

Charif Souki

Un visionnaire à l'avant-poste de l'exportation du gaz américain

Anne-Laure Peytavin

Cheniere Energy s'apprête à être dans les prochaines semaines le premier exportateur de gaz naturel liquéfié américain. Portrait de son patron d'origine libanaise, Charif Souki, qui a flairé avant tout le monde le retournement stratégique du marché énergétique des États-Unis.

L'homme affiche la sérénité tranquille des grands patrons, répond par des phrases courtes et modestes, pourtant, il ne faut pas s'y tromper : Charif Souki, le patron fondateur du colosse américain Cheniere Energy (12,8 milliards de dollars de capitalisation boursière), est à une période-clé de sa carrière mais aussi de l'histoire énergétique des États-Unis. Sa société s'apprête à réaliser la première exportation de gaz naturel liquéfié du pays d'ici à quelques semaines, à partir de ses installations situées dans le golfe de la Louisiane. De quoi participer à la révolution en cours au pays de l'Oncle Sam pour l'amener vers une nouvelle ère d'indépendance énergétique à l'horizon 2035, cruciale au plan géopolitique. Une pression intense de la part des pouvoirs publics, du marché mais aussi des clients pèse sur les épaules de ce self-made-man au parcours rocambolesque.

ÉLÈVE À BEYROUTH

Car rien ne prédestinait ce Libanais, qui est né au Caire en 1953, un an après le coup d'État mené par Naguib et Nasser, à ce des-

tin hors du commun. Son père, un journaliste grec-orthodoxe, se retrouve censuré et surveillé par les autorités égyptiennes et décide d'emmener la famille au Liban. À Beyrouth, il devient le correspondant de *Newsweek* pour le Moyen-Orient et entre bientôt en relation avec les monarques de la région, des hommes d'affaires et des diplomates. « J'ai été habitué très jeune à côtoyer des gens importants, ce qui m'a rendu service dans ma carrière », raconte Charif Souki, dans un entretien téléphonique avec *Le Commerce du Levant*. Mais le père laisse aussi une place importante à ses hobbies comme la voile ou le ski, qui seront bientôt adoptés par son fils.

Le bac en poche, Charif Souki, encouragé par son père, se tourne vers les États-Unis et est reçu à l'université Colgate dans l'État de New York. Sa grande joie est vite atténuée lorsqu'il se rend compte que le campus est à plus de 300 kilomètres de New York et surtout qu'il n'y a aucune fille ! Le jeune homme se consacre aux études et après avoir obtenu son bachelor, postule au MBA de Columbia. « La guerre civile a alors éclaté au Liban et, comme je ne pouvais pas retourner

dans mon pays, j'ai commencé à travailler aux États-Unis. » Il entre tout d'abord à la banque Blyth Eastman Dillon & Co., qui fait désormais partie d'UBS. « Comme la région regorgeait de capitaux et que je parlais arabe, on m'a demandé d'aller lever de l'argent au Moyen-Orient. » Il s'attelle à convaincre les fortunes locales d'investir dans les projets immobiliers. Des contacts fructueux qui seront déterminants pour ses projets futurs.

RATTRAPÉ PAR L'AFFAIRE OJ SIMPSON

Mais à l'image de son père avant lui, Charif Souki démissionne au bout de trois ans pour se mettre à son compte et réunir des capitaux du Moyen-Orient pour ses propres investissements dans des projets énergétiques aux États-Unis. L'activité décolle rapidement mais sa vie privée en pâtit, et il se sépare bientôt de sa femme. « J'ai décidé de faire un break, et suis parti m'installer à Aspen dans le Colorado pendant sept ans », une station qu'il connaît bien pour pratiquer le ski à outrance. Mais il ne se contente pas

« Quand la guerre civile
a éclaté au Liban,
je ne pouvais
pas retourner
dans mon pays,
j'ai commencé
à travailler
aux États-Unis »



Chenièr Energy

de sport : il tente deux aventures entrepreneuriales, un restaurant à Aspen et un autre à Los Angeles. Son restaurant californien Mezzaluna est notamment un vrai succès, mais il se retrouve l'objet d'une publicité morbide, l'un des serveurs étant assassiné un soir de juin 1994 aux côtés de l'ex-femme du célèbre joueur de football américain OJ Simpson. L'affaire, qui a fait la une des journaux et s'est finalement soldée par l'acquiescement de l'accusé, endeuille le restaurant et pousse Charif Souki à le fermer, ainsi que cette parenthèse de sa vie.

En 1996, les sept millions de dollars amassés en tant que banquier étant épuisés, l'entrepreneur décide de revenir aux affaires. Son analyse est que les entreprises doivent se convertir à la technologie, sous peine d'être laissées au bord de la route. « J'ai cherché un secteur dans lequel la rupture technologique n'était pas encore opérée et je me suis intéressé à l'énergie », se souvient-il. Les prix du pétrole sont alors au plus bas depuis près de vingt ans, si bien que les investisseurs ne s'y intéressent pas. Anticipant la révolution à venir dans l'industrie, il cherche à investir en direct dans des

champs, pour optimiser les coûts et maximiser l'investissement. L'aventure est passionnante, mais il ne parvient qu'à investir dans des projets existants. Pour ce faire, il rachète une coquille vide cotée à Wall Street et renomme sa société Chenièr Energy, ce qui lui permet de se financer sur les marchés dès ses débuts.

LE GRAND RETOURNEMENT

Le grand saut dans le vide commence : la société investit 20 millions de dollars dans des données 3D et des baux dans le golfe de la Louisiane, mais après deux ans, elle ne produit toujours rien et n'a pas de revenus. Surtout, elle est incapable d'extraire le gaz naturel pour moins de trois dollars les 1 000 pieds cubes, soit le prix auquel la matière première s'échange alors. « Comme nous n'arrivions pas à rentabiliser le business model, j'ai décidé de passer à autre chose et de me positionner de manière à satisfaire les besoins des États-Unis en gaz naturel liquéfié (GNL). Trois ans plus tard, Alan Greenspan, président de la Fed américaine, est allé dans notre sens et s'est dit favorable

à l'importation de gaz. »

Son coup de génie a été de réussir à recruter Charles Reimer, un vétéran de l'énergie qui venait de passer une décennie à la tête de la plus grande usine de GNL au monde, la Virginia Indonesia Company. Les deux hommes font de gros paris : « Nous avons accepté d'être relégués à un statut de minoritaire dans notre première usine de Freeport au Texas et avons signé des accords de service de livraisons de GNL avec de grands noms comme Total et Chevron. » Mais près de dix ans plus tard, le scénario miracle ne se produit pas. Pire, tout leur modèle économique est anéanti par un retournement à 180 degrés du marché : les États-Unis, qui ont misé massivement sur le gaz de schiste, doublent leur production entre 2008 et 2010, et se dirigent vers l'autosuffisance énergétique, ce qui fait disparaître purement et simplement le besoin d'importer du GNL ! Le cours de Chenièr Energy s'effondre de 40 dollars à l'automne 2007 à 1,17 dollar un an plus tard, et la société doit affronter un mur de dette. Le conseil d'administration ainsi que les deux actionnaires de référence, Blackstone et Paulson & Co., s'impatientent. Il faut trouver un plan C. →

affairesportrait

En 2010, Charif Souki leur présente sa solution : « J'ai voulu inverser le modèle : au lieu d'importer du GNL, j'ai proposé d'utiliser le terminal existant et les réservoirs de stockage pour liquéfier le gaz américain et l'exporter. Ce qui a représenté un investissement total de 25 milliards de dollars. »

AVANTAGE CONCURRENTIEL

Avec ce nouveau concept, l'infatigable entrepreneur rompu au défi des roadshows repart à la chasse aux capitaux et, cinq ans plus tard, il peut se targuer d'avoir fait taire toutes les critiques. Il est désormais le pionnier de l'exportation de GNL à partir des États-Unis : Cheniere Energy est la première société à demander au département américain de l'Énergie un permis pour exporter le gaz naturel liquéfié américain vers des pays non liés par des accords de libre-échange. Les autorités lui donnent leur feu vert dès mai 2011 ; puis, alors que d'autres sociétés se positionnent sur le même créneau, elles décident de geler les procédures pendant un an le temps de réaliser une étude d'impact, offrant un avantage concurrentiel inestimable à Cheniere Energy.

Souki ne perd pas ce précieux temps. Il réussit à tenir son calendrier et son budget, et peut se targuer d'avoir sécurisé 80 % de son chiffre d'affaires sur les cinq prochaines années. Cheniere Energy dispose de contrats pour construire six trains (unités de liquéfaction) tous les six mois, et sera le premier groupe américain de l'histoire à procéder à des livraisons de GNL américain en fin d'année ou début 2016.

La société est prestataire de services et 80 % de ses contrats avec BG Group, Total ou Gas Natural Fenosa sont à long terme (20 ans), d'où la perspective de cash flows récurrents. Sa principale destination est l'Europe, accessible et important importateur de gaz. Si d'autres majors se sont positionnés, leurs

En 2010, « j'ai voulu inverser le modèle : au lieu d'importer du GNL, j'ai proposé d'utiliser le terminal existant pour liquéfier le gaz américain et l'exporter »

premières livraisons ne sont pas prévues avant 2018-2019. De son côté, Cheniere Energy produira 40 millions de tonnes de gaz liquéfié par an d'ici à 2020, soit 10 % de la production mondiale, et sera le premier acheteur physique de gaz naturel aux États-Unis. Il va sans dire que l'image de la société a complètement changé auprès des investisseurs. Le cours de Bourse de Cheniere Energy est monté en flèche pour atteindre 84 dollars en septembre 2014, avant de revenir autour de 50 dollars, impacté par la chute brutale des prix du pétrole. L'investisseur activiste Carl Icahn a pris cet été une participation de plus de 8 % dans le groupe et a annoncé vouloir optimiser la gestion de la société. Une entrée bien accueillie par Charif Souki, qui lui a alloué deux sièges au conseil d'administration et fait de la transparence du groupe son cheval de bataille.

LE PATRON LE MIEUX PAYÉ DES ÉTATS-UNIS

Une transparence qui lui a parfois joué des tours lorsqu'en 2013, après avoir accompli tous ses objectifs variables à cinq ans, il se retrouve sous le feu des projecteurs en tant que patron le mieux rémunéré du S&P 500, avec 142 millions de dollars, dont 133 millions en titres. Le chèque est retoqué par l'assemblée générale, qui n'a toutefois qu'un avis consultatif. Il fait ensuite l'objet d'une action en justice des actionnaires, et la société consent à n'offrir aucune rémunération en actions avant début 2017. L'intéressé se justifie : « Je comprends que ce chiffre puisse être choquant, mais il est le fruit de 30 ans de travail. » Pour couper court au débat, il décide alors de ramener son salaire fixe à un dollar fin 2014.

Pour accomplir ce projet titanesque, Charif Souki s'est totalement investi dans sa société et passe son temps à sillonner le monde entre le siège de Cheniere Energy à Houston, les équipes commerciales à Londres, où officie son fils aîné, et les visites annuelles à ses clients au Japon, en Corée, en Europe, etc. L'homme, dont les trois autres enfants sont restés à Aspen, profite néanmoins de ses moments de détente pour skier bien sûr et s'adonner à la voile. De ses origines libanaises, il garde la capacité à s'intégrer dans de nouvelles cultures, la facilité à voyager et faire des affaires dans différents univers. Et bien sûr la volonté de relever ses manches et travailler dur pour parvenir à ses fins. Un caractère qui a trouvé son épanouissement dans un pays où, « aux États-Unis plus encore qu'ailleurs, les idées nouvelles sont bien accueillies ; chacun a droit à sa chance et surtout droit à l'échec ». ■ →

Les 10 dates-clés de Charif Souki

- 1953 – Naissance au Caire.
- 1971 – Part du Liban pour aller étudier aux États-Unis, à l'université Colgate (NY).
- 1976 – Faute de pouvoir rentrer au Liban, commence sa carrière dans la banque d'investissement, Blythe Eastman Dillon & Co.
- 1979 – S'installe à son compte et commence à investir dans des projets d'exploration pétrolière aux États-Unis.
- 1987 – Décide de faire un break, achète une maison à Aspen et ouvre deux restaurants, dont le Mezzaluna à Los Angeles, rendu tristement célèbre par l'affaire OJ Simpson.
- 1996 – Crée Cheniere Energy afin de se lancer dans l'exploration de pétrole, achète des baux dans le golfe de la Louisiane.
- 2000 – Décide d'importer du gaz naturel liquéfié aux États-Unis et s'associe avec Charles Reimer.
- 2008 – Le cours de Cheniere tombe à 1,17 dollar contre 40 dollars un an plus tôt, en raison de l'essor de l'exploitation de gaz de schiste aux États-Unis qui invalide son modèle économique.
- 2010 – Décide d'accompagner le retournement du marché et d'exporter le GNL américain.
- Début 2016 – Premières livraisons par Cheniere Energy qui en fait le premier exportateur de GNL de l'histoire des États-Unis.

Un projet titanesque

Cheniere Energy, dont le nom signifie « position supérieure face à un marécage », a mené tambour battant la construction de son projet titanesque, sur le site de Sabine Pass dans le golfe de la Louisiane. Cinq immenses cylindres de 42 mètres de haut et de 68 mètres de diamètre ont la capacité de stocker chacun 81 000 tonnes de gaz naturel liquéfié (GNL) à -162 degrés. Avant cela, le gaz passe par plus d'un kilomètre de tuyaux, puis dans des systèmes de réfrigération au procédé ultraconfidentiel, qui le transforment à l'état liquide. Pour construire cette usine nouvelle génération, le groupe n'a pas lésiné sur les moyens : 25 milliards de dollars au total ont été investis dans la transformation d'un centre d'importation en plate-forme qui fera de Cheniere Energy l'un des leaders mondiaux de l'exportation de GNL.



Cheniere Energy

La chute des cours du gaz aura-t-elle raison de Cheniere Energy ?

Si beaucoup d'encre a coulé à propos des premières exportations de gaz produit aux États-Unis, et que tous les projecteurs sont concentrés sur Cheniere Energy, qui affirme avoir l'ambition de contrôler 14 % de la capacité mondiale de GNL d'ici à 2025, le titre de la société n'en a pas moins chuté de 30 % depuis un an.

Pour Jim Chanos, président du hedge fund Kynikos Associates, a pris début septembre des positions en pariant sur la baisse de la valeur, au motif que le financement des exportations de GNL va faire grimper la dette du groupe à 30 milliards de dollars d'ici à 2020, si bien qu'elles ne rapporteront que deux dollars de profits par titre. Un cours à plus de 50 dollars ne se justifie donc pas, estime-t-il. D'autant que, selon lui, le marché du gaz naturel sera affecté durablement, car, à la suite de Charif Souki, nombre d'industriels se sont lancés dans d'énormes projets de liquéfaction, ce qui entraîne une surcapacité sectorielle.

Selon une étude de Brookings Institution publiée en juillet, les cinq projets GNL en cours aux États-Unis devraient aller à leur terme, mais il pourrait ne pas y en avoir d'autres en raison de la difficulté à les financer, dans un contexte de surcapacité.

Du côté de la demande, également, la manne espérée du marché asiatique est menacée en raison de la forte baisse des prix à l'import. Ainsi, les prix spot des cargos GNL arrivant en Asie ont chuté à 6,80 dollars, contre près de 20 dollars il y a encore 18 mois, selon Energy Intelligence. Or, le coût de production est quant à lui élevé : 2 dollars pour liquéfier le gaz et 3 dollars pour l'acheminer des États-Unis vers l'Asie.

Pour Sin Zmati, patron de GDF Suez Energy North America, la conclusion est simple. « On ne peut plus exporter de gaz naturel liquéfié des États-Unis désormais. Personne ne peut dégager des profits, en tout cas pas nous », a-t-il déclaré lors d'une conférence en septembre.

DÉCONNECTER LE GAZ DU PÉTROLE

Un pessimisme que le patron de Cheniere Energy ne partage pas. Charif Souki plaide en outre pour une déconnexion des cours du gaz de ceux du pétrole, même s'il estime que ces derniers vont repartir à la hausse l'année prochaine dès lors que les capacités de production excédentaires auront disparu.

Le lancement de l'exportation à grande échelle de gaz naturel liquéfié américain contribuera à créer un marché mondial, avec un tarif indépendant, estime-t-il. « Je pense que le gaz sera un marché comptant comme le pétrole, car il faut une communication entre producteurs et consommateurs pour déterminer si la demande peut permettre de construire des capacités additionnelles », déclare-t-il au *Commerce du Levant*. « Le prix du baril de Brent n'est pas censé influencer notre activité de prestataire de services. » ■

Gaz : deux sociétés libanaises remportent un contrat à Chypre

S.R.

Malgré le blocage politique sur le dossier libanais du gaz et du pétrole, plusieurs sociétés de services libanaises se positionnent sur ce nouveau secteur.

Petroserv et Energy & Environment Holding (EEH) viennent de signer un contrat à Chypre pour évaluer le potentiel gazier et pétrolier terrestre de l'île, en partenariat avec la société américaine Neos GeoSolutions, détentrice de la technologie.

Petroserv est l'une des sociétés de services qui a été créée au Liban en 2012 pour accompagner la naissance d'un secteur pétrolier et gazier jugé prometteur. Près de quatre ans plus tard, le blocage institutionnel qui entrave le processus d'attribution des premières licences d'exploration offshore ne décourage pas ses trois actionnaires libanais, Samer Machalany, Gaby Hanna et Ziad Abs. En partenariat avec Energy and Environment Holding (EEH), le cabinet de conseil du Libanais Roudi Baroudi, Petroserv, qui représente la société américaine Neos GeoSolutions dans la région, vient de signer le 25 septembre 2015 un accord avec Chypre pour explorer le potentiel en hydrocarbures d'une zone de 9 000 km² couvrant la quasi-totalité de la partie grecque de l'île et de sa mer territoriale.

Ce projet de 13 millions de dollars qui devrait démarrer au premier trimestre 2016 est semblable à celui qui a été réalisé au Liban pour huit millions de dollars sous l'appellation Cedars Oil. Il s'agit d'un contrat multiclients conclu – sans appel d'offres – entre l'État libanais et Neos, une société américaine qui s'est spécialisée dans la computation de cinq types de données collectées par balayage aérien (capteurs de gravité, détecteurs hyperspectraux, électromagnétiques, magnétiques et radiométriques) afin de déterminer si les structures identifiées contiennent des particules hydrauliques ou des hydrocarbures. Bill Gates

est l'un de ses actionnaires. « Beaucoup de sociétés ont la capacité d'interpréter l'une ou l'autre de ces séries de données, mais rares sont celles qui ont développé l'outil informatique en mesure de les combiner pour affiner l'analyse géologique et renforcer ainsi les chances de succès des forages », explique Ziad Abs, PDG de Petroserv.

MOBILISER INVESTISSEURS ET EXPERTS LIBANAIS

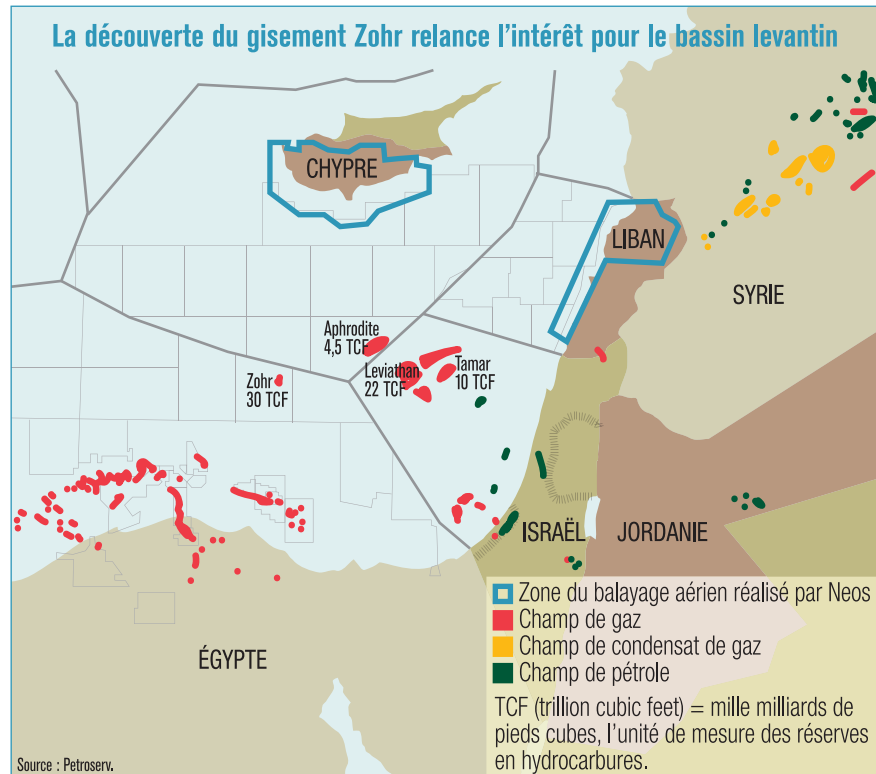
Si Neos apporte la compétence technique, Petroserv assure l'aspect opérationnel et le marketing du projet, ainsi que son financement. « Notre modèle économique repose sur la mobilisation d'investisseurs libanais et de l'expertise d'expatriés opérant dans le secteur pétrolier à travers le monde. Nous fonctionnons par projets, à travers des structures juridiques ad hoc (Special Purpose Vehicle – SPV) », explique Ziad Abs. La première entité a été conçue pour assurer les besoins du secteur dans sa première phase de développement, en fournissant des études géologiques et des services de conseil et/ou de management.

Baptisée Geo-Data Ward, elle a financé le projet Cedars Oil pour le compte de l'État libanais. Celui-ci prélève une part progressive sur les recettes de la vente des données aux compagnies intéressées, le reste est partagé entre Neos et la quinzaine d'investisseurs

réunis par Petroserv, après remboursement de leur mise. « Nous avons besoin de six à sept ventes de données pour rentrer dans nos frais. » La phase d'analyse des données s'est terminée le 10 juin et a été l'occasion d'annoncer des indices prometteurs sur la présence de gisements dans la zone couverte de 6 000 km². Une demi-douzaine de sociétés ont manifesté de l'intérêt, dont Total, Shell et Eni, mais aucune n'a encore conclu un achat. « Les compagnies estiment avoir déjà pas mal investi dans l'acquisition des données sismiques 2D et 3D qui couvrent 90 % de la zone économique spéciale au large du Liban. La frustration liée au blocage politique a éteint leur intérêt, même si les opportunités d'exploration des gisements terrestres sont plus grandes : l'opération est beaucoup moins coûteuse et le cadre légal – certes un peu vieux puisque datant des années 1950 – est déjà en place, contrairement au secteur offshore. » Initialement fixée au 4 novembre 2013, l'adjudication de licences d'exploration offshore a été reportée sine die, deux décrets indispensables n'ayant toujours pas été adoptés par le Conseil des ministres. Il s'agit d'un décret définissant les coordonnées des blocs de concession dans la zone économique exclusive du Liban et d'un décret précisant les modalités du contrat devant lier l'État aux sociétés concessionnaires. Une loi sur la fiscalité du secteur pétrolier est aussi censée compléter le dispositif, mais n'a toujours pas été finalisée.

DEUX PARTENAIRES LIBANAIS À CHYPRE

Si Petroserv a dû aller à la pêche aux investisseurs pour financer Cedars Oil – « ils doutaient même de notre capacité à collecter les données, puisque la phase opérationnelle se déroule dans le ciel libanais » ; pour son deuxième projet à Chypre, “plus stable”, Ziad Abs est plus confiant : « Ils viennent à nous ! » Le premier est le président du conseil de Neos, Jonathan Faiman, qui investit à titre personnel, de même que Roudi Baroudi, qui était déjà l’apporteur de fonds du projet Cedars Oil et dont la société EEH sert cette fois de structure de financement pour le projet chypriote. « Les déconvenues de Total ont accéléré l’appétit de Nicosie pour notre service qui contribue à réduire le risque lié à la phase d’exploration – particulièrement coûteuse dans les zones offshore », explique Ziad Abs. Le géant français qui a obtenu en 2013 les licences d’exploitation des blocs 10 et 11 a annoncé début 2015 avoir achevé les sondages géologiques, géochimiques et géophysiques, « sans avoir pu identifier de cibles de forage potentielles ». Ces conclusions négatives pourraient toutefois être revues à la lumière de la découverte récente par le géant italien de l’énergie Eni, au large de l’Égypte, du plus grand gisement identifié à ce jour dans l’est de la Méditerranée. Baptisé Zohr, il contiendrait 30 TCF (mille milliards de pieds cubes), soit presque le double de la plus grosse découverte précédente, au large d’Israël, dans le champ Leviathan, identifié en 2010. Zohr étant situé tout juste à la frontière du bloc 11 situé dans la zone économique chypriote. La possibilité que le gisement soit localisé



lisé des deux côtés de la frontière maritime n’est pas exclue.

Or Chypre – membre d’une Union européenne soucieuse depuis la crise ukrainienne de diversifier ses sources d’approvisionnement en gaz – a besoin de nouvelles découvertes pour satisfaire son ambition de devenir une plate-forme gazière régionale. Le volume de gaz identifié en 2011 par la compagnie américaine Noble dans le bloc 12 n’est pas suffisant pour justifier la construction de l’usine de gaz naturel liquéfié envisagée à Vassiliko, dans le sud de l’île. « Il faut un minimum de 12 TCF pour un tel projet, et Chypre n’en a

Les investisseurs du projet Cedars Oil

Roudi Baroudi (EEH) ; Terrascan SAL (un groupe de cinq investisseurs) ; Hani Hakim (ACE International) ; Gihane Haddad (CUBE International).

découvert que 4,5 pour l’instant, dans le champ Aphrodite », précise Ziad Abs qui espère convaincre Total de recourir aux méthodes d’évaluation proposées par Neos « plus complètes que les études sismiques en deux et trois dimensions ». ■

Selon Neos, le bassin de Palmyre s’étend probablement au Liban

Les résultats détaillés du projet Cedars Oil réalisé par Neos GeoSolutions pour évaluer le potentiel du nord du Liban en hydrocarbures sont réservés à l’État libanais et aux sociétés qui les achèteront. Mais la société américaine les résume en affirmant qu’ils sont prometteurs. « Neos a fait une découverte importante : tout le monde croyait jusque-là que le bassin de Palmyre situé en Syrie s’arrêtait au niveau de la faille de Yammouné qui traverse verticalement le

Liban. Il est désormais prouvé que cette faille est postérieure à la constitution du bassin », déclare Ziad Abs, PDG de Petroserv, la société qui a monté le financement du projet. Or, du côté syrien, plusieurs découvertes de condensat de gaz ont déjà été réalisées, établissant la présence d’hydrocarbures. « Il s’agit de l’une des formes les plus prisées de gaz, car il est déjà à l’état liquide et donc facile à extraire et à transporter. » Les études sismiques en deux et trois

dimensions réalisées dans la zone économique exclusive du Liban reflétaient déjà des résultats prometteurs « pas seulement en valeur absolue, mais aussi comparative-ment aux données sismiques chypriotes, égyptiennes et israéliennes. Les données de Neos renforcent cette appréciation, d’autant que la technique utilisée est particulièrement appropriée à l’identification du condensat de gaz, plus difficile avec le sismique classique. » ■