

Mécanisme de fixation des prix, de l'extraction à la pompe

A. La fixation du prix des produits pétroliers

La modification de l'offre ou de la demande entraîne une modification des niveaux de prix. Si la demande surpasse l'offre, le prix grimpe jusqu'à un niveau qui permet la mise sur le marché de nouveaux approvisionnements, ou bien il faut attendre que la demande baisse pour atteindre le niveau d'équilibre. Si c'est l'offre qui surpasse la demande, les prix baissent pour que la demande atteigne l'offre sur le nouvel équilibre.

En ce qui concerne le raffinage, le prix des produits pétroliers est donné à l'entrée de la raffinerie. Le prix auquel le raffineur va vendre un produit à la rampe de chargement s'appelle le « prix à la rampe ». Ce prix détermine la rentabilité d'une raffinerie, c'est-à-dire les bénéfices créés par le processus de raffinage.

Comme il est désormais possible grâce aux moyens de transport modernes d'emmener les produits vers le marché où le prix est le plus élevé, Les prix des produits pétroliers s'avoisinent sur la plupart des marchés. Par exemple, si le prix à la rampe de l'essence est plus faible à Ottawa qu'à Chicago, les raffineurs d'Ottawa préféreront expédier leurs produits à Chicago pour maximiser leurs gains, du moment que le coût du transport demeure inférieur à l'écart de prix. Ainsi, les stocks disponibles à Chicago augmenteront et le prix diminuera jusqu'à ce que les prix des deux marchés s'égalisent. L'inverse serait vrai également. En règle générale, l'écart entre les prix bruts de deux marchés est attribué au coût de transport des produits entre ces deux marchés.

En raison de cet équilibre des prix entre les marchés américains et canadiens, les raffineurs canadiens sont des preneurs de prix ; ils doivent choisir un prix pour leurs produits de manière à concurrencer le prix des importations de pétrole américain au Canada. Même s'il n'y a pas d'importations, la seule possibilité d'importer impose aux raffineurs locaux une certaine discipline dans la fixation des prix.

Le prix payé par les consommateurs pour un produit pétrolier dépend du produit et de son utilisation. À l'exception des carburants automobiles, la plupart des produits pétroliers sont distribués directement aux consommateurs, habituellement selon les conditions d'un contrat. Les clauses de ces contrats d'approvisionnement sont protégées par le secret commercial et ne sont généralement pas divulguées facilement. C'est pourquoi les prix de ces produits sont moins connus et d'autant plus difficiles à surveiller.

Les produits pétroliers ont des prix bruts qui réagissent à divers facteurs d'un marché à l'autre. Ils sont déterminés par l'offre et la demande, de même que par les prix des produits concurrents. Par exemple, le propane peut être utilisé comme moyen de chauffage, comme carburant ou à des fins agricoles.

La demande en diesel est conditionnée par la bonne santé économique du pays : un pays en bonne santé verra son camionnage devenir important suite aux activités de ses entreprises, camionnage qui utilise le diesel. Ce dernier peut être facilement converti en mazout de chauffage. Lorsque tous les marchés se disputent les approvisionnements disponibles, les prix augmentent.

Le carburant est distribué au consommateur par le biais de détaillants, très nombreux dans des pays comme le Canada ou les USA. Les prix varient d'un détaillant à l'autre, suivant sa politique de prix, et les taxes locales. Les détaillants jouent souvent avec le prix pour augmenter leur part du marché. C'est parfois une véritable guerre des prix qui se déclenche, entraînant une baisse et une instabilité des prix à la consommation.

Il est possible que parfois tous ces facteurs se rejoignent : variation de l'offre et de la demande, coûts du transport moins élevés d'un côté que de l'autre, guerre des prix chez les détaillants et effet des taxes locales. Dans ce cas, les prix peuvent varier sensiblement d'un marché à l'autre, même pour les prix de gros.

B. Comment les prix de l'essence au détail sont déterminés

Les prix de l'essence sont parfois difficiles à appréhender, parce qu'ils possèdent un comportement intrinsèque différent de tous les produits utilisés quotidiennement par le consommateur. L'essence est une marchandise au même titre que le diamant ou la viande de bœuf, et son prix de gros réagit à un certain nombre de facteurs. En premier lieu, l'offre et la demande. Quand la demande augmente, par exemple pendant l'été où les automobiles sont davantage utilisées et consomment plus, la demande augmente, ce qui entraîne une élévation des prix. Et inversement, en hiver la demande diminue, et les prix suivent cette tendance.

Si on se place sur une échelle temporelle conséquente – mettons quelques décennies – on observe que la demande est en constante augmentation, et le prix également. Cela est dû à l'évolution du rôle de l'automobile : elles parcourent des distances de plus en plus longues et sont toujours plus puissantes. Cependant le développement d'une conscience écologique et la mise au point de véhicules moins gourmands va peut-être changer cette tendance dans la prochaine décennie.

Le prix de l'essence est également affecté par l'évolution des cours du pétrole brut. L'offre et la demande pour ce dernier sont équilibrées sur le marché mondial, alors que le prix payé par les différents raffineurs est influencé par les conditions portant sur l'offre et la demande de pétrole brut. Quand des événements géopolitiques tels qu'une guerre au Moyen Orient éclatent, des acteurs du raffinage sont prêts à payer plus cher le prix du pétrole brut afin de constituer des stocks et se garantir contre une éventuelle pénurie. Cette politique va entraîner une hausse générale du prix. Malgré cela, il y a toujours des différences de prix entre les prix des différentes sources d'approvisionnement dans le monde, même pour des pétroles de même consistance. Ces différences de prix sont communément appelées des « écarts ». Généralement, les pétroles lourds et sulfureux se vendent à des prix inférieurs à ceux du pétrole brut léger. On peut également observer par intermittences des différences de prix pour du pétrole de même teneur entre plusieurs zones géographiques. Par exemple, depuis 2011, le prix du pétrole brut léger est plus faible aux USA et Canada que pour les autres gisements du monde.

Ces cours sont également influencés par les activités des Bourses, les spéculateurs ayant un rôle sur la variation des cours, comme pour n'importe quel actif.

La conjonction de tous ces facteurs peut entraîner un pic du prix des produits pétroliers. C'est ce qui se passe depuis une dizaine d'années, entraînant des fréquentes modifications des prix de l'essence à la pompe.

Toutefois, le marché local reste le plus important paramètre. Chaque propriétaire de station d'essence veut attirer les consommateurs chez lui. Il tentera de le faire en abaissant progressivement le prix. Étant donné que les détaillants s'observent de très près, et que les consommateurs peuvent désormais comparer facilement ces prix par le biais des applications pour smartphone, les concurrents auront tôt fait d'égaliser le prix. Cette surenchère conduit parfois à une guerre tarifaire : les prix diminuent progressivement jusqu'à un niveau où les détaillants vendent leur essence moins cher qu'ils ne l'ont payé. Lorsque ce seuil est atteint, un acteur décide de revenir au prix initial, qui est souvent plus élevé de 5 à 10 cents le litre. Habituellement, les autres stations lui emboîteront le pas peu après, afin de retrouver une certaine marge dans les bénéfiques. C'est ce que l'on appelle la « restauration des prix ». Sur des marchés comme les métropoles américaines et canadiennes, ces « guerres » se produisent toutes les semaines, donnant l'impression que les prix sont perpétuellement en mouvement, alors que les cours sont relativement constants. Cette politique locale profite en premier lieu au consommateur, qui peut obtenir un prix parfois très bas.

C. Les prix du pétrole brut

Le prix du pétrole est fixé sur le marché mondial. Le pétrole est exploité sur tous les continents et peut par la suite être transporté partout dans le monde, par pipeline ou navire. De ce fait, le marché du pétrole est mondial et l'offre et la demande s'équilibrent. Quand il y a une pénurie de pétrole quelque part, les prix partent à la hausse sur ce marché pour attirer les approvisionnements des autres marchés, jusqu'à ce que l'offre et la demande soient en équilibre. Si un phénomène de surproduction se déclenche, les investisseurs envahiront ce marché où le prix baisse, et il finira par retrouver l'équilibre. Les prix du brut sont donc semblables partout dans le monde. La variation relative des prix trouve son explication dans le coût du transport et la qualité du produit. Par ailleurs, la taille du marché explique comment il se fait que certains événements, peu importe où ils se produisent dans le monde, ont un effet sur les prix du pétrole.

En plus des barils de pétrole qui sont échangés concrètement, il y a les barils de pétrole qui sont l'objet d'un commerce uniquement « sur papier ». Dans ce dernier marché, le pétrole est acheté et vendu « sur papier » d'après une valeur pécuniaire hypothétique du produit et il n'y a généralement pas d'échange physique du produit. Les deux principaux marchés où des barils de pétrole sont achetés et vendus sur papier sont le NYMEX (New York Mercantile Exchange) à New York, et l'IPE (International Petroleum Exchange) à Londres. Dans ces marchés à terme, des contrats papier sont achetés et vendus en prévision de la conjoncture du marché pour les prochains mois ou même pour des années.

Il existe deux types d'acteurs sur le marché à terme : les producteurs et les utilisateurs de brut ; et les acheteurs de contrats à terme. Ces derniers sont des investisseurs qui veulent tirer profit de ce pétrole brut, pas l'utiliser. Les membres du premier groupe utilisent le marché à terme afin de se garantir contre l'instabilité des tarifs du produit pétrolier en verrouillant leurs coûts ou leurs revenus. Le second groupe est formé d'investisseurs qui essaient de prévoir si les prix augmenteront ou diminueront dans l'avenir afin d'en tirer un bénéfice s'ils deviennent bien.