

## LE CARTEL INTERNATIONAL DU PÉTROLE (1)

par MOHAMED LAHBABI

---

La production du pétrole brut est dominée par de très grandes sociétés :

- les 15 plus grandes contrôlent quelque 3/5 de la production pétrolière mondiale ;
- 8 d'entre elles contrôlent plus de la moitié de cette production.

De plus, les sociétés pétrolières travaillent sur le plan international, les plus grandes ayant même constitué un véritable *cartel international* du pétrole, étendant leur activité à l'ensemble de l'économie pétrolière : raffinage, distribution, transformation.

L'économie pétrolière en effet exige des investissements considérables, tant pour la production du pétrole brut, que pour son raffinage et pour sa distribution. Ce qui a entraîné un effort d'intégration et une concentration tant sur le plan vertical que sur le plan horizontal dès la fin du 19<sup>e</sup> siècle.

### Le précurseur : John D. Rockefeller

C'est en 1862 que John D. Rockefeller entre dans le domaine du pétrole ; Drake venait depuis 3 ans de réussir le premier forage dans l'Etat de Pennsylvanie, ce qui entraîna un rush sur la recherche du pétrole.

---

(1) Le Moyen-Orient a pris une grande place dans l'actualité internationale depuis la deuxième guerre mondiale. Il suffira de signaler la création de l'Etat artificiel d'Israël, la crise Mossadek, la nationalisation du canal de Suez, la politique du pétrole d'Irak, les nouvelles législations syriennes sur les pipes qui traversent son territoire et enfin le dernier conflit. Bref, le Moyen-Orient démontre de sa volonté de réviser la politique de pétrole au profit des peuples et du développement économique. Cette volonté jette une lumière toute particulière sur le pétrole et attire l'attention sur le grand groupement qui domine et contrôle l'exploitation de ce pétrole au Moyen-Orient et qui, par la force des choses, n'est ni étranger, ni insensible aux remous signalés ci-dessus, à savoir le Cartel international des pétroles.

Aussi nous a-t-il paru utile de publier dans ce numéro du *Bulletin économique et social* une présentation du Cartel international du pétrole tirée du récent livre de M. Mohamed LAHBABI, professeur à la Faculté de droit, sur « Les deux économies mondiales dominantes » (Editions Maghrébines, 1968).

Mais Rockefeller n'est pas un « spéculateur » : il sait déjà, par expérience, que les crises de surproduction, les variations brusques des prix, mettent « l'Oil Man » à la merci de celui qui dispose des moyens de transformer en produits marchands et de vendre l'huile brute extraite.

Rockefeller se consacrera alors

- au *raffinage*, et à la *vente* ;
- et il associera à cela le *transport* : il passera des accords avec les chemins de fer pour des tarifs préférentiels.

Le 10 janvier 1870, Rockefeller fonde la *Standard Oil of Ohio* : c'est une association des raffineurs sous son contrôle.

Mais les producteurs réagissent : c'est *la guerre du pétrole*, célèbre dans les annales de l'histoire industrielle des Etats-Unis. Les indépendants arrivent à construire *un pipe* allant jusqu'à l'Atlantique, et à briser ainsi (1879) le monopole des chemins de fer.

Rockefeller réagit :

- il construit en 1883 *un nouveau pipe*, met ses concurrents en difficulté et leur rachète leurs pipes : en 1890, il contrôle les 90 % des pipes américains ;
- quant à ses concurrents les plus redoutables, dès qu'il les a vaincus, il les reprend comme lieutenants.

En 1882, il fonde « *la Standard Oil Trust* », holding qui crée dans chaque Etat, une Standard Oil of...

La Standard devient très vite un monde et déclenche contre elle une grande hostilité et l'adoption du *Sherman Act* en 1890 qui déclare illégal « tout contrat ou combinaison en forme de trust ou d'entente tendant à restreindre la liberté du commerce ».

Le trust, profitant de la bienveillance exceptionnelle de l'Etat de New Jersey pour les coalitions, vendit l'ensemble des actifs de ses différentes sociétés à la *Standard Oil of New Jersey*, qui devenait ainsi un holding contrôlant 33 filiales.

Mais en décembre 1911, la Cour suprême ordonne la dissolution du holding, chaque actionnaire de la S. O. of New Jersey devant recevoir sa part équivalente en actions des 34 sociétés, dès lors indépendantes... en théorie.

Actuellement, la S. O. of New Jersey contrôle *directement* 12 % de la production mondiale, emploie 120 000 personnes dont près de la moitié aux Etats-Unis, a quelque 160 000 actionnaires et a réalisé des investisse-

ments supérieurs à 10 milliards de dollars. C'est le plus important membre du Cartel International.

### **La naissance du Cartel international du pétrole**

Jusqu'au lendemain de la première guerre mondiale, les sociétés anglaises, notamment l'Anglo-Iranian Oil Company et la Shell, dominaient le marché international du pétrole, le marché américain étant le champ clos des sociétés nationales. Mais après la guerre, les sociétés américaines craignant un épuisement des réserves nationales, s'intéressent aux zones extérieures : mais la mise en valeur des nouveaux pays (Vénézuela, Moyen-Orient) crée un risque de surproduction et c'est une lutte acharnée pour les débouchés.

Ainsi c'est à la suite d'une *guerre de prix* déclenchée aux Indes et en Extrême-Orient que les plus grosses compagnies s'entendirent pour mettre fin à la concurrence : Sir Henri Deterding, le président de la Royal Dutch Shell, invita à une partie de chasse à Achnacarry, en Ecosse, Cadman et Teagle, respectivement présidents de l'A.I.O.C. et de la New Jersey.

De leurs discussions est sortie la charte de l'industrie pétrolière, le *Pacte d'Achnacarry*, un accord basé sur le maintien du statu quo ante, un statu quo s'adaptant à l'évolution du marché, de la consommation dans le temps.

Le pacte s'articulera autour de 7 principes fondamentaux, connus sous le vocable « as is » ou « tel quel », c'est-à-dire la sauvegarde des *positions acquises* par chacun des groupes participants.

Les sept principes sont les suivants :

— « Les unités participantes doivent accepter leur présent volume d'affaires et leur proportion actuelle dans tout accroissement futur de la consommation ».

— « Comme les installations de distribution existantes sont amplement suffisantes, elles seront mises à la disposition de la communauté à des conditions fondées sur le principe d'un paiement moins élevé que celui qu'aurait coûté, à un producteur donné, leur création pour son usage exclusif, mais supérieur au coût supporté par leur possesseur ».

— « Seules seront ajoutées les installations de distribution nécessaires à fournir le public de la manière la plus efficiente conformément à l'augmentation de la demande des produits pétroliers ».

— « La production bénéficiera des avantages de sa localisation géographique, étant entendu que la valeur des produits de même spécification sera la même à tout point d'origine ou de chargement et que chaque région aura avantage à fournir son aire géographique dépendante ».

— « Les offres seront tirées des régions productrices les plus proches ».

— « Si dans ces aires, la production est supérieure à la consommation, le surplus peut être commercialisé par un des deux moyens seulement : le producteur réduit du montant du surplus sa production ou il l'offre à un prix qui la rende compétitive avec d'autres ensembles géographiques ».

— « On découragera les mesures qui auraient pour effet d'augmenter matériellement les coûts ».

C'est en somme *un partage du marché mondial* sur la base de la situation de fait à la veille de la conclusion du Pacte d'Achnacarry.

Si l'application de ces principes a trouvé au départ quelques difficultés, celles-ci furent vite surmontées notamment par divers accords conclus entre 1930 et 1934 :

— le Texas, la Gulf, la S.O. of New York adhèrent dès 1932 au Pacte d'Achnacarry ;

— conclusion d'accords régionaux concrets avec les sociétés locales pour étendre le Pacte ;

— adoption de pénalités contre les membres qui dépasseraient leur quota ou qui n'ayant pas atteint le leur, refuseraient de livrer leur surplus aux autres ;

— mise en place d'organismes administratifs ayant pour fonctions de fixer les quotas de chaque membre, de déterminer les prix de base dans chaque port, les taux de frêt en fonction du prix de référence, de s'assurer les principales zones de production (Moyen-Orient).

### **Conséquences de la conclusion du Cartel international**

Les groupes doivent adopter une politique uniforme. Or les principaux bénéficiaires furent les groupes américains :

— la reconnaissance du volume actuel des ventes de chacun *limite la production du pétrole étranger* et les quantités chargées à destination des Etats-Unis par voie de conséquence ;

— le système du quota joue notamment pour les exportations : les quantités exportées sont ajustées à la fin de l'année pour ne pas dépasser la quote-part, d'abord par pays, ensuite pour l'ensemble du monde ; c'est dire que le marché mondial est partagé sur la base du tel quel ;

— quant à l'échange des produits, il est facilité entre les participants, rendu difficile quand il s'agit de non-participants : l'achat aux indépendants est proscrit, la vente aux indépendants non membres du Cartel ne peut se faire que sur la base des prix officiels : si un producteur veut vendre à des prix inférieurs, les autres membres du Cartel ont *un droit de préemption* ;

— le transport des produits :

Chaque groupe a le droit de transporter son quota sur ses propres navires ; toutefois une communauté des transports est organisée sous forme d'une association qui a *la préemption* sur les tonnages excédentaires.

— le mode de fixation des prix : les prix américains jouent le rôle directeur.

L'Agence administrative de l'entente prépare « l'état des taux de frêt relatifs de chaque port d'embarquement à chaque port de débarquement » et « chaque groupe sera payé FOB au port d'embarquement sur la base des prix du Golfe du Mexique ».

En réalité le système de la fixation des prix a varié dans le temps et a connu trois phases :

- tout d'abord le système Golfe-plus,
- puis le système d'égalisation des prix à Londres,
- enfin le système d'égalisation à New-York.

### **Le système Golfe-plus**

Dans le premier système — qui aura cours jusqu'à la fin de la seconde guerre mondiale — le prix du pétrole est obtenu par *référence au prix du pétrole brut sur le marché des Etats-Unis* : le prix en un point quelconque du golfe est obtenu *par addition* au prix pratiqué sur la côte du golfe du Mexique du prix du transport entre la côte du golfe et le point considéré.

Ainsi l'égalisation sur les prix américains supprime en fait la concurrence pour le pétrole américain sur le marché international.

Dans ce système, seul est pris en considération le prix du pétrole américain ; pour le pétrole d'une autre origine, on ne tient aucun compte du coût réel.

### **Le système d'égalisation des prix à Londres**

Le premier système avait pour conséquence de faire payer très cher le pétrole moyen-oriental, et notamment au Moyen-Orient même, puisque

son prix équivalait à celui du pétrole américain golfe du Mexique majoré du coût de plusieurs milliers de km de frêt maritime fictif.

Aussi pendant la seconde guerre mondiale, l'Amirauté britannique, grosse consommatrice de pétrole, obtient un autre mode de fixation de prix : d'abord un 2<sup>e</sup> point de base, le Golfe Persique (le prix du pétrole au Golfe Persique est le même que celui du pétrole américain sur la côte du Golfe du Mexique), puis la *ligne d'égalisation est fixée* en Europe nord-occidentale (ports britanniques) : à Londres le pétrole arrive au même prix qu'il provienne du Golfe Persique, ou du Golfe du Mexique (américain).

#### **Le système d'égalisation à New York**

Depuis 1948, les Etats-Unis commencent à importer du pétrole du Moyen-Orient et l'orage menace déjà le régime des royalties dans les pays du Moyen-Orient (Iran) : les prix FOB Golfe Persique sont abaissés et la ligne d'égalisation est déplacée à New-York, ce qui permet de fixer le prix du pétrole brut du Moyen-Orient à un taux plus bas et de diminuer en conséquence le montant de la royauté qui tend à augmenter par le système du fifty-fifty (voir plus loin).

#### **Le passage par le Canal de Suez**

Le passage des pétroliers par le Canal de Suez leur fait éviter le long détour qui consiste à contourner l'Afrique pour se diriger vers les marchés européens. Le Canal de Suez profite de cette situation pour leur faire payer des *droits de transit* de 7 s. par tonne pour les bateaux chargés et de 3 s. 2 d. pour les bateaux sur lest : ces droits représentent à peu près le *coût* d'un itinéraire plus long de plus de 1 600 km et rapportent actuellement quelque 160 milliards de francs par an (c'est ce qui explique l'acuité de la crise de 1956 lors de la nationalisation du Canal).

D'autre part, le transport d'une partie de la production du Moyen-Orient par pipe à travers l'Irak, la Syrie etc. est calculé sur la base du transport à travers le Canal de Suez : le prix est fixé comme si le pétrole avait contourné la péninsule arabique en bateau et acquitté les droits de transit à travers le Canal de Suez, alors qu'en fait son transport est *5 fois moins coûteux*. La Syrie qui a voulu se réserver une part de ce surbénéfice du fait du passage des pipes sur son territoire, a eu des difficultés de même nature que la R.A.U.

### Les participants du Cartel

Si une vingtaine de sociétés dominant le pétrole de l'économie de l'Ouest, huit seulement appartiennent au Cartel du Pétrole ; elles ont en commun leur puissance de production, l'extension internationale de leurs activités, leur concentration verticale et une énorme puissance financière.

— *La première est la Standard Oil of New Jersey* née des initiatives de John Davison Rockefeller : chiffre d'affaires en 1966, 12 milliards de dollars et des bénéfices supérieurs à 1 milliard de dollars.

— *La Royal Dutch Shell* résulte de la fusion, en 1907, de deux sociétés, la Royal Dutch qui se consacrait à la production de brut dans les Indes néerlandaises et de la Shell qui, après avoir fait le commerce des coquillages, s'était lancée dans le transport des produits pétroliers. Le groupe englobe les deux sociétés mères qui sont devenues des holdings contrôlant plusieurs centaines de sociétés filiales.

Chiffre d'affaires en 1966 : près de 8 milliards de dollars et des bénéfices de l'ordre de 600 millions de dollars.

— *La Socony Mobil* ou Standard Oil of New York résulte comme l'autre standard des initiatives de Rockefeller (voir *supra*) ; chiffre d'affaires : 5 300 millions de dollars et des bénéfices de l'ordre de 300 millions de dollars.

— *La Texas Oil Company* Texaco, a été créée par des prospecteurs et des politiciens de l'Etat du Texas. Les énormes bénéfices réalisés sur l'exploitation du pétrole texan lui ont permis d'étendre ses activités à l'étranger, notamment en Arabie Séoudite.

Chiffre d'affaires : 4 400 millions de dollars avec des bénéfices supérieurs à 600 millions de dollars.

— *La Gulf Oil* a été fondée par la famille Mellon, détentrice déjà de gros intérêts dans l'industrie de l'aluminium et intervient actuellement pour une part importante dans le pétrole du Moyen-Orient, plus importante que les autres sociétés américaines.

Chiffre d'affaires : plus de 3 800 millions de dollars avec des bénéfices de 400 millions de dollars.

— *British Petroleum* résulte d'une combinaison d'initiatives privées et publiques : elle a pour origine l'Anglo Persian Oil Cy créée pour prospecter une concession pétrolière accordée en 1901.

Après les premières découvertes, la nécessité de mobiliser de vastes investissements conduit l'Etat britannique, représenté par l'Amirauté, à prendre 55 % du capital de la société.

Son champ d'action sera le pétrole iranien jusqu'à la nationalisation et la création d'un consortium international.

Depuis elle a pris le nom de BP. Chiffre d'affaires : 2 500 millions de dollars, bénéfices : quelque 230 millions de dollars.

— *La Standard Oil of California* monopolise la production de pétrole de Californie et dérive aussi des initiatives antérieures de Rockefeller.

Chiffre d'affaires : 2 700 millions de dollars avec quelque 350 millions de dollars de bénéfices.

— *Enfin la Compagnie Française des pétroles*, dernière venue au Cartel, a été créée sur l'initiative de l'Etat français en 1924, pour prendre en charge la part dévolue à la France dans la nouvelle Irak Petroleum Cy, mais le capital privé ayant participé à sa fondation, l'Etat ne se réserve que 35 % des actions et 40 % des voix au Conseil d'Administration.

Chiffre d'affaires : 1 000 millions de dollars avec quelque 50 millions de bénéfices annuels.

Ces huit sociétés dominent la production mondiale de pétrole brut ; leurs productions cumulées atteignent la moitié de l'extraction mondiale, les 3/5 du raffinage du monde occidental, les 2/3 de la distribution.

Pour cela elles ont établi un monopole quasi-absolu sur le Moyen-Orient :

— *l'Aramco* (Arabie Séoudite) groupe 4 des 5 grandes sociétés américaines : ESSO (30 %), California (30 %), Texaco (30 %), Socony (10 %) ;

— *la Koweit Oil Cy* est partagée par moitié entre BP et la Gulf ;

— *l'Irak Pétroleum Cy* est un condominium à cinq anglo-franco-américain :

l'I.P.C. est composée de la BP, la R-D-Shell, la C.F.P., la Near East Development Corp. associant par parts égales la ESSO et la SOCONY, qui détiennent chacune respectivement 23,75 % du capital, les 5 % restant étant attribués aux héritiers de Gulbenkian ;

— *en Iran*, si le pétrole est nationalisé depuis 1954, l'extraction du brut, son raffinage à Abadan, sa commercialisation se trouvent entre les mains d'un consortium multinational à 8 : la BP 40 % ; la Shell 14 % ; 8 % pour chacune des 5 sociétés américaines ; 6 % pour la Compagnie Française des Pétroles.

Ainsi le Cartel International s'est partagé en presque totalité le pétrole du Moyen-Orient. Nous allons voir pourquoi.

### L'exceptionnelle richesse du Moyen-Orient et son partage

Si nous examinons le partage de la production du Moyen-Orient, nous constatons que les 8 membres du Cartel contrôlent quelque 96 % de l'ensemble de la production (en 1960), les 5 sociétés américaines contrôlant près de 53 % et les sociétés anglaises plus de 37 %, la Compagnie Française des Pétroles 6,6 %.

En effet, en plus de l'énormité des réserves pétrolières du Moyen-Orient, qui dépassent les 60 % de l'ensemble des réserves mondiales, l'exploitation des pétroles du Moyen-Orient laisse de très gros profits.

Ces très gros profits ont deux sources fondamentales :

- a) la productivité exceptionnelle des puits,
- b) le phénomène des rentes.

#### A. La productivité exceptionnelle des puits

Les puits du Moyen-Orient ont des rendements extrêmement élevés, ce qui entraîne comme conséquence que la charge financière sur chaque tonne de pétrole extraite est très faible ; comme cette charge constitue l'essentiel du prix de revient réel (souvent plus de 80 %), le prix de revient sera extrêmement bas. Ceci découle de la particulière richesse des gisements du Moyen-Orient : moyennement profonds, des réserves abondantes, des structures très favorables ; de sorte que les dépenses de prospection, les frais de développement des gisements etc. sont particulièrement bas, comparés à ceux des Etats-Unis eux-mêmes.

En conséquence

le nombre des puits se compte par *centaines de milliers* aux Etats-Unis, par *milliers* au Venezuela, par *centaines* seulement au Moyen-Orient.

	Nombre de puits	Production moyenne en t/j 1959	Prix FOB en dollars le baril
Etats-Unis ....	574 515	1,6	3,25
Vénézuéla .....	10 411	38,5	2,80
Moyen-Orient ..	1 193	525	1,80
U.R.S.S. ....	38 000	8,8	—

Ainsi la moyenne de production annuelle d'un puits s'établit à :

- quelques centaines de tonnes aux Etats-Unis
- quelques milliers de tonnes au Venezuela
- plus de 200 000 tonnes au Moyen-Orient, certains puits de Koweït atteignent même 450 000 tonnes.

Le grand spécialiste arabe du pétrole, *Abdallah Tariki*, qui dirige actuellement à Beyrouth un bureau d'études sur le pétrole et qui publie une revue : « Le pétrole et le gaz arabes », arrive à des résultats voisins à la suite de ses études : la productivité des puits du Moyen-Orient est extraordinaire.

**Production en barils/j, en tonnes/j : 1 t = 7 b**

Etats-Unis .....	12,3	1,75
Vénézuela .....	318,4	45,5
Moyen-Orient .....	4 642	663
dont Iran .....	9 943	1 420
Canada .....	32,8	4,7
U.R.S.S. ....	67,8	9,7

Cette productivité est d'autant plus remarquable que tant le coût de la découverte que celui de l'exploitation sont bien plus bas qu'aux Etats-Unis et ailleurs (Documents présentés par Abdallah Tariki dans son intervention au Séminaire d'Alger en mai 1967 et publiés en arabe par Erraïd, n° 3).

**Dépenses de production du pétrole brut**

Zones de production	Investissements pour la production d'1 baril/j en dollars [1]	Dépenses d'investissement par baril en cents [2]	Dépenses d'exploitation par baril en cents [3]	TOTAL [2] + [3]
Etats-Unis 1961-62				
Texas .....	3 250	138	18	156
Louisiane .....	2 542	108	10	118
Moyenne E.-U. ..	3 155	134	17	151
Vénézuela 1962-64	863	55	6,5	62
Libye 1963-64 .....	149	13	2,2	15
Algérie .....	656	42	3,9	45
Iran 1962-64 .....	130	6	1	7
Irak 1962-64 .....	69	3	1,2	5
Koweït (1) .....	167	8	1,8	10
Arabie Séoudite ..	160	8	1,5	10
Canada .....	—	—	—	144
U.R.S.S. (suivant zones production)	—	—	—	34 à 394

(1) Des déclarations plus récentes font état de dépenses de production à Koweït de 6 cents par baril seulement à l'heure actuelle.

Ainsi

- si les dépenses pour la production d'un baril de pétrole se situent aux Etats-Unis autour de 150 cents,
- elles ne sont au Venezuela que d'un peu plus de la moitié,
- mais seulement de 5 à 10 cents au Moyen-Orient, c'est-à-dire à un coût 15 à 20 fois moindre.

Comme les prix de vente ne sont guère fixés en fonction des prix de revient (voir plus haut), il en résulte d'énormes bénéfices sur l'exploitation des pétroles du Moyen-Orient :

Abdallah Tariki établit que le rapport entre le bénéfice net des sociétés et les investissements nets réalisés s'établit pour la période 1956-1960 à :

- 20 % pour le Venezuela
- 62 % pour l'Irak et l'Arabie Séoudite
- 71 % pour l'Iran
- 114 % pour Qatar.

Les bénéfices représentent, *en moyenne*, 66 % des capitaux investis dans le Moyen-Orient pour la production pétrolière.

Ce sont des pourcentages extrêmement élevés, quand on les compare notamment aux taux de profits réalisés par les capitaux américains investis dans l'industrie pétrolière en Europe Occidentale (1958-1960) :

- 5,1 % en Belgique
- 7,6 % en France
- 10,5 % en République Fédérale Allemande
- 19,1 % au Royaume-Uni
- 7,2 % pour l'ensemble de l'Europe Occidentale

Les capitaux investis au Moyen-Orient par les sociétés américaines sont près de 10 fois plus productifs que les capitaux investis en Europe Occidentale dans l'industrie du pétrole (voir « Le pétrole et le gaz arabes », n° de juillet 1967, en arabe).

Actuellement, les dépenses pour la production d'un baril de pétrole à Koweït ne dépassent pas 6,25 cents, mais les bénéfices nets sur ce baril, après déduction des impôts, de la royauté et des dépenses d'exploitation, atteignent 76 cents !

La productivité des puits du Moyen-Orient est d'autant plus bénéfique pour les sociétés d'exploitation que les prix de vente du pétrole sont établis en fonction non pas des coûts de production, *mais des prix de vente des pétroles américains*, et cela par l'intervention du phénomène des rentes

et de la rétention de la plus grande part de ces rentes par les sociétés d'exploitation du Cartel International.

#### B. *L'accumulation des rentes*

Les prix des pétroles du Moyen-Orient sont déterminés comme suit :

— pour les pétroles bruts, les prix américains jouent un *rôle directeur*, les prix FOB des bruts du M.O. sont fixés pour atteindre la parité CIF des bruts américains dans les raffineries américaines de la côte atlantique (New-York) ;

— de même, les produits finis sont vendus à la parité CIF Golfe du Mexique.

*C'est-à-dire que,*

— le brut est vendu, suivant le système du Cartel, quelle que soit sa destination, *comme s'il était destiné* aux raffineries américaines, *en compétition* avec les bruts américains ;

— par contre, les produits raffinés, quels que soient l'origine du brut et le lieu du raffinage, sont vendus *comme s'ils provenaient* des raffineries américaines.

*Conséquences :*

De ce système résultent deux rentes fondamentales et des bénéfices énormes :

##### 1. *La rente minière du producteur*

L'égalisation des prix de vente des pétroles du M.O. sur ceux des pétroles américains établit des prix des pétroles du M.O. *sans rapports avec leurs coûts réels* et les font profiter d'une *rente de situation*. Prenons un exemple : en 1960, le pétrole du Texas était offert à 3 *dollars le baril*, c'est-à-dire à un prix qui laisse une marge raisonnable au producteur, car voisin du prix de revient. Mais le pétrole d'Arabie Séoudite était fixé à 1,80 *dollar Golfe Persique*, à la suite de l'égalisation des prix du Cartel. Or, le prix de revient du baril du pétrole du Moyen-Orient est seulement de *l'ordre de 10 cents*. La différence comprend non seulement la marge normale, mais aussi la rente du producteur.

La rente est donc de 160 cents le baril, soit 5 600 *francs la tonne environ*.

Le système est donc très avantageux pour le Cartel. Comme cette rente doit être partagée avec l'Etat producteur, elle a suivi l'évolution de la modalité de partage ; avant l'adoption du partage par moitié, les prix de

vente du pétrole du Moyen-Orient étaient plus élevés : ainsi le prix fixé pour le pétrole d'Arabie Séoudite était de 2,22 dollars début 1948.

La diminution de la rente minière du producteur, si elle a pour résultat de réduire la royauté, se trouve cependant *transférée dans les secteurs du transport et du raffinage*, c'est-à-dire qu'elle reste dans les sociétés du Cartel intégrées (disposant de leurs propres transports et raffineries), mais cette fois *intégralement*, sans partage avec les Etats producteurs, du fait du système de calcul des prix, de l'adoption de frets fictifs.

### 2. *La rente découlant des frets fantômes*

En effet l'égalisation avec les prix des pétroles américains fait subir aux pétroles du Moyen-Orient des *coûts de transport fictif* que retiennent les sociétés du Cartel. Ainsi les prix des produits raffinés sont fixés comme s'ils provenaient des Etats-Unis, ce qui signifie pour le consommateur européen ou africain qu'il paie son essence ou son fuel comme si le brut du Moyen-Orient a traversé l'Atlantique pour être raffiné en Amérique et le retraversait de nouveau sous forme d'essence et de fuel. Or il n'a jamais accompli de tels trajets. Mais ces coûts fictifs s'intègrent dans le prix de vente et constituent une *rente de frets fantômes* qui profite alors exclusivement au Cartel détenant ses tankers et ses raffineries.

### 3. *Bénéfices énormes*

Le mode de fixation des prix du pétrole du Moyen-Orient par le Cartel International dégage *des rentes* et laisse donc des bénéfices considérables aux sociétés du Cartel International.

*Certes, la rente minière est partagée* (royalties et impôts) entre la société exploitante et l'Etat producteur.

Toutefois,

— comme l'Etat n'est pas souvent maître de la détermination des prix de revient puisqu'il ne participe pas à la société d'exploitation, celle-ci, dans l'établissement des comptes d'exploitation, comme dans la réalisation des opérations d'exploitation, a de larges possibilités d'action sur la détermination des prix de revient : coût élevé des forages car forages opérés par ses sociétés filiales, provisions pour la reconstitution de gisements, etc.

— d'autre part, comme nous l'avons vu, le mode de fixation des prix par le Cartel n'est pas sans influencer le montant de la rente minière : le transfert du point d'égalisation avec le prix américain du Golfe Persique aux ports européens d'abord, au Golfe du Mexique ensuite, a eu pour résultat de réduire très sensiblement les prix de vente, et en conséquence la rente minière,

— enfin la redevance versée aux Etats producteurs a elle-même beaucoup varié : elle n'était que de 18 à 25 cents le baril jusqu'en 1951, c'est-à-dire jusqu'à la crise iranienne,

— le système du fifty-fifty s'étendra d'une façon générale après la crise iranienne, d'Arabie Séoudite (1949) à tout le Moyen-Orient.

Enfin, dès sa mise en place, le système fifty-fifty sera battu en brèche par la volonté de profiter des ressources nationales au Moyen-Orient et par conséquent par l'adoption de nouvelles formules de partage de la rente foncière plus avantageuses pour les Etats du Moyen-Orient :

— accord Mattei-Iran en 1957, aux termes duquel l'Iran *participe comme* actionnaire à la société d'exploitation à égalité avec l'ENI, se réserve 75 % des bénéfices d'exploitation, sans supporter *les risques* de la recherche,

— accord Koweit-Shell de 1961 : la Shell reçoit une concession de recherche et d'exploitation avec, comme contreparties, le fifty-fifty, *plus* des primes forfaitaires initiale et de production d'un montant de 30 millions de livres sterling, *plus* une option de participation jusqu'à 20 % du capital, *au prix coûtant*, et de la production, *plus* enfin une coopération pour le transport par tankers.

Compte tenu de cette évolution, la redevance payée aux Etats producteurs, c'est-à-dire la quote-part de la rente minière consentie à ces Etats, est alors de l'ordre de 81 *cents par baril* en moyenne (lorsqu'elle est de 91 cents au Venezuela où cependant les conditions de production sont bien plus onéreuses qu'au Moyen-Orient ; le système vénézuélien comporte en effet une royauté proprement dite de 16,66 %, plus un impôt sur le revenu fixé à un taux fixe de 2,5 %, plus une surtaxe progressive pouvant aller à 45 % calculés sur les gains réels, le partage des bénéfices s'opérant alors sur la base 67/33 au profit du gouvernement vénézuélien).

#### *Cependant :*

l'augmentation du taux de la redevance a été accompagnée d'une *modification* du système d'établissement des prix de vente (du Golfe - plus à l'égalisation à New-York), modification désavantageuse puisqu'elle *réduit l'assiette sur laquelle porte la redevance* :

— ainsi si le baril de pétrole du Texas a vu son prix varier entre 1948 et 1960 de 2,66 à 3 *cents* Golfe du Mexique,

— celui de Koweit a vu son prix passer de 2,15 à 1,59 *cents* pendant la même période.

La baisse du prix du pétrole du Moyen-Orient a correspondu au nouveau mode de fixation du prix par le cartel... en même temps qu'à l'adoption du fifty-fifty pour le partage des bénéfices : le Cartel Interna-

tional et ses sociétés pouvant établir les prix du pétrole à leur convenance, ne manquent pas d'arrêter des systèmes de prix tels que les sommes à verser aux Etats producteurs soient sensiblement réduites.

Ainsi par exemple, et en dehors du système général d'établissement des prix préjudiciable aux Etats producteurs, la fixation du prix du pétrole libyen est telle que la Libye a *un manque à gagner supplémentaire* de plusieurs milliards de francs : la Libye a exporté 1 563 millions de barils de 1961 à 1966 sur la base de 221 cents le baril. Si le prix avait été fixé sur la même base que celui du Golfe Persique (prix Golfe + transport + transit par le Canal de Suez) le baril aurait été vendu 241 *cents* au lieu de 221 cents. En conséquence « les pertes » ont été pour le pétrole libyen de 322 millions de dollars et pour l'Etat libyen de 161 *millions de dollars*.

Aussi, si les redevances pétrolières ont augmenté ces dernières années pour les pays du Moyen-Orient, elles ont augmenté dans une proportion bien plus faible que celle qui aurait découlé :

- de l'augmentation de la production pétrolière du Moyen-Orient,
- de la révision du système des redevances.

Ce qui explique que malgré le paiement des redevances, les bénéfices des sociétés sont toujours considérables.

#### 1. *L'augmentation des redevances pétrolières*

Actuellement le prix FOB Golfe Persique du pétrole est de l'ordre de 170 cents le baril se décomposant comme suit :

— coût de production, y compris les amortissements . . . . .	10 cents
— impôts et redevances . . . . .	80 cents
— bénéfices nets des sociétés . . . . .	80 cents

En effet les recettes des Etats en cents par baril ont été :

	Koweït	Arabie	Iran	Irak	autres M-O	Lybie	Vénézuéla
1956	76,5	82,5	84,3	89,5	85,3	—	87,2
1966	75,4	86,4	83,2	81,3	79,3	87	91,2

Sept pays producteurs du Moyen-Orient, le Koweït, l'Arabie Séoudite, l'Iran, l'Irak, Qatar, Abou Dehbi, Bahrein ont reçu en 1966 : 2 700 millions de dollars à titre d'impôts et de redevances dont 92 % ont été perçus par les 4 premiers.

La somme versée a été 2 fois plus importante qu'il y a 8 ans.

## Revenus pétroliers des Etats producteurs en millions de dollars :

	Koweït	Arabie	Iran	Irak	autres M-O	Lybie	Vénézuéla
1955	310	300	153	193	47	—	738
1960	464	396	301	266	70	3	933
1965	636	639	532	368	120	422	1 128
1966	680	805	607	394	208	476	1 059

Les revenus sont de 10 % supérieurs en 1965 par rapport à 1964 car ils sont actuellement en révision à la hausse, pour les sept pays du Moyen-Orient.

L'ensemble des revenus était en 1950 de l'ordre de 250 millions de dollars.

Ces redevances sont actuellement l'élément essentiel des budgets des pays du M.O. :

- pour l'Irak, en 1964, elles représentaient 60 % de ses recettes budgétaires,
- pour l'Arabie Séoudite : 80 % de la totalité des recettes,
- pour le Koweït presque 100 %.

## 2. L'augmentation des bénéfices des sociétés exploitantes

Malgré le paiement de ces redevances, les bénéfices des sociétés restent considérables :

- si les compagnies ont investi quelque 5 milliards de dollars au Moyen-Orient et continuent à investir annuellement quelque 500 millions de dollars,
- la rémunération de capitaux est très élevée :

En effet :

- la rémunération des *actionnaires* représente quelque 50 % de l'ensemble des recettes brutes de l'industrie pétrolière au M.O. alors que :
  - au Vénézuéla : 18 % en 1958,
  - et aux Etats-Unis : 5 %.

Les investissements globaux effectués dans le pétrole au Moyen-Orient jusqu'en 1965 ont été de 5 540 millions de dollars. Quant aux investissements *nets*, réalisés jusqu'en 1965 inclus, ils ont été de 2 775 millions de dollars dont 2 164 dans le Moyen-Orient arabe. Quant aux *bénéfices nets* dans le Moyen-Orient arabe (Moyen-Orient moins l'Iran), ils ont été de 1 764 millions de dollars ; le rendement des capitaux investis a donc été de 81,45 % en 1965 dans cette région.

— On ferait les mêmes remarques si on envisage *le revenu brut*, c'est-à-dire les recettes brutes diminuées des coûts d'exploitation :

Pour la période 1913-1960, sur 26 milliards de *revenu brut*, 10 ont été versés aux Etats producteurs à titre de redevances et d'impôts et 16 ont été accroître les profits des compagnies.

— Si l'on considère maintenant les relations entre *le capital et le revenu net*, c'est-à-dire le revenu brut diminué des versements aux Etats, la rentabilité est considérable : le rapport entre le revenu net et les actifs nets de capital est de l'ordre de 67 % pour la période 1948-1960, alors qu'il n'excède pas 21 % au Venezuela et 10 % aux Etats-Unis. Il *s'améliore* d'ailleurs d'année en année, puisqu'il a été de 81,50 % en 1965 comme nous l'avons déjà vu.

— Enfin, si nous examinons *le rendement par unité de volume*, il est considérable : si de 1948 à 1960, la recette moyenne par baril a baissé de 2,47 à 1,91 dollars, en raison du changement du système de fixation des prix qui a entraîné la baisse du prix du pétrole brut à *la production*, le revenu par baril, après déduction des coûts d'exploitation et des versements à l'Etat, a baissé de 1,23 à 0,87 dollar en moyenne au Moyen-Orient.

Au Venezuela, il n'est que de 0,45 dollar, soit la *moitié* du Moyen-Orient.

#### *Conclusion*

Le Moyen-Orient a donc une *importance décisive* pour le Cartel International. C'est là, essentiellement, que se révélera sa puissance, comme ses tranches.

#### **Tranches et puissance du Cartel international**

Le contrôle quasi-absolu du Moyen-Orient par les Sociétés du Cartel International procurera au Cartel une puissance d'une envergure telle qu'elle mettra en échec la politique des Etats. Cette puissance du Cartel bien que n'excluant pas une lutte serrée entre ses membres et la victoire des membres américains, atteindra son apogée avec la crise iranienne : l'Anglo-Iranian Oil Cy versait à l'Iran au début de 1951, 18 cents par baril ; le gouvernement iranien de Mossadegh, jugeant ce versement dérisoire, demandera à la Compagnie une participation de moitié aux bénéfices.

Devant le refus, les pétroles iraniens sont nationalisés en mars 1951. Alors par solidarité, le cartel du pétrole décide le boycott du pétrole iranien : malgré des baisses de 50 % sur le prix, l'Iran n'a pas pu exporter

plus de 80 000 tonnes en 2 ans ; le Cartel utilisa tous les moyens : retrait des techniciens, pression sur les indépendants, monopole quasi total sur les flottes de transport.

Mossadegh est renversé en août 1953 et un Consortium des Pétroles iraniens est créé entre les membres du Cartel International ; la nationalisation des pétroles iraniens est remise en cause, grâce au déploiement de la puissance du cartel. C'est aussi cependant le début du réveil au Moyen-Orient et la mise en question périodique de la situation du Cartel au Moyen-Orient :

- nationalisation du Canal de Suez,
- révision du statut des transports par pipe à travers les pays arabes (revendications de la Syrie),
- politiques pétrolières de l'Irak,
- nouveaux accords plus avantageux avec l'ENI, les Japonais, les sociétés occidentales, etc.,
- etc.

La nationalisation plane désormais sur le pétrole du Moyen-Orient, le Cartel étant appelé, périodiquement, à affronter et à céder devant des revendications de plus en plus précises de la part des Etats du Moyen-Orient.

D'autre part, le Cartel connaît d'autres difficultés :

— *les indépendants cherchent* à se ménager leurs propres sources de ravitaillement et prennent pied dans la chasse gardée du Cartel, qu'il s'agisse des indépendants américains, et surtout des *sociétés européennes*, non membres du Cartel International. L'indépendant le plus actif a été l'ENTE NATIONALI IDROCARBURI (E.N.I.), qui s'est âprement opposé au Cartel depuis la crise iranienne, jusqu'à la mort de son fondateur, M. Mattei ;

— *la concurrence* du pétrole soviétique offert sur les marchés internationaux à des prix bien plus bas que ceux du Cartel : actuellement l'URSS exporte quelque 50 millions de tonnes de pétrole.

Ces oppositions qui se manifestent par une *pression* forte sur les prix affichés par le Cartel, l'entraînent à consentir des *rabais* sur les prix pour les raffineries non contrôlées par le Cartel et qui ont proliféré depuis une dizaine d'années.

Si ces difficultés et oppositions entament la prépondérance du Cartel International du Pétrole, sa puissance n'en reste pas moins considérable surtout au Moyen-Orient dans lequel, pour se maintenir, il se défend par tous les moyens.