

## La stratégie des acteurs du marché gazier européen

*L'ouverture à la concurrence a conduit à une multiplication et à une diversification des acteurs sur le marché gazier européen, qu'ils soient producteurs, fournisseurs ou électriciens. Cependant, alors que l'offre gazière reste traditionnellement concentrée entre un petit nombre d'acteurs compte tenu du poids croissant des sociétés nationales des pays exportateurs extra-européens, l'aval gazier affiche toujours une forte concentration des opérateurs historiques recherchant une position dominante au niveau de la fourniture de gaz.*

La libéralisation, qui met fin aux monopoles d'importation et d'exportation en Europe, conduit les opérateurs de l'amont et de l'aval à déployer de nouvelles stratégies d'alliances, de fusions et d'acquisitions qui se manifestent par de vastes mouvements d'intégrations verticale et horizontale entraînant une restructuration totale de la chaîne gazière. Qu'elle soit tournée vers l'amont ou l'aval de la chaîne, l'intégration verticale permet de bénéficier des économies d'échelle et surtout de capter une part de la rente gazière devenue plus volatile sous l'effet de la concurrence. Elle permet aussi aux opérateurs de mieux connaître la chaîne des coûts et d'être ainsi en meilleure position lors des négociations commerciales. L'intégration horizontale permet, quant à elle, d'exploiter les synergies potentielles avec d'autres activités de réseau, en particulier l'électricité. Le développement combiné des activités « gaz-électricité » permet aux opérateurs de proposer des offres couplées et d'exploiter les arbitrages gaz-électricité débouchant sur le trading de ces énergies.

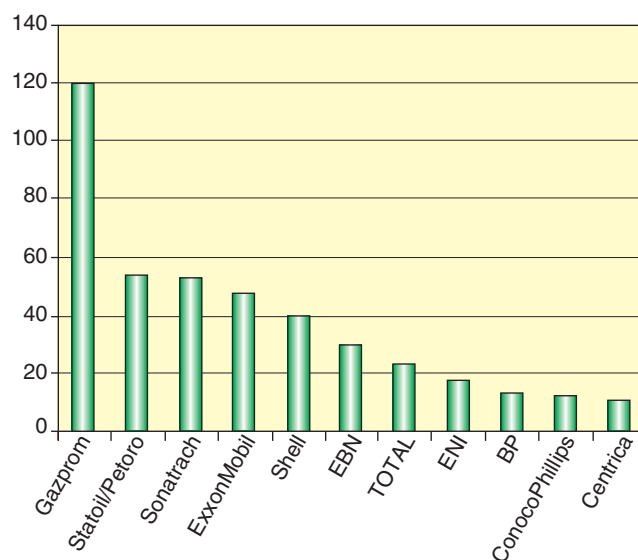
Le déploiement de ces nouvelles opérations stratégiques vise à mieux contrôler certains risques renforcés par la concurrence, tels que les risques liés aux débouchés ou à la volatilité des prix de l'énergie, tout en tirant profit des opportunités d'investissement sur des marchés à fort potentiel et dans de nouvelles activités, comme le transport international, pour diversifier les débouchés et accroître les ventes.

### Un approvisionnement dominé par les pétroliers et les compagnies nationales des pays exportateurs

L'approvisionnement de l'Union européenne à 25 (UE-25) s'appuie en grande partie sur des sources extra-européennes et lointaines, les trois premiers fournisseurs — Gazprom, Statoil/Petoro et Sonatrach — représentant 46 % du total. Ces fournisseurs ont, par les contrats de long terme « Take or Pay » et une politique d'alignement des prix rendus « netback », tissé des liens bilatéraux durables avec chacun des opérateurs nationaux de transport et de distribution. Si l'on inclut les

deux principaux producteurs, ExxonMobil et Shell, on constate que les cinq premiers fournisseurs de l'UE-25 couvrent plus de 60 % de son approvisionnement. Cette proportion passe à 80 % si l'on tient compte des dix plus grands fournisseurs de la région (dont Total, ENI, BP, Centrica) et de la société nationale néerlandaise EBN. Les contrats long terme qui lient producteurs et acheteurs chargés de la fourniture et de la commercialisation du gaz représentent plus de 90 % de l'approvisionnement européen.

Fig. 1 L'offre gazière de l'UE-25 en 2004 (Gm<sup>3</sup>)



Source : Rapports annuels

### Les grands fournisseurs traditionnels et leurs stratégies

Dans un contexte de hausse attendue de la demande et de ralentissement de la production européenne, les fournisseurs traditionnels, Gazprom et Statoil/Petoro ont accru leurs ventes vers l'UE de 5,5 % et 14 % respectivement en 2004, à 120 Gm<sup>3</sup> et 54 Gm<sup>3</sup>, tandis que les exportations de Sonatrach sont restées quasiment inchangées à environ 53 Gm<sup>3</sup>. Sonatrach et Gazprom bénéficient de monopoles d'exportation

## La stratégie des acteurs du marché gazier européen

dans leurs pays respectifs, tandis que Statoil commercialise plus des deux tiers de la production norvégienne (sa propre production ainsi que la production des champs contrôlés par l'État norvégien). Ces trois compagnies ont pour objectif d'accroître leurs livraisons vers l'Europe, un marché à fort potentiel.

L'Europe s'approvisionne également à partir de sources plus lointaines par méthaniers. La société NLNG qui exploite l'usine de Bonny au Nigeria fournit près de 12 Gm<sup>3</sup>/an de GNL dont environ 70 % sont destinés à l'Espagne et à l'Italie. À partir du Moyen-Orient, les sociétés Qatargas/RasGas et Oman LNG ont respectivement livré 3,9 Gm<sup>3</sup> et 1,3 Gm<sup>3</sup> en 2004. Le rôle de ces nouveaux fournisseurs est appelé à croître très rapidement dans les prochaines années.

### • *Gazprom*

Premier producteur et exportateur gazier mondial, Gazprom reste de loin le fournisseur majeur de l'UE-25. Avec près de 120 Gm<sup>3</sup> importés en 2004, l'Europe absorbe 83 % des exportations totales de la compagnie. Du fait de l'élargissement de l'Europe, le poids des importations de gaz russe dans l'approvisionnement total s'est accru, couvrant désormais 24 % des besoins de la région contre environ 18 % de l'Europe des 15 en 2003.

Afin de renforcer sa présence au niveau de l'accès au marché gazier européen, Gazprom a pris des participations dans de nombreuses sociétés de distribution de gaz comme en Allemagne où la compagnie détient 35 % du troisième opérateur national Wingas, en République tchèque, par l'intermédiaire de la société Gas-Invest dirigée par sa filiale allemande Zarubezhgaz, en Finlande (Gasum), dans les pays baltes (Lietuvos Dujos, Eesti Gaas et Latvijas Gaze), en Hongrie (Panrusgaz), au Royaume-Uni (Gazprom UK Trading) ou encore en Italie (Promgaz).

Globalement, Gazprom s'efforce de maintenir sa position dominante dans l'approvisionnement européen et a pour objectif d'exporter jusqu'à 180 Gm<sup>3</sup>/an de gaz d'ici à 2010 et près de 220 Gm<sup>3</sup>/an à partir de 2020, représentant alors une part de marché d'environ 30 %. L'accroissement des flux prévu par les gazoducs existants Yamal (augmentation de la capacité à 33 Gm<sup>3</sup> fin 2005) et Blue Stream (capacité ultime de 16 Gm<sup>3</sup>/an), ainsi que la construction du nouveau gazoduc Bogorodchany-Uzhgorod acheminant le gaz naturel du Kazakhstan vers l'Europe via l'Ukraine, visent à atteindre l'objectif fixé pour 2010. Par ailleurs, Gazprom participe à des projets majeurs, tel que le Yamal-2 qui a pour but de doubler le gazoduc Yamal Europe (Russie-Belarus-Pologne-Europe). La compagnie souhaite également diversifier les couloirs d'exportations pour ses nouvelles livraisons en s'affranchissant de risques économiques et géopolitiques liés au

transit dans des pays tiers, à l'image des tensions conflictuelles récentes entre la Russie et l'Ukraine. Le projet de gazoduc nord-européen dont la pose à terre a débuté en décembre 2005 et qui reliera directement la Russie à l'Allemagne par la mer Baltique pourrait de ce fait progresser plus rapidement que prévu.

Un autre des objectifs de Gazprom consiste à prendre des participations dans diverses sociétés de transport (SPP en Slovaquie) et signer des accords d'alliances et de partenariats dans les principaux pays de transit pour sécuriser ses livraisons. La compagnie a par ailleurs réservé des capacités sur certains sites de stockages liés au transit (Ukraine, Slovaquie, Autriche...).

Outre son portefeuille de contrats à long terme, Gazprom a pour objectif d'accroître ses livraisons sur les marchés spot par l'intermédiaire de sa filiale Gazprom Marketing & Trading basée à Londres et qui assure actuellement la vente de volumes spot sur les marchés britannique et belge.

Enfin, Gazprom souhaite investir dans la filière du GNL et pénétrer de nouveaux marchés (États-Unis, Chine). Dans le cadre de cette stratégie, la compagnie a déjà réalisé ses premières ventes de GNL à destination des États-Unis via des swaps conclus avec Gaz de France ou BP en particulier. Gazprom envisage notamment le développement du projet GNL de Shtokman en mer de Barents et la construction d'une usine de liquéfaction dans la région de Saint-Pétersbourg.

L'expansion commerciale de Gazprom à l'international est basée sur un accroissement de la production en Russie, avec la mise en exploitation prévue à moyen terme de nouveaux gisements (Bovanenkovo, Petsovoy et Khavutinskoye, Shtokman, la péninsule de Yamal, la Sibérie orientale...), mais aussi le développement de ses activités d'exploration/production à l'étranger (Asie centrale, Inde, Iran...).

De plus, afin d'optimiser le placement de ses ressources sur le marché russe, Gazprom poursuit une stratégie de diversification de ses activités, en renforçant sa présence dans la filière de la production d'électricité : la compagnie détient notamment 10 % du principal producteur d'électricité russe, SEU, qui fournit 70 % du marché national.

### • *Sonatrach*

Sonatrach a exporté près de 61 Gm<sup>3</sup> en 2004, dont 92 % vers l'Europe, 22 Gm<sup>3</sup> sous forme de GNL, à partir de quatre usines de liquéfaction d'une capacité actuelle de 27,4 Gm<sup>3</sup>/an, et 34 Gm<sup>3</sup> via deux gazoducs :

- *Pedro-Duran Farrell*, d'une capacité de 11,5 Gm<sup>3</sup>/an reliant l'Algérie à l'Espagne par Gibraltar ;
- *Enrico Mattei*, d'une capacité de 27 Gm<sup>3</sup>/an reliant l'Algérie à l'Italie par la Tunisie.

## La stratégie des acteurs du marché gazier européen

Les trois principaux marchés européens de Sonatrach sont l'Italie (25,7 Gm<sup>3</sup> importés en 2004) qui absorbe 46 % des livraisons de la compagnie en Europe, l'Espagne (14 Gm<sup>3</sup> en 2004) et la France (6,7 Gm<sup>3</sup> en 2004) qui représente le premier acheteur de GNL algérien.

Sonatrach prévoit d'exporter jusqu'à 85 Gm<sup>3</sup>/an d'ici à 2010 et plus de 100 Gm<sup>3</sup>/an à partir de 2020 vers l'Europe. Pour atteindre cet objectif, Sonatrach tire profit de sa proximité avec le marché européen et de l'avantage compétitif dont elle bénéficie en matière de coûts de transport du gaz pour accroître sa part de marché. À ce titre, la compagnie a acquis des participations dans deux projets de gazoducs sous-marins qui relieront à terme l'Algérie à l'Espagne (projet Medgaz) et l'Algérie à l'Italie (projet Galsi).

Tout en renforçant ses liens de partenariat avec ses acheteurs traditionnels, Sonatrach développe de nouveaux liens de coopération dans l'aval de la chaîne gazière afin de bénéficier des synergies dans le transport et la fourniture et de sécuriser son portefeuille client. Ses principaux partenaires dans les projets de gazoducs sont Cepsa (Medgaz), Edison, Enel et Wintershall (Galsi). Sur le marché espagnol, Sonatrach s'est associée avec Total et Cepsa pour créer la société Cepsa Gas Commercializadora, chargée de la vente du gaz aux gros consommateurs. Par ailleurs, la société nationale participe au projet de terminal de réception de Mugaros-Ferrol en Espagne et s'est associée avec BP sur celui de l'île de Grain afin d'obtenir un accès au marché britannique. Elle accroît également ses opportunités d'échanges avec les États-Unis et a signé un accord avec Semptra Energy afin de réserver une partie de la capacité de regazéification dans le projet de Cameron en Louisiane.

De plus, dans le cadre de sa stratégie de diversification, la compagnie a conquis de nouvelles positions dans le secteur électrique avec en particulier une participation de 30 % dans le segment de la production d'électricité de Cepsa.

### • Statoil

En 2004, Statoil a augmenté ses ventes de gaz de 3,2 Gm<sup>3</sup> à partir de sa production propre sur le plateau continental norvégien pour les porter à 25 Gm<sup>3</sup>. De plus, le groupe a commercialisé 29 Gm<sup>3</sup> en Europe à partir de la production des champs contrôlés par l'Etat (State Direct Financial Interest), contre 25,6 Gm<sup>3</sup> en 2003. Ainsi, Statoil commercialise environ 70 % de la production norvégienne, alors que Norsk Hydro, ExxonMobil, Total et Shell produisent environ 25 % du gaz norvégien.

Les livraisons de Statoil sont destinées à de nombreux marchés européens et couvrent près de 10 % de la consommation de l'UE-25. Elles assurent en particulier 22 % de la consommation française et plus de 15 % du marché allemand. Les

trois principaux clients de la compagnie sont E.ON Ruhrgas, Gaz de France et British Gas, ce dernier ayant signé en mai 2002 un contrat d'une durée de 10 ans et portant sur un volume de 5 Gm<sup>3</sup>/an à livrer à partir de 2005.

Statoil a pour objectif de doubler sa production gazière annuelle pour la porter à 50 Gm<sup>3</sup> d'ici à 2015 contribuant ainsi à la montée en régime des exportations norvégiennes. Alors que les contrats long terme conclus avec ses partenaires européens restent sa principale source de profit, Statoil devient également très actif dans la recherche de nouveaux clients et accroît ses activités dans le commerce de court terme qui apparaît crucial pour maximiser ses recettes.

La stratégie de Statoil vise à maximiser la rente en provenance du plateau continental norvégien et à développer ses activités internationales en prenant des participations dans ou en opérant des champs situés en Azerbaïdjan, Iran, Algérie, ou en Irlande. Par ailleurs, la compagnie norvégienne a récemment développé des activités de commercialisation directe de gaz en Europe, notamment au Danemark et en France, et envisage de les étendre à d'autres pays. L'accès au marché britannique, qui présente de fortes perspectives de croissance, fait partie des principaux axes stratégiques de la compagnie (projet du gazoduc Langeled).

Afin d'internationaliser ses activités et de pénétrer de nouveaux marchés, Statoil renforce sa position dans le commerce du GNL dans le bassin atlantique et détient des participations dans le projet européen de liquéfaction de Snohvit et le terminal de regazéification de Cove Point sur la côte est des États-Unis.

### Les producteurs pétro-gaziers en Europe

La production gazière de l'EU-25 assure 46 % de son approvisionnement. Avec 40 Gm<sup>3</sup>, ExxonMobil est premier dans la région avec 18 % du total. Les autres producteurs, dont Shell, la société néerlandaise EBN, Total, ENI, BP et Centrica, produisent chacun un volume supérieur à 10 Gm<sup>3</sup>. Plus de 70 % de la production intra-européenne est donc aux mains de ces sept compagnies tandis que près de 80 % de la production est assurée par les dix premiers producteurs qui incluent également ConocoPhillips, British Gas et Gaz de France.

Pour la majorité des compagnies pétro-gazières, l'Europe représente un marché stratégique ciblé puisqu'elle couvre une large part de leur production globale (35 % et plus pour ExxonMobil, Shell, ENI et BG).

Dans le cadre de l'ouverture actuelle des marchés à la concurrence en Europe, les producteurs pétro-gaziers ont renforcé leur positionnement dans de nouvelles filières (transport gazier international, production d'électricité...) et sur certains marchés, producteurs ou consommateurs, selon une stratégie

## La stratégie des acteurs du marché gazier européen

qui vise à optimiser la valeur commerciale et la rentabilité de leurs ressources, aussi bien en termes de valorisation que de débouchés. En outre, l'objectif d'accès aux débouchés se trouve aujourd'hui renforcé par rapport au passé en raison du poids croissant de la production de gaz dans l'activité des sociétés pétrolières.

Tableau 1  
Production intra-européenne par compagnie en 2004

Compagnie	Volume (Gm <sup>3</sup> )	Part du total	Part cumulée
ExxonMobil	40,8	18 %	18 %
Shell	35,9	16 %	34 %
EBN	30,0	13 %	47 %
Total	14,9	7 %	54 %
ENI	14,7	7 %	61 %
BP	13,0	6 %	66 %
Centrica	11,0	5 %	71 %
ConocoPhillips	8,4	4 %	75 %
BG	7,6	3 %	78 %
Gaz de France	5,2	2 %	81 %

Source : Rapports annuels

La stratégie des opérateurs dans l'amont repose sur un positionnement optimal orienté vers les gisements à très fort potentiel : les principaux majors sont en effet présents sur les plus grands gisements gaziers du monde (Total sur North Field/South Pars), parfois par l'intermédiaire d'alliances et de partenariats, tels Shell et BP avec Gazprom en Russie. Ce positionnement est conditionné par l'accès à des marchés consommateurs en forte croissance via la participation dans le projet de transport associé, par gazoducs ou GNL.

- *Un rôle croissant dans le transport gazier international, en particulier le GNL*

La recherche d'une diversification géographique des débouchés conduit les producteurs à accroître leur présence dans le commerce du GNL, un moteur de croissance essentiel compte tenu de l'expansion soutenue de cette option liée à la flexibilité qu'elle permet aussi bien en termes de volumes que par l'éventail possible des sources d'approvisionnement. Le positionnement des pétro-gaziers dans la liquéfaction, le shipping et la regazéification renforce et optimise leur présence sur l'ensemble des maillons de la chaîne gazière. Outre les compagnies nationales Sonatrach, Pertamina (Indonésie), Petronas (Malaisie) et Qatar Petroleum (Qatar), ExxonMobil, Shell et Total font partie des dix premiers opérateurs de GNL au monde, avec des capacités de liquéfaction respectives de 27 millions de tonnes (Mt) de GNL, 10,2 Mt et 7,5 Mt en 2004.

Par ailleurs, la diversification des débouchés du gaz naturel, en particulier dans le domaine de la production d'électricité et du GTL est parfois recherchée.

- *Les activités des producteurs pétro-gaziers dans l'aval de la chaîne gazière*

Par le passé, les producteurs pétro-gaziers ont acquis, via des partenariats, des participations dans les sociétés de transport et de distribution nationales en Europe afin de s'assurer le placement de leurs ressources dans les meilleures conditions possibles tout en permettant aux opérateurs nationaux de sécuriser à la fois leurs approvisionnements et les investissements faits en transport.

Toutefois la stratégie des producteurs occidentaux a très sensiblement évolué avec l'ouverture des marchés et l'intégration verticale de l'amont à l'aval laisse aujourd'hui progressivement place à une désintégration verticale. En effet, les compagnies pétrolières et gazières tendent à se désengager de leurs positions patrimoniales antérieures dans les opérateurs intégrés afin d'assurer directement la commercialisation de leurs ressources de gaz par la création d'entités de négoce.

Cette orientation stratégique des producteurs peut être illustrée par les cas suivants :

- En Allemagne, la séparation patrimoniale de BEB en septembre 2003 a conduit Shell et ExxonMobil à créer leur propre entité de négoce. Par ailleurs, en 2003, BP, ExxonMobil et Shell ont vendu à la société allemande E.ON Energie leurs parts dans Ruhrgas, alors que Shell s'est retiré du capital de Thyssengas.
- En Espagne, BP, Shell et ENI commercialisent directement leurs ressources de gaz et contrôlent une part importante du marché local.

### Réorganisation dans l'aval gazier et nouveaux acteurs

Les sociétés gazières européennes importatrices de gaz naturel étaient généralement jusqu'à une période récente les opérateurs historiques dans le transport, la distribution et le stockage du gaz naturel. Ce modèle est remis en cause avec la libéralisation.

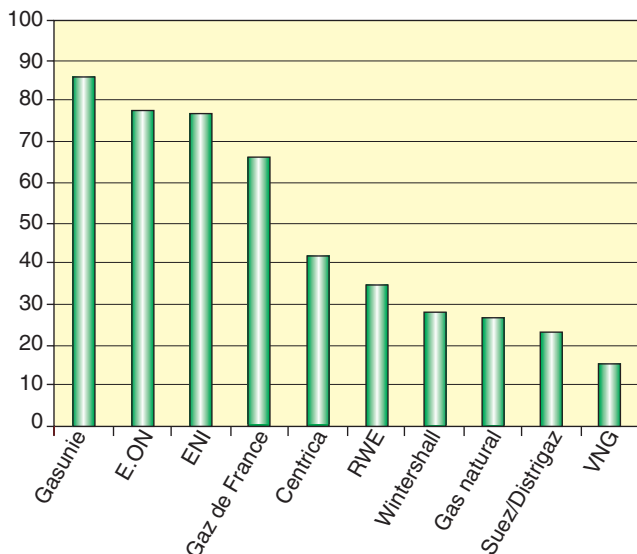
Gasunie est le fournisseur majeur de l'UE-25. En 2004, la société néerlandaise a vendu 35,2 Gm<sup>3</sup> sur le marché domestique, ce qui représente une part de marché d'environ 80 %, et 50,5 Gm<sup>3</sup> à l'exportation. Ces flux sont principalement destinés à l'Allemagne (44 %), la France (18 %), l'Italie (18 %) et la Belgique (17 %). Parmi les autres opérateurs européens chargés de fournir et de commercialiser du gaz naturel, les groupes E.ON Ruhrgas et ENI occupent les second et troisième rangs en termes de ventes, avec plus de 75 Gm<sup>3</sup> chacun en 2004. Avec 66 Gm<sup>3</sup> livrés en 2004, Gaz de France se place au quatrième rang, suivi par l'opérateur britannique Centrica,

# La stratégie des acteurs du marché gazier européen

RWE et Wintershall (Allemagne), Gas Natural (Espagne), Distrigaz (Belgique) et VNG (Allemagne).

Les opérateurs historiques adoptent des stratégies variées vis-à-vis des règles de séparation des activités de réseau et de négoce imposées par la deuxième directive gaz. Gaz de France a conservé un contrôle exclusif sur les activités régulées, jugées moins risquées, afin de s'appuyer sur une assise financière solide basée sur des revenus récurrents. D'autres opérateurs ont vu leurs actifs dans la compagnie de transport partiellement (Gas Natural) ou entièrement (British Gas) retirés, les conduisant à se focaliser sur les activités de fourniture de gaz et, dans de nombreux cas, à prendre de nouvelles positions sur le marché de l'électricité.

Fig. 2 Le positionnement actuel des opérateurs en Europe (Gm<sup>3</sup>)



Source : Rapports annuels

## Les orientations stratégiques des opérateurs historiques nationaux

Alors que les ressources gazières déclinent progressivement, conduisant l'Europe vers une dépendance croissante vis-à-vis des sources extérieures, l'ouverture à la concurrence accroît la nécessité de sécuriser les approvisionnements. Certains opérateurs ont donc renforcé leur stratégie d'intégration verticale vers l'amont à l'échelle internationale par l'acquisition d'actifs en exploration-production. E.ON Ruhrgas et Gaz de France, qui ont pour objectif d'assurer au moins 15 % de leurs ventes à partir de leur production propre, illustrent parfaitement ces orientations. Les fournisseurs historiques développent aussi activement leurs activités dans le transport international, à la fois par gazoducs mais aussi par la filière GNL.

Par ailleurs, l'ouverture à la concurrence encourage les opérateurs à renforcer leur rôle dans leurs « métiers de base » : la fourniture et la distribution de gaz naturel. Ce développement stratégique des compétences en aval s'appuie sur une internationalisation de leurs activités et une croissance externe (acquisition de participations dans des sociétés de distribution et de commercialisation). Les opérateurs recherchent une croissance à l'échelle européenne, voire internationale, afin de disposer d'une taille critique suffisante, notamment en terme de capitalisation boursière, pour être moins vulnérables aux prises de contrôle ou OPA dites « inamicales » et mieux affronter la concurrence massive. En outre, la croissance à l'échelle internationale des activités de base des opérateurs leur permet de compenser les pertes de clientèle sur leurs marchés domestiques. Pour des fournisseurs gaziers majeurs comme RWE Gas, Gas Natural, Distrigaz et Gaz de France, les ventes à l'international couvrent déjà plus de 30 % de leurs ventes globales, et cette proportion est appelée à croître.

Tableau 2  
Les activités des opérateurs à l'international

Compagnie	Degré d'internationalisation	Principaux marchés cibles à l'étranger
RWE	> 45 %	Royaume-Uni, Pays-Bas, Europe centrale
Gas Natural	35 - 40 %	Italie, Amérique latine
Gaz de France	30 - 35 %	Allemagne, Italie, Europe centrale
ENI	30 - 35 %	Espagne, Portugal, Turquie, Hongrie
E.ON Ruhrgas	25 - 30 %	Scandinavie, Royaume-Uni, Europe centrale, Autriche

Source : Rapports annuels

Les opérateurs cherchent aussi à développer des débouchés par la diversification des marchés potentiels mais aussi par leur développement dans de nouveaux secteurs, la production d'électricité en particulier, principal moteur de la croissance gazière. Ainsi, l'opérateur britannique Centrica, un gazier à l'origine, est aussi un acteur bi-énergie, puisque 50 % à 60 % de ses clients ont opté pour une offre « duale ». En Espagne, deux ans après avoir échoué dans sa tentative d'achat d'Iberdrola, Gas Natural a lancé en septembre 2005 une OPA hostile sur Endesa, premier électricien espagnol qui possède un peu plus de 40 % du marché local de l'électricité. Cette

## La stratégie des acteurs du marché gazier européen

opération pourrait conduire à la création du troisième plus grand opérateur gazier et électrique au monde.

### La montée en puissance des nouveaux entrants dans l'aval gazier : les électriciens

Depuis quelques années, les compagnies électriques ont fait une percée fulgurante sur le marché gazier en combinant les activités gaz et électricité. Cette expansion se développe sur la base d'une croissance interne (construction de centrales à cycles-combinés) et/ou externe via l'acquisition d'actifs dans des compagnies gazières. En cas de fusions-acquisitions, c'est en général l'électricien qui absorbe le gazier car la capitalisation boursière du premier est généralement supérieure à celle du second. Ainsi, parmi les dix premiers opérateurs historiques mentionnés précédemment, la moitié d'entre eux sont totalement ou majoritairement dirigés par une compagnie électrique. Pour un électricien, être vendeur de gaz permet en particulier :

- d'optimiser le fonctionnement du parc des centrales électriques en donnant la possibilité à certains opérateurs de remettre sur le marché des volumes significatifs de gaz initialement destinés à la production d'électricité ;
- de conclure des contrats d'achat de gaz sur le long terme directement avec les producteurs.

Les opérateurs mixtes sont très présents au Royaume-Uni, où les principaux concurrents de Centrica sont Innogy (ex-National Power racheté par RWE), E.ON-UK (ex PowerGen) ou EDF Energie, mais aussi en Allemagne (E.ON, RWE), en Italie (Edison, Enel) et en Espagne (Union Fenosa, Endesa, Iberdrola). Certaines de ces compagnies sont également très présentes dans d'autres industries de réseau (télécommunications) et d'autres secteurs (eau, déchets...) et sont ainsi devenues des sociétés « multi-énergies » et « multi-utilities », reconnues à l'échelle internationale, à l'instar de Suez ou de RWE.

La compagnie électrique allemande **E.ON**, qui assure près du tiers de la production d'électricité sur son marché domestique, a acquis début 2003 le troisième opérateur gazier européen, Ruhrgas. Au Royaume-Uni et en Europe centrale, E.ON est le deuxième plus grand fournisseur mixte et occupe la troisième place dans les pays scandinaves.

En 2004, **Électricité de France (EDF)**, première compagnie électrique en Europe, a également vendu près de 28 Gm<sup>3</sup> de gaz dans la région. L'objectif de la compagnie est de porter ses ventes à 40 Gm<sup>3</sup> d'ici à 2010. En France, EDF compte déjà 3000 clients gaz pour des volumes annuels de 3 TWh. La stratégie gazière d'EDF s'appuie en particulier sur sa filiale Edison en Italie, deuxième opérateur gazier et électrique, qui, avec un volume de 13,4 Gm<sup>3</sup> en 2004, contrôle une part de

14 % du marché gazier national et dont l'objectif vise à porter cette part à 20 % à l'horizon 2008.

Le groupe **Suez**, présent dans diverses activités (finance, eau, énergie..) a choisi de renforcer ses activités sur le marché du gaz et de l'électricité en Europe, le groupe étant actuellement le sixième fournisseur d'électricité dans la région. Avec une part de 63,5 % dans Distrigaz, Suez a vendu près de 18 Gm<sup>3</sup> de gaz en Europe en 2004.

Le groupe **RWE**, premier producteur d'électricité en Allemagne et second en Europe, est également le sixième fournisseur gazier en Europe et le second en Allemagne. Le groupe a fondé sa stratégie sur une croissance externe via l'acquisition de compagnies de distribution et la fourniture de gaz naturel, en particulier en Allemagne avec le rachat du cinquième opérateur gazier allemand Tyssengas, au Royaume-Uni, aux Pays-Bas et en Europe centrale où la compagnie détient une part de marché de 44 % dans la vente de gaz et de 12 % dans la fourniture d'électricité.

En Espagne, les compagnies électriques **Endesa** et **Iberdrola**, qui s'inscrivent parmi les dix plus grandes compagnies électriques en Europe, ont fortement accru leur présence sur le marché gazier national et sécurisent leur approvisionnement via la signature de contrat long terme, majoritairement de GNL. Les électriciens espagnols renforcent leur présence sur la scène gazière en prenant part à des projets d'infrastructures d'approvisionnement du marché ibérique, à la fois dans le transport international (Cepsa et Iberdrola dans le projet Medgaz) mais aussi dans le commerce de GNL (Union Fenosa dans des usines de liquéfaction en Egypte et Oman et dans le terminal de regazéification de Sagunto en Espagne).

Tableau 3  
Positionnement des électriciens espagnols sur leur marché domestique

	Production d'électricité (%)	Distribution (%)		Commercialisation (%)	
		Électricité	Gaz	Électricité	Gaz
Endesa	40	39	5	37	6
Iberdrola	30	40	0	38	12
Union Fenosa	12	12	1	10	8
Gas Natural	5	0	85	7	55

Source : Commission Nationale de l'Energie (CNE)

En Italie, l'électricien **Enel**, cinquième fournisseur d'électricité en Europe, s'est également fortement développé dans la vente de gaz avec une part du marché domestique d'environ 12 %. Sur un approvisionnement gazière total de 16,3 Gm<sup>3</sup> en 2004, 9,4 Gm<sup>3</sup> ont été destinés à la production d'électricité tandis que 5,2 Gm<sup>3</sup> ont été commercialisés dans les autres

## La stratégie des acteurs du marché gazier européen

secteurs. Pour accroître les synergies potentielles entre les secteurs du gaz et de l'électricité, Enel a basé sa stratégie de croissance gazière sur l'acquisition de nombreuses compagnies de distribution.

Au Portugal, après avoir échoué dans sa tentative d'achat de Gas de Portugal, premier opérateur gazier du pays, la compagnie électrique **Energia de Portugal** (EDP) a acquis des participations respectives de 10,1 % et 59,5 % dans les compagnies de distribution gazières Setgas et Portgas, ce dernier étant le deuxième distributeur national.

### Conclusion

La restructuration de la scène gazière se poursuit au rythme de l'ouverture des marchés à la concurrence. Ainsi, les

opérations de fusions et d'acquisitions se sont récemment accélérées sur le marché européen, et cette tendance devrait se poursuivre en 2006, soutenue par des prix élevés de l'énergie et les initiatives des gaziers et électriciens pour compenser leur perte de clients sur leurs marchés traditionnels. Cette période à venir, de consolidation et d'internationalisation, pourrait de nouveau conduire à une vague de concentration de l'industrie énergétique, avec l'émergence d'acteurs multi-énergies de taille européenne, voire mondiale, fruits d'alliances et de fusions successives.

*Armelle Lecarpentier, CEDIGAZ  
armelle.lecarpentier@ifp.fr*

*Manuscrit définitif remis le 20 décembre 2005*



#### **IFP (Siège social)**

1 et 4, avenue de Bois-Préau - 92852 Rueil-Malmaison Cedex - France  
Tél. : +33 1 47 52 60 00 - Fax : +33 1 47 52 70 00

#### **IFP-Lyon**

BP 3 - 69390 Vernaison - France  
Tél. : +33 4 78 02 20 20 - Fax : +33 4 78 02 20 15