

Philippe KAHN

Directeur de recherche
au Centre National de la Recherche Scientifique
(Centre de recherche sur le droit des marchés
et des investissements internationaux de Dijon)

LE PRIX DU GAZ NATUREL DANS LES CONTRATS INTERNATIONAUX DEPUIS 1973

La crise de l'énergie domine la scène internationale depuis la fin de 1973. Mais maintenant que l'émotion soulevée par les restrictions quantitatives d'hydrocarbures (limitation de la production, boycott de certains pays) est tombée (1), on se rend mieux compte qu'il n'y a pas à court terme de crise de l'énergie si celle-ci est définie comme un manque de pétrole par rapport aux besoins actuels. Dans quelques dizaines d'années cependant, inéluctablement, le pétrole devra être remplacé par d'autres sources d'énergie primaire. Mais ces données étaient connues bien avant 1973. En revanche, ce que la crise de 1973 a fait apparaître avec évidence, c'est la revendication (2) fondamentale des pays sous-développés producteurs de matières premières exprimée depuis des années, mais jamais entendue jusqu'alors, de pouvoir utiliser leurs richesses naturelles à leur profit, et non dans le cadre d'une division internationale du travail fonctionnant à l'avantage exclusif des pays déjà industrialisés. Or ce pouvoir d'utilisation se décompose en deux exigences : la première est d'obtenir des matières premières exportées une rémunération suffisante permettant une accumulation de capital qui ne soit pas immédiatement mise en cause par les termes inégaux des échanges internationaux, la seconde est de pouvoir se servir des richesses naturelles comme moyen autonome d'industrialisation dans le cadre du plan de développement élaboré par chaque pays pour son compte et en raison de ses spécificités et non dans une éternelle soumission aux besoins du développement des pays déjà industrialisés.

La crise de 1973 a marqué de façon spectaculaire la prise en main par un groupe de pays en voie de développement de la fixation du prix

(1) D'ailleurs, lors de la crise de Suez, les restrictions quantitatives avaient été bien plus importantes que lors de la crise de Kippour.

(2) Touscoz, « La revendication d'une limite à la croissance », in *Pays en voie de développement et transformation du droit international*, Colloque de la S.F.D.I., Aix-en-Provence, 1973, p. 58.

d'un produit de base, le pétrole. Il est encore trop tôt pour déterminer s'il s'agit d'une maîtrise définitive ou conjoncturelle. Mais ce qui demeure, outre les résultats immédiats, c'est que grâce à la survenance de la crise, la formulation de ce que pourrait être un droit international du développement est de plus en plus précise. En effet, de nombreuses réunions internationales ont eu lieu où les thèses ont été exposées avec une rigueur plus grande qu'auparavant et surtout avec plus d'audience. On peut citer entre autres, car une liste exhaustive serait longue, le symposium mondial « énergie et matières premières » qui s'est tenu à Paris les 6, 7, 8 juin 1974, la Conférence sur l'énergie de Detroit d'août 1974, la session extraordinaire de l'Assemblée générale des Nations Unies tenue en avril 1974, la 29^e session ordinaire qui a adopté le 12 décembre 1974 la Charte des droits et devoirs économiques des Etats, la Conférence de Dakar sur les matières premières, la Conférence des souverains et chefs d'Etat des pays membres de l'Organisation des Pays Exportateurs de Pétrole tenue à Alger du 4 au 6 mars 1975 (3).

Les travaux des organismes des Nations Unies comme la C.N.U.C.E.D. ou l'O.N.U.D.I. ont évidemment été très marqués par la crise. Les mêmes événements ont entraîné la création de l'Agence internationale de l'énergie, d'une association des pays exportateurs de minerai de fer, et donné une certaine vigueur au C.I.P.E.C. (Conseil Intergouvernemental des Pays Exportateurs de Cuivre) (4).

En définitive, ce qui apparaît le plus clairement de toutes ces réunions, c'est que la crise est bien plutôt une crise politique de la société internationale qu'une crise de l'énergie, crise qui surgit à un moment où l'on prend de plus en plus conscience du caractère fini des richesses naturelles, de l'importance de l'écologie, du caractère profondément perturbateur du fonctionnement des mécanismes internationaux qu'apporte l'inflation qui ronge les pays occidentaux depuis plusieurs années.

Dans cette brève communication, nous allons aborder un problème limité, celui du prix d'une matière première et énergétique à la fois assez proche du pétrole, le gaz naturel. Nous chercherons à déterminer comment le prix du gaz a évolué depuis la crise de 1973 et en particulier si on est resté dans le cadre d'un prix de marché résultant à la fois de l'offre et de la demande et d'un pur rapport de force ou si le droit international du développement, droit cherchant à établir les normes permettant de lutter contre le sous-développement (5) a trouvé ici un domaine d'application et selon quelles manifestations. En effet le gaz naturel est un excellent objet d'observation.

(3) Depuis la rédaction de cette communication, plusieurs réunions nouvelles ont eu lieu : septième session spéciale de l'Assemblée générale des Nations Unies, rencontres Nord-Sud, IX^e Congrès arabe du pétrole, Dubai, 10-16 mai 1975, etc. Sans compter les grandes rencontres techniques comme le colloque sur la maturité de l'énergie nucléaire tenu à Paris en avril 1975.

(4) On assiste actuellement à des tentatives de groupement de producteurs de richesses naturelles. V. *I.L.M.*, 1975, pp. 1105 à 1139.

(5) Pour des éléments de définition, voir Touscoz, « Le régime juridique international des hydrocarbures et le droit international du développement », *Clunet*, 1973, p. 300.

Comme le pétrole il est à la fois une source d'énergie primaire et une matière première. Très proche du pétrole par son histoire et son utilisation, longtemps sous-produit des forages pétroliers, le plus souvent brûlé à la torche, quelquefois réintroduit dans les gisements pour en maintenir la pression, le gaz naturel n'est exploité en tant que tel et ne participe au marché international de l'énergie que depuis une dizaine d'années (6). Il y joue un rôle encore modeste même si l'on peut prévoir que sa part en chiffre absolus et en chiffres relatifs va croître considérablement dans les années à venir. Lié au pétrole par son histoire, il constitue le même appareil grossissant des rapports économiques et juridiques internationaux ; mais comme il est moins vital que le pétrole, certaines innovations peuvent plus facilement se manifester (7).

Pour bien comprendre l'organisation du marché international du gaz par rapport à celui du pétrole, sans doute faut-il en rappeler les principales caractéristiques.

Tout d'abord, à l'exception du gaz de la mer du Nord et de l'Alaska, les principales réserves disponibles à l'exportation se trouvent soit en U.R.S.S., soit dans des pays en voie de développement. Les pays importateurs sont les pays européens et le Japon, et plus récemment les Etats-Unis qui ne disposent plus sur leur sol de ressources correspondant à leurs besoins.

Dans le domaine du gaz naturel, il semble que le processus d'appropriation nationale par les pays producteurs ait devancé celui du pétrole et qu'il soit plus effectif. La raison en est historique : les sociétés multinationales pétrolières n'ont pas exploité le gaz naturel indépendant. Elles étaient donc mal placées pour opposer aux pays concédant les droits acquis qu'elles avaient sur un gaz dilapidé ou inexploité. Alors même que les sociétés multinationales pétrolières sont devenues des sociétés énergétiques, elles n'ont pu le plus souvent reconquérir le terrain perdu en ce qui concerne les gisements de gaz. Et elles voient leur position affaiblie d'autant que n'ayant pas exploité le gaz naturel, elles ne contrôlent pas les réseaux de commercialisation comme elles contrôlent les réseaux de distribution des produits pétroliers (8).

Il n'existe d'ailleurs pas de majors gazières comme il existe des majors pétrolières. Dans la plupart des pays acheteurs de gaz (C.E.E.), ce sont des entreprises publiques ou proches des pouvoirs publics, qui ont le monopole du commerce du gaz. Elles ont une spécialité précise, un cadre et des objectifs différents de ceux de simples sociétés privées et

(6) Le gaz naturel fait depuis longtemps l'objet d'une exploitation domestique. Ainsi les Etats-Unis et l'U.R.S.S. exploitent-ils leurs gisements et l'on ne saurait oublier que le méthane de la plaine du Po a fait la gloire de Mattei et la fortune de l'E.N.I. Mais l'exportation régulière du gaz est récente. V. Credimi, *Les hydrocarbures gazeux et le développement des pays producteurs*, Librairies Techniques, Paris, 1974 ; Brachay, *L'industrie du gaz*, P.U.F., 1970.

(7) Ainsi l'affirmation effective par les Etats de leur souveraineté sur le gaz a-t-elle précédé celle sur le pétrole.

(8) L'histoire des nationalisations montre que le contrôle des réseaux de distribution est au moins aussi important que celui de la production pour assurer un véritable pouvoir sur les matières premières.

des traditions commerciales orientées plus vers la sécurité des approvisionnements que vers la recherche du bénéfice planétaire le plus élevé possible, même si pour certaines opérations, elles se sont groupées en consortium (9). D'ailleurs leur activité est avant tout une activité nationale.

Enfin, dans l'état actuel des techniques, il existe une grande rigidité des rapports entre vendeurs et acheteurs. Le gaz naturel ne se transporte pas et ne se stocke pas aussi aisément que le pétrole ou le charbon. Il doit être préalablement liquéfié pour être chargé à bord de navires spéciaux, les méthaniers, puis être gazéifié à nouveau à son point d'arrivée ou encore être transporté par gazoducs reliés à un réseau de distribution. Ce sont des techniques extrêmement coûteuses exigeant des investissements très élevés. Et un marché de gaz en cours d'exécution ne peut être rompu que moyennant des frais considérables.

De tous ces facteurs, il résulte tout d'abord que les relations internationales en matière de gaz naturel se font par la voie contractuelle, les contrats étant des contrats de vente, plus précisément des contrats d'approvisionnement (10). Ces contrats sont en très petit nombre puisque une statistique récente (11) portant il est vrai uniquement sur le gaz naturel liquéfié, en recensait sept en cours d'exécution, quatre définitivement conclus et un certain nombre signés ou en cours de conclusion, mais sans que les étapes des autorisations gouvernementales, des financements ou de la localisation des installations aient été franchies (12). A ces contrats il faut ajouter ceux portant sur du gaz vendu à l'état gazeux. Il est probable qu'une addition des contrats conclus et des contrats projetés conduirait à un chiffre tournant autour d'une centaine de contrats mais dont beaucoup ne franchiront même pas l'étape de la conclusion définitive. On peut donc avoir encore une vue d'ensemble des contrats internationaux de vente de gaz et noter les évolutions en fonction des palliers successifs de la crise internationale.

Tous ces contrats présentent deux caractéristiques : ils portent sur des quantités considérables de gaz (15,5 milliards de m³ par an pour le contrat Sonatrach - Consortium Européen) livrables pendant une longue période de temps (de 15 à 25 ans ; 20 ans dans le cas du contrat Consortium - Sonatrach). A l'heure actuelle, il y a peu de contrats d'approvisionnement aussi caractérisés. On conçoit alors que le problème du prix ait ici une importance qu'il n'a pas dans un simple contrat d'échange (vente au comptant ou à court terme).

(9) Ainsi 7 sociétés gazières européennes ont-elle constitué pour l'exécution d'un contrat de gaz conclu avec la Sonatrach une société de droit luxembourgeois, la société d'achat de gaz algérien pour l'Europe (S.A.G.A.P.E.).

(10) V. Kahn, « *Lex mercatoria* et pratique des contrats internationaux, l'expérience française », in : *Le contrat économique international*, Bruxelles, 1975.

(11) Peebles, *Marché mondial du G.N.L., Progrès et perspectives d'avenir* ; mémoire présenté au 4^e Congrès international sur le gaz liquéfié, Alger, 24-27 juin 1974.

(12) Le gouvernement américain a refusé d'approuver un contrat conclu entre la Société El Paso et la Sonatrach (El Paso n° 2).

Importance pour le vendeur, par hypothèse une société nationale, qui doit à la fois assurer l'équilibre de la firme en tant que firme et collecter au nom de son Etat les ressources nécessaires au financement du développement (13). Importance pour l'acheteur, car toute son activité est engagée sur quelques contrats. En effet, en raison du petit nombre de contrats conclus et de leurs montants, aucune compensation d'une opération sur l'autre n'est concevable. Une erreur même faible sur la valeur des prestations et sur leur devenir est toujours catastrophique. Une appréciation aussi rationnelle que possible des facteurs qui font la valeur du gaz permet seule de réduire les marges d'erreurs. Mais il faut également comme pour tous les contrats à long terme prendre en considération le rôle perturbateur du temps, soit que les composantes du prix de base aient changé fondamentalement, soit que leur valeur ait subi des modifications.

Une remarque doit être faite sur les limites de cette étude : la recherche a été entreprise à travers des actes juridiques précis, deux contrats négociés ou renégociés depuis 1973. Les indications recueillies sont exploitées dans une vue prospective qui peut être démentie dans quelques semaines ou quelques mois (14). Mais le petit nombre de contrats conclus oblige à des extrapolations imprudentes.

I

L'ÉTABLISSEMENT DU PRIX DE BASE

L'établissement du prix de base consiste à déterminer la valeur de la prestation, ici du gaz, et à exprimer en termes monétaires la valeur acceptée par les parties au moment de la conclusion du contrat.

Sur le plan théorique toute source d'énergie primaire ou toute matière première a un prix qui se situe dans une fourchette qui est déterminée par le prix de revient (coût) de la matière première ou de l'énergie obtenue à partir de la source envisagée et par le prix (coût) de la matière première ou de l'énergie obtenue à partir de la source couramment utilisée dans le système en cause. Il n'y a pas de prix absolument objectif, mais des indices de référence à une société dans un état technologique et économique déterminé. Ainsi le charbon a-t-il été la source d'énergie primaire des sociétés industrielles du xix^e siècle et de la première moitié du xx^e siècle. Les prix inférieurs à ceux du charbon demandés par les sociétés pétrolières multinationales pour le pétrole, prix

(13) Publié en français par *Pétrole et gaz arabes*, 16 septembre 1974, p. 24. Adde : « L'indexation des prix du pétrole », *Pétrole et gaz arabes*, 16 avril 1975, p. 22.

(14) Et effectivement les négociations après avoir frôlé le succès sont actuellement au point mort.

cependant très supérieurs au prix de revient ont permis à ces dernières de substituer le pétrole au charbon dans les pays de l'O.C.D.E., le pétrole possédant en outre des qualités propres que ne possédait pas le charbon. Actuellement donc et pour quelques dizaines d'années encore, le choix d'une énergie primaire et l'établissement de son prix se font par comparaison avec celui du pétrole (15). Ceci étant rappelé, il ne peut s'agir que d'approximations. En effet, les équilibres ne se font pas de façon immédiate et mécanique, chaque produit conserve une part de spécificité qui ne peut être réduite au prix de la calorie. De grandes incertitudes subsistent sur les paramètres à prendre en considération pour établir ces comparaisons d'autant plus que beaucoup d'éléments d'information sont secrets. Il n'est que de lire le rapport Schvartz pour avoir une idée de la difficulté à connaître le prix réel du pétrole. En ce qui concerne le gaz, nous allons retenir trois groupes de paramètres : les paramètres techniques et financiers, les paramètres commerciaux, les paramètres politiques. Cette présentation descriptive recouvre en réalité une hiérarchie des éléments à examiner, leur évolution historique et surtout elle fera apparaître en particulier à l'occasion des paramètres politiques une distinction très riche d'avenir et la plus riche de contenu juridique entre prix plancher et prix courant.

1° Les paramètres techniques et financiers

Ils tiennent au fait que la technologie du gaz en particulier dans le domaine de la liquéfaction, du transport à longue distance et du stockage est récente. On doit donc s'attendre à ce que des progrès considérables soient accomplis dans ces domaines conduisant à un abaissement des coûts de revient en monnaie constante et peut-être même, si l'inflation galopante que nous subissons est freinée, en monnaie courante. Au passage, on notera l'intérêt qu'il y a à préciser les modalités de la vente car la rente de progrès profitera au vendeur ou à l'acheteur suivant la modalité retenue. Le problème n'est pas ignoré totalement des parties puisque certains contrats contiennent des clauses du client le plus favorisé, clauses par lesquelles le vendeur s'engage à faire à son acheteur ancien les conditions meilleures qu'il ferait à un nouveau ou des clauses par lesquelles le vendeur accepte de faire profiter ses acheteurs des conditions faites par ses concurrents. Ces clauses donnent donc le moyen de faire profiter un des contractants de l'abaissement des prix de revient dû au progrès technique.

Il n'en reste pas moins que les installations gazières (y compris les méthaniers) sont très coûteuses et qu'en raison du coût des investissements et de l'inflation qui sévit dans les pays industriels, la part du

(15) C'est la théorie du prix de substitution avancée par le professeur Adelman (*The world Petroleum market*, John Hopkins University Press, Baltimore, 1972), et reprise par Jean-Marie Chevalier in *Le nouvel enjeu pétrolier* (Calmann-Lévy, Paris, 1973), par opposition à la détermination du prix par le simple jeu de la loi de l'offre et de la demande.

coût financier qui entre dans le coût de revient du gaz est importante. Or, en raison du stade d'expérimentation industrielle où est encore l'exploitation des hydrocarbures gazeux, le coût des installations au moment de la conclusion du contrat ne peut toujours être exactement apprécié. Le procédé nouveau utilisé pour l'usine de liquéfaction de Skikdda donne un bon exemple des incertitudes de la technologie du gaz et de ses conséquences financières. Mais la marge d'erreurs si elle subsiste peut être malgré tout réduite.

2° Les paramètres commerciaux

Le marché international du gaz est un marché récent, et les premiers contrats de gaz cependant ont été conclus à une période où le pétrole avait encore un prix très bas. Le gaz ne présentant pas d'utilisation très différente de celle du pétrole, son prix ne pouvait pas à l'époque être plus élevé que celui du pétrole. De plus, il fallait imposer à une clientèle potentielle une nouvelle source d'énergie ayant des qualités exceptionnelles de souplesse, de rendement, de non-pollution mais qui exigeait une technique sophistiquée, coûteuse et encore aléatoire. La rentabilisation des investissements, la rigidité des filières à mettre en place ont conduit à des contrats de longue durée et portant sur des quantités énormes qui n'ont pu trouver comme compensation, du côté des acheteurs, que des prix bas. Le marché du gaz dans ses débuts, est un marché d'acheteurs. Certes, cette situation est révolue à un double point de vue : tout d'abord dans une période de transition énergétique, la sécurité des approvisionnement qu'apportent des contrats de longue durée a gommé l'inconvénient d'un enchaînement à long terme et même rendu plus supportable l'idée de prix plus élevés. Mais un certain nombre de contrats ont été conclus à des prix très bas et cette première tradition pèse sur les contrats en cours de négociation surtout quand les cocontractants sont les mêmes dans les contrats du début du marché du gaz et dans les contrats actuels. Cependant malgré la théorie fixité du prix de base, des contrats ont été renégociés après la crise de l'énergie et l'on peut citer le contrat conclu entre l'Iran et l'U.R.S.S. qui, après des négociations laborieuses, a conduit à un accord le 17 août 1974 pour une modification du prix de base. Et c'est bien l'augmentation du prix de la source d'énergie primaire signifiante qui permet de fixer un prix du gaz beaucoup plus élevé tout en faisant du gaz un marché de vendeurs et non plus d'acheteurs, pour autant que son prix ne dépasse pas celui du pétrole toutes choses étant égales par ailleurs. Or le gaz présente, comme nous l'avons déjà indiqué, des qualités exceptionnelles que des techniciens décriraient mieux. Les contraintes techniques et économiques du gaz sont assez bien connues et n'ont plus le caractère dissuasif des années précédentes. On ne saurait en dire autant des sources dont on parle tant : depuis celles qui sont proches des énergies classiques comme les schistes bitumineux, les sables asphaltiques, le charbon ou les sources nouvelles comme l'énergie solaire, l'énergie géothermique ou

l'énergie nucléaire. Qu'il s'agisse de la maîtrise même des procédés, de leur effet sur l'environnement ou des coûts de revient, il existe plus d'incertitudes que de connaissances réelles. Le gaz offre donc des avantages spécifiques qui ont des incidences sur l'établissement du prix de base.

Quel que soit le sort du gaz, source d'énergie, on ne doit pas oublier que le gaz est aussi une matière première directement utilisée par l'industrie pour des productions d'une grande variété : engrais, textiles, produits pharmaceutiques, etc... Il s'agit d'une matière première d'une qualité exceptionnelle. Il existe donc une double fourchette pour fixer le prix de base du gaz. Le prix de la source d'énergie qui peut lui être substitué, le prix de la matière première qui peut remplir les mêmes usages que lui. La différence n'est pas toujours perçue car il se trouve que le pétrole est substituable au gaz comme source d'énergie et comme source de matières premières. Mais dans ce second rôle d'autres matières comme le charbon peuvent jouer un rôle important. Il n'est pas exclu que le rôle énergétique des hydrocarbures diminue ou bénéficie de leur utilisation comme matière première et que l'établissement du prix de base du gaz se fasse sur d'autres critères que le prix de revient des substituts d'énergie, prenant appui sur ses utilisations non énergétiques et par voie de conséquence sur le prix de revient de ses substituts non énergétiques.

3° Les paramètres politiques

La fixation du prix de base du gaz a toujours eu un arrière-plan politique : c'est en raison du contentieux qui opposait l'Algérie à la France que l'Algérie a cherché à diversifier ses clients et que le premier contrat El Paso conclu avec une firme américaine a retenu un prix de base très bas même pour l'époque. Mais il s'agit de circonstances conjoncturelles, presque anecdotiques même si les conséquences en sont lourdes. Le débat est autrement plus profond dans les deux thèses qui s'opposent, l'une tendant à fixer un prix du gaz peu élevé, l'autre au contraire tendant à fixer un prix élevé. Elles ont été exprimées avec le plus de vigueur la première par les Américains, la seconde par les Algériens.

Le gaz offrant moins prétexte à grande déclaration que le pétrole, la formulation la plus précise des thèses américaines que nous connaissons a été faite par un haut fonctionnaire du State Department au cours du quatrième congrès international sur le gaz liquéfié (Alger, 24-27 juin 1974). Ce fonctionnaire a exprimé une position dépourvue de toute ambiguïté : les autorités américaines compétentes ne donneraient pas d'autorisation d'importer du gaz naturel de l'étranger aussi bien pour les contrats conclus que pour les contrats en pourparlers ou potentiels si le prix du gaz était trop élevé. On sait que cette menace n'est pas restée vaine puisque le contrat El Paso n° 2 n'a pas été autorisé et que les contrats en cours de négociation se heurtent à de graves difficultés ayant pour origine non pas les contractants américains, mais les autorités

gouvernementales. Certes, El Paso n° 2, antérieur à la crise de l'énergie n'avait pas été conclu à un prix très élevé même s'il était plus élevé qu'El Paso n° 1, qui reste un contrat historique. Et l'attitude des autorités américaines pouvait s'expliquer — c'est d'ailleurs l'explication officielle — pour des mesures de rétorsion contre le boycott dirigé contre eux par l'O.P.A.E.C. en automne 1973. Mais en tant qu'avertissement et moyen de pression pour de futurs contrats, la non-autorisation d'El Paso n° 2 a plus de justification.

En effet, en matière de gaz naturel, la politique américaine de ces derniers mois semble très différente de celle suivie en matière de pétrole. Dès l'acceptation rapide des hausses du prix du pétrole par les multinationales américaines, on a soupçonné les Etats-Unis de poursuivre un double but : d'une part valoriser leurs propres ressources énergétiques internes (charbon, sables asphaltiques, schistes bitumineux) en les rendant concurrentielles avec le pétrole, d'autre part rendre les industries européenne et japonaise moins concurrentielles, toutes grosses consommatrices d'énergies primaires importées.

La fonction la plus importante de l'Agence internationale pour l'énergie créée sur la proposition des Américains paraît bien être dans l'immédiat d'empêcher — en supposant que cela soit possible — le prix du pétrole non américain de descendre au-dessous d'un certain seuil — c'est la notion de prix-plancher lancé par le docteur Kissinger et reçue avec une réticence bien compréhensible par les partenaires européens des Américains au sein de l'Agence. La notion de prix-plancher est une notion politique en dehors de la volonté des contractants et qui a pour but selon des procédés techniques différenciés, d'introduire dans les pays consommateurs un pétrole à prix élevé, le prix du pétrole à la sortie des pays producteurs étant un autre problème. Mais les Américains n'importent encore que peu de pétrole. En revanche ils sont déficitaires en gaz et devront en importer de plus en plus dans les années à venir. Comme par ailleurs, contrairement au prix du pétrole, le prix du gaz interne américain a toujours été peu élevé et malgré un changement récent de politique reste encore peu élevé, on comprend mieux l'apparente contradiction des politiques de prix poursuivies pour le pétrole et pour le gaz. D'un côté les autorités américaines cherchent à fixer un prix élevé, de l'autre côté, elles cherchent à faire admettre le prix le plus bas possible. On notera au passage, mais c'est devenu une banalité maintenant, l'interventionnisme des autorités américaines dès que l'économie de marché est défavorable aux intérêts américains.

La position algérienne est très différente. Elle s'exprime dans plusieurs documents les uns spécifiques du gaz, comme le message du président Boumediène au quatrième Congrès international sur le gaz liquéfié ou relatifs à l'ensemble du problème des matières premières comme le mémoire présenté par l'Algérie à l'occasion de la session extraordinaire de l'Assemblée générale des Nations Unies d'avril 1974. Mais surtout elle a été concrétisée dans des contrats récents, soit signés, soit en cours de discussion, et elle a été explicitée pour certains de ses aspects dans un memorandum de la Sonatrach sur la monnaie, la révision des contrats de vente et l'exploration pétrolière en Algérie.

Le président Boumediene dans son message à G.N.L. IV après avoir fait l'historique de l'exploitation du gaz naturel et montré les contraintes financières et techniques qu'elle entraîne, a exprimé la nécessité pour l'Algérie et sa volonté d'obtenir un prix qui assure aux investissements faits une rémunération financière équitable qui tienne compte des besoins de son développement et du caractère non durable de la richesse gazière. Le caractère non durable de la richesse gazière comme de la richesse pétrolière revient souvent dans les textes algériens ; ainsi le mémoire déposé lors de la session extraordinaire des Nations Unies insiste-t-il sur le fait que les richesses minières sont épuisables, et que s'il faut établir une ligne de partage c'est entre les pays détenteurs de richesses épuisables et ceux détenteurs de richesses constituant un potentiel économique inépuisable. La conclusion pratique est que le prix de base doit tenir compte du caractère fini des réserves minières et être relevé dans la partie basse de la fourchette, de façon à ce que, au-delà du prix de revient, une part soit faite pour remplacer la richesse disparue ; c'est ce que les Algériens appellent le prix-plancher du gaz (16).

Le prix-plancher du gaz tel qu'il est fixé dans les tout derniers contrats n'a en dehors du nom aucune similitude avec le prix-plancher du pétrole tel qu'il a été proposé par les Américains et qu'il est étudié au sein de l'Agence internationale pour l'énergie car il ne vise pas les mêmes objectifs. C'est le prix qui inclut en quelque sorte le coût de revient du gaz et le « coût de reproduction » du gaz sous une autre forme, puisque par hypothèse le gaz ne peut être exploité sans destruction des gisements. Quel peut être le coût de reproduction du gaz ? Il y a évidemment un certain arbitraire à l'établir quant aux chiffres exacts, mais l'idée est claire : c'est la part de surplus qui permet d'entreprendre le développement de l'industrie et de l'agriculture du pays producteur de façon à lui permettre de substituer un nouveau type d'économie à celui défini par la seule exploitation d'une richesse naturelle. Il faut donc faire une estimation de l'ensemble des réserves de la richesse naturelle en cause et ajouter au prix de revient de chaque unité de vente son coût de reproduction envisagé en termes de développement. En d'autres termes, le prix-plancher est le prix au-dessous duquel le gaz ne peut être vendu, quel que soit le prix du marché et par conséquent le prix au-dessous duquel il vaut mieux arrêter l'exploitation des gisements même si le prix du marché est supérieur au coût de revient.

L'idée n'est ni tout à fait nouvelle, ni tout à fait isolée.

L'idée n'est pas entièrement nouvelle, même si elle s'exprime sous une forme différente, car on en trouve déjà des traces entre autres, dans les législations fiscales américaine et française avec la notion de *depletion allowance* et de provision pour reconstitution de gisement créée respectivement en 1926 et 1953 (17). D'après ces législations, les compagnies

(16) On comparera la déclaration des souverains et chefs d'Etat des pays membres de l'O.P.E.P. de mars 1975 au sujet du prix du pétrole dans laquelle ils considèrent que le prix du pétrole doit être déterminé en tenant compte de différents facteurs parmi lesquels le caractère épuisable de cette ressource mais sans établir de lien direct entre le prix et la reproduction.

(17) La *depletion allowance* vient d'être supprimée et la provision pour reconstitution de gisement aménagée.

pétrolières peuvent déduire de leurs impôts certaines dépenses effectuées à l'occasion de l'exploration et du développement de leurs recherches. La justification généralement donnée de cet avantage fiscal est « que l'équipement d'un bien consommable est considéré comme une perte de substance dont les dispositions fiscales doivent tenir compte ». Ainsi donc le législateur des pays industriels répartit sur l'ensemble des contribuables, pour partie en tout cas, la disparition de richesse que constitue pour un contribuable déterminé la recherche pétrolière même si elle se situe en-dehors de l'Etat de perception de l'impôt. Il relève de la même logique qu'un Etat sous-développé répartisse sur l'ensemble des consommateurs de sa richesse naturelle non reproductible les effets de sa disparition et son coût de remplacement.

L'idée n'est pas isolée et l'on trouve dans des contrats de gaz conclus entre des entreprises relevant des pays industriels occidentaux des formules de prix qui distinguent entre un prix courant (*base price*) et un prix plancher (*bottom price*). Dans les contrats, la distinction n'est pas théorisée, elle ne repose pas obligatoirement sur exactement la même définition, mais elle répond à un objectif analogue. Les différences apparaîtront d'ailleurs mieux quand nous étudierons ultérieurement les clauses d'indexation.

Ce que nous voudrions souligner en conclusion de cette description d'un mécanisme complexe c'est l'apport original de la notion de prix plancher au droit international du développement et la concrétisation de ses principes qu'elle permet. Ainsi si l'on examine le texte le plus récent adopté par le plus grand nombre d'Etats, la Charte des droits et devoirs économiques des Etats, on trouve deux articles qui traitent plus spécialement des prix des matières premières, les articles 6 et 14. L'article 6 dispose que « ... les Etats ont en commun la responsabilité de favoriser le courant régulier et l'obtention de tous les produits commerciaux, échangés à des prix stables, rémunérateurs et équitables, contribuant ainsi au développement équitable de l'économie mondiale tout en tenant compte, en particulier, des intérêts des pays en voie de développement » et l'article 14 que « les Etats devront prendre des mesures destinées à assurer des avantages supplémentaires pour le commerce international des pays en voie de développement... et, chaque fois qu'il y a lieu, des mesures de nature à établir des prix stables, équitables et rémunérateurs pour les produits primaires ». Or, chacun des qualificatifs qui accompagne le prix est vague et abstrait, donc peu opérationnel. Il suffit de rappeler à l'occasion des résolutions des Nations Unies sur la souveraineté sur les richesses naturelles, directement antécédentes de la charte, les divergences qui ont surgi pour donner son sens à la définition de l'indemnité en cas de nationalisation et pour interpréter les qualificatifs qui devaient préciser la notion. On peut penser que des divergences du même type surgiront lorsqu'il faudra rendre effective la notion de prix stables, équitables et rémunérateurs, car dans le texte actuel ou le terme est abstrait — ainsi en est-il d'*équitable* — ou les éléments de la comparaison ne sont pas indiqués — ainsi en est-il de *rémunérateur* ou de *stable* — même si les objectifs poursuivis par la Charte sont assez bien connus. Le prix plancher tel qu'il est conçu dans les contrats de gaz

conclus ces deux dernières années permet de diminuer la part d'abstraction qui existe dans la Charte en introduisant un facteur — le coût de reproduction — qui est quantifiable. Sans doute le coût de reproduction n'est-il pas simple à calculer, donc à mettre en œuvre et l'on peut discuter à bien des égards des bases de calcul retenues. Mais qu'il ait pu être introduit dans plusieurs contrats montre qu'il s'agit d'une difficulté réductible. Dans les contrats d'approvisionnement du genre des contrats de gaz, une certaine coopération des parties est indispensable en raison même des contraintes techniques et économiques inhérentes à ces relations et l'introduction d'un prix plancher peut être considérée comme une manifestation de cette coopération. C'est sans doute une indication que certaines directives du droit international du développement devraient être appréciées à partir des actes de la pratique qui leur donnent un contenu concret.

Cependant, la fixation d'un prix de base aussi exact qu'il est possible, que l'on utilise la double notion de prix plancher et de prix courant ou la notion traditionnelle de prix contractuel, ne suffit pas à maîtriser tous les problèmes révélés ou confirmés par la crise de l'énergie. En effet, il subsiste de telles incertitudes sur l'évolution de l'économie de l'énergie et des matières premières pour les deux décennies à venir, durée de la plupart des contrats de gaz négociés ou en cours de négociation, que le prix de base tel qu'il est fixé actuellement ne peut être qu'un pari sur des probabilités, pari d'autant plus hasardeux que le rapport de force entre les différents intéressés n'a pas atteint son point d'équilibre et que les nouvelles règles de droit du développement n'ont pas encore d'effectivité réelle. D'autre part, la crise dite de l'énergie se déroule parallèlement à une crise plus ancienne d'ailleurs et peut-être plus grave, celle du système monétaire international avec l'inflation galopante qui l'accompagne et qui a sa source dans les pays industriels à économie libérale. Il ne sert à rien de fixer dans un contrat à long terme un prix juste pour un produit de base si le prix des biens d'équipement, des produits finis et de la technologie augmente à une cadence accélérée. Les pays producteurs doivent donc en rédigeant leurs contrats se donner les moyens de maintenir la valeur du prix de base et sa signification. Ce sont les moyens utilisés dans les contrats internationaux de gaz que nous allons exposer.

II

LES FORMULES D'ADAPTATION

Le danger le plus immédiat auquel ont dû faire face les vendeurs de gaz, car à ce point de vue les acheteurs débiteurs du prix y trouvent leur avantage comme débiteurs d'une dette monétaire, a été la détérioration de la valeur du prix à la suite de l'inflation mondiale et de la

perte de valeur du dollar, le plus souvent monnaie de compte. Le maintien de la valeur du prix de base a donc toujours été une préoccupation essentielle des vendeurs de gaz, d'autant plus que les contrats ont une très longue durée. Ils ont utilisé des clauses d'indexation analogues à celles insérées dans la plupart des contrats internationaux de longue durée, avec une difficulté supplémentaire ici provoquée par l'existence dans certains contrats d'un prix plancher et d'un prix courant. Mais ils n'ont pu — l'expérience de la hausse des prix du pétrole de 1973 les y invitait — non plus négliger le fait que les éléments composant le prix de base pouvaient perdre leur signification aussi bien pour le vendeur que pour l'acheteur et qu'il était utile de prévoir comment un contrat bouleversé dans son économie pouvait être réadapté aux circonstances nouvelles (18).

1° Les clauses de maintien de la valeur

L'histoire des clauses de maintien de la valeur dans les contrats gaziers malgré sa brièveté est très riche d'enseignement en raison des tentatives de toutes sortes qui ont été faites pour trouver une solution efficace. Les techniques utilisées surtout dans les premières ventes de gaz sont des adaptations des techniques utilisées ailleurs en particulier dans les ventes de biens d'équipement. Puis une double évolution doit être notée : d'une part l'influence sur les contrats de gaz des travaux de l'O.P.E.C. et des formules mises au point par elle pour essayer en raison de la baisse du dollar, de maintenir la valeur des prix du pétrole et d'autre part une indexation différente dans un même contrat des prix plancher du gaz et du prix de marché lorsque les deux prix existent.

1. — LES INDEXATIONS DU PRIX CONTRACTUEL UNIQUE

Dans les premières ventes de gaz naturel, trois types de clauses ont été utilisées soit seules, soit combinées et il n'est pas inutile de les exposer bien qu'elles ne soient plus stipulées sous une forme aussi fruste. Il faut se rappeler d'ailleurs qu'à l'époque (1966-1972) le marché est un marché d'acheteurs et que la monnaie du contrat — c'est encore vrai maintenant — est le plus souvent le dollar.

Dans un premier type de clause, le prix de base est augmenté à des dates déterminées d'un montant fixe, par exemple un cent par unité de gaz. Il s'agit tout simplement d'une appréciation forfaitaire de la perte de valeur de l'unité de compte. Ce système a le mérite de la simplicité et donne une certaine protection contre la baisse de la monnaie de compte, assurant une augmentation régulière du prix de base même si

(18) V. l'étude de la C.N.U.C.E.D. sur l'indexation des prix, TD/B/503, suppl. 1, 30 juillet 1974, pour la problématique d'ensemble.

les facteurs utilisés dans les autres formules d'indexation étaient à la baisse. Mais la protection n'est vraiment efficace que dans une période de dépréciation monétaire modérée et le système ne peut pas enregistrer les amplitudes importantes provoquées par les facteurs d'ordre politique, économique ou technique qui, sans bouleverser complètement le contrat, agissent sur la valeur du gaz.

Aussi le système a-t-il été perfectionné au sein de l'O.P.E.P. (19) et repris dans certains contrats de gaz dans sa forme nouvelle. L'amélioration consiste à ajouter à la dépréciation forfaitaire qui subsiste les résultats d'une comparaison de la monnaie de compte avec d'autres monnaies. En d'autres termes si la monnaie de compte s'est dépréciée par rapport à la monnaie des pays retenus, on en tiendra compte d'une certaine façon. Ce système est étroitement déterminé par le fait que le dollar reste encore la seule monnaie de réserve internationale et qu'il se déprécie de façon ininterrompue depuis la décision du président des Etats-Unis de suspendre sa convertibilité en or. De multiples techniques sont étudiées ou utilisées pour lutter contre la faiblesse du dollar comme monnaie des contrats internationaux : rattachement des prix à une unité monétaire internationale artificielle comme le D.T.S., rattachement du prix à la monnaie du pays producteur, etc... La méthode actuellement la plus utilisée est celle qui consiste à garder le dollar comme monnaie du contrat mais à l'indexer sur d'autres monnaies, généralement celle des grands pays industriels, dont la moyenne arithmétique des variations servira à l'ajustement du prix.

Ce système de panier de monnaies présente de nombreux inconvénients. D'abord il est exclusivement monétaire et ne permet pas de prendre en considération des facteurs autres que les facteurs monétaires qui joueraient sur le maintien de la valeur du prix contractuel. D'autre part même dans le cadre monétaire qui est le sien, ce système fonctionne mal si toutes les monnaies du panier et la monnaie de compte évoluent dans le même sens dans des proportions voisines (inflation généralisée et analogue) et il est inexact quand le panier n'est pas composé de monnaies pondérées en fonction de leur importance économique mondiale et des liens commerciaux entre le pays exportateur de gaz et les pays dont relèvent ses fournisseurs, si l'on a l'esprit que les contrats d'approvisionnement en matières premières sont aussi des contrats de développement pour le pays fournisseur.

Le troisième type de clause que l'on a rencontré dans les premiers contrats de gaz sont des clauses d'indexation qui font appel à des indices économiques. Ainsi dans plusieurs contrats trouve-t-on des clauses qui font référence à des indices de prix et de salaires : indice des prix de gros des produits métallurgiques américains, indices des gains moyens horaires des ouvriers des industries pétrolières et charbonnières américaines, indices anglais ou italiens dans les mêmes domaines. Dans ces clauses, la protection était réduite car l'indexation ne jouait que pour

(19) Cf. Dominique Fasquel, *Les clauses monétaires dans les contrats pétroliers au Moyen-Orient 1900-1973, étude de quelques problèmes juridiques*, Dijon, 1974.

un faible pourcentage du prix de base, autour de 20 %, ce qui limitait singulièrement la portée de l'indexation. Mais il n'est pas douteux qu'une indexation sur le prix des produits finis ou de la main-d'œuvre d'un pays très industrialisé assure une protection à la fois monétaire et économique efficace. En effet, même faussés ou connus avec un certain retard, ces indices finissent par refléter la tendance réelle des mouvements monétaires et économiques. Aussi c'est cette technique qui a été utilisée dans des contrats récents comportant un prix plancher.

2. — LES INDEXATIONS EN CAS DE DOUBLE PRIX

a) *L'indexation du prix-plancher*

L'indexation du prix-plancher doit remplir la même finalité que le prix-plancher lui-même : assurer dans le temps la substitution des sources conduisant à l'industrialisation du pays producteur. Il est probable que l'indexation qui correspondrait le mieux à cette idée serait celle qui ferait référence à la valeur des importations industrielles du pays producteur au prorata de leur origine (panier des importations). Ce système soulève de nombreuses difficultés d'ordre pratique pour fonctionner correctement. Tout d'abord il exige une connaissance précise de l'origine des importations, ce qui n'est pas simple à déterminer pour des ensembles complexes surtout si l'on doit tenir compte de la valeur de la propriété industrielle. Il suppose également que les achats à l'étranger se reproduisent d'une année sur l'autre en nature ou en valeur équivalente, ce qui n'est pas démontrable en raison de la petitesse des séries statistiques, et ce qui n'est sans doute pas souhaitable car cela impliquerait une rigidité des relations commerciales privant les pays producteurs nouvellement indépendants du choix de leurs fournisseurs en fonction de leur intérêt réel. L'échelle indiciaire serait donc difficile à établir et n'aurait de signification que pour peu de temps.

C'est pourquoi les pays producteurs en voie de développement qui retiennent l'idée d'un prix-plancher et qui naturellement l'indexent semblent s'orienter vers un système de substitution dont les antécédents se trouvent dans les premiers contrats de gaz.

Deux indices sont retenus simultanément avec une pondération pour chaque indice. L'un est constitué par un panier des indices de salaires globaux pratiqués dans les pays industrialisés. Pour simplifier les choses, on prend les indices tels qu'ils sont publiés officiellement. L'autre est constitué par un panier d'indices de prix des produits industriels d'équipement de pays industriels les plus importants ou des pays avec lesquels le pays producteur a les relations commerciales les plus importantes.

Cette formule étant à l'essai, d'un contrat à l'autre les pondérations respectives entre chaque panier et à l'intérieur de chaque panier peuvent changer. Les principales caractéristiques paraissent être les sui-



vantes : l'indexation porte sur tout le prix de base ; elle fait référence aux éléments économiques et non monétaires, les prix de la main-d'œuvre et des biens d'équipement des pays industrialisés ; elle repose toujours sur des paniers d'indices empruntés à plusieurs pays même si le co-contractant (acheteur) est unique.

Il faut ajouter que la formule présente quelques difficultés d'application. Tout d'abord un problème de conversion. En effet, le prix du gaz est généralement stipulé en dollars. Or, les indices des paniers sont publiés dans la monnaie nationale du pays de publication. Il faut donc choisir la date de conversion et les taux en particulier dans le cas des monnaies flottantes où les références au Fonds monétaire international n'ont plus grande signification. Le deuxième problème qui surgit d'ailleurs pour toute indexation est le choix de la date où jouera la clause d'indexation. Le pays producteur a tendance à demander que la réévaluation se fasse le plus souvent possible (tous les mois ? tous les trois mois ? tous les six mois ? tous les ans ?). Dans son memorandum précité, la Sonatrach a proposé une réévaluation trimestrielle pour le pétrole. Une réévaluation trop fréquente ne répond peut-être pas à l'esprit des contrats d'approvisionnement à long terme car elle introduit un facteur d'instabilité dans des accords où les parties devraient coopérer : à la sécurité des approvisionnements pour l'acheteur, répond la sécurité des ressources confortée d'ailleurs par la clause *Take or pay*. L'acheteur ne profite pas toujours de l'évolution de la conjoncture et dans l'idée d'un droit international qui ferait une place à l'équilibre des prestations, il doit pouvoir faire des prévisions qui ne soient pas continuellement remises en cause. C'est pourquoi nous pencherions plutôt vers une réévaluation semestrielle d'autant plus que l'information à réunir et les calculs à faire sont assez complexes.

Dans des contrats conclus entre entreprises relevant toutes de pays industriels et portant sur du gaz se trouvant dans des pays de ce type (gaz de la mer du Nord) auxquels il a été fait mention, le *bottom price* évolue de façon forfaitaire à partir d'un prix de référence spécial au *bottom price*. Ainsi dans un des contrats où la formule est relativement simple, car l'acheteur (British Gas Corporation) est unique, « *The Bottom Price shall be one decimal seven pence (1.7 p.) per term increased, by 0,04 p. for every complete calendar year after 1971 and by the amount (expressed in terms of pence per term) of any increase after the date hereof in Government take as defined, in section...* » Le prix de base lui est défini comme étant « *two decimal four seven pence (2.47 p.) per term as adjusted from time to time in accordance with the provisions of this article...* ».

Le système est bien différent de celui retenu par les pays producteurs en voie de développement, mais il a un objectif un peu différent. Il s'agit moins de reconstituer une richesse nationale qui disparaît car les entreprises multinationales n'ont pas de responsabilité particulières à ce sujet, que de stabiliser un prix en dehors des aléas du marché. En revanche pour l'indexation du prix de base ou du prix de marché, la similitude est plus grande.

b) L'indexation du prix courant

Dès avant la hausse des prix du pétrole de 1973, la pratique semblait s'orienter et les contrats les plus récents le confirment vers une indexation du prix courant du gaz sur le prix du pétrole ou plus exactement sur certaines qualités de pétrole vendues dans certaines conditions.

Dans une formule élaborée par un pays producteur de gaz en voie de développement, le prix courant du gaz est indexé pour 0,50 sur le fuel n° 2 Arab light (ordinaire) et pour 0,50 sur le fuel n° 2 dont la teneur en soufre est comprise entre 0,50 et 1 %, c'est-à-dire de bonne qualité tels qu'ils sont cotés à Rotterdam et en tenant compte de leur estimation en francs français, deutschmark, livres, francs belges, francs suisses et liras au moment de la conclusion du contrat et au moment de la réévaluation. Dans une autre formule utilisée pour du gaz de la mer du Nord, sont retenues dans les proportions de 40,30 et 30 %, le prix du fuel lourd pauvre en soufre F.O.B. Rotterdam, celui du fuel utilisé par l'industrie anglaise selon les cotations du *Digest of Energy Statistics*, et celui du fuel domestique. Dans une période où le pétrole reste encore la source d'énergie primaire principale et la plus sujette à augmenter, le prix courant du gaz est bien protégé du moins sur un plan théorique. Mais l'on sait que le prix de marché même à Rotterdam, est un prix très artificiel puisque les tonnages concernés ne concerneraient que 10 à 15 % de la consommation des pays occidentaux et que même en ce qui concerne les tonnages, l'intervention des grandes sociétés pétrolières reste importante et la connaissance des prix réels très incertaine.

2° Les clauses de révision

Les clauses de révision ou de *hardship* tentent de permettre ou de faciliter la renégociation des contrats de longue durée lorsque les circonstances qui existent au moment de l'exécution du contrat ou à un moment de l'exécution du contrat sont tellement différentes de celles qui existaient au moment de sa conclusion qu'en réalité c'est un autre contrat qui s'exécute (20).

Ces clauses, à notre connaissance en tout cas, sont assez récentes dans les contrats internationaux d'approvisionnement et se seraient multipliées au lendemain de la crise de l'énergie de fin 1973 à la suite de l'augmentation générale — même si elle ne fut que temporaire — du prix des matières premières. Une des premières clauses de *hardship* a été insérée dans le contrat conclu par le consortium européen avec la Sonatrach le 15 décembre 1972. Il est prévu dans cette clause que si les conditions économiques ou techniques ou la situation du marché de l'énergie en Europe occidentale ayant servi de base à la définition de

(20) V. Bruno Oppetit, « L'adaptation des contrats internationaux aux changements de circonstances : la clause de *hardship* », *Clunet*, 1974, p. 794.

L'économie générale du contrat venaient à être substantiellement modifiées à la suite de circonstances exceptionnelles et imprévues au moment de la conclusion du contrat et à condition qu'un préjudice important soit subi, la révision du contrat sera entreprise. Une des plus complètes et des plus complexes se trouve dans le contrat de gaz d'Ekofisk qui unit d'une part Phillips et quelques sociétés européennes (CFP, ELF, Petrofina, etc...), et d'autre part Ruhrgas, Gasunie, Gaz de France et Distrigaz. Le problème des changements de circonstances n'est évidemment pas nouveau mais il n'a jamais reçu de solution idéale. En effet, au moment où les circonstances changent, les parties ne se retrouvent que rarement dans le même rapport de force qu'au moment de la conclusion du contrat. De plus, le contrat primitif a été conclu sur la base de connaissances précises et sur l'idée que se font les parties du futur. Les connaissances changent avec le temps, l'appréhension du futur peut être modifiée au détriment de la partie qui avait vu le plus clair. C'est pourquoi les parties répugnent à se sentir contractuellement obligées à réviser leur contrat. Elles préfèrent introduire des clauses de révision partielle comme les clauses d'indexation de prix, les clauses de force majeure (21) et ne se résignent à stipuler des clauses de révision que dans des circonstances exceptionnelles où des automatismes du type des clauses d'indexation ne suffiraient plus.

En effet, le changement de circonstances joue sur les éléments les plus importants du contrat et doit entraîner par exemple une modification profonde du prix de base. Dans le contrat Ekofisk il y a changement de circonstances lorsque l'événement a des conséquences et des effets fondamentalement différents de ceux qui avaient pu être envisagés par les parties au moment de la conclusion du contrat et le seul exemple cité à l'appui de la définition est significatif : ce sont les conséquences économiques et les effets d'une source d'énergie nouvelle économiquement utilisable qui entraîneraient un excédent de charges financières annuelles par rapport au profit annuel de l'opération de vente de gaz. La rédaction est différente du contrat Consortium mais l'esprit est le même et sans discuter de la valeur technique des clauses sur laquelle il y aurait beaucoup à dire et de leur possibilité réelle d'application, il faut souligner ce qui est essentiel au regard de notre problème. La clause de révision ou de *hardship* entre en jeu soit parce que les éléments du prix de base ont été profondément modifiés et entraînent un déséquilibre de l'économie du contrat, soit parce que d'autres éléments contractuels ayant été bouleversés, le prix de base a perdu sa signification primitive. C'est la confirmation de ce que nous avançons : les éléments retenus pour établir le prix de base d'une matière première sont étroitement dépendants de l'environnement technique, économique et politique existant lors de la conclusion du contrat, et dans des contrats de longue durée dont on peut s'attendre qu'ils s'exerceront dans un autre environnement, on doit prévoir un réexamen des données primitives du prix.

(21) V. Kahn, « La force majeure et les contrats internationaux de longue durée », *Clunet*, 1975, p. 467.

Les contrats internationaux récents portant sur le gaz naturel contiennent en ce qui concerne le prix du gaz des solutions très hardies puisque, au prix de base unique, sont substitués dans une utilisation simultanée, deux types de prix répondant à des objectifs bien différents, l'un de développement, l'autre de commerce. En outre les clauses de variation habituelles dans les contrats d'approvisionnement, ont été adaptées à chaque type de prix. Leur grand intérêt, au-delà des innovations techniques, est la référence faite aux nouveaux termes du droit international public et plus spécialement la référence faite au droit international du développement. Elles démontrent comment le nouvel ordre économique international si souvent mentionné peut passer en règles juridiques concrètes et effectives et ne pas rester un simple discours politique. Et ce qui est possible pour le gaz doit pouvoir l'être pour les autres matières premières. Sans doute reste-t-il de nombreuses incertitudes sur la conception même du prix-plancher et sur les procédés d'adaptation du contrat qu'il s'agisse des clauses de maintien de la valeur ou des clauses de révision. Mais on peut penser qu'avec une expérience plus grande et une réflexion plus poussée, les incertitudes diminueront et que les clauses répondront de mieux en mieux aux buts qui leur sont assignés.