



HAL
open science

L'évolution des relations contractuelles dans le domaine pétrolier

Jean-Pierre Angelier

► **To cite this version:**

Jean-Pierre Angelier. L'évolution des relations contractuelles dans le domaine pétrolier. Liaison
Energie Francophonie, 2008, 80, pp.23-26. halshs-00339299

HAL Id: halshs-00339299

<https://shs.hal.science/halshs-00339299>

Submitted on 17 Nov 2008

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



LABORATOIRE D'ECONOMIE DE LA PRODUCTION
ET DE L'INTEGRATION INTERNATIONALE

UMR 5252 CNRS - UPMF

NOTE DE TRAVAIL

N° 11/2008

**L'évolution des relations contractuelles
dans le domaine pétrolier**

Jean-Pierre Angelier

L'évolution des relations contractuelles dans le domaine pétrolier

Jean-Pierre Angelier
LEII – Université de Grenoble, CNRS
Septembre 2008

Un contrat pétrolier a pour objet de définir avec précision le partage des risques associés à l'exploration, au développement et à l'exploitation pétrolière, et de fixer sans conteste les rémunérations découlant de ces activités. Le risque minier et financier est considérable, dans ce domaine : trois forages d'exploration sur quatre se révèlent infructueux, et pour un champ de taille moyenne, il aura fallu dépenser environ un milliard de dollars avant de produire. D'un autre côté, les bénéfices potentiels sont eux aussi énormes : avec un prix de \$/b 100, pour un gisement moyen produisant 30 000 barils par jour, la rente annuelle s'élève à un milliard de dollars. Étant donné l'ampleur des risques financiers et des sommes en jeu, on conçoit toute l'importance d'un bon contrat : pour l'état qui cherche à valoriser les ressources de son sous-sol afin qu'elles contribuent à un développement économique et social durable du pays ; et pour la firme qui espère enlever le plus de brut possible et souhaite réaliser la meilleure rentabilité des capitaux engagés.

Bien souvent, les contrats pétroliers sont passés entre un état et une entreprise étrangère, et les modalités de partage des risques et des rétributions dépendent du rapport de forces dans lequel ils sont placés. Les éléments qui pèsent sur la répartition sont les caractéristiques pétrolières (ressources connues ou non, abondantes ou non), économiques (degré de développement, place du pétrole dans l'économie) et politiques (système légal bien établi ou pas, démocratie ou autocratie) du pays pétrolier d'une part, intensité de la concurrence qui règne dans l'industrie pétrolière de l'autre.

Suivant ces caractéristiques, les relations contractuelles du domaine pétrolier ont évolué selon trois grandes phases : la première, l'époque des concessions, va de 1870 à 1945 ; la seconde couvre les années 1945 à 1986 et correspond à une phase d'évolution heurtée du rapport de forces opposant firmes pétrolières internationales et états pétroliers ; la troisième période enfin commence en 1986, avec l'apparition d'un véritable marché pétrolier international, d'une concurrence plus intense marquée par une influence plus forte de la conjoncture sur la répartition des risques et rémunérations. Au fil de toute cette évolution, le partage de la rente pétrolière est devenu progressivement plus favorable aux états pétroliers. Les transformations en cours portent sur la lutte contre la corruption et pour le respect de l'environnement, dimensions encore peu présentes dans les contrats pétroliers.

La concession ou les deux faces de Janus

La concession est le premier type de contrat unissant firmes et états en vue de l'exploitation du pétrole. Elle s'est imposée de manière exclusive depuis la naissance industrielle du pétrole

en Amérique du nord, au début des années 1870, jusqu'à la seconde guerre mondiale. En Amérique du nord comme en Europe, libéralisme et état légitime sont la norme : c'est à l'entreprise privée de prendre en charge l'exploitation du sous-sol, avec le moindre engagement de l'état, ce que permettent les concessions.

Dans un contrat de concession pétrolière, l'état transfère à titre exclusif au concessionnaire la propriété des ressources contenues dans le sous-sol et le droit de les exploiter. En contrepartie, il perçoit une redevance (*royalty*) et un impôt sur les bénéfices déclarés par le concessionnaire. Ce dernier assume le risque minier et en cas de découverte, exploite à sa guise le pétrole dont il est propriétaire. En Amérique du nord, la concession permet un développement rapide et efficace de l'industrie pétrolière, le droit minier se renforçant progressivement de manière à brider les excès initiaux nés d'une concurrence trop intense (trop grand nombre de forages, exploitation trop intensive).

Dans le reste du monde en revanche, les découvertes pétrolières se font dans des états et économies faibles, souvent dépendants du nord, qu'ils soient colonies ou non. Le principe de la concession s'y impose sans alternative possible, dans une activité où la concurrence ne joue pas. L'industrie est intégrée verticalement et horizontalement : après la très intense et ruineuse concurrence de la période 1870-1900, les pétroliers perçoivent l'intérêt qu'ils ont à brider les mécanismes de la compétition. Les sept plus grands d'entre eux s'entendent et forment *le cartel des sept sœurs* ; elles monopolisent pratiquement toutes les zones pétrolières connues dans le monde, à l'exception de l'Amérique du nord, excluant de la sorte tout nouvel entrant, et s'entendent pour que les clauses des concessions restent stables, à leur avantage. Les concessions portent sur des territoires très vastes, sur des durées très longues, et les paiements versés au concédant sont souvent dérisoires.

C'est ainsi, par exemple, que le Canadien William Knox d'Arcy acquiert en 1901 une concession sur la quasi-totalité du territoire de la Perse, pour 60 ans. En 1933, la California Standard obtient une concession sur le tiers du royaume saoudien, pour une durée de 60 ans. Au Koweït, en 1934, plusieurs compagnies occidentales regroupées dans la Kuwait Oil Company reçoivent une concession couvrant l'ensemble de l'émirat, pour 75 ans. Le même bouclage des zones pétrolières s'effectue en Amérique latine (Mexique puis Venezuela), en Indonésie, toujours grâce aux concessions. Du fait de ces structures puissamment établies, l'entrée d'un nouveau concurrent n'est pas concevable, pas plus que la remise en cause des termes des contrats de concession. Un pays qui enfreindrait la loi du cartel serait boycotté (tel le Mexique révolutionnaire après 1917), ou mis au pas par la force (ainsi l'Iran, en 1953).

Dans cette première période de l'industrie pétrolière, la concession permet une exploitation concurrentielle efficace du pétrole en Amérique du nord, mais permet aussi au cartel des sept sœurs de contrôler avantageusement l'ensemble des autres régions pétrolières du globe, au détriment des états du sud.

Les contrats de partage de production, de services, et les *joint venture*

La seconde guerre mondiale entraîne une modification profonde du fonctionnement de l'industrie pétrolière. Le pétrole s'est révélé stratégique et les pays grands consommateurs réalisent le danger qu'il y a de dépendre de compagnies étrangères pour leur approvisionnement. Les pays du sud commencent de leur côté à briser les liens qui les inféodent au nord, le processus de décolonisation est enclenché, l'ère des indépendances s'ouvre.

De nouveaux entrants apparaissent dans l'industrie pétrolière, entreprises publiques de grands états consommateurs (l'ERAP française, l'ENI italienne, Hispanoil, la Japanese Export Oil Company) et petits indépendants américains (Aminoil, Amoco, Getty Oil, Occidental, Phillips) qui jusqu' alors restaient relégués dans leur pays d'origine.

Deux grands changements affectent alors les clauses des concessions : le principe du *fifty-fifty* (les bénéfices des compagnies concessionnaires sont partagés par moitié entre l'état et la firme) et le principe de la réversion (si un concessionnaire n'exploite pas effectivement le sous-sol, s'il ne découvre pas de pétrole, il devra rendre la concession, dans un délai court). De ce fait, une certaine concurrence joue désormais.

La porte étant ouverte, les nouveaux entrants proposent à leurs hôtes des conditions contractuelles plus attrayantes que la concession. Le contrat de partage de production (*production sharing agreement*) fait son apparition en 1966, en Indonésie, contrat qui s'impose comme principale alternative à la concession. Dans ce nouveau cadre, l'état reste propriétaire des hydrocarbures contenus dans le sous-sol. Le contractant étranger engage les travaux d'exploration, de développement et de production. S'il y a production commerciale, le contractant est remboursé de ses dépenses par une partie du pétrole produit, le *cost oil*. Le reste du pétrole, le *profit oil*, est réparti (dans des proportions variables selon les circonstances) entre la firme contractante et l'entreprise pétrolière publique du pays. Dans ce cadre, la firme pétrolière étrangère assume le risque minier, comme dans la concession, et l'état récupère une plus grande part de la rente. Par ailleurs, l'entreprise pétrolière publique exerce un droit de regard sur la conduite de la production. Ce nouveau contrat est perçu comme un outil libérant les pays du sud des concessions, symbole du système colonial, symbole aussi d'une autocratie mise en place et entretenue par l'étranger. Dans beaucoup de pays du sud, les contrats de partage de production se substituent aux concessions.

Dans les pays du nord en revanche, la concession reste la modalité contractuelle pratiquement exclusive. Le contrat est simple, son attribution aux enchères assure une concurrence effective. Ici, pas besoin de montage juridique complexe puisque le système légal est bien organisé, admis et respecté. Dans un état de droit, démocratique, dans une économie libérale, la concession semble encore le meilleur moyen d'exploiter les richesses pétrolières.

À côté des deux grandes modalités que sont la concession et le contrat de partage de production, deux autres apparaissent. Le contrat de services : l'entreprise publique nationale paye une entreprise pétrolière étrangère pour une activité précise, la rémunération des services rendus pouvant éventuellement se faire en pétrole. Et le contrat d'association ou *joint venture*, qui consiste à créer un consortium entre firmes étrangères et entreprise nationale pour

explorer et exploiter le sous-sol. Ces deux nouveaux types de contrats restent d'une application plus limitée que le contrat de partage de production.

Concurrence, transparence des flux financiers, protection de l'environnement

Les nationalisations des actifs des compagnies étrangères par la plupart des pays du sud, la mise en oeuvre de nouveaux contrats, les chocs et contre-choc pétroliers, tout cela aboutit à partir de 1986 à une structure tout à fait nouvelle pour l'industrie pétrolière : il existe désormais un marché international du pétrole sur lequel s'exerce une concurrence certaine. Les deux tiers de la production mondiale de pétrole y sont échangés entre des vendeurs et acheteurs indépendants, à un prix résultant de la confrontation entre offre et demande.

Cette situation s'accompagne d'une stabilisation des pratiques contractuelles, chaque pays adoptant de manière préférentielle l'un des quatre types de contrat. Les pays du nord restent fidèles à la concession, à titre pratiquement exclusif : États-Unis, Canada, Royaume-Uni, Norvège ; elle reste aussi présente dans plusieurs pays d'Amérique latine. Le contrat est simple, efficace et équitable pour les deux parties lorsque l'environnement légal est clair et solidement respecté. Dans les pays d'Asie et d'Afrique, le contrat de partage de production a la faveur des gouvernants. Il a remplacé la concession et représente une garantie pour l'état de récupérer une part équitable du pétrole, et parfois d'exercer une certaine maîtrise sur les plans de production. Dans les pays du Golfe (Koweït, Arabie Saoudite, Oman, Iran, Irak), au Mexique et au Venezuela, on trouve principalement des contrats de services : ce sont là des pays aux réserves abondantes et assurées, où le savoir-faire des compagnies étrangères est toujours ponctuellement nécessaire. Enfin, certains pays pétroliers pratiquent un mélange bien souvent complexe et changeant de modalités contractuelles : *joint venture*, services, partage de production ; ce sont des pays où le système légal est précaire, soumis à une situation politique singulière ou instable : Russie, Libye, Nigeria, Kazakhstan, Soudan, par exemple. Dans ce cas, les contrats sont passés au coup par coup, en fonction des circonstances du moment.

Les modalités de ces différents contrats tendent à se rapprocher, pour ce qui est du partage de la rente, de l'implication des entreprises publiques nationales, de la sensibilité des clauses à la conjoncture et à l'état des ressources du sous-sol. Lorsque l'on se trouve sur un marché d'acheteur, comme au cours des années quatre vingt dix, les pays dont les réserves s'amenuisent offrent des conditions plus avantageuses aux compagnies étrangères pour les inciter à contribuer à l'effort de prospection ; ce que fait par exemple la Russie du président Eltsine. En revanche, lorsque l'on passe à un marché de vendeur (dans les années 2000), les clauses contractuelles offrent une place plus grande à l'entreprise publique, octroient une plus grande part de la rente à l'état. En Algérie par exemple, où les capacités d'extraction sont difficilement renouvelées, la loi de 2005 abaisse sous la barre de 51 % la participation de la Sonatrach à toute association pétrolière, afin d'attirer les firmes étrangères ; mais dès 2006, la conjoncture ayant changé, la loi est oubliée. En Grande-Bretagne, le taux d'impôt sur les compagnies pétrolières passe de 30 % en 2002 à 60 % en 2005 ; en Alberta, les prélèvements augmentent de 44 % à 49 % en octobre 2007. Et en Russie, le président Poutine renégocie les contrats passés par son prédécesseur, à l'avantage cette fois de l'état russe.

Désormais, les contrats pétroliers permettent aux états du sud de récupérer une part consistante de leurs richesses : le taux de prélèvement fiscal moyen est de 70 %, plus faible dans les pays libéraux du nord, ou lorsque les conditions techniques sont difficiles (en mer profonde par exemple) ; plus fort lorsque le risque minier est moindre ou lorsque les réserves sont solidement assurées.

Mais deux dimensions ne figurent encore que timidement dans les contrats pétroliers. L'une a trait au suivi des flux financiers relatifs au pétrole, l'autre est relative à l'impact de l'activité pétrolière sur l'environnement.

L'argent du pétrole incite à la corruption et aux malversations, alors qu'il doit pouvoir contribuer à un développement économique et social durable, à une réduction de la pauvreté, dans les pays du sud tout particulièrement. En 2002, le Sommet de Johannesburg inaugure l'Initiative de Transparence des Industries Extractives, mécanisme d'incitation à une utilisation démocratique et efficace de la rente pétrolière. Vingt six pays adhèrent déjà à cette initiative, appuyée par la Banque Mondiale, le FMI, le NEPAD, dont 14 des pays africains producteurs de pétrole. Le suivi des flux financiers relatifs au pétrole reste toutefois bien délicat : le rapport 2008 de Transparency International fait toujours état d'une grande opacité des comptabilités de plusieurs firmes pétrolières, qu'elles opèrent à l'étranger (CNOOC, CNPC, ExxonMobil, Lukoil, ONGC, Petronas) ou chez elles (CNPC, KPC, PDVSA, Pertamina, Saudi Aramco, Société Nationale des Pétroles du Congo, Sonangol).

La dimension environnementale elle aussi est encore peu présente dans les contrats pétroliers. En 1999, l'ONU lance un pacte mondial en vue d'inciter les entreprises transnationales à adopter un code de bonne conduite en matière d'environnement (et aussi en matière de respect des droits de l'homme et de lutte contre la corruption). Le G8 et l'OCDE se font les relais de ce pacte. Si un grand nombre de firmes pétrolières adhèrent à ce pacte, les résultats de leurs engagements apparaissent encore peu dans les faits. La Banque Mondiale constate ainsi que de 1995 à 2006, le torchage du gaz associé au pétrole n'a pas baissé : 150 milliards de m³ de gaz (de quoi satisfaire la moitié des besoins de l'Afrique en électricité) partent ainsi en fumée chaque année, contribuant à l'effet de serre (cette combustion émet 390 millions de tonnes de CO₂). Et les dommages sur l'environnement résultant d'une activité pétrolière peu précautionneuse sont toujours graves : déforestation, pollution de l'eau et de l'air, pertes de sols fertiles, pollutions maritimes permanentes provenant de puits d'exploration ou de production, sans parler des dommages pour causes accidentelles.

Ainsi, au fil d'un siècle et demi de mutations, les contrats pétroliers ont évolué vers un partage progressivement plus équitable de la rente pétrolière en faveur des états propriétaires des ressources ; il reste encore à prendre en compte dans ces contrats des clauses efficaces décourageant la corruption et limitant les dommages que les activités pétrolières causent à l'environnement.