



« Le partenariat est une option stratégique et un mode privilégié de développement »

Mr M. MEZIANE

Président Directeur Général de SONATRACH

Sonatrach, assure à elle seule la totalité de nos ressources en devises et de ce fait constitue le véritable poumon économique du pays. « Eco-News », a voulu pénétrer dans les arcanes de ce géant de l'économie, à travers un entretien, que nous a accordé M. Mohamed Meziane, Président Directeur Général de Sonatrach.

Eco-News :

Que représente Sonatrach en termes d'exploration, production et de commercialisation des produits stratégiques, tels le pétrole, le GN et GNL?

Mohamed MEZIANE :

1^{ère} entreprise en Afrique et leader dans la zone euro méditerranéenne pour la commercialisation du gaz naturel et du GPL, Sonatrach qui se place actuellement au 12^{ème} rang mondial des compagnies pétrolières affiche sa volonté de demeurer parmi les grands noms de l'industrie et du commerce international des hydrocarbures liquides et gazeux.

Cette position a été consolidée au cours de l'année 2007 grâce aux résultats enregistrés par le Groupe. Celles-ci sont appréciables et en progrès par rapport à ceux, déjà très appréciables, réalisés depuis 2000. Nous avons en effet continué à développer nos métiers en :

- Elargissant notre base de réserves d'hydrocarbures,
- Augmentant notre potentiel de production d'hydrocarbures,
- Renforçant nos infrastructures de transport,
- Développant nos projets dans l'aval,
- Mais aussi en renforçant nos positions sur le marché international.

Parmi les résultats provisoires les plus significatifs de l'année 2007, on peut citer un volume de production d'hydrocarbures de 233 millions de TEP, soit une augmentation de 2% par rapport à l'exercice 2006. Sonatrach a également réalisé en 2007 un chiffre d'affaires d'hydrocarbures liquides et gazeux de plus de 59 milliards USD.

En matière de fiscalité pétrolière Sonatrach a versé à l'Etat au titre de l'exercice 2007 2715 Milliards de DA.

Pour renforcer cette position, le plan d'investissement de Sonatrach sur la période 2008-2012 est équivalent à 45 G\$ dont 67% seront consacrés à l'amont pétrolier et gazier afin de soutenir l'effort de l'Algérie pour atteindre les objectifs de production à moyen terme, à savoir une augmentation de la production pour le pétrole brut et un objectif d'exportation de 85 milliards de m³/an de gaz pour l'exportation en 2012.

Dans le domaine de l'aval pétrolier et gazier, nous avons consacré une enveloppe de 9 milliards USD pour la période 2008-2012, afin de nous permettre de concrétiser notre ambitieux programme de développement de la branche pétrochimique, en propre et en partenariat avec des compagnies internationales qui disposent des compétences avérées en la matière et de circuits de commercialisation à l'international. Ces investissements concernent également l'augmentation des capacités de l'outil de raffinage.

Dans le domaine du transport par canalisations, 5,4 milliards USD seront consacrés pour l'adaptation de ce réseau aux normes et standards internationaux. Il s'agit notamment de l'extension et la réhabilitation des infrastructures de transport et de stockage et du développement de capacités nouvelles de ségrégation et de dispatching des liquides et du gaz naturel.

Ainsi, la capacité opérationnelle de transport passera de 324 MTEP actuellement à 414 MTEP à l'horizon 2012.

E-N :

On parle de plus en plus de l'ouverture au secteur privé des centres enfûteurs. Quelle approche faites-vous de cette délicate question?

Mohamed MEZIANE :

L'ouverture du secteur de distribution des produits pétroliers est consacrée depuis 1997 en vertu du décret 97-435, qui a donné naissance à des centaines d'opérateurs privés nationaux dans la distribution des carburants, des lubrifiants, des bitumes et bien entendu, du GPL.

S'agissant de cette dernière activité, en plus de l'ouverture de points de vente du gaz butane, du propane vrac et du GPLC (Sirghaz), près d'une quinzaine de centres enfûteurs privés ont déjà été construits et sont entrés en production, ces trois dernières années, répartis à travers tout le territoire national, il y en a même un à Adrar, contribue de manière non négligeable à l'approvisionnement de la population en gaz butane.

Ces centres enfûteurs s'approvisionnent en GPL auprès du groupe Sonatrach, effectuent l'enfûtage et distribuent le butane à travers leur réseau commercial.



Recherche et Développement

Ainsi, la couverture du marché national du GPL se trouve dorénavant assurée, d'une part, par Naftal, l'opérateur historique et opérateur dominant, et d'autre part, par les autres centres enfûteurs privés que j'ai cités précédemment.

Justement, notre filiale Naftal et ces opérateurs privés, regroupés au sein de l'association l'AGPP, ont conclu un protocole d'accord en septembre dernier, régissant les relations entre les deux parties, créant les conditions idoines pour l'éclosion d'un marché du GPL et facilitant l'intégration progressive de ces opérateurs privés.

Il s'agit là, d'une opération très importante à mon sens, consacrant donc, une collaboration secteur public -secteur privé, encouragée par les Pouvoirs Publics et notamment, par le Ministère de l'Energie et des Mines et dont le citoyen et les consommateurs en sont les bénéficiaires.

Comme vous le constatez, il ne s'agit nullement, d'une question délicate mais plutôt, de la création de conditions adéquates pour un marché ouvert, libre et compétitif dans lequel il faut impérativement, assurer les meilleures conditions d'hygiène, de sécurité et d'environnement.

E-N :

Comment voyez-vous le partenariat avec les opérateurs économiques à travers certains segments de votre activité?

Mohamed MEZIANE :

Nous avons fait du partenariat une option stratégique et un mode privilégié de développement. Sonatrach développe une politique de partenariat basée sur le renforcement et l'approfondissement de ses relations de coopération. Elle vise à multiplier les opportunités de création de richesses avec ses partenaires habituels comme elle œuvre aussi à élargir son portefeuille de projets à de nouveaux espaces et à de nouveaux acteurs. Le recours au partenariat a été un levier décisif dans le développement du secteur des hydrocarbures en Algérie et notamment dans l'amont.

Cette stratégie de partenariat s'est enrichie et diversifiée depuis 2000 grâce à la généralisation de nouvelles procédures plus transparentes et efficaces en matière de passation des marchés notamment pour l'attribution des contrats E&P.

Cette politique de partenariat connaît aujourd'hui des prolongements tant en national dans de nouveaux créneaux (e.g. la pétrochimie) qu'à l'international ou le redéploiement de Sonatrach se matérialise progressivement à travers des projets concrets. L'objectif d'assurer des ventes additionnelles, de sécuriser des débouchés et enfin de capter des marges et l'accroissement des exportations placent Sonatrach dans une forte dynamique de développement à l'international.

Sonatrach mettra l'accent dans ses relations de partenariats futurs sur l'accès aux réserves à l'international, le transfert de technologie et un meilleur accès à certains marchés.

Les formules de partenariat recherchées sont destinées à capter des bénéfices sur toute la chaîne de valeur dans le cadre du principe Gagnant Gagnant (Win-Win).

Sur le plan national, le groupe Sonatrach notamment à travers ses filiales, a, de tradition, depuis des décennies, entretenu avec succès les relations de partenariat avec les opérateurs nationaux publics et privés. Il s'agit notamment, de la formation, les énergies renouvelables, l'électricité et la distribution du gaz, les finances, le transport ferroviaire et maritime, la distribution des produits pétroliers, etc...

S'agissant de ces derniers, **notre filiale Naftal** alimente en produits pétroliers plus de 1600 stations-services privées, à travers tout le territoire national, nécessitant ainsi le déploiement d'énormes moyens, mobilisés 24h/24 en tout lieu et en tout temps.

Ces partenaires privés intégrés au réseau de distribution de Naftal, se sont regroupés au sein d'une association dénommée UNIPRESST qui a conclu avec Naftal un protocole d'accord régissant leurs relations.

Ce protocole d'accord qui constitue un autre exemple de partenariat engageant le groupe Sonatrach a, pour finalité essentielle, la disponibilité des produits en quantité et qualité, à travers tout le territoire national, tout en mettant en place les conditions garantissant l'amélioration progressive de la qualité de service et bien entendu, en assurant l'hygiène, la sécurité et l'environnement.

E-N :

Les ambitions gazières d'exportation (Gaz) de Sonatrach exigent une importante flotte de méthaniers, quelle est votre stratégie dans ce domaine?

Mohamed MEZIANE :

Le renforcement des capacités de transport par bateaux est un axe primordial pour l'atteinte des objectifs stratégiques de Sonatrach. En effet, cela permet à notre Groupe de gagner en autonomie et en flexibilité, ce qui aura comme conséquences directes des gains substantiels en efficacité et en efficacité par rapport à l'atteinte de nos objectifs stratégiques. Ainsi, nous avons renforcé la flotte de nos navires de commercialisation en 2007 par trois acquisitions importantes :

- En juin 2007, Sonatrach a réceptionné officiellement le méthanier Medmax I, baptisé « Cheikh El Mokrani ».

Ce navire acquis en partenariat - joint venture «Mediterranean LNG Transport Co. (MLTC)» est doté d'une capacité de transport de 74 365 m³ et d'une longueur de 220 mètres.

- En octobre 2007, Sonatrach a également procédé à la réception de son premier navire supertanker pour le transport du pétrole brut de type VLCC dénommé «MESDAR». Ce navire de gros tonnage de 315 000 TM de port en lourd soit plus de 2 millions de barils, et d'une longueur de 330 mètres est une acquisition stratégique qui s'inscrit dans le cadre du développement de la flotte brutier/condensatier de Sonatrach dont l'objectif est d'assurer à l'horizon 2010, le transport de 30% de ses exportations par ses moyens propres et en partenariat, pour atteindre les 50% à l'horizon 2015.

- En octobre 2007, la filiale de Sonatrach Hyproc Shipping



Company s'est dotée d'un nouveau GPLier d'une capacité de 22 500 mètres cubes baptisés «Rhourd El Adra», du nom du gisement gazier algérien très riche en condensats.

Les études sont en cours pour l'acquisition d'autres méthaniers d'une plus grande capacité de près de 200.000 mètres cubes de gaz ainsi que sur la modernisation de notre flotte de transport.

E-N :

Et comme le pétrole et le gaz ne sont pas des ressources éternelles, comment Sonatrach voit leur substitution par des énergies renouvelables?

Mohamed MEZIANE :

Depuis le début de cette décennie, Sonatrach s'est engagé dans des activités connexes, qui constituent un prolongement naturel de la chaîne de valeur des hydrocarbures. Il s'agit principalement de la pétrochimie, de la métallurgie, de la production d'électricité, du dessalement de l'eau de mer et des mines et des énergies nouvelles et renouvelables.

En effet, Sonatrach appréhende la question des énergies nouvelles renouvelables et non polluantes, dans toutes ses dimensions depuis la promulgation en février 2002 de la loi

relative à l'électricité et à la distribution du gaz.

La loi relative à l'électricité a donné une impulsion considérable au développement des énergies alternatives qui permettra une exploitation massive des énergies renouvelables, l'énergie solaire principalement mais aussi éolienne et géothermique. Aux côtés des opérateurs déjà présents dans ces filières, une nouvelle société la New Energy Algeria (NEAL) a été créée en février 2002 en partenariat entre Sonatrach, Sonelgaz et une Société Algérienne privée (Groupe SIM). Son capital est ouvert aux Sociétés nationales ou étrangères.

Permettez-moi de rappeler que l'objectif de l'Algérie pour les deux prochaines décennies est de porter la part des énergies renouvelables à environ 10% de la production nationale d'électricité.

Dans cette perspective, que vient d'être lancé le premier projet d'une centrale hybride (gaz et solaire) utilisant la technologie thermo-solaire d'une capacité de 150 MW à Hassi R'mel. Ce projet est une première dans le monde en développement.

Sonatrach veut s'inscrire dans le développement à long terme de l'énergie solaire et recherche des coopérations avec des pays qui sont en pointe dans ce domaine.

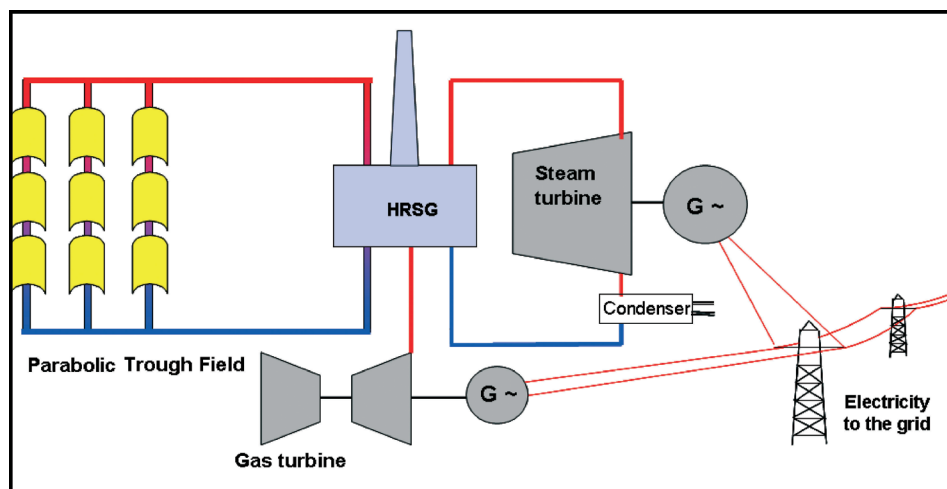


Schéma d'une Centrale Hybride Solaire/Gaz Champ solaire avec un système paraboliques trough & Cycle combiné : turbine à gaz + turbine à vapeur + chaudière

ECO News / Mars - Avril 2008 / N° 29



New Energy Algeria, Spa (NEAL)

10, rue du Sahara (SONATRACH)

16405 Hydra, Annuaire Professionnel de l'Algérie

Tel: 213 21 60 18 44

Fax: 213 21 60 18 44

Fax: 213 21 69 32 67

www.neal-dz.net