



Entretien accordé par Monsieur *OMAR MAALIOU*
DIRECTEUR GENERAL ADJOINT
ACTIVITE COMMERCIALISATION DES
HYDROCARBURES - SONATRACH,
AU SOIR D'ALGÉRIE

Alger, le 06 décembre 2015

**OMAR MAÂLIOU, DG ADJOINT
COMMERCIALISATION SONATRACH, AU
SOIR D'ALGÉRIE :**

«L'année 2016 devrait amorcer le retour à la hausse des exportations»



Omar Maâliou, nouveau directeur général adjoint Activité Commercialisation du groupe Sonatrach.

Photo : Samir Sid

Les exportations d'hydrocarbures devraient reprendre leur tendance haussière. «L'année 2016 devrait amorcer le retour à la hausse des exportations», affirme le nouveau directeur général adjoint Activité Commercialisation du groupe Sonatrach, Omar Maâliou.

Dans un entretien qu'il a accordé à notre quotidien, le vice-président Com de Sonatrach qui a pris récemment ses fonctions considérera ainsi l'amélioration de l'offre d'hydrocarbures. En ce sens, Omar Maâliou notera que la reprise du marché pétrolier est «possible» dans la mesure où le déséquilibre de l'offre, à l'origine de la baisse des cours, devait s'atténuer à terme, et que les coûts de production devraient être optimisés.

L'opportunité également pour le DG adjoint Com de rassurer sur le positionnement de Sonatrach sur les marchés mondiaux.

Notant que la compagnie pétrolière nationale «maîtrise et contrôle parfaitement» les circuits de vente, Omar Maâliou assure que la position de Sonatrach, notamment sur le marché européen «n'est en rien fragile». En ce sens, il se voudra rassurant sur la poursuite des contrats de long terme.

Par ailleurs, le DG adjoint Com relèvera que le poids de la forte consommation nationale d'hydrocarbures devrait diminuer, le recours aux énergies fossiles devant selon lui «être de plus en plus maîtrisé dans les années à venir».

Le Soir d'Algérie : M. Omar Maâliou, vous entamez vos fonctions à la Direction générale Activité Commercialisation de Sonatrach, dans un contexte tendu. Avec le recul des prix du pétrole sur les marchés internationaux, couplé à la réduction poursuivie des quantités d'hydrocarbures, les recettes d'exportation diminuent sensiblement. Sonatrach vend moins. Une tendance susceptible de perdurer.

Partagez-vous ce constat ou pensez-vous que la reprise est possible ?

Omar Maâliou : Votre question porte sur deux volets distincts : d'une part l'évolution des prix du marché pétrolier, et d'autre part les volumes à l'exportation. Pour ce qui concerne les volumes d'hydrocarbures exportés par Sonatrach ces dernières années, il y a lieu de noter que si les exportations se sont réduites entre 2010 et 2014, l'année 2015 va s'achever avec un niveau d'exportation supérieur aux prévisions initiales, et aux réalisations 2014, et cela grâce à une offre additionnelle. L'année 2016 devrait amorcer un retour à la hausse des exportations.

Par ailleurs, des événements majeurs sont intervenus presque simultanément depuis 2007-2008 sur la scène énergétique mondiale, et ont eu pour conséquence une baisse drastique de la demande et une exacerbation de la concurrence sur notre marché de proximité (Europe).

Le premier événement est celui de la crise économique mondiale et qui a vu à partir de 2009-2010 des baisses importantes de la demande de gaz exprimée dans les secteurs de l'industrie et du résidentiel en Europe. Le deuxième événement est celui du développement à grande échelle des énergies renouvelables en Europe, ces capacités venant en concurrence avec le gaz dans la génération électrique. Le dernier événement est celui du développement à grande échelle des schistes aux Etats-Unis qui s'est traduit par une nouvelle cartographie des flux énergétiques mondiaux.

En effet, la production de gaz naturel aux Etats-Unis a augmenté de 182 milliards de m³ entre 2007 et 2014 et la production de pétrole a augmenté de 4,3 millions de b/j entre 2009 et 2014.

Pour le marché pétrolier, depuis novembre-décembre 2014, le prix du baril oscille en effet autour d'un prix moyen de 50 USD. Contrairement à l'effondrement des prix qui s'est produit vers la fin 2008, la crise que vit le marché pétrolier cette fois-ci trouve son origine au niveau d'un déséquilibre de l'offre.

Seul un rééquilibrage progressif entre offre et demande peut permettre au marché de reprendre ; et cette reprise est tout à fait possible compte tenu de la nature cyclique du marché pétrolier.

En effet, plusieurs entreprises pétrolières privées ont revu à la baisse leurs programmes d'investissements dans l'amont pétrolier depuis le milieu de l'année 2014, réduction dont l'impact sera visible dans les deux prochaines années. Deux incertitudes demeurent cependant.

La première porte sur le délai de retour à l'équilibre que les agences de prévision situent au-delà de 2018, compte tenu de l'importance de ce déséquilibre. La deuxième incertitude porte sur le nouveau prix d'équilibre qui, en toute logique, doit d'abord refléter les coûts de production des gisements les plus coûteux. Il faut également signaler que beaucoup de progrès ont été accomplis depuis 2014 pour réduire les coûts de mise à disposition, notamment pour les schistes et l'offshore.

Le groupe Sonatrach a impulsé, dans ce contexte, une stratégie de consolidation de l'offre d'hydrocarbures, optimisation des investissements et amélioration du positionnement de l'Algérie sur la scène énergétique internationale. Quel rôle justement pour votre direction générale dans la mise en oeuvre de cette stratégie ? Serait-ce suffisant pour permettre à l'Algérie de consolider ses parts de marché mondial ? L'absence d'une bonne maîtrise des circuits commerciaux internationaux est parfois mise en avant, alors que la compagnie est censée avoir développé une infrastructure logistique, de transport et marketing réputée efficace.

Dans cette stratégie de consolidation de l'offre, le rôle de l'Activité Commercialisation est de veiller à l'optimisation de la valorisation des flux additionnels de production sur les marchés énergétiques internationaux. Sur la question des circuits commerciaux internationaux, il serait peut être utile de rappeler que Sonatrach ne vend pas ses produits sur le marché final, mais que Sonatrach est un acteur industriel qui a pour unité de vente la cargaison ou le milliard de mètres cubes gazeux. Ses circuits de vente, qui sont d'abord des circuits industriels, Sonatrach les maîtrise et les contrôle parfaitement. Cela constitue justement le point fort de Sonatrach.

En effet, ce souci de maîtrise des circuits commerciaux a été de longue date intégré dans la stratégie de commercialisation de Sonatrach et c'est la raison pour laquelle très tôt Sonatrach a privilégié les modes de livraison en CIF/DES (ndlr : coût, assurance, fret qui sont pris en charge par le vendeur) et

CFR (coût, fret) pour les produits comme les GPL et le GNL dont les marchés sont très fortement régionalisés, contrairement au pétrole brut et produits raffinés qui disposent d'un marché mondial intégré. En effet, il s'agit de produits où le changement de destination peut générer de la marge additionnelle. Sonatrach a donc dès les années 1970 énormément investi dans la flotte de transport de GNL et GPL et elle poursuit cet effort d'investissement jusqu'à aujourd'hui. En effet, le groupe Sonatrach, à travers la filiale Hyproc, doit réceptionner 2 nouveaux méthaniers de 175 000 m³ GNL à partir de fin 2016. De plus, Sonatrach figure parmi les premières compagnies pétrolières nationales à avoir pénétré le segment de la regazéification du GNL sur le marché européen. Sonatrach, lorsque la conjoncture pétrolière le permettait, avait également mis en place un schéma de pénétration du marché asiatique du pétrole à travers une réservation de capacité de stockage en Corée.

Le marché gazier mondial est marqué par une tension sur les prix, une forte concurrence et la dominance des hydrocarbures non conventionnels. La position de l'Algérie est assez fragile. Ses parts de marché en Europe sont menacées. Des incertitudes pèsent sur la poursuite des contrats de long terme, sur l'attractivité, la compétitivité des hydrocarbures algériens, sur la couverture suffisante des besoins européens en gaz algérien... Comment traiter cette problématique ?

La tension sur les prix qui caractérise le marché gazier international trouve son origine au niveau de plusieurs canaux : la baisse des prix du pétrole depuis fin 2014 à travers le mécanisme de l'indexation, la baisse de la demande spot de GNL sur le marché asiatique qui a mis fin aux niveaux record de prix que nous avons connus jusqu'au milieu de l'année 2014, le développement de nouvelles références de prix au niveau de certains points majeurs d'échanges (hub gaziers), et l'avènement des gaz de schiste aux Etats-Unis dont l'effet reste pour l'instant principalement concentré sur le marché américain du gaz mais avec des effets sur les flux énergétiques.

Concernant les contrats de long terme, il faut savoir que tous les projets de liquéfaction australiens qui ont obtenu leur FID (ndlr : décision finale d'investissement) et qui constituent le gros du supplément d'offre de

GNL, sont accompagnés de contrats d'approvisionnement à long terme avec les clients asiatiques. Les contrats de long terme, en tant qu'outil de partage de risque et de sécurisation des approvisionnements, ne sont remis en cause ni par les clients (qui ont besoin d'une visibilité à long terme tout en consolidant leurs portefeuilles d'approvisionnements), ni par les fournisseurs. Une partie

de ces contrats, à savoir l'indexation du prix du gaz sur celui du pétrole peut parfois être remise en cause par certains acheteurs, en fonction du marché de destination. La part de marché de Sonatrach sur le marché du gaz de l'UE des 28 n'est jamais descendue en dessous de 10% depuis l'année 2000. Il est vrai que le total de nos exportations sur ce marché s'est réduit, mais ce même marché européen s'est contracté de plus de 60 milliards de m³ de gaz entre 2008 et 2014. Mais La position de Sonatrach n'est en rien fragile. Bien au contraire, les atouts de Sonatrach en matière d'approvisionnement en gaz de l'Europe restent encore inégalés en termes de capacités d'approvisionnement compte tenu des infrastructures dont dispose Sonatrach et de la flexibilité de livraison GN/GNL, en plus de la proximité géographique.

Sonatrach joue un rôle essentiel dans la couverture des besoins domestiques en énergie et carburants, à travers l'approvisionnement des infrastructures électriques en gaz naturel et la distribution de produits pétroliers. Or, la consommation interne croît fortement a contrario de la production de gaz notamment, avec souvent le recours à l'importation. Un défi pour la compagnie. Comment le relever ?

Sonatrach joue un rôle effectivement essentiel dans l'approvisionnement du marché national en hydrocarbures, et ce même approvisionnement constitue l'une des missions fondamentales de Sonatrach telles que précisées dans ses statuts. Les taux de croissance appréciables de la consommation d'hydrocarbures sur le marché national enregistrés depuis le début de l'année 2000 s'expliquent par : la mise en service de nouvelles centrales électriques de plusieurs gigawatts, la hausse du parc automobiles, la mise en service de stations de dessalement d'eau de mer, et le lancement de plusieurs projets pétrochimiques de production d'ammoniaque et urée. A l'exception des projets pétrochimiques qui répondent à une logique de délocalisation et pour capter la

marge de transformation, l'ensemble des éléments cités ci-dessus reflètent une hausse du niveau de vie par habitant. La croissance observée sur le marché national depuis le début des années 2000 va s'atténuer avec, notamment, la saturation du marché de l'automobile pour les carburants, et, pour le gaz, l'installation de nouvelles centrales à cycle combinées beaucoup plus efficaces.

De plus, le secteur de l'énergie a validé une nouvelle politique énergétique fondée sur un recours aux énergies renouvelables à hauteur de 30% dans la génération électrique à l'horizon 2030. Le recours aux énergies fossiles devrait donc être de plus en plus maîtrisé dans les années à venir.

C. B.