

Bref résumé des activités du groupe TOTAL au Japon.

La Compagnie Française des Pétroles (CFP) décida d'ouvrir une représentation japonaise au milieu des années 50 (1957). Total Trading International (TTI), basée à Genève, représente depuis le Groupe TOTAL au Japon.

Cette décision suivait un examen de l'évolution japonaise et de son démarrage rapide après la guerre du Pacifique. Avec son développement industriel accéléré, sans concurrence régionale et avec l'aide américaine, dénué de ressources propres, l'approvisionnement du pays en ressources à long terme était devenu une idée fixe. L'attention des autorités japonaises se fixa évidemment d'abord sur le Moyen-Orient puisque s'y trouvent les plus grandes réserves d'hydrocarbures liquides, et sur les principaux acteurs (en particulier les sociétés pétrolières et les sociétés nationales).

Rapidement les découvertes et les productions existantes (Minas par ex.) en Asie du Sud Est (Indonésie, Malaisie) permirent aussi au gouvernement japonais de pouvoir diversifier les ressources.¹

a - Créée par Pierre Ducrest, avec l'aide de Sam Mumford, un ancien top exécutif de SHELL, TTI Tokyo fut dirigée au départ depuis la division commerciale à Paris.

Les activités du Groupe² consistaient essentiellement au début à tenter d'écouler au Japon une partie du brut dont il disposait au Moyen-Orient (Iran Lourde, Iran Léger, Murban, Zakum, Umm Shaif, Dubai - parfois des bruts arabes -) et dont les raffineries françaises n'avaient pas besoin. L'équipe de Tokyo était chargée de trouver des clients intéressés, de conclure les ventes et de les suivre. Certains bruts étaient échangés (le brut d'Iran Lourde - parfois du Gippsland australien - était échangé avec Arabian Oil - société japonaise - contre du brut de Khafji envoyé dans la raffinerie que le Groupe détenait en Australie près de Sydney). L'équipe du Japon faisait aussi de la veille économique et industrielle en développant les rapports avec les milieux économiques japonais à tous les niveaux. C'est ainsi qu'un premier échange de lettres a pu se faire entre le Président de TOTAL (alors Mr. R. Granier de Lilliac) et le Président de Marubeni, prévoyant que les deux groupes essaieraient de s'efforcer de travailler ensemble.

Grâce à l'efficacité de notre équipe proprement japonaise, le développement de nos activités permit d'abord d'établir des contacts réguliers et fructueux avec les grandes sociétés de trading (Mitsui, Mitsubishi, Marubeni, Sumitomo, Itohchu...) qui, déjà très internationalisées, servaient souvent d'intermédiaires avec les sociétés pétrolières et les autres grands acteurs de la vie économique (sociétés d'électricité ou de gaz par exemple). Des relations furent également établies avec les autorités (METI actuel) et avec les autres pétroliers présents ou représentés au Japon (BP, SHELL, EXXON, GULF mais aussi PEMEX, ARAMCO, Petrofina, PERTAMINA etc.) Avec les sociétés pétrolières japonaises, des rapports réguliers purent aussi se construire. Suite aux dérèglementations et regroupements intervenus plus tard, nombre d'entre elles ont maintenant disparu (Nippon Mining, Fuji Oil,

¹ Les bruts indonésiens ou Malais, légers, convenaient mieux aux centrales électriques et aux raffineurs japonais.

² Coordonnées au début par Paul Rhoné, les activités japonaises furent aussi suivies de près par les grands dirigeants du Groupe, en particulier Louis Deny, François-Xavier Ortoli, Serge Tchuruk, Thierry Desmarest, Pierre Vaillaud, et Bernard de Combret après la fusion entre les Groupes.

Kashima, Arabian Oil, Mitsubishi Oil, Tonen...) Les survivants sont aujourd'hui des groupes très puissants : Idemitsu et JX Nippon Oil & Gas Exploration, sans oublier à une autre échelle, Cosmo (résultant de la fusion entre Daikyo et Maruzen) et Taiyo Oil dans l'île de Shikoku.

b - Les liens commerciaux avec les pétroliers japonais furent consolidés avec la signature et le renouvellement de nombreux contrats à terme de fourniture de pétrole brut en provenance du Golfe Arabe ou d'Indonésie. La croissance économique considérable du Japon dans les années 60-80 et la demande croissante d'énergie qui lui était liée attira encore l'attention des dirigeants du Groupe sur d'autres domaines : des accords de fourniture de charbon vapeur en provenance d'Afrique du Sud (Ermelo, plus tard Arthur Taylor) furent signés avec EPDC et avec Marubeni qui était et devait rester notre agent pendant de très nombreuses années. A la même époque Hutchinson créait une représentation au Japon, bientôt fixée dans nos bureaux.

Un contrat de vente de 5 MT/an avec Tokyo Electric permit d'amorcer avec notre partenaire Mitsui les ventes de GNL au Japon, et un meilleur suivi avec la présence d'expatriés à Tokyo pour assister Mitsui dans la gestion des mouvements des méthaniers.

Les premières ventes de pétrole brut à la Corée du Sud (Yukong, Kyung In, Honam) et à Taiwan (CPC) datent de la fin des années 70 et ont été amorcées par TTI.

La crise de 1973 retarda provisoirement l'expansion de TOTAL au Japon, celle de 1978/79 ne posa guère de problèmes, car les dirigeants du groupe avaient bien retenu l'importance d'assurer un approvisionnement continu.

Parallèlement encore, à cette époque (et depuis assez régulièrement) plusieurs navires, pétroliers de diverses tailles, navires de produits, méthaniers (plus tard pour Snohvit ou pour l'Australie) étaient discutés et commandés aux chantiers navals japonais (Kawasaki Heavy Industries, Mitsubishi, IHI...) avec la supervision et la collaboration d'ingénieurs du Groupe TOTAL.

Les ventes de GPL du Golfe Arabe et d'Indonésie purent se développer considérablement au Japon (Un trader japonais spécialisé dans les GPL fut recruté pour rejoindre l'équipe de traders de brut de Tokyo). Des activités de soutage purent voir le jour et permettre à la société MORY de développer ses ventes. Dans un autre domaine, un expatrié put également créer et consolider les ventes de lubrifiants, destinées à beaucoup d'avenir, en particulier plus tard après la fusion avec ELF.

c - En Indonésie les accords signés au début des années 70 avec l'actuel INPEX (PSC de la Mahakam) et d'autres PSC³ débouchèrent rapidement sur la découverte et la mise en production des champs de Bekapai et de Handil (East Kalimantan). Les productions de ces champs (bruts paraffiniques à basse teneur en soufre) et plus tard les condensats qui en provenaient (ou de champs voisins), furent presque intégralement écoulés au Japon avec la collaboration de TTI.

Entre les fournitures de bruts du Golfe Arabe et d'Indonésie, de GNL du Golfe Arabe ou de charbon d'Afrique du Sud, le Groupe devint un fournisseur important de l'économie de l'énergie du Japon (également en Corée du Sud et à Taiwan). Dans le courant des années 80 les contacts avec les raffineurs s'intensifièrent pour les fournitures de pétrole brut, tandis

³ Plusieurs PSC furent signés : Pamai Mantulik, Tebo Taluk, Java sea et d'autres ... en plus de celui de la Mahakam, signé au début par INPEX

que et ceux avec les Tradings diminuaient en conséquence, les raffineurs préférant avoir des rapports directs avec les producteurs.

La naissance du marché des « futures » provoqua la création à Tokyo d'une salle de trading qui s'étoffait peu à peu au début des années 90. Très active, sous la direction de N. ENDO ces activités regroupaient celles de vente de bruts (ventes physiques) et des transactions papier. Les opérations de soutage (société MORY) et de ventes de GPL lui étaient aussi rattachées. Le portefeuille de relations était assez diversifié, par exemple dans le domaine des GPL avec la société Iwatani, ou avec Idemitsu, les importateurs japonais alors les plus importants, ou avec les sociétés de transport maritime pour le soutage (les flottes de pêche des armateurs japonais allaient régulièrement en Polynésie et s'adressaient fréquemment à TTI auparavant pour le soutage).

Entre le milieu des années 90 et le début des années 2000 toutes ces activités furent peu à peu délocalisées et transportées à Singapour, où elles demeurent encore aujourd'hui.

d - Déjà consistantes dans les années 80, TOTAL développa considérablement ses activités dans le domaine de l'exploration-production et trouva au Japon des partenaires de choix.

Sans oublier les contacts réguliers qui existaient déjà avec les aciéristes pour la fourniture de tubes de forages, une première association avec GULF Oil permit de participer à une campagne de forage au Japon dès 1976. Presque parallèlement, des négociations avec Mitsubishi Oil et Marubeni dans les années 70 permirent de financer le développement des champs de Total Abu Al Bu Khoosh (Abu Dhabi) et de Bekapai (Indonésie). La multiplication des activités du Groupe en Indonésie, en Thaïlande, au Vietnam, en Birmanie (Myanmar), au Moyen-Orient et en Chine, permit de consolider encore davantage notre présence asiatique et d'y associer des partenaires japonais. En particulier, les rapports avec la société INPEX, considérés au Japon (et aussi chez TOTAL) comme un exemple de « success story », furent étendus de l'Indonésie au Moyen-Orient (Abu Dhabi, Iran, Kazakhstan), en Australie, au Canada etc. et sont un exemple de réussite dans le domaine du partenariat. Les accords avec Mitsui (Qatar en particulier) et avec Marubeni (Abu Dhabi) ou d'autres (Oman par ex.) furent également de remarquables succès et débouchèrent sur des diversifications fructueuses.

Formant un consortium japonais, plusieurs sociétés japonaises coordonnées par Idemitsu en coordination étroite avec TTI Tokyo, s'associèrent avec TOTAL dans la fin des années 80, pour partager avec le Groupe les risques de l'exploration-production en Chine du sud dans le golfe de Beibu. Grâce à cette opération très importante qui permit la découverte et la mise en production du petit champ de Weizhou (Golfe du Tonkin) le Groupe put aussi écouler au Japon quelques cargaisons de brut de Daqing et de Weizhou.

Avec le développement du champ de Tatun (abréviation pour « Tambora Tunu ») en Indonésie (en collaboration avec INPEX) les activités dans le domaine du GNL devenaient très importantes. La construction et la mise en service de l'usine de liquéfaction de Bontang (East Kalimantan), permit d'être associés durant des années avec PERTAMINA, dans la plus grande usine de liquéfaction à cette époque (22 MMT/an). Le GNL qui nous revenait était écoulé au Japon, à Taiwan et en Corée du Sud.

De longues et fructueuses négociations avec Chubu Electric (au nom du consortium des « western buyers »), Mitsui et les banquiers japonais pour la vente au Japon du GNL du grand champ gazier du North Dome, Qatar, renforcèrent encore nos ventes dans les années 90. La construction des usines de liquéfaction allait de pair avec la mise en place d'équipes d'ingénieurs qui, installées chez les engineerings japonaises (souvent chez JGC, Chiyoda ou

Toyo Engineering), surveillaient l'élaboration et la mise au point de ces grands projets industriels.⁴

e - Au début des années 90 le Président S. Tchuruk décida de créer une Délégation Générale pour l'Extrême-Orient basée à Tokyo sous ma direction. Cette délégation, logée chez TTI couvrait toutes les activités du Groupe entre l'Inde et le Japon, et permit de réaliser de grands projets : la construction de la raffinerie chinoise de Dalian (WEPEC), mise en service en 1996,⁵ fut négociée à cette époque à partir des équipes de Tokyo, et en collaboration étroite avec celle de Pékin. D'autres projets furent encore négociés à cette époque, en particulier au Vietnam, à Taiwan et en Corée du Sud.

Durant la construction de cette raffinerie de Dalian et avec l'augmentation des activités dans la région, le travail impliqué était très abondant, la zone Extrême-Orient fut divisée en deux en 1994. Une délégation Générale fut installée à Singapour pour l'Asie du Sud Est, de l'Inde à l'Indonésie; une autre couvrant le Nord Est couvrait nos activités au Japon, à Taiwan, en Chine, en Corée et aux Philippines.

f - Après les fusions avec PETROFINA et ELF au début des années 2000, il fallut regrouper les diverses activités du Groupe (charbon, pétrochimie, etc...). TTI Tokyo obtint aussi la création en son sein d'un bureau GNL devenu aujourd'hui essentiel, en raison de l'importance de notre présence sur le marché japonais. Ce bureau existe toujours et exerce un rôle essentiel pour la coordination, la compréhension du marché, le contact avec les clients (tradings, sociétés de Gaz et d'électricité) et les partenaires dans ce domaine. Il doit encore assurer un suivi essentiel et une coordination des ventes de GNL au Japon, en particulier avec la prochaine mise en service des ventes australiennes à partir de l'Usine de Darwin opérée par INPEX (champ d'ICHTHYS).

Les ventes de lubrifiants, bénéficiant du réseau existant d'Elf au Japon ont été considérablement augmentées depuis le début des années 2000 et la fusion avec ELF et ont permis d'étoffer nos relations avec les motoristes et les distributeurs de produits pétroliers.

TOTAL a également participé par l'intermédiaire de TTI Tokyo, à la création et à la réalisation d'un pilote à Hokkaido pour la mise au point d'un procédé de production d'un nouveau carburant, le DME (di méthyl ether) en synthèse directe entre 2001 et 2007. Ce pilote, financé grâce au soutien du METI, était construit et opéré par une équipe dirigée par JFE⁶ dans le cadre d'un consortium comportant neuf sociétés japonaises et TOTAL.

Les activités de pétrochimie, héritées de la fusion avec ELF, ont été rapprochées des activités de TTI-Tokyo.

Diversification, solaire. Des efforts de diversifications et d'investissement sont actuellement en cours au Japon, avec des partenaires japonais.

Hubert de Mestier du Bourg

⁴ L'association avec INPEX pour développer le champ de gaz d'Ichthys (Australie) permit d'installer un expatrié au sein de TTI.

⁵ WEPEC: West Pacific Petroleum Corporation.

⁶ JFE est aujourd'hui le deuxième producteur d'acier du Japon et un des principaux producteurs mondiaux.

