdépendances, une relation conflictuelle depuis le début des années 2010
2. Des relations centrées sur les enjeux de sécurité :
 - Sécurité d'approvisionnement du côté de l'UE : disposer d'un approvisionnement fiable et à un prix acceptable (définition de l'AIE) dans un environnement libéralisé
 - Sécurité de la demande du côté de la Russie : disposer d'une demande garantie à un prix acceptable (compte tenu de l'importance des investissements à réaliser et d'actifs non redéployables et spécifiques dans le transport)

Les questions structurantes

6

- Du côté russe :

Quelles stratégies de Gazprom pour s'adapter aux nouvelles conditions du marché gazier européen sachant que ce dernier reste son marché d'exportation prioritaire ?

- Du côté de l'UE :

Comment limiter le pouvoir de marché de Gazprom en Europe ?

Les comportements d'adaptation de Gazprom

7

- Une stratégie de défense des prix de 2008 à 2012 mais une baisse de sa part de marché en Europe

Versus

- Une stratégie de défense des volumes à partir de 2012 au travers de modifications contractuelles visant à restaurer la compétitivité de Gazprom :
 - Modification de la formule d'indexation des prix
 - Rabais
 - Accroissement de la flexibilité

Des prix des contrats de long terme peu différents de ceux des marchés spot

8

- Les modifications contractuelles acceptées par Gazprom vers plus de flexibilité
- La baisse des prix du pétrole
 - ⇒ Baisse de plus de 50 % des prix depuis 2008
 - ⇒ Réalignement des prix des contrats de long terme de Gazprom sur ceux des marchés spot
 - ⇒ Février 2016, prix du contrat de LT de Gazprom à la frontière allemande : 4,7 \$/MBTU

Quelques conclusions sur Gazprom

9

- Un fournisseur important de l'UE, mais pas un *price maker* en l'absence d'un réel pouvoir de marché
- Des stratégies d'adaptation passive
- Le fournisseur résiduel du marché gazier de l'UE

Les comportements d'adaptation de Gazprom

10

- Accroissement prévisible de la concurrence en Europe :
 - ⇒ Gazprom est-il condamné à gérer (à s'adapter à) l'incertitude du marché gazier européen au travers d'une adaptation de ses prix en l'absence d'un réel pouvoir de marché ?
 - ⇒ Va-t-on vers une guerre des prix en Europe ?

Les atouts de Gazprom dans une stratégie de guerre des prix

11

- Une capacité de production inutilisée de l'ordre de 100 Gm³
 - Des coûts de livraison à l'Europe de moins de 4 \$/MBTU comparé aux coûts de livraison du GNL US de l'ordre de 7-8 \$/MBTU pour un prix sur le HH de 2 \$/MBTU
 - Une capacité d'exportation importante en termes de gazoducs :
 - Capacité existante : 244 Gm³
 - Capacité supplémentaire : 71 Gm³ ?
- ⇒ Soit une capacité totale de : 315 Gm³

La stratégie de diversification de Gazprom et de la Russie

12

- Stratégie visant à ouvrir de nouveaux marchés et une nouvelle industrie, celle du GNL
- Objectif prioritaire : diversification vers les pays asiatiques et en particulier la Chine
- Cette stratégie peut s'appréhender comme une réponse stratégique à la libéralisation du marché gazier de l'UE :
 - Elle est une alternative (à ce jour très partielle) aux exportations vers l'UE
 - Surtout, elle s'organise selon une autre logique que celle du modèle concurrentiel et dé-intégré de l'UE

L'accord gazier entre Gazprom et la CNPC

13

- Mai 2014, signature d'un contrat de type Take or Pay entre la compagnie russe Gazprom et la CNPC chinoise
- Les volumes : 38 Gm³/an pendant 30 ans
- Montant du contrat : 400 milliards de dollars

Pour assurer ce contrat :

- Construction d'un gazoduc, le Power of Siberia (Chayandinskoye-Khabarovsk-Vladivostok-Chine)
- Mise en production du gisement Chayandinskoye : base du développement d'un nouveau centre de production gazier en Sibérie orientale