

Conjoncture

Durant le mois de mai 2004, le prix du pétrole a encore franchi un nouveau record historique. Le WTI a dépassé la barre des 40 USD sur le Nymex à deux reprises durant les dix derniers jours du mois de mai. Par rapport à la moyenne du mois d'avril 2004, le panier Opep a pris 3,94 \$/bl, le Brent 3,92 \$/bl et le Dubai 2,99 \$/bl.

Compte tenu de l'instabilité qui règne au Moyen-Orient, au Venezuela et au Nigeria, certains analystes considèrent que cette hausse pourrait encore persister, d'autant que, pour la première fois, un attentat terroriste a ciblé des travailleurs étrangers dans le secteur du pétrole en Arabie Saoudite. Sur le plan des disponibilités pétrolières à court terme, les stocks commerciaux sont à un niveau relativement bas aux USA. Au début du mois de mai, le niveau de ces stocks était de 17,9 millions de barils, en dessous de la moyenne enregistrée sur les cinq dernières années (d'après le US Département of Energy). Par ailleurs, les prix spot sont bien plus élevés que les prix « futures », ce qui n'incite absolument pas les raffineurs à reconstituer leurs stocks. On se retrouve donc en présence d'un cercle vicieux où la faiblesse des stocks continue d'alimenter la hausse des prix spot et où, cette hausse des prix spot n'incite guère à augmenter les stocks. Seul un retour à la hausse des prix sur les marchés à terme peut briser ce cercle.

En matière de consommation de produit raffinés, le prix de l'essence à la pompe devrait augmenter de 2 \$/gallon aux USA, durant le mois de juin, suite à cette hausse du prix du pétrole (US Département of Energy). Par contre, en Europe, la répercussion de la hausse des prix du pétrole sur celui de l'essence devrait être nettement plus faible, du simple fait que les taxes représentent en moyenne les 2/3 des prix de l'essence. Ce qui a pour effet « d'insulariser » l'Europe.

Le 3 juin 2004, durant la 131^{ème} conférence extraordinaire de l'OPEP à Beyrouth, les Ministres de l'OPEP auront à prendre une nouvelle décision en matière de plafond de production. La conjoncture du mois de juin et la réaction des marchés à cette décision confirmera certainement les causes profondément géopolitiques de cette hausse du prix du pétrole. La hausse des prix durant le mois de mai a touché tous les marchés de l'Énergie. Ainsi, sur le marché européen du propane, les prix ont augmenté de 60% par rapport au niveau de mai 2003. Les prix du Butane ont, quant à eux, augmenté de 53% par rapport à Mai 2003. (Suite en page 2)

Marché US

Sonatrach et le raffineur américain Valero renforcent leurs relations commerciales

Valero, leader du raffinage et de la distribution en Amérique du nord, augmente ses enlèvements de Sahara Blend.

Sonatrach et la société américaine Valero Energy Corporation ont signé le 15 mai dernier à Alger, un contrat de vente de Sahara Blend.

Le contrat, applicable dès le 1^{er} juillet 2004, porte sur un volume de douze (12) millions de barils, pour une période de six mois. Ce volume correspond à un enlèvement de (02) deux millions de barils par mois, à destination des USA.

Les enlèvements contractuels de ce client augmentent ainsi de 33%, à plus de 48 millions de barils par an.

Les relations commerciales entre Valero et Sonatrach remonte en fait à 1993. Depuis cette année, la société Valero se positionne comme premier client de Sonatrach pour le pétrole Brut.

Actuellement, les deux compagnies sont liées par trois contrats, deux de moyen terme et un annuel, et ce, pour alimenter la raffinerie du Canada.

Les livraisons de Sonatrach représente 10% des approvisionnements de Valero. Valero Energy Corporation est un leader dans le raffinage et la distribution des



La signature du contrat

produits raffinés en Amérique du Nord. Il se situe parmi les meilleurs raffineurs indépendants aux Etats-Unis avec 14 raffineries dont une implantée au Canada et 13 aux Etats Unis. La capacité de raffinage totale de ses raffineries est de 2 millions de barils par jour, ce qui représente environ 10% de l'ensemble de la capacité de raffinage des Etats-Unis. Valero est également l'un des plus importants détaillants, comptant environ 4000 points de vente en Amérique du nord.

Transport du GNL

Mise en chantier de deux nouveaux méthaniers «Med Max», au Japon

Deux nouveaux méthaniers de taille moyenne, «Med Max» (*Mediterranean Maximum Size: 75 000 m³*), destinés au transport du GNL dans le bassin méditerranéen, seront acquis par Sonatrach en partenariat avec des opérateurs japonais et construits par le chantier naval japonais, Universal Shipbuilding Corporation (USC).

L'offre du chantier USC a été retenue lors d'une séance publique d'ouverture des plis tenue le 29 mai dernier à Arzew.

Les deux navires seront réceptionnés en 2007, pour le premier, et en 2009 pour le second. Ils seront financés, à parts égales de 25 % par Sonatrach, sa filiale Hyproc Shipping Company et deux partenaires Japonais, Itochu et Mol. Les deux méthaniers seront affrétés par Sonatrach pour une durée de 20 ans.

Quatre soumissionnaires avaient été retenus lors de la phase d'alignement technique des offres: Universal Shipbuilding Corporation (Japon), Mitsui Engineering and Shipbuilding Co (Japon),

Alstom Chantier de l'Atlantique (France) et Daewoo (Corée). L'appel d'offre avait été lancé par Sonatrach en octobre 2003. Rappelons que cette forme de partenariat a déjà été mise en œuvre avec les partenaires norvégiens et japonais pour la construction de deux super-méthaniers: le LNG «Berge Arzew» (138.000 m³) qui sera livré en juillet 2004 et LNG «Lalla Fatma N'Soumer» (145.000 m³), en octobre de la même année.

Le Groupe Sonatrach dispose actuellement, à travers sa filiale Hyproc, d'une flotte opérationnelle constituée de six méthaniers dont la capacité totale est de 673.000 m³.

Avec la concrétisation de ces nouveaux projets de navires, le potentiel de transport du GNL pourra atteindre la capacité de 1.110.000 m³, ce qui représente une augmentation d'environ 65%.

Précisons enfin que la gestion des deux méthaniers Med Max sera assurée en totalité par Hyproc Shipping Company.

Un mot sur ...

Le métier de trader

Lorsqu'ils se présentent sur les marchés internationaux de pétrole brut et dérivés, producteurs et consommateurs n'ont pas les mêmes préoccupations: les premiers recherchent des débouchés stables et un écoulement rapide de leur production pour éviter un stockage coûteux et risqué ; ils souhaitent aussi un prix rémunérateur pour leurs produits; les seconds cherchent à s'approvisionner au moindre coût et de manière continue. Ces objectifs dissemblables imposent souvent le recours à un intermédiaire, le trader.

Rôle du trader

A l'origine, le trader est un négociant qui effectue à l'achat ou à la vente deux types de transactions commerciales:

- des transactions commerciales avec livraison immédiate: c'est le contrat spot
- des transactions commerciales avec livraison différée: c'est le contrat à terme ou contrat forward

Dans ce dernier cas, s'il est en position d'acheteur d'un «forward», le trader espère qu'entre le jour où il achète et le jour où il est livré, la hausse des prix lui permettra de revendre avec profit sa marchandise. Il supporte donc le risque de prix dû aux fluctuations du marché. Depuis les années 80, le trader n'effectue plus seulement des transactions commerciales, mais il réalise aussi des



transactions purement financières en achetant et vendant des contrats-papier appelés futures, options et swaps destinés à protéger les acquéreurs de ces contrats contre les risques de prix. Les contrats-papier sont des engagements à acheter ou à vendre à terme des quantités définies à un prix fixé à l'avance. Ces contrats sont dits « papier » car ils sont rarement dénoués par livraison physique du produit, mais le plus souvent liquidés par une transaction financière inverse avant l'échéance du contrat. Le rôle du trader est essentiel dans les opérations commerciales et financières liées au pétrole. Il assure la liquidité du marché physique en achetant et vendant des cargaisons de brut. Il assure aussi la liquidité du marché financier en achetant et vendant des contrats papier. Les traders sont, soit des sociétés internationales de

négoce, soit des divisions « trading » appartenant aux grandes compagnies pétrolières.

Différentes catégories de traders

Le spéculateur accepte une transaction risquée car elle offre un profit potentiel important, mais il accepte aussi une perte potentielle importante. Le spéculateur a donc le profil du joueur qui risque gros pour gagner gros, ou perdre gros.

L'arbitrageur tire profit des distorsions entre différents marchés, achetant un produit sous-évalué sur un marché pour le revendre simultanément sur un autre marché où le même produit est surévalué. L'arbitrageur ne fait un profit que lorsque la marge dégagée est supérieure au coût de la transaction. La marge nette par transaction étant très faible, l'arbitrageur doit engager de grands volumes de transactions pour espérer faire des profits conséquents. Il a donc le profil du joueur qui prend peu de risques, mais gagne à tous les coups. Le hedger ne cherche pas à faire du profit, mais à se couvrir contre un risque d'évolution défavorable d'un prix. Cette couverture contre un risque s'appelle le «hedging». Il ne s'agit ni de spéculation, ni d'arbitrage. Le seul objectif du hedger est de garantir le prix futur d'un produit et d'éliminer l'incertitude liée à la volatilité du prix sur le marché international.

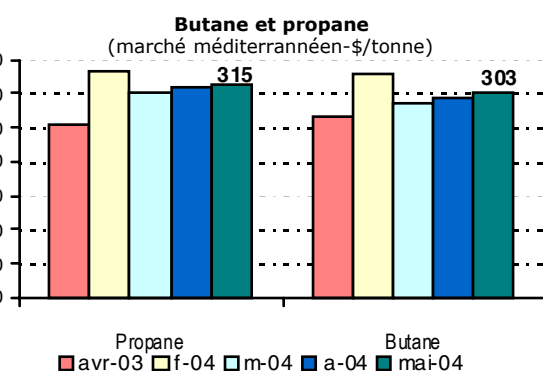
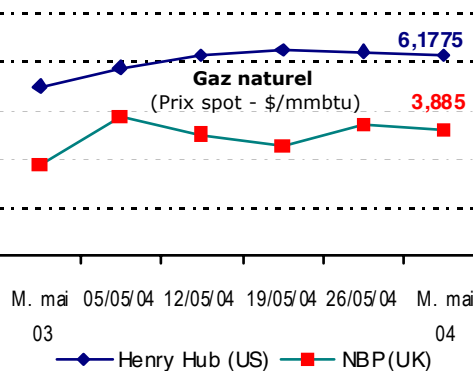
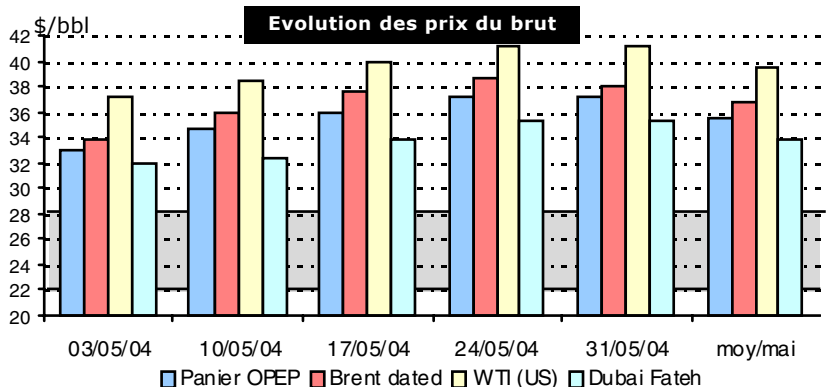
(Suite en page 4)

Conjoncture (suite de la page 1)

Malgré cette hausse, le ratio du prix du propane à celui du naphta s'établit toujours entre 95,5% et 97% à fin mai 2004. Le ratio du prix du butane à celui du naphta, quant à lui, s'établit à 90%. Dans ces conditions, il est plus rentable de substituer des GPL au naphta dans la pétrochimie.

Cette tendance que nous avons décelée déjà en avril 2004 semble encore dominer la conjoncture sur le marché des GPL en Europe.

La conjoncture sur les marchés spot du gaz naturel a été, durant ce mois, marquée par la hausse des prix sur le marché américain. En effet, à cause d'une légère pénurie en charbon, de prévisions de température à la hausse pour cet été, mais aussi de la reprise de l'activité économique aux USA, le prix du million de BTU sur le Henry Hub a dépassé les 6 \$ dès le 10 mai 2004, pour atteindre le niveau des 6,34 \$ le 26 mai. Cette tendance pourrait persister et placer le prix du million de BTU à 6,75 \$ sur le Henry Hub, pendant la saison estivale, à cause des besoins en air conditionné.



Sur les marchés « Futures » comme le Nymex, les prix des contrats de gaz pour cet été indiquent déjà un prix relativement élevé. Les quatre terminaux de regazéification US pourraient tourner à pleine capacité cet été.

Sur le marché UK, on assiste à un léger retour à la normal par rapport au mois d'avril. Cependant, à cause de la hausse du prix du pétrole, le niveau du prix du gaz sur le NBP demeure légèrement élevé, comparativement à mai 2003.

Actualité

Partenariat dans les GPL - Région de Suez**Premier Conseil d'Administration de la société commune « MEDLPG Shipping and Trading », fin juin**

Le 28 juin 2004, Sonatrach tient le premier Conseil d'Administration de la Société Commune «MEDLPG Shipping and Trading», issue d'un accord de partenariat conclu entre «SPTC» (Sonatrach Petroleum Transportation Company, filiale indirecte 100% Sonatrach) et «AMPTC» (Arab Maritime Petroleum Transport Company). Ce partenariat entre Sonatrach et AMPTC a été initié en 2002 avec la signature par les parties de l'Accord du 14 Mars, qui a permis à Sonatrach de pénétrer le marché de la région de Suez par la fourniture à AMPTC de près d'un million de tonnes de butane sur la base d'un contrat de vente/achat d'une année (2002/2003). Le client final étant EGPC (Egypt General Petroleum Company). L'accord prévoit le partage, à parts égales, de tous les bénéfices engendrés par les ventes de butane par AMPTC à EGPC, à Suez.

En Avril 2003, les parties ont décidé de reconduire le contrat de fourniture de butane pour une autre année avec la signature d'un Mémoire d'Entente qui prévoit, essentiellement, la création d'une société commune off-shore 50/50% qui se chargera de la gestion du contrat de butane, notamment entre le stockage flottant de AMPTC à Suez et le marché de consommation de Suez.

Les discussions dans le cadre du Mémoire d'Entente d'Avril 2003 ont abouti à la signature entre SPTC et AMPTC, le 22 Octobre 2003, du Pacte d'Actionnaires prévoyant la création de la Société Commune MEDLPG Shipping & Trading (50/50%).

Le 03 décembre 2003, MEDLPG Shipping & Trading Limited a été incorporée, conformément à la loi sur les sociétés, à Jersey.

Un accord a été conclu pour le renouvellement du contrat de vente/

MEDLPG Shipping and Trading

Société commune entre:

-SPTC (Sonatrach Petroleum Transportation Company, filiale indirecte 100% Sonatrach) et,

-AMPTC (Arab Maritime Petroleum Transport Company).

Principales missions:

- Le stockage flottant en Mer de Suez
- La gestion des opérations de shipping entre le stockage (flottant) et le marché de Suez
- La commercialisation de butane à EGPC, au port de Suez.

achat de butane AMPTC-EGPC à partir du mois de juillet 2004 et transfert de ce contrat à la Société Commune MEDLPG Shipping & Trading.

Partenariat dans la commercialisation du gaz**CGC réalise un volume de ventes de 1,3 milliard de m³ de gaz en 2003**

La Société CGC (Cepsa Gas Comercializadora) a réalisé, au titre de l'exercice 2003, un volume de 1,3 Gm³ des ventes de gaz pour un résultat net de 598.032,63 Euros.

Sonatrach, par le biais de sa filiale «SPIC B.V», participe à hauteur de 30% dans le capital de cette société de droit espagnol aux côtés des sociétés CEPESA et TOTAL S.A, détenant chacune 35% des parts du capital social.

Cette participation a été conclue le 10 septembre 2002 par la signature d'un Pacte d'Actionnaires.

CGC a pour objet d'exercer, avec les autorisations administratives correspondantes, l'activité de commercialisation

du gaz naturel et de l'électricité.

A travers cette prise de participation, Sonatrach vise la concrétisation de ses objectifs stratégiques, à savoir: fournir, à partir de 2004, un volume total de 0.85 milliard de m³ de GNL par an à la société CGC; capter une marge additionnelle grâce à la vente directe aux consommateurs; accompagner, dans une première étape, un opérateur espagnol maîtrisant l'environnement institutionnel et ayant des intérêts convergents avec ceux de Sonatrach et enfin pénétrer le marché espagnol et augmenter progressivement les volumes des ventes en s'assurant le gain des meilleurs prix du marché.

Distribution des GPL**La société Sarg procède à ses premiers enlèvements de GPL**

Le complexe GP1Z à Arzew vient de procéder aux premiers chargements de GPL pour le compte de l'opérateur privé national, Sarg (Société Algérienne de Remplissage de Gaz), domicilié dans la Wilaya de Ain Temouchent.

Cette opération s'est effectuée dans le cadre de la mise en oeuvre du contrat de vente de GPL, signé le 16 mars dernier entre Sonatrach/Activité Com et Sarg (Voir Market News n°1, avril 2004). Les quantités livrées à la date du 10 mai 2004 s'élevaient à 564,340 tonnes, soit un enlèvement quotidien moyen de 18,812 tonnes.

Par ailleurs, concernant le transport ferroviaire des GPL pour le compte de la filiale Spte (Naftal), le test du conteneur



L'opération de chargement

s'est effectué avec succès, le 12 avril dernier en présence des représentants de Naftal, Spte, Egzia et GP1Z. Rappelons que ces actions s'inscrivent dans le cadre du développement et de l'amélioration de l'approvisionnement du marché national en GPL.

Transport maritime**Installation de Directeurs au sein de Com**

Com a procédé au recrutement, en externe, de deux Directeurs pour la prise en charge de ses missions dans les domaines des opérations et du transport maritime.

Ce recrutement externe a été rendu nécessaire en raison de l'indisponibilité en interne des profils requis.

En effet, deux appels à candidatures, par le biais de la bourse de l'emploi, ont été déclarés infructueux.

M. Tazkratt, 48 ans, a pris ses fonctions au sein de la Division «Exportations Gaz» de Com. Il dispose d'une expérience de plus de 25 ans en qualité de commandant de bord à la Cnan.

M. Hiab Hamid, 50 ans, capitalise également une expérience de plus de vingt cinq ans dans le domaine, notamment à Hyproc SC, Cnan et Caltram. Il aura la charge des opérations et du transport maritime au sein de la Division «Exportations Brut et Produits Raffinés».

Environnement**Des bus au gaz naturel carburant (GNC)**

Sonelgaz innove et met en service cinq autobus roulant au gaz naturel carburant.

Le GNC n'est pas un carburant polluant et protège l'environnement.

Compte tenu des résultats obtenus au niveau international sur les plans technique, économique et environnemental, Sonelgaz s'est vue confier la mise en oeuvre d'un programme de développement de l'utilisation du GNC en Algérie.

Brèves

■ **Les recettes pétrolières de l'Algérie ont atteint 14 milliards de dollars (G\$) à fin mai 2004**, a déclaré M. Chakib Khelil, Ministre de l'Énergie et des Mines. Il a ajouté que l'Algérie prévoyait des recettes de 28 G\$ à la fin de l'année « si le niveau des prix actuels se maintient ». Il a estimé que le taux de croissance du secteur des hydrocarbures en Algérie devrait être de 7 % pour l'année 2004. M. Chakib Khelil avait indiqué, fin mai, à la presse algérienne que l'Algérie produisait 1,25 million de barils/jour de pétrole depuis janvier 2003, alors que son quota fixé par l'OPEP en mars dernier à Vienne est de 750 000 b/j. Il avait estimé, en mars dernier, que le quota de production de pétrole accordé par l'OPEP à l'Algérie était « obsolète ».

■ **Le consortium en charge de Camisea obtient les droits de développement du champ gazier Pagoreni**

Le consortium regroupant Pluspetrol, Hunt Oil, SK Group, Technit et Sonatrach en charge du projet gazier Camisea (bloc 88) a négocié un accord avec le Pérou portant sur l'exploration-production du bloc 56 sur lequel un puits, Pagoreni, a déjà été foré. Les réserves probables et possibles de cette zone sont estimées à 223 milliards de mètres cubes. Le consortium paiera un taux de royalties de 38 % sur le gaz produit, soit plus que les 37 % versés par Hunt Oil sur la production du champ de Camisea, a indiqué le ministère péruvien de l'Énergie et des Mines. Néanmoins, si le prix du gaz descend en-dessous de 4 \$/MBtu, le taux de royalties ne sera plus que de 30 %, a précisé Carlos del Solar, directeur de l'unité péruvienne de Hunt, qui contrôle 35 % du consortium. La compagnie prévoit de consacrer 2,1 milliards de dollars au développement de Pagoreni et aux usines qui lui permettront de vendre 2,7 millions de tonnes par an de gaz naturel liquéfié (GNL) au belge Tractebel, qui exportera le gaz au Mexique, a-t-il ajouté. Le contrat relatif au champ doit encore être approuvé par la compagnie étatique péruvienne PeruPetro et par le ministère de l'Économie et des Finances (source BIP 16 juin 2004).

■ **Statoil quadruple ses capacités de stockage et de transport de GNL**

Grâce à des accords conclus avec l'américain Dominion Energy, Statoil a quadruplé ses capacités de stockage et de transport de GNL sur le marché américain, s'est félicitée la compagnie norvégienne. Cette augmentation sera possible grâce à l'extension du terminal GNL de Cove Point (Maryland) et des capacités de transport des gazoducs associés sur la côte Est des États-Unis, projets qui restent sujets à l'approbation des autorités américaines. Ces accords « représentent une étape importante dans notre stratégie GNL à long terme », a souligné Statoil. Ils lui donnent accès à des capacités de transport et de stockage totalisant environ 10 milliards de mètres cubes de gaz par an, alors que la capacité annuelle de la compagnie à Cove Point se monte actuellement à 2,4 G.m³. En vertu de ces accords, qui courent sur une durée de 20 ans à partir de 2008-2009, Statoil versera environ 10 à 15 % de la valeur de ses ventes pour disposer de ces capacités d'importation supplémentaires. Cove Point, l'un des quatre terminaux GNL américains, est situé à un emplacement stratégique aux yeux de Statoil du fait de la distance le séparant du développement de Snoehvit, en Mer de Barents, et d'autres possibles projets de GNL et du fait de sa proximité avec un important marché gazier, dans les régions de Washington et New York. Une fois Snoehvit mis en production, Statoil devrait importer 2,4 G.m³/an via Cove Point. Le groupe achète actuellement du GNL à d'autres producteurs en attendant ses approvisionnements en provenance de Mer de Barents (source BIP 16 juin 2004).

■ **L'américain CBI vient d'obtenir un contrat de 55 millions de dollars dans le cadre du projet d'expansion du terminal de gaz naturel liquéfié (GNL) de Lake Charles (Louisiane)**. Cette installation, exploitée par TRUNKLINE LNG (filiale de SOUTHERN UNION COMPANY) est actuellement la plus importante de sa catégorie en Amérique du Nord. Sa capacité doit ainsi passer, dans une première phase, de 17,8 à 34 millions de mètres cubes/jour, avant d'être portée à près de 51 M.m³/j dans une seconde phase. L'expansion doit être terminée à la mi-2006. La première phase prévoit par ailleurs la construction d'un stockage de 140 000 mètres cubes (source BIP 18 juin 2004).

■ **La Turquie et la Grèce vont entamer chacune de leur côté à partir de décembre la construction d'un gazoduc qui doit les relier** et qui servira aussi à acheminer du gaz naturel vers l'Europe, a annoncé le ministère turc de l'Énergie. Long de près de 300 kilomètres, dont 209 km sur le territoire turc, le gazoduc doit commencer à Karacabey, dans le Nord-Ouest de la Turquie, et traverser la mer de Marmara jusqu'en Grèce. Il devrait permettre de transporter le gaz d'Azerbaïdjan et d'autres producteurs régionaux vers l'Europe à travers la Grèce et vraisemblablement l'Italie à partir de 2006. Le coût de la construction du gazoduc avait été évalué à près de 100 millions de dollars par les autorités (source BIP 18 juin 2004).

Le métier de trader

(suite page 2)

C'est le profil type des « trading divisions » appartenant aux entreprises productrices de pétrole. Ces différents types de traders n'ont pas les mêmes motivations: c'est justement cette diversité et cette complémentarité qui assurent un bon fonctionnement des marchés.

Trader, un métier à part entière

Le trader est en permanence rivé sur ses écrans d'ordinateurs et sur les terminaux des agences spécialisées (type Reuters) qui fournissent en temps réel les dernières informations sur les prix et les tendances du marché. C'est un métier stressant et exigeant, qui nécessite de réunir un certain nombre de conditions: une connaissance parfaite du marché (volumes, prix, spécificités techniques des produits échangés, importance de chaque acteur sur le marché), des sources d'information de premier ordre, en continu et en temps réel, d'où l'importance capitale pour un trader d'avoir d'excellents contacts sur le marché, des outils de simulation et d'aide à la décision (graphes, modèles mathématiques) et enfin une capacité d'anticipation des fluctuations du marché, une capacité de réaction immédiate pour répondre aux besoins des clients ou tirer profit d'une évolution favorable des cours. Parce qu'il fait appel à des outils modernes d'évaluation et d'anticipation des marchés, à des instruments financiers sophistiqués et à une logistique importante, le métier de trader exige des compétences pointues en matière de commerce international et de marchés financiers.

La place de Sonatrach

Pour vendre son pétrole et son gaz sur les marchés internationaux, Sonatrach dispose de deux salles de trading (une pour le pétrole et dérivés liquides, l'autre pour le gaz) installées dans son siège d'Alger. Dans ces salles officient des traders en contact permanent avec une multitude de clients et branchés sur les dernières nouvelles et tendances des marchés de Londres, New-York, Singapour ou Tokyo. Des contrats de livraison physique sont ainsi conclus tous les jours avec des acheteurs installés aux quatre coins du globe. Dans le cadre de son effort d'internationalisation, Sonatrach veut compléter cette activité traditionnelle de trading sur les marchés physiques par une activité de trading sur les marchés financiers. Il s'agit de protéger l'entreprise contre les risques de fluctuations défavorables des prix. C'est la raison d'être du projet Risk Management mis en place, courant 2004, au sein de l'Activité Commercialisation.

A lire prochainement
Un mot sur
« Les marchés à terme »