

Conférence des nations unies sur le commerce et le développement

RAPPORT SUR L'INVESTISSEMENT DANS LE MONDE

2007

**Sociétés transnationales,
industries extractives
et développement**

Cette publication est la traduction française de la deuxième partie du *Rapport sur l'investissement dans le monde 2007* «Sociétés transnationales, industries extractives et développement».



NATIONS UNIES

New York and Genève, 2007

NOTE

En tant qu'organe des Nations Unies chargé de l'investissement et de la technologie, et s'appuyant sur une expérience de trente ans dans ces domaines, la CNUCED, par le biais de sa Division de l'investissement, de la technologie et du développement des entreprises, s'efforce d'améliorer la compréhension de questions fondamentales, notamment celles qui concernent l'investissement étranger direct et le transfert de technologie. La Division aide aussi les pays en développement à attirer l'IED et à en tirer parti ainsi qu'à renforcer leurs capacités productives et leur compétitivité internationale. Elle privilégie une approche intégrée de l'investissement, du renforcement des capacités technologiques et du développement des entreprises.

Dans le présent rapport, les termes pays/économie désignent aussi, le cas échéant, des territoires ou zones; les appellations employées et la présentation des données n'impliquent de la part du Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites. En outre, les appellations des groupes de pays sont utilisées à des fins purement statistiques ou analytiques et n'expriment pas nécessairement une opinion quant au niveau de développement de tel ou tel pays ou région. Les principales catégories de pays retenues dans le présent rapport, qui concordent avec la classification adoptée par le Bureau de statistique de l'ONU, sont les suivantes:

Pays développés: pays membres de l'OCDE (sauf le Mexique, la République de Corée et la Turquie), plus les nouveaux membres de l'Union européenne qui ne sont pas membres de l'OCDE (Chypre, Estonie, Lettonie, Lituanie, Malte et Slovaquie), plus l'Andorre, Israël, le Liechtenstein, Monaco et Saint-Marin.

Pays en transition: pays d'Europe du Sud-Est et pays membres de la Communauté d'États indépendants.

Pays en développement: de façon générale, tous les pays autres que ceux mentionnés ci-dessus.

La mention d'une société et de ses activités ne doit pas être interprétée comme une marque de soutien de la part de la CNUCED à cette société ou à ses activités.

Les frontières, les noms et les appellations figurant sur les cartes de la présente publication n'impliquent aucune approbation officielle de la part de l'Organisation des Nations Unies.

Les signes typographiques ci-après ont été utilisés dans les tableaux:

Deux points (..) signifient que les données ne sont pas disponibles ou ne sont pas fournies séparément. Dans le cas où aucune donnée n'était disponible pour l'ensemble des éléments composant une ligne d'un tableau, celle-ci a été omise;

Un tiret (-) signifie que l'élément considéré est égal à zéro ou que sa valeur est négligeable;

Tout blanc laissé dans un tableau indique que l'élément considéré n'est pas applicable, sauf mention contraire;

Une barre oblique (/) entre deux années, par exemple 1994/95, indique qu'il s'agit d'un exercice financier;

Le trait d'union (-) entre deux années, par exemple 1994-1995, indique qu'il s'agit de la période tout entière, y compris la première et la dernière année;

Sauf indication contraire, le terme «dollar» (\$) s'entend du dollar des États-Unis d'Amérique;

Sauf indication contraire, les taux annuels de croissance ou de variation sont des taux annuels composés;

Les chiffres ayant été arrondis, leur somme et celle des pourcentages figurant dans les tableaux ne correspondent pas nécessairement aux totaux indiqués.

Le texte de la présente étude peut être cité sans autorisation sous réserve qu'il soit fait mention de la source.

PRÉFACE

L'investissement étranger direct fournit la plus grande part des flux de capitaux extérieurs à destination des pays en développement. Si les sociétés transnationales peuvent apporter à ces derniers des technologies nouvelles, un savoir-faire en matière de gestion et un meilleur accès aux marchés, l'investissement étranger direct peut être un puissant moteur du développement. En 2006, les pays en développement ont attiré 380 milliards de dollars d'investissements étrangers directs – chiffre jamais atteint jusqu'ici. Les deux tiers de ces flux sont allés aux marchés en croissance rapide d'Asie, mais pratiquement toutes les régions en développement ont bénéficié de cette augmentation. Les investissements ont connu une croissance particulièrement forte dans de nombreux pays richement dotés en ressources naturelles.

Comme le fait ressortir le Rapport sur l'investissement dans le monde de cette année, la période récente a été marquée par un nouvel essor de l'investissement étranger direct dans les industries extractives, résultat de la hausse des prix des matières premières. Cette flambée des cours, alimentée notamment par la poussée de la demande de diverses ressources naturelles en Asie, devrait ouvrir pour les pays riches en minéraux une période favorable à l'accélération de leur développement. Ce point revêt une importance particulière au moment présent, à mi-chemin de nos efforts pour atteindre les objectifs du Millénaire pour le développement.

Le Rapport sur l'investissement dans le monde 2007 est axé sur le rôle des sociétés transnationales dans les industries extractives, et documente leur présence dans nombre de pays les plus pauvres du monde. Les sociétés transnationales peuvent apporter les moyens financiers et les compétences de gestion dont ces pays ont besoin pour transformer leurs ressources en produits susceptibles d'être utilisés localement ou exportés. L'essor de nouvelles sociétés transnationales du Sud, d'Asie notamment, offre aux pays riches en minéraux un plus large éventail de sources potentielles d'investissement.

Mais comme nous le savons, l'extraction de ressources naturelles soulève de redoutables défis économiques, environnementaux et sociaux. Nous devons faire en sorte que cette activité s'exerce d'une manière aussi efficace et respectueuse de l'environnement que possible et contribue par ailleurs à atténuer la pauvreté et à accélérer le développement. Nous avons besoin à cette fin de cadres institutionnels et réglementaires soutenus par des gouvernements comptables de leurs actions et par des investisseurs responsables. Toutes les parties intéressées doivent joindre leurs forces dans un effort concerté. Le Rapport de cette année apporte des indications utiles à cette fin.

New York, juillet 2007

Le Secrétaire général de
l'Organisation des Nations Unies
Ban Ki-moon

REMERCIEMENTS

Le *Rapport sur l'investissement dans le monde 2007 (WIR07)* est l'œuvre d'une équipe dirigée par Anne Miroux et composée de Torbjörn Fredriksson, Masataka Fujita, Kálmán Kalotay, Devianee Keetharuth, Dong Jae Lee, Guoyong Liang, Padma Mallampally, Nicole Moussa, Abraham Negash, Hilary Nwokeabia, Jean François Outreville, Thomas Pollan et Astrit Sulstarova. Kumi Endo, Justin Fisher, Joachim Karl, Hafiz Mirza, Shin Ohinata, Olle Östensson, Joerg Weber et James Zhan ont aussi contribué à la rédaction de ce rapport.

Ont principalement coopéré aux travaux de recherche: Mohamed Chiraz Baly, Bradley Boicourt, Jovan Licina, Lizanne Martinez et Tadelles Taye. Plusieurs stagiaires ont prêté leur concours à divers stades de l'élaboration du Rapport: Dana Al-Sheikh, Darya Gerasimenko, Niels Heijstek et Saveis Joze Sadeghian. Rosalina Goyena, Chantal Rakotondrainibe et Katia Vieu en ont assuré la mise au point. Le texte a été microédité par Teresita Ventura et édité par Praveen Bhalla.

Le conseiller économique principal était John H. Dunning.

L'édition 2007 du *Rapport* a bénéficié des contributions des participants à un séminaire mondial organisé à Genève en mai 2007 et à trois séminaires régionaux consacrés aux industries extractives organisés en mars et avril 2006: le premier à Santiago (Chili) (en coopération avec la Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes), le deuxième à Hanoi (Viet Nam) (en coopération avec le secrétariat de l'ANASE) et le troisième à Randburg (Afrique du Sud) (en coopération avec Mintek, organisation nationale de recherche minérale de l'Afrique du Sud).

Des contributions ont également été reçues de Bekele Amare, Glenn Banks, Damian Brett, Peter Buckley, Humberto Campodónico, Frederick Cawood, Ken Chew, Mélanie Clerc, Kim Eling, Hamed El-Kady, Florence Engel, Magnus Ericsson, Keith Jefferis, Thomas Jost, Paul Jourdan, Abba Kolo, Romy Kraemer, Josaphat Kweka, Bryan Land, Michael Likosky, Kari Liuhto, Shervin Majlessi, Yusuf Mansur, Jonas Moberg, Peter Muchlinski, Silane Mwenechanya, Yinka Omorogbe, Antonio M.A. Pedro, Nehru Pillay, Melissa Powell, Marian Radetzki, Huaichuan Rui, Jenny Rydeman, Pedro Sainz, Osvaldo Urzúa, Aimable Uwizeye-Mapendano, Peeter Vahtra, Eveline van Mil, Rob van Tulder, Peter Zashev et Zbigniew Zimny.

Des observations et suggestions ont également été formulées à divers stades d'élaboration du *Rapport* par: Murat Alici, Rory Allan, Luis Alvarez, Erman Aminullah, Isabelle Anelli, Toutam Antipas, Benjamin N.A. Aryee, Yoseph Asmelash, Neal Baartjes, Doug Bannerman, Diana Barrowclough, Klaus Brendow, Perla Buenrostro, Bonnie Campbell, Eduardo Chaparro, Charlie Charuvastr, Allen Clark, Jeremy Clegg, John Cole-Baker, Herman Cornielson, Graham A. Davis, Persa Economou, Rod Eggert, Erwiza Erman, Petrus Fusi, Stephen Gelb, Richard Goode, John Groom, Martin Hahn, Ben Hammouda Hakim, Fabrice Hatem, Andrew Hayman, Susan Hayter, Katsuyuki Higae, David Humphreys, Gábor Hunya, Grazia Ietto-Gillies, Rajeev Jain, Roberto Kozulj, Steve Lenahan, Deirdre Lewis, Michael Lim, Paul Mitchell, Rekha Misra, Jesús Mora Contreras, Juan Carlos Moreno-Brid, Michael Mortimore, Hudson Mthega, Sodhie Naicker, Boyko Nitzov, Gerald Pachoud, Pavidia Pananond, Lorraine Ruffing, Zavareh Rustomjee, A. Edward Safarian, Fernando Sánchez Albavera, John E. Tilton, Peter Utting, Kee Hwee Wee, Susanna Wolf, Changqi Wu et Frida Youssef.

De nombreux fonctionnaires de banques centrales, de services de statistique, d'organismes de promotion des investissements et d'autres services de l'administration publique, des responsables d'organisations internationales et d'organisations non gouvernementales ainsi que les dirigeants de plusieurs sociétés ont également contribué au *Rapport*, notamment en communiquant des données et d'autres informations. L'Université Erasmus de Rotterdam a aussi collaboré à la collecte et à l'analyse de données sur les plus grandes sociétés transnationales dans le cadre du *Rapport*.

La CNUCED tient à remercier les Gouvernements français, norvégien, polonais, de la République de Corée, de la Suède et du Royaume-Uni de leur concours financier.

TABLE DES MATIÈRES

Cette publication est la traduction française
de la deuxième partie du *Rapport sur l'investissement
dans le monde 2007* «Sociétés transnationales,
industries extractives et développement».

	<i>Page</i>
PRÉFACE	iii
REMERCIEMENTS	iv
VUE D'ENSEMBLE DU RAPPORT SUR L'INVESTISSEMENT DANS LE MONDE, 2007...	xiii
 SOCIÉTÉS TRANSNATIONALES, INDUSTRIES EXTRACTIVES ET DÉVELOPPEMENT 	
INTRODUCTION	1
CHAPITRE III. CARACTÉRISTIQUES DES INDUSTRIES EXTRACTIVES	3
A. Les industries extractives dans l'économie mondiale	3
1. Les minéraux sont un élément essentiel de l'activité économique	3
2. Géographie de la production et de la consommation de certains minéraux.....	5
B. L'envolée des prix des produits de base et son impact sur l'investissement	6
1. Les hauts et les bas des prix des minéraux.....	8
2. La hausse des cours a entraîné celle des profits et des investissements.....	9
3. Les prix ne sont pas près de retrouver leur niveau d'avant la hausse	11
C. Industries extractives et développement: chances à saisir et obstacles à surmonter	11
1. Caractéristiques des investissements dans les industries extractives.....	11
2. Points à considérer par les gouvernements des pays riches en minéraux	13
a. Les richesses minérales ouvrent des possibilités de développement.....	14
b. Les défis économiques	15
c. Les défis environnementaux, sociaux et politiques.....	16
d. Le défi de la gouvernance.....	16
Notes	17
CHAPITRE IV. LES STN DANS LES INDUSTRIES EXTRACTIVES	21
A. Évolutions mondiales de l'IED et d'autres formes de participation des STN dans les industries extractives	21
1. Évolution de l'IED	21
2. Les pays en développement et en transition reçoivent une part croissante de l'investissement étranger.....	24
B. Les STN dans les industries extractives: un univers en mutation	30
1. Les STN dans l'extraction de minerais métalliques.....	30
a. Prépondérance persistante des entreprises privées.....	30
b. Des degrés divers d'internationalisation	32
2. Les STN dans l'exploitation du pétrole et du gaz.....	35
a. Les «sept sœurs» ont cédé le pas à des entreprises publiques.....	35
b. Des STN de pays en développement et en transition se développent à l'international.....	38
C. Moteurs et déterminants	44
1. Les motivations de l'internationalisation	44
2. Les déterminants de l'activité des STN	46

TABLE DES MATIÈRES (suite)

	<i>Page</i>
a. Les avantages spécifiques à l'entreprise.....	46
b. Avantages de l'internationalisation	47
c. Avantages des lieux d'implantation.....	47
D. Conclusions.....	48
Notes	50
Chapitre V. Incidences sur le développement dans les pays d'accueil	53
A. Cadre d'évaluation des incidences de la présence des STN dans les industries extractives pour les pays d'accueil	53
B. L'impact économique.....	54
1. Effets économiques directs.....	55
a. Contributions financières.....	55
b. Contributions d'ordre technologique.....	57
c. Effets sur l'emploi	58
d. Renforcement des exportations	60
e. Création de recettes budgétaires.....	61
2. Effets économiques indirects	64
a. Liens inter-entreprises	64
b. Développement des infrastructures	67
3. Impact global: incidences sur la performance macro-économique.....	67
C. Incidences sur l'environnement	70
D. Impacts sociaux et politiques	73
1. Impacts en matière de santé et de sécurité	74
2. Impacts sociaux sur les communautés locales	75
3. Incidences dans le domaine des droits de l'homme	78
4. Corruption, conflits et autres problèmes politiques.....	78
E. Conclusions.....	79
Notes	80
Chapitre VI. Les défis à relever pour les gouvernements	83
A. Cadre général des politiques et institutions publiques	83
B. Réglementation de l'entrée et de l'activité des STN dans les industries extractives	85
1. Pétrole et gaz: des concessions «d'antan» aux accords de partenariat.....	86
2. Codes et contrats miniers régissant l'IED dans l'extraction de minerais métalliques.....	88
C. Arrangements relatifs au partage de la rente.....	90
1. Changements récents des politiques.....	90
2. Conséquences des changements récents des politiques	93
3. La progressivité de l'impôt est-elle une solution?	94
D. Mesures visant à obtenir des avantages économiques plus larges	94
1. Promoteur des liens inter-entreprises	95
2. Soutien à l'acquisition de compétences et au développement technologique.....	97
E. Relever les défis écologiques	99

TABLE DES MATIÈRES (suite)

Page

F. Répondre aux préoccupations sociales et politiques	102
1. Préoccupations concernant le droit du travail	102
2. Préoccupations concernant les communautés locales	103
3. Droits de l'homme.....	105
4. Amélioration de la transparence.....	107
5. La question des investissements des STN de l'industrie extractive dans les situations de conflit.....	109
G. Conclusions.....	110
Notes	112
Annexe du chapitre VI. Assistance technique dans les industries extractives: quelques exemples.....	117
1. Institutions multilatérales.....	117
2. Institutions régionales	118
3. Donneurs bilatéraux	119
Annexes	121
Références	135

Encadrés

III.1. Définitions des industries extractives et des minéraux.....	4
III.2. L'exploitation minière artisanale	12
III.3. Le débat sur la «malédiction des ressources naturelles»	14
IV.1. Difficultés d'interprétation des données relatives à l'IED dans les industries extractives	23
IV.2. Les nationalisations dans le secteur de l'extraction de minerais métalliques, 1960-1976.....	30
IV.3. Le rôle des fournisseurs d'équipements et de services dans le secteur minier	36
IV.4. Les nationalisations dans l'industrie pétrolière	38
IV.5. Exemples d'expansion à l'étranger de STN pétrolières et gazières de pays en développement et en transition	41
V.1. Renforcement des qualifications dans l'industrie minière: le cas du CEIM au Chili	59
V.2. Activités des STN dans les industries extractives et développement économique des pays d'accueil: l'expérience du Botswana	69
V.3. Activités des STN dans les industries extractives et développement économique au Nigéria ..	70
V.4. Impacts sur l'environnement de l'IED dans l'extraction de minerais métalliques dans certains pays africains	72
V.5. Impact sur l'environnement des activités des STN dans le delta du Niger.....	73
V.6. Sécurité des personnes dans les mines de charbon chinoises	74
V.7. Impacts sociaux des STN minières sur les populations autochtones: quelques exemples.....	77
VI.1. Les types d'arrangements contractuels avec les STN du secteur du pétrole et du gaz	86
VI.2. Trois générations de réforme des codes miniers en Afrique dans les années 80 et 90.....	88
VI.3. Les différents modes de partage de la rente.....	90
VI.4. La nouvelle fiscalité minière du Chili	91
VI.5. Impôts progressifs et industries extractives.....	95
VI.6. Promotion des transferts de technologie dans l'industrie du pétrole: le cas de la Norvège.....	97
VI.7. La Grande Table de 2007.....	100
VI.8. Le Conseil international des mines et des métaux.....	101

TABLE DES MATIÈRES (suite)

	<i>Page</i>
VI.9. L'ICEM et les accords-cadres mondiaux.....	102
VI.10. La protection des droits des populations autochtones dans le contexte de l'IED dans les industries extractives	103
VI.11. L'introduction de «droits préférentiels» communautaires en Afrique du Sud	104
VI.12. Les industries extractives et le Pacte mondial de l'ONU	106
VI.13. L'EITI cinq ans après: progrès et perspectives.....	108
VI.14. Les diamants de la guerre et le processus de Kimberley	109

Figures des encadrés

III.1.1. Les minéraux et leur utilisation	4
V.2.1. Croissance du PIB et PIB par habitant, Botswana, 1961-2005	69

Tableaux des encadrés

III.2.1. Production artisanale d'or, 2005.....	12
IV.1.1. Nombre de pays communiquant des données sur l'IED dans les industries extractives, 2005	23
IV.3.1. Principaux fournisseurs de matériel d'extraction, 2007	36
V.2.1. Contribution de l'industrie minière et des autres branches à la croissance du PIB au Botswana, 1975-2006	69
V.6.1. Mesures de la sécurité chez différents types de producteurs de charbon en Chine, 1999-2006	74

Figures

III.1. Indice des prix réels du pétrole brut et des minéraux métalliques, 1948-2006.....	8
III.2. Rentabilité des sociétés du classement "Fortune Global 500" dans les industries extractives et dans d'autres branches, 1995-2006.....	9
III.3. Nombre de découvertes importantes par rapport aux dépenses de prospection de minéraux non ferreux du secteur privé, 1980-2007	10
IV.1. Part des industries extractives dans le stock intérieur mondial d'IED, 1990, 1995, 2000 et 2005	22
IV.2. Stock extérieur d'IED des États-Unis dans les industries extractives, 2005	22
IV.3. Part des industries extractives dans le stock intérieur d'IED de certains pays, 2005	26
IV.4. Part des filiales étrangères dans la production de minerais métalliques, sélection de pays d'accueil possédant d'importants gisements de minéraux, 2006.....	27
IV.5. Part des sociétés étrangères dans la production de pétrole et de gaz de certains grands pays producteurs, 2005	29
IV.6. Pyramide des compagnies minières, 2006.....	31
IV.7. Part des vingt premières compagnies minières dans la valeur de la production raffinée, 1995 et 2005.....	35
IV.8. Dépenses globales d'exploration, par type de société, 1997-2005	35
IV.9. Production mondiale de pétrole et de gaz par catégorie de sociétés, 2005	40
IV.10. Production de pétrole et de gaz de certaines STN en dehors de leurs pays d'origine, 2005.....	41
IV.11. Quelques sites de production à l'étranger de STN pétrolières et gazières, 1995 et 2005	43

TABLE DES MATIÈRES (suite)

	<i>Page</i>
V.1. Incidences sur le développement de la participation de STN aux industries extractives: cadre d'analyse	54
V.2. Recettes d'impôt sur le revenu provenant de l'industrie minières et de l'industrie du pétrole et du gaz, 2000-2006 (Pérou)	63
V.3. Contributions aux recettes fiscales de Codelco et des dix premières entreprises minières privées au Chili, total pour les années 1991-2002, 2003-2006	63
V.4. Taux de croissance du RIB et du RNB et revenu des IED, Chili et Pérou, 2003-2006	68

Tableaux

III.1. Métaux les plus importants dans la production mondiale de minéraux, 2005	5
III.2. Part approximative de la valeur ajoutée au stade de l'extraction de certains métaux	5
III.3. Répartition des réserves, de la production, de la consommation et de l'exploration du pétrole et du gaz naturel, 1995 et 2005	6
III.4. Production et consommation de certains minéraux métalliques, 1995 et 2005	7
III.5. Pays en développement les plus tributaires des exportations de minéraux	7
III.6. Retards de l'offre: quelques exemples	9
IV.1. États-Unis: stock d'investissements directs à l'étranger dans les industries extractives, 1985, 1990, 1995, 2000 et 2005	25
IV.2. Production d'hydrocarbures, total et part des sociétés étrangères, par région et pour certains pays, 1995 et 2005	28
IV.3. Principales formes de contrats des STN dans l'industrie du pétrole et du gaz de certains pays d'accueil en développement et en transition	29
IV.4. 25 premières sociétés d'extraction de minerais métalliques, 2005	31
IV.5. Pays d'accueil dans lesquels les 25 premières sociétés minières (métaux) réalisent des activités d'exploration, 2006	33
IV.6. Pays d'accueil dans lesquels les 25 premières sociétés minières (métaux) réalisent des activités d'extraction/production, 2005	34
IV.7. Pays d'accueil dans lesquels les 25 premières sociétés minières (métaux) réalisent des activités d'affinage/fusion, 2005	37
IV.8. Principales sociétés mondiales d'extraction de pétrole et de gaz, classées en fonction de leur production totale, 2005	39
IV.9. Principales STN mondiales de services dans le secteur du pétrole et du gaz, classées en fonction de leurs actifs étrangers, 2005	40
IV.10. Principaux sites de production à l'étranger de quelques STN pétrolières et gazières, 2005	42
V.1. Emploi total et emploi dans les industries extractives, quelques pays en développement, dernière année disponible	58
V.2. Emploi dans l'industrie minière au Ghana, 1995-2005	59
V.3. Structure du capital des principales sociétés minières au Botswana, 2005	64
V.4. Part des éléments d'origine locale dans les fournitures aux activités pétrolières et gazières en amont, et PIB, quelques pays producteurs de pétrole	66
VI.1. Nombre d'accords bilatéraux d'investissement (ABI) conclus par des pays en développement et des pays en transition où le pétrole, le gaz et d'autres minéraux représentent une part importante des exportations totales, 1995 et 2006	87
VI.2. STN minières participant à certaines initiatives internationales, juin 2007	110
VI.3. STN pétrolières participant à certaines initiatives internationales, juin 2007	110

TABLE DES MATIÈRES (suite)

Page

Annexe A

A.I.9.	Stock mondial estimé d'IED entrant, par secteur et par branche, 1990 et 2005.....	124
A.I.10.	Stock mondial estimé d'IED sortant, par secteur et par branche, 1990 et 2005.....	125
A.I.11.	Entrées mondiales d'IED estimées, par secteur et par branche, 1989-1991 et 2003-2005...	126

TABLE DES MATIÈRES (suite)

Page

A.IV.1.	Entrées d'IED dans les industries extractives, flux et stocks, par pays, années diverses	127
A.IV.2.	Sorties d'IED dans les industries extractives, flux et stocks, par pays, années diverses	129
A.IV.3.	Fusions-acquisitions internationales dans les activités extractives, par secteur, 1990-2006 ...	130
A.IV.4.	50 fusions-acquisitions les plus importantes dans les secteurs des hydrocarbures et des mines, 1987-2006.....	131
A.IV.5.	25 premières sociétés d'extraction de minerais métalliques, 1995.....	132
A.IV.6.	10 premiers producteurs de certains minéraux, 2005	133

SIGLES ET ABRÉVIATIONS

AII	accords internationaux sur l'investissement
ANASE	Association des nations de l'Asie du Sud-Est
BAfD	Banque africaine de développement
BCE	Banque centrale européenne
BIT	accord bilatéral d'investissement
CCG	Conseil de coopération du Golfe
CEA	Commission économique pour l'Afrique
CEI	Communauté d'États indépendants
CEPALC	Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
EITI	Initiative sur la transparence des industries extractives
EIU	Economist Intelligence Unit
FMI	Fonds monétaire international
ICEM	Fédération internationale des syndicats de travailleurs de la chimie, de l'énergie, des mines et des industries diverses
ICMM	Conseil international des mines et des métaux
IEA	International Energy Agency
IED	investissement étranger direct
KPCS	Kimberley Process Certification Scheme/Système de certification du Processus de Kimberley
m/bj	millions de barils par jour
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OIT	Organisation internationale du Travail
OMC	Organisation mondiale du commerce
ONG	organisation non gouvernementale
OPEP	Organisation des pays exportateurs de pétrole
PIB	produit intérieur brut
PMA	pays les moins avancés
PME	petites et moyennes entreprises
PNUD	Programme des Nations Unies pour le développement
R-D	recherche-développement
SFI	Société financière internationale
STN	société transnationale
TIC	technologies de l'information et des communications
UNCTC	Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales (1974-1992)

RAPPORT SUR L'INVESTISSEMENT DANS LE MONDE, 2007

VUE D'ENSEMBLE

UNE CROISSANCE GÉNÉRALISÉE DE L'IED

Les flux mondiaux d'IED s'approchent de leur record de 2000...

Pour la troisième année consécutive, les entrées mondiales d'IED ont augmenté – de 38 % – pour s'élever à 1 306 milliards de dollars en 2006. Ce montant est proche du record de 1 411 milliards de dollars atteint en 2000, illustrant les bons résultats économiques enregistrés dans de nombreuses parties du monde. En 2006, l'IED s'est accru dans les trois groupes de pays que sont les pays développés, les pays en développement et les pays en transition de l'Europe du Sud-Est et de la Communauté d'États indépendants (CEI).

L'essor des flux mondiaux d'IED est dû en partie à l'augmentation des bénéfices des entreprises dans le monde entier et à la hausse consécutive des cours des actions, qui a accru la valeur des fusions-acquisitions internationales. La part de ces opérations dans les flux d'IED est restée élevée, mais les investissements de création de capacités ont eux aussi augmenté, en particulier dans les pays en développement et les pays en transition. Du fait de la hausse des profits des entreprises, les bénéfices réinvestis sont devenus une composante importante des entrées d'IED: ils ont été estimés à 30 % du total des entrées mondiales en 2006 et à près de 50 % dans les seuls pays en développement.

Si les entrées d'IED dans les pays développés se sont accrues de 45 % – soit à un rythme nettement supérieur à celui des deux années précédentes – pour atteindre 857 milliards de dollars, les flux à destination des pays en développement et des pays en transition ont atteint un record, soit, respectivement, 379 milliards de dollars (+21 % par rapport à 2005) et 69 milliards de dollars (+68 %). Les États-Unis sont redevenus le premier pays d'accueil, suivis du Royaume-Uni et de la France. Les principales destinations de l'IED étaient la Chine, Hong Kong (Chine) et Singapour parmi les pays en développement et la Fédération de Russie parmi les pays en transition.

Les STN des pays développés sont restées les principales sources d'IED, représentant 84 % des sorties mondiales. Si les investissements des États-Unis à l'étranger sont repartis à la hausse, près de la moitié des sorties mondiales étaient le fait des pays de l'Union européenne (UE), surtout de la France, de l'Espagne et du Royaume-Uni par ordre décroissant. Les STN des pays en développement et des pays en transition ont poursuivi leur expansion internationale en 2006, Hong Kong (Chine) et la Fédération de Russie montrant respectivement la voie. Les sorties totales d'IED en provenance de ces deux groupes de pays ont atteint 193 milliards de dollars, représentant 16 % des sorties mondiales.

... sous l'effet des fusions-acquisitions internationales, auxquelles participent de manière croissante des fonds de capital-investissement, ...

La multiplication des fusions-acquisitions internationales contribue à l'essor actuel de l'IED dans le monde. Les opérations de ce type ont fortement augmenté en 2006, aussi bien en valeur (de 23 %, pour atteindre 880 milliards de dollars) qu'en nombre (de 14 %, pour s'établir à 6 974), se rapprochant du record enregistré en 2000. Cette augmentation était due à la hausse des cours boursiers, à l'accroissement des bénéfices des entreprises et à des conditions de financement favorables. Contrairement à ce qui s'était passé lors du boom des fusions-acquisitions de la fin des années 90, les entreprises ont principalement financé ce type d'opérations grâce à leur trésorerie et à l'emprunt, plutôt que par l'échange d'actions. Jusqu'à 172 «mégatransactions» (transactions dont le montant est supérieur à 1 milliard de dollars) ont été enregistrées en 2006 et ont représenté près des deux tiers de la valeur totale des fusions-acquisitions internationales.

Des opérations de ce type ont été réalisées dans toutes les régions et tous les secteurs. En Amérique du Nord, les fusions-acquisitions internationales ont pratiquement doublé sous l'effet de plusieurs accords conclus dans le secteur minier. En Europe, le Royaume-Uni a été le principal pays destinataire tandis que les entreprises espagnoles (par exemple, Telefonica et Ferrovial) ont réalisé de nombreuses acquisitions à l'étranger. Ces dernières ont été évaluées à 78 milliards de dollars, ce qui représente un montant record pour

l'Espagne. Les entreprises des pays en développement et des pays en transition ont aussi réalisé de plus en plus d'opérations de ce type en 2006, la plus importante étant l'acquisition, d'un montant de 17 milliards de dollars, d'Inco (Canada) par la société brésilienne CVRD.

Il convient aussi de noter que les fonds de capital-investissement et d'autres fonds communs de placement jouent un rôle de plus en plus important dans les fusions-acquisitions au niveau mondial. En 2006, les opérations internationales auxquelles ces organismes avaient pris part étaient évaluées à 158 milliards de dollars, en hausse de 18 % par rapport à 2005. Ces acquisitions ont été favorisées par la recherche croissante de rendements plus élevés et par l'abondance des liquidités sur les marchés financiers internationaux. Les fonds de capital-investissement acquièrent de plus en plus de grandes sociétés cotées, rompant ainsi avec leur ancienne stratégie qui consistait à investir dans des actifs à rendement élevé et à haut risque, et ils continueront probablement de jouer un rôle prépondérant dans les opérations considérées. Néanmoins, le rythme de leurs acquisitions pourrait se ralentir en raison d'un certain nombre de facteurs, à savoir: l'intensification de la concurrence et l'augmentation considérable du prix des actifs observée dans les acquisitions récentes; et la possibilité que le traitement fiscal favorable réservé à ces fonds dans certains pays soit revu. Souvent, les investissements desdits fonds ressemblent davantage à des investissements de portefeuille qu'à des IED, dans le sens où il s'agit généralement de placements à relativement court terme. Ils suscitent aussi des inquiétudes quant à leurs conséquences, en particulier concernant le risque de démantèlement des sociétés acquises et de licenciement des salariés. Les fusions-acquisitions internationales réalisées par les fonds de capital-investissement étant un phénomène relativement récent, elles doivent être davantage étudiées afin de mieux comprendre leur impact.

... et entraînent une nouvelle croissance de la production internationale.

En 2006, la production de biens et services par les STN en dehors de leur pays d'origine a augmenté plus rapidement que l'année précédente. Selon les estimations, le chiffre d'affaires, la valeur ajoutée et les exportations des quelque 78 000 STN et de leurs 780 000 filiales étrangères ont progressé de 18 %, 16 % et 12 %, respectivement. Ils ont représenté 10 % du PIB mondial et un tiers des exportations mondiales. La Chine est restée le pays accueillant le plus grand nombre de filiales étrangères dans le monde, tandis que le nombre de STN de pays en développement et de pays en transition a augmenté plus rapidement que celui des STN de pays développés au cours des quinze dernières années.

Les effectifs des filiales étrangères des STN ont pratiquement triplé depuis 1990, même si leur progression a été plus lente que le stock d'IED. Les filiales étrangères présentes en Chine étaient celles qui employaient le plus grand nombre de salariés, soit 24 millions selon les estimations du Ministère chinois du commerce. Entre 2001 et 2004, les filiales étrangères sises aux États-Unis ont vu leurs effectifs se réduire d'un demi-million de personnes, pour atteindre 5,1 millions de salariés. En comparaison, les entreprises des États-Unis étant de loin les premiers investisseurs directs à l'étranger, ce sont leurs filiales étrangères qui ont créé le plus grand nombre d'emplois (9 millions). L'impact de l'IED sur l'emploi dans les pays d'accueil a été variable selon les régions, mais pour un montant donné d'entrées d'IED, davantage d'emplois ont été créés dans les pays en développement et les pays en transition que dans les pays développés.

Comme les années précédentes, les services restent prédominants dans le stock intérieur d'IED au niveau mondial – près des deux tiers – alors qu'ils représentaient 49 % en 1990. Au sein de ce secteur, la part des services d'infrastructure a augmenté aussi bien en termes absolus que relatifs. Le secteur manufacturier arrivait en deuxième position, mais sa part est passée de 41 % en 1990 à 30 % en 2005, tandis que celle du secteur primaire était inférieure à 10 % du stock intérieur d'IED au niveau mondial. La part des industries extractives dans le montant total de l'IED a quelque peu augmenté entre 2000 et 2005, après avoir diminué depuis la Seconde Guerre mondiale. Cette hausse est liée aux nouveaux investissements réalisés dans la prospection et l'extraction minières, ainsi qu'au nombre d'opérations de fusion-acquisition de grande envergure (voir la deuxième partie).

Les STN de pays émergents continuent de se développer à l'étranger.

Si l'univers des STN est dominé par les entreprises des pays développés, la situation est en train de changer. Le nombre d'entreprises de pays en développement figurant sur la liste des 100 premières STN non financières du monde est passé de 5 en 2004 à 7 en 2005 (année la plus récente pour laquelle des données sont disponibles), à la faveur de la montée en puissance des STN des pays du Sud. Le classement des 100 premières STN mondiales est resté relativement stable, General Electric, Vodafone et General Motors détenant les actifs à l'étranger les plus élevés. Même si les actifs à l'étranger des 100 premières STN sont demeurés pratiquement stables depuis 2004, leur chiffre d'affaires et leurs effectifs à l'étranger ont augmenté de 10 % environ.

Les grandes STN de pays émergents s'internationalisent de manière particulièrement rapide. En 2005, le chiffre d'affaires et les effectifs à l'étranger des 100 premières STN de pays en développement ont augmenté de 48 % et 73 %, respectivement. Toutefois, ces STN sont encore bien moins transnationales que les 100 premières STN du monde, puisqu'elles sont présentes dans moins de pays que ces dernières.

L'Asie domine la liste des 100 premières STN de pays en développement: elle compte 78 entreprises, suivies de 11 entreprises originaires d'Afrique et 11 d'Amérique latine. Ces STN sont présentes dans un éventail plus large de secteurs que les plus grandes STN des pays développés. Comme les années précédentes, le secteur le plus représenté en 2005 était le matériel électrique et électronique, surtout chez un grand nombre d'entreprises asiatiques.

La composition géographique de l'IED se modifie, à la faveur de l'essor des flux Sud-Sud.

La composition géographique de l'IED est en passe de se modifier, de nouveaux pays devenant des pays d'accueil et des pays d'origine qui comptent. L'essor de l'IED provenant des pays en développement et des pays en transition ainsi que la croissance de l'IED Sud-Sud sont des tendances récentes importantes. La composition des flux bilatéraux d'IED se modifie aussi. En 2005, le stock extérieur d'IED le plus élevé au niveau bilatéral était celui du Royaume-Uni aux États-Unis – soit 282 milliards de dollars; vingt ans plus tôt, la situation était inverse. Si les relations bilatérales entre certains pays, notamment entre les États-Unis, d'une part, et le Canada, les Pays-Bas, le Royaume-Uni, d'autre part, étaient prépondérantes au niveau mondial en 1985, la situation actuelle est beaucoup plus diverse, de nombreux autres pays intervenant dans la production internationale.

À la faveur du resserrement des liens entre pays d'une même région et compte tenu du rôle notable que de nombreux pays en développement commencent à jouer en tant qu'investisseur, la proximité géographique revêt une importance croissante dans les relations bilatérales en matière d'IED. Par exemple, sur les 50 premiers couples de pays ayant le stock intérieur bilatéral le plus élevé, 22 étaient constitués de pays européens en 2005, contre 17 en 1995. Ces relations bilatérales peuvent aussi être évaluées en fonction de l'intensité de l'IED, qui compare le volume réel des stocks bilatéraux d'IED avec le volume qui «devrait» être atteint en fonction de la part de chaque pays dans les entrées et sorties mondiales d'IED. Cet indicateur montre que l'intensité de l'IED est supérieure à la moyenne entre les États-Unis et le Canada, entre les pays européens, ainsi qu'entre le Japon et les pays asiatiques. Il témoigne aussi d'un renforcement des relations Sud-Sud au cours des dix dernières années, surtout en Asie.

La plupart des nouvelles mesures adoptées continuent de favoriser l'IED, bien que des restrictions soient apparues dans certains secteurs.

Les gouvernements continuent d'adopter des mesures visant à favoriser l'IED. En 2006, 147 modifications ont été apportées au régime des pays d'accueil pour le rendre plus favorable à l'IED. La plupart d'entre elles (74 %) ont été le fait de pays en développement. En particulier, des mesures ont été prises pour abaisser l'impôt sur les sociétés (comme en Égypte, au Ghana et à Singapour) et développer les activités de promotion (comme au Brésil et en Inde). La libéralisation de certains secteurs est en cours dans divers pays, notamment ceux des services professionnels (Italie), des télécommunications (Botswana et Cap-Vert), des activités bancaires (République démocratique populaire lao et Mali) et de l'énergie (Albanie et Bulgarie).

Toutefois, dans certains secteurs, on a constaté que de nouvelles restrictions visant les intérêts étrangers avaient été adoptées ou que des mesures avaient été prises afin d'accroître la part de l'État dans les recettes. Ces tendances ont été les plus manifestes dans les industries extractives et dans les secteurs jugés «stratégiques». Par exemple, en Algérie, les entreprises publiques du secteur pétrolier et gazier doivent désormais détenir une participation minimum de 51 % et, en Bolivie, les STN ont signé de nouveaux contrats restituant à la compagnie pétrolière publique la propriété des réserves pétrolières. Dans la Fédération de Russie, l'investissement étranger doit être restreint dans les «secteurs stratégiques», tels que la défense et les industries extractives, seules des participations minoritaires étant autorisées dans ces dernières. Au Venezuela, des nationalisations décidées dans les «secteurs stratégiques» de l'énergie et des télécommunications sont en cours.

Ces restrictions et d'autres modifications ont suscité la crainte d'un regain de protectionnisme. Toutefois, comme en 2005, cette tendance semble ne concerner qu'un nombre relativement restreint de pays et des secteurs bien précis.

Le nombre d'accords internationaux d'investissement a continué d'augmenter, atteignant au total près de 5 500 à la fin de 2006, soit: 2 573 accords bilatéraux d'investissement, 2 651 conventions de double imposition et 241 accords de libre-échange et de coopération économique ayant des dispositions relatives à l'investissement. Le nombre d'accords commerciaux préférentiels comportant des dispositions de ce type a pratiquement doublé au cours des cinq dernières années. Les pays en développement participent de plus en plus à l'élaboration des règles internationales en matière d'investissement, notamment en raison de la croissance de l'IED Sud-Sud.

En Afrique, l'IED a atteint des sommets, attiré par les ressources naturelles.

Atteignant 36 milliards de dollars en 2006, les entrées d'IED en Afrique ont doublé par rapport à 2004. Cette évolution s'explique par l'intérêt accru que suscitent les ressources naturelles, par l'amélioration des perspectives des bénéficiaires des entreprises et par un climat économique plus favorable. Les fusions-acquisitions réalisées par des entreprises étrangères ont atteint un montant record de 18 milliards de dollars, dont la moitié représentait les acquisitions réalisées par des STN de pays en développement d'Asie. Les investissements de création de capacités et les projets d'expansion, eux aussi, ont considérablement augmenté. Malgré cette hausse, la part de l'Afrique dans l'IED mondial est tombée à 2,7 % en 2006, contre 3,1 % en 2005, soit un niveau nettement plus faible que dans les autres pays en développement. Les sorties d'IED en provenance des pays africains ont aussi atteint un montant record de 8 milliards de dollars en 2006, contre 2 milliards de dollars en 2005.

Les entrées d'IED ont progressé dans 33 pays africains et dans l'ensemble des sous-régions, exception faite de l'Afrique australe. Les 10 premiers pays d'accueil ont reçu 90 % environ de ces flux. Dans huit d'entre eux, les entrées ont dépassé 1 milliard de dollars. Les fusions-acquisitions internationales de grande envergure ainsi que les investissements de création de capacités et les projets d'expansion ont joué un rôle important dans les principaux pays d'accueil, en particulier en Égypte et au Nigéria. En Égypte, premier destinataire de la région, les entrées ont été supérieures à 10 milliards de dollars, dont 80 % au titre de projets d'expansion et de création de capacités dans les activités non pétrolières. L'Afrique du Sud a vu ses entrées d'IED diminuer fortement suite à la vente à une entreprise locale d'une participation étrangère dans une entreprise nationale d'extraction d'or, mais elle a été à l'origine de la plus grande partie des sorties du continent. La recherche de nouvelles réserves de ressources naturelles a entraîné une hausse de l'IED dans les pays les moins avancés (PMA) d'Afrique, lequel s'est établi à 8 milliards de dollars après deux années consécutives de baisse. En conséquence, les PMA ont accueilli 23 % des entrées d'IED dans la région – soit bien plus qu'en 2005. Parmi ces pays, c'est au Burundi, au Cap-Vert, à Djibouti, en Éthiopie, en Gambie, en Guinée-Bissau, à Madagascar, en Somalie et au Soudan que les entrées d'IED ont le plus fortement augmenté: elles étaient essentiellement destinées à financer de nouvelles activités de prospection pétrolières et d'extraction minière.

En 2006, de nombreux pays africains ont adopté des mesures visant à attirer l'IED et à améliorer son impact sur leur développement. Les perspectives des entrées d'IED en Afrique restent positives du fait de la persistance de prix élevés sur les marchés mondiaux de produits de base, même si le mouvement de hausse devrait se ralentir en 2007.

Les entrées d'IED en Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est ont atteint 200 milliards de dollars et les sorties ont augmenté...

Les entrées d'IED en Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est ont continué de s'accroître en 2006, en hausse de 19 % environ pour atteindre un nouveau record à 200 milliards de dollars. Au niveau sous-régional, leur progression a été soutenue en Asie du Sud et du Sud-Est mais plus lente en Asie de l'Est. Toutefois, dans cette dernière sous-région, l'IED se concentre de plus en plus dans des activités à plus forte intensité de connaissances et à haute valeur ajoutée.

La Chine et Hong Kong (Chine) sont restés les principaux destinataires de l'IED dans la région, suivis de Singapour et de l'Inde. En 2006, les entrées d'IED en Chine ont diminué pour la première fois depuis sept ans. Cette légère baisse (de 4 % à 69 milliards de dollars) était essentiellement due à une diminution des investissements dans les services financiers. Hong Kong (Chine) a attiré 43 milliards de dollars d'IED, Singapour 24 milliards de dollars (nouveau record) et l'Inde 17 milliards de dollars (montant équivalent au total des entrées enregistrées par ce pays au cours des trois années précédentes).

Les sorties d'IED de l'ensemble de la région ont augmenté de 60 % pour atteindre 103 milliards de dollars, toutes les sous-régions et tous les grands pays étant concernés. Hong Kong (Chine), première source d'IED de la région, a accru ses investissements à l'étranger de 60 %, lesquels se sont élevés à 43

milliards de dollars. La Chine a consolidé sa position de grand investisseur et l'Inde se rapproche rapidement. L'émergence de ces pays comme source importante d'IED remet en cause la prédominance des nouveaux pays industriels (NPI) d'Asie dans les sorties d'IED de la région. Les IED de la Chine et de l'Inde dans les ressources naturelles ont continué de s'accroître. En outre, les efforts des entreprises publiques chinoises et des conglomérats privés indiens visant à acquérir des actifs stratégiques à l'étranger, comme en témoigne l'acquisition pour 11 milliards de dollars de Corus Group (Royaume-Uni/Pays-Bas) par Tata Steel (Inde), ont fait augmenter les flux d'IED de ces pays à destination des pays développés.

La croissance économique rapide enregistrée en Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est devrait continuer de stimuler l'IED à la recherche de marchés dans la région. Celle-ci devrait aussi attirer davantage d'IED à la recherche d'efficacité car des pays comme la Chine, l'Indonésie et le Viet Nam ont pour projet d'améliorer sensiblement leur infrastructure. Pendant le premier semestre 2007, la valeur des fusions-acquisitions internationales réalisées dans la région a augmenté de près de 20 % par rapport à la période correspondante de 2006. Les sorties d'IED de la région devraient aussi continuer de s'accroître.

... tandis que les entrées d'IED en Asie occidentale ont continué d'atteindre des sommets sans précédent.

En 2006, les entrées d'IED dans les 14 pays d'Asie occidentale ont progressé de 44 %, atteignant un record à 60 milliards de dollars. La privatisation de divers services s'est poursuivie en 2006 et le climat économique général s'est amélioré. La forte croissance économique de la région a encouragé l'investissement, à la faveur des cours élevés du pétrole, et des investissements de plus en plus importants ont été réalisés dans le pétrole et le gaz et dans les activités manufacturières connexes.

Quelques «mégatransactions» internationales de fusion-acquisition et la privatisation des services financiers ont fait de la Turquie le premier pays destinataire d'Asie occidentale, les entrées d'IED y atteignant 20 milliards de dollars. L'Arabie saoudite a été le deuxième pays bénéficiaire avec 18 milliards de dollars (soit une hausse de 51 % par rapport à 2005), suivie des Émirats arabes unis, où les zones franches ont attiré une part considérable des entrées d'IED. En Asie occidentale, les services sont restés prédominants dans l'IED, une grande partie de ces investissements allant aux services financiers en raison des politiques de privatisation et de libéralisation menées dans un certain nombre de pays de la région. Plusieurs accords importants ont également été négociés dans le secteur des télécommunications en Jordanie et en Turquie. Dans le cadre de leurs efforts de diversification de la production au profit d'activités non pétrolières, les pays du Golfe ont réussi à attirer davantage d'IED dans le secteur manufacturier. Pendant le premier semestre 2007, la valeur des fusions-acquisitions réalisées par des entreprises étrangères a augmenté de près de 3 % par rapport à la période correspondante de 2006.

Les IED provenant d'Asie occidentale ont progressé de 5 % pour atteindre un nouveau sommet à 14 milliards de dollars en 2006, en raison des cours élevés du pétrole et de l'excédent de la balance des paiements courants des pays producteurs de pétrole. Le Koweït a été à l'origine de la plus grande partie (89 %) des sorties totales d'IED de la région, essentiellement dans le secteur des télécommunications. La valeur des fusions-acquisitions internationales réalisées par des entreprises de la région a totalisé 32 milliards de dollars, dont 67 % était imputable à des entreprises des Émirats arabes unis, deuxième investisseur d'Asie occidentale.

En 2006, les entrées d'IED en Océanie ont représenté 339 millions de dollars, en baisse de 11 %, et sont restées concentrées dans le secteur minier. Des investissements ont aussi été réalisés dans des activités de transformation du poisson à terre en Papouasie-Nouvelle-Guinée, dans les Îles Marshall, et dans le secteur touristique de certains pays comme les Fidji et Vanuatu.

Les investissements de création de capacités et les bénéfiques réinvestis ont stimulé l'IED en Amérique latine et dans les Caraïbes, et les sorties ont atteint de nouveaux records.

Les flux d'IED à destination de l'Amérique latine et des Caraïbes ont augmenté de 11 % pour atteindre 84 milliards de dollars. Toutefois, si l'on exclut les centres financiers extraterritoriaux, ils se sont élevés à 70 milliards de dollars en 2006, montant comparable à celui de 2005. Par contre, les sorties d'IED ont bondi de 125 % pour s'établir à 43 milliards de dollars (ou 49 milliards si les centres financiers extraterritoriaux sont pris en compte). Le Brésil et le Mexique sont restés les principaux pays destinataires de l'IED (accueillant chacun 19 milliards de dollars), suivis du Chili, des îles Vierges britanniques et de la Colombie. La stagnation des entrées d'IED dans la région (y compris les centres financiers extraterritoriaux) cache des disparités entre les différents pays: en Amérique du Sud, les flux d'IED ont fortement progressé dans la plupart des pays,

mais ont sensiblement baissé en Colombie et au Venezuela. Les entrées d'IED dans la région présentent les deux caractéristiques suivantes: les investissements de création de capacités sont devenus plus importants que les fusions-acquisitions internationales et les bénéfices réinvestis occupent une place de plus en plus grande (prédominante en Amérique du Sud).

La plus grande partie des entrées d'IED sont allées au secteur manufacturier et la part des services a légèrement augmenté. Dans ce dernier secteur, les STN ont poursuivi leur retrait des services d'utilité publique, essentiellement de l'électricité. Le secteur primaire a conservé son attrait en raison de la persistance de prix élevés pour les produits de base.

Les sorties d'IED ont été principalement destinées aux industries extractives, suivies du secteur manufacturier exploitant les ressources naturelles et des télécommunications. Les sorties d'IED du Brésil ont été les plus élevées de la région, atteignant le montant record de 28 milliards de dollars et dépassant pour la première fois les entrées. Cela s'expliquait essentiellement par l'acquisition, mentionnée plus haut, d'Inco (producteur canadien de nickel) par la société minière CVRD, opération la plus importante jamais réalisée par une entreprise originaire d'un pays en développement. Les compagnies d'autres pays, surtout d'Argentine, du Chili, du Mexique et du Venezuela, s'efforcent aussi de s'internationaliser par le biais de l'IED.

La tendance à une intervention plus grande de l'État s'est poursuivie en 2006, mais contrairement à l'année précédente, où étaient essentiellement concernées les industries extractives, elle s'est étendue à d'autres secteurs tels que les télécommunications et l'électricité, en particulier en Bolivie et au Venezuela. Dans ce dernier pays, un accord a été négocié avec Verizon, AES et CMS (qui sont toutes des entreprises des États-Unis) aux termes duquel ces trois compagnies acceptaient de céder leurs actifs à l'État bolivien, et le Gouvernement compte prendre le contrôle de Empresa Nacional de Telecomunicaciones (Entel), contrôlée par Telecom Italia. En revanche, le Gouvernement colombien poursuit un programme de promotion de l'IED et de réduction du poids du secteur public, notamment dans les industries extractives.

Les entrées d'IED en Amérique latine et dans les Caraïbes, à l'exclusion des centres financiers extraterritoriaux, devraient augmenter modérément en 2007, et être davantage stimulées par les investissements de création de capacités que par les fusions-acquisitions internationales.

Les flux d'IED à destination de l'Europe du Sud-Est et de la Communauté d'États indépendants ont augmenté pour la sixième année consécutive...

Les entrées d'IED dans les pays de l'Europe du Sud-Est et de la CEI ont augmenté de 68 %, atteignant 69 milliards de dollars – ce qui représente un bond spectaculaire par rapport aux deux années précédentes. Les cinq premiers pays d'accueil (Fédération de Russie, Roumanie, Kazakhstan, Ukraine et Bulgarie par ordre décroissant) ont représenté 82 % des entrées totales. Les IED destinés à la Fédération de Russie ont pratiquement doublé pour s'établir à 28,7 milliards de dollars tandis que les entrées en Roumanie et en Bulgarie ont progressé sensiblement, dans la perspective de l'adhésion de ces deux pays à l'UE le 1^{er} janvier 2007 et sous l'effet de plusieurs opérations de privatisation. Les sorties d'IED des pays de la région ont progressé pour la cinquième année consécutive pour s'élever à 18,7 milliards de dollars. Presque toutes les sorties d'IED étaient liées à l'internationalisation de STN russes, surtout de grandes sociétés exploitant des ressources naturelles qui s'efforcent de devenir des acteurs mondiaux et de banques se développant dans d'autres pays de la CEI.

Si le secteur des services a été particulièrement dynamique en raison de la multiplication des fusions-acquisitions dans l'activité bancaire, le secteur primaire a accueilli davantage d'investissements du fait de la demande croissante de ressources naturelles. Dans certains pays de la CEI où l'économie est tributaire des ressources naturelles, tels que la Fédération de Russie, l'État a continué d'accroître son contrôle des secteurs stratégiques. Dans les pays d'Europe du Sud-Est, les politiques relatives à l'IED continuent de s'inscrire dans la droite ligne de leur adhésion effective ou espérée à l'UE, et d'être conformes à leur objectif d'accélérer la privatisation des entreprises publiques.

Les entrées d'IED dans la région devraient être particulièrement dynamiques dans les grands pays tels que la Fédération de Russie et l'Ukraine, ainsi que dans les deux nouveaux pays membres de l'UE (Bulgarie et Roumanie).

... tandis que l'IED a progressé dans la plupart des pays développés.

Les entrées d'IED dans les pays développés ont progressé pour atteindre 857 milliards de dollars – soit 45 % de plus que l'année précédente – sous l'effet d'une nouvelle augmentation des fusions-acquisitions. Contrairement à ce qui s'était passé lors du précédent boom de l'IED à la fin des années 90, la plupart des

pays développés ont profité de cette tendance. Les flux d'IED à destination des États-Unis ont enregistré une nette reprise pour s'élever à 175 milliards de dollars en 2006, un montant record étant atteint dans le secteur chimique, tandis qu'une succession de fusions-acquisitions dans le secteur minier a entraîné un doublement des entrées d'IED au Canada, qui se sont établies à un montant record de 69 milliards de dollars. Les entrées d'IED dans les 25 pays membres de l'UE ont progressé de 9 % pour atteindre 531 milliards de dollars. La baisse des flux d'IED à destination de l'Irlande, de l'Espagne et du Royaume-Uni a été plus que compensée par une tendance inverse en Belgique, en Italie et au Luxembourg, alors que les entrées d'IED dans les 10 nouveaux pays membres de l'UE se sont élevées à 39 milliards de dollars – montant le plus élevé enregistré par ces pays jusqu'à présent. Du fait de certaines cessions importantes de filiales étrangères à des sociétés japonaises, les entrées d'IED au Japon ont été négatives pour la première fois depuis 1989 (-6,5 milliards de dollars). La part de l'investissement étranger provenant des pays en développement dans le montant total des fusions-acquisitions internationales réalisées dans les pays développés était de 9 % en 2006 contre 7 % en 2005, essentiellement en raison de plusieurs «méga-transactions».

Les sorties d'IED des pays développés ont aussi augmenté de 45 % pour atteindre 1 000 milliards de dollars. Les États-Unis et cinq pays membres de l'UE se sont classés parmi les 10 premiers investisseurs extérieurs au niveau mondial. La France est restée le deuxième investisseur extérieur pour la deuxième année consécutive (115 milliards de dollars), tandis que les entreprises espagnoles ont poursuivi leur expansion à l'étranger à un rythme rapide pour atteindre 90 milliards de dollars, ce qui a représenté un montant record pour l'Espagne. Aux Pays-Bas, les sorties d'IED se sont élevées à 23 milliards de dollars, essentiellement du fait de l'acquisition d'Arcelor (Luxembourg) par Mittal Steel (société enregistrée aux Pays-Bas) – opération la plus importante de l'année.

Si la poursuite de la déréglementation financière a été la principale raison de la forte augmentation des fusions-acquisitions internationales dans les services financiers, les prix élevés des produits de base et les tentatives de regroupement ont stimulé ce type d'opérations dans le secteur minier. De nombreux pays développés ont adopté des politiques qui, directement ou indirectement, pourraient contribuer à accroître leur pouvoir d'attraction en matière d'IED, même si les tendances protectionnistes persistent ou reprennent de la vigueur dans certains pays développés.

Les perspectives de l'IED dans les pays développés restent bonnes. La vigueur de la croissance économique, même si elle est moindre qu'en 2006, le montant élevé des bénéfices des entreprises et la hausse des cours des actions devraient contribuer à stimuler les fusions-acquisitions internationales; celles-ci avaient déjà augmenté de 66 % pendant le premier semestre 2007 par rapport à la même période de 2006.

Globalement, les perspectives des flux mondiaux d'IED restent bonnes.

La hausse de l'IED devrait se poursuivre en 2007 et après – même si le rythme devrait se ralentir quelque peu. Elle devrait suivre l'évolution de l'économie mondiale, dont la croissance devrait être supérieure à la tendance de fond, même si elle risque de se ralentir quelque peu. Ces prévisions sont confirmées par l'augmentation du montant des fusions-acquisitions internationales à 581 milliards de dollars au premier semestre 2007 – soit 54 % de plus par rapport à la période correspondante de 2006 – et par les résultats de diverses enquêtes.

Dans l'enquête de la CNUCED sur les perspectives de l'investissement dans le monde, plus de 63 % des STN qui ont répondu se sont montrés optimistes, estimant que les flux d'IED progresseraient pendant la période 2007-2009. Selon cette enquête, les pays destinataires de l'IED qui sont dotés du plus grand pouvoir d'attraction sont la Chine et l'Inde tandis que l'Asie de l'Est, du Sud et du Sud-Est est considérée comme la région la plus attrayante. Ces observations sont renforcées par les travaux de plusieurs organisations internationales et établissements de recherche, ainsi que par une enquête conjointe CNUCED/WAIPA, dans laquelle 76 % des directeurs généraux des filiales étrangères qui ont répondu comptaient continuer à accroître leurs investissements à l'étranger au cours des trois prochaines années.

Toutefois, malgré des perspectives généralement bonnes, l'économie mondiale doit faire face à plusieurs obstacles et risques qui peuvent avoir des incidences sur les flux d'IED en 2007 et 2008. Il s'agit notamment des déséquilibres mondiaux de la balance des paiements et des variations de taux de change qui en résultent, de l'instabilité des prix du pétrole et du durcissement possible des conditions financières. Les entreprises qui ont répondu au questionnaire de la CNUCED se sont aussi inquiétées dans une certaine mesure de la montée éventuelle du protectionnisme et de menaces mondiales telles que le terrorisme et la guerre. Elles estimaient néanmoins que les probabilités que l'IED soit affecté par ces risques à court terme étaient relativement faibles. Il n'en demeure pas moins nécessaire d'être prudents lorsque l'on évalue les perspectives de l'IED.

SOCIÉTÉS TRANSNATIONALES, INDUSTRIES EXTRACTIVES ET DÉVELOPPEMENT

Les cours élevés des métaux, du pétrole et du gaz naturel ont provoqué un développement de l'activité des sociétés transnationales du secteur extractif.

L'histoire de la présence des STN dans le secteur extractif est contrastée. Au début du XX^e siècle, ce secteur représentait la part d'IED la plus importante, en raison du développement international des entreprises des puissances coloniales. Après la Seconde Guerre mondiale, au fur et à mesure que d'anciennes colonies gagnaient leur indépendance et avec la création de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP), la domination des STN dans le secteur extractif a commencé à fléchir, de même que le secteur extractif dans le total des IED au niveau mondial. À compter du milieu des années 70, en particulier, la part du secteur du pétrole, du gaz et les minerais métalliques dans les IED a commencé à diminuer régulièrement en raison d'une croissance beaucoup plus rapide d'autres secteurs. Toutefois, du fait de la hausse des cours, elle a récemment augmenté à nouveau, même si elle reste très inférieure à celle du secteur des services et du secteur manufacturier. Cela semble donc être une bonne occasion de réexaminer le rôle des STN du secteur extractif et leur impact sur le développement.

Les marchés mondiaux de produits minéraux sont caractérisés par une distribution géographique inégale des réserves, de la production et de la consommation. Certains pays en développement et en transition figurent parmi les principaux producteurs et exportateurs nets de divers minerais, alors que les pays développés et des économies émergentes en forte croissance sont les principaux consommateurs et importateurs. Ces déséquilibres suscitent parfois des préoccupations dans les pays importateurs au sujet de la sécurité de leurs approvisionnements, et dans les pays exportateurs au sujet de leur accès au marché. Les minéraux sont indispensables au développement économique: aucune économie moderne ne peut fonctionner si elle n'a pas un accès assuré et pour un coût abordable à des quantités suffisantes de ces matières premières. Dans ce contexte, les STN peuvent donc être importantes aussi bien pour les pays d'accueil que pour leur pays d'origine. Dans le cas de pays qui ne disposent pas des capacités nécessaires pour transformer leurs ressources naturelles en biens commerciaux, elles peuvent apporter les capitaux, les connaissances et l'accès au marché nécessaires alors que, dans le cas de leur pays d'origine, elles peuvent constituer le moyen de garantir les approvisionnements extérieurs. De fait, certaines des principales STN se trouvent dans le secteur extractif, et plusieurs nouvelles STN, en particulier de pays en développement et en transition, ont vu le jour au cours des dix dernières années. Le développement international des STN du Sud apparaît dans les données concernant les IED: entre 2000 et 2005, la part globale des IED des pays développés dans le secteur extractif est revenue de 99 % à 95 %.

Aussi bien les politiques publiques que les décisions d'investissement des STN sont influencées par la volatilité des marchés. L'explosion actuelle des cours tient pour partie à une très forte augmentation de la demande de pétrole, de gaz et de divers métaux, notamment de certaines économies en développement en forte croissance, en particulier la Chine. Si, en juin 2007, les cours de produits de base tels que l'aluminium, le cuivre, l'or et le pétrole étaient proches de leur plus haut niveau en valeur nominale, il est difficile d'en prévoir l'évolution. Toutefois, les experts conviennent que les coûts d'exploitation des nouveaux gisements augmenteront probablement, ce qui pourrait contribuer à maintenir les cours à des niveaux relativement élevés ces prochaines années. Ces cours élevés ont suscité une très forte augmentation des investissements dans l'exploration et l'extraction. Par exemple, les investissements du secteur privé dans l'exploration de métaux non ferreux sont passés de 2 milliards de dollars en 2002 à 7 milliards de dollars, selon les estimations, en 2006, et les forages d'exploration de pétrole et de gaz ont doublé au cours de la même période, portant le taux d'utilisation des installations à environ 92 %.

L'importance relative des filiales étrangères dans la production minière varie d'une économie à l'autre et d'un minéral à l'autre...

Ce sont toujours les pays développés qui attirent l'essentiel des IED du secteur extractif, ce qui s'explique pour partie par l'importance des fusions et acquisitions transfrontières. Toutefois, leur part est revenue d'environ 90 % en 1990 à 70 % en 2005, alors que celle des pays en développement et en transition a augmenté au cours des vingt dernières années: d'après les estimations, elle aurait plus que doublé entre 1990 et 2000, et progressé à nouveau de moitié entre 2000 et 2005. À la suite de la découverte de nouveaux gisements et dépôts, un certain nombre de PMA, comme la Guinée équatoriale, le Mali et le Tchad, attirent

également désormais des IED dans les industries extractives. Au cours de cette période, la Fédération de Russie et d'autres pays membres de la CEI sont également devenus d'importantes destinations des IED dans le secteur extractif.

La part du secteur extractif dans les IED varie en fonction du pays de destination. Dans certains pays le secteur extractif représente une part significative du stock d'IED, et ce quel que soit le groupe de pays: c'est le cas de l'Australie, du Canada et de la Norvège pour ce qui est des pays développés, de l'Afrique du Sud, du Botswana et du Nigéria en Afrique, de la Bolivie, du Chili, de l'Équateur et du Venezuela en Amérique latine et dans les Caraïbes, et du Kazakhstan en Europe du Sud-Est et dans les pays de la CEI. Dans plusieurs pays à faible revenu mais possédant d'importantes ressources minières, le secteur extractif reçoit l'essentiel des IED. En raison de la petite taille des marchés intérieurs comme du faible développement des capacités de production, dans nombre de ces pays il n'existe guère d'autres secteurs susceptibles d'attirer un volume significatif d'IED.

L'importance relative des sociétés étrangères en matière de production de minerais métalliques et de diamants varie considérablement d'un pays à l'autre. Les filiales étrangères assurent la presque totalité de la production (non artisanale) de PMA tels que la Guinée, le Mali, la République-Unie de Tanzanie et la Zambie comme en Argentine, au Botswana, au Gabon, au Ghana, en Mongolie, en Namibie et en Papouasie-Nouvelle-Guinée. Dans ces pays, les STN exploitent généralement des concessions accordées sous forme de licences de prospection et d'exploitation. Dans 10 autres grands pays producteurs de métaux, les sociétés étrangères assurent, selon les estimations, de 50 % à 86 % de la production. En revanche, en Fédération de Russie, en Pologne et en République islamique d'Iran, leur part est négligeable.

Dans le secteur *du pétrole et du gaz*, les sociétés étrangères contrôlent généralement une part moins importante de la production: en 2005, elles ont assuré, selon les estimations, 22 % de la production mondiale, leur part étant en moyenne plus importante dans les pays développés (36 %) que dans les pays en développement (19 %) et en transition (11 %). Il existe toutefois de très grandes différences d'un pays en développement à l'autre. En Asie occidentale, la production des filiales étrangères n'a représenté en moyenne que 3 % de la production alors qu'en Afrique subsaharienne leur part était de 57 %. Les sociétés étrangères ont assuré plus de la moitié de la production en Angola, en Argentine, en Guinée équatoriale, en Indonésie, au Royaume-Uni et au Soudan mais, par exemple, étaient absentes en Arabie saoudite, au Koweït et au Mexique.

... ce qui reflète la diversité et le caractère évolutif du secteur, dominé par des sociétés privées dans le cas des métaux et par des entreprises publiques dans celui du pétrole et du gaz.

L'importance relative des STN dans les secteurs de la production de minerais métalliques et de pétrole et de gaz varie considérablement. En ce qui concerne les minerais métalliques, 15 des 25 premières sociétés mondiales en 2005, classées en fonction de leur part dans la valeur de la production mondiale, avaient leur siège dans des pays développés, alors que 8 avaient leur siège dans des pays en développement et 2 en Fédération de Russie. Les trois sociétés les plus importantes étaient BHP Billiton (Australie), Rio Tinto (Royaume-Uni) et CVRD (Brésil). Trois sociétés publiques figurent également sur cette liste: Codelco (Chili), Alrosa (Fédération de Russie) et KGHM Polska Miedz (Pologne). On estime qu'après son rachat d'Inco (Canada), CVRD est devenue en 2006 le premier producteur mondial de minerais métalliques, et la première société basée en Amérique latine à occuper la première place. Le niveau d'internationalisation de ces entreprises est très variable: en 2005, c'était Rio Tinto qui était présente dans le plus grand nombre de pays (10), suivie par Anglo American, AngloGold Ashanti et Glencore International. Toutefois, d'importants producteurs comme Codelco, CVRD et Debswana (Botswana) n'exerçaient aucune activité à l'étranger.

Dans le secteur *du pétrole et du gaz*, les sociétés privées occupent les premières places, en termes d'actifs étrangers. Par exemple, 10 d'entre elles figuraient sur la liste des 100 premières STN (sur la base des actifs étrangers) établie par la CNUCED en 2005. En termes de production cependant les STN des pays développés ne figurent plus dans le classement de tête: en 2005, les trois principales sociétés étaient des entreprises publiques basées dans des pays en développement ou en transition à savoir Saudi Aramco (Arabie saoudite), Gazprom (Fédération de Russie) et la National Iranian Oil Company. En 2005, la production annuelle de Saudi Aramco était plus du double de celle de la première société pétrolière et gazière privée, à savoir ExxonMobil (États-Unis). Plus de la moitié des 50 premiers producteurs avaient leur capital contrôlé en majorité par l'État, 23 avaient leur siège dans des pays en développement, 12 en Europe du Sud-Est et dans les pays de la CEI et 15 dans des pays développés.

Bien que les sociétés publiques basées dans les pays en développement et en transition contrôlent l'essentiel de la production mondiale de pétrole et de gaz, leur degré d'internationalisation reste modeste

par rapport à celui des principales sociétés privées: en 2005, aucune des trois principales sociétés publiques n'avaient d'activités de production importantes à l'étranger, alors que l'international représentait 70 % de la production des trois premières sociétés privées. Toutefois, certaines sociétés de pays en développement et en transition deviennent rapidement des acteurs mondiaux: en 2005, la production combinée à l'étranger de CNOOC, CNPC, Sinopec (toutes trois chinoises), Lukoil (Fédération de Russie), ONGC (Inde), Petrobras (Brésil) et Petronas (Malaisie) a dépassé 528 millions de barils d'équivalent pétrole, contre à peine 22 millions dix ans plus tôt. CNPC, Sinopec et CNOOC (Chine) ainsi que l'Indian Oil Corporation et ONGC Videsh (Inde) ont réalisé d'importants investissements dans la production de pétrole et de gaz dans le monde au cours des deux dernières années alors que CNPC et Petronas sont présentes dans la production de pétrole et de gaz dans plus de 10 pays. Un petit nombre de STN publiques ont investi dans des pays qui, pour diverses raisons, y compris les sanctions, n'intéressent que peu les STN de pays développés.

En ce qui concerne les minerais métalliques, à la suite d'une série d'opérations de fusion-acquisition transfrontières, les 10 principales sociétés contrôlent une part de plus en plus importante de la production mondiale qui représentait, selon les estimations, 33 % de la valeur totale des minerais non énergétiques produits dans le monde en 2006 contre 26 % en 1995. La concentration est encore plus marquée en ce qui concerne la production de certains métaux. Dans le cas du cuivre, par exemple, les 10 premières sociétés ont assuré 58 % de la production mondiale en 2005. En revanche, dans le secteur du pétrole et du gaz, le niveau de concentration est resté à peu près stable au cours des dix dernières années, les 10 principales sociétés assurant environ 41 % de la production mondiale.

L'expansion internationale des STN a plusieurs causes.

Les moteurs et les déterminants des investissements des STN du secteur extractif varient selon le type d'activité, le secteur et la société concernée. La recherche de ressources naturelles domine les IED et d'autres formes d'intervention en amont (prospection et extraction). Une STN peut chercher des ressources pour répondre à ses propres besoins en aval (raffinage ou production), vendre directement le minéral dans le pays d'accueil sur son marché intérieur ou sur les marchés internationaux, ou répondre aux besoins stratégiques de son pays d'origine (tel que formulé par le gouvernement) en matière d'énergie ou d'autres minéraux. Ce dernier facteur explique pour une très large part l'expansion internationale récente de STN publiques d'Asie, par exemple.

La *recherche de marchés* est principalement un facteur pour les activités en aval. Par exemple, les STN russes ont investi à l'étranger afin d'exercer un plus large contrôle sur la distribution, et les sociétés pétrolières publiques saoudienne et koweïtienne se sont associées avec la société chinoise Sinopec dans le cadre de deux projets distincts dans le secteur du raffinage et de la pétrochimie en Chine. La *recherche de gains d'efficacité* est principalement un facteur au niveau de la transformation ou au premier stade de la fabrication des métaux, où les STN cherchent à tirer parti des différences de coût de production qui existent d'un pays à l'autre. Les *investissements dans les actifs stratégiques* sont principalement liés au développement des opérations de fusion-acquisition transfrontières dans différents secteurs et activités, qu'il s'agisse d'acquérir des actifs stratégiques (savoir-faire et technologies) d'une autre société d'une manière générale ou d'une société spécialisée dans la fourniture de technologies, ou de progresser dans le classement mondial en acquérant les ressources, les capacités et les marchés des entreprises cibles.

Aussi bien les STN traditionnelles que les nouvelles STN bénéficient, par rapport aux sociétés des pays d'accueil, de la possibilité d'avoir accès à des ressources financières. L'expérience internationale en matière de projet peut leur permettre d'emprunter plus facilement ou de faire plus facilement appel au marché. La puissance financière peut également résulter des mécanismes institutionnels du pays d'origine. Dans certaines économies émergentes, les STN publiques bénéficient du soutien financier du gouvernement, ce qui peut leur permettre de prendre davantage de risques lorsqu'elles investissent à l'étranger, et de payer plus cher l'accès aux ressources minières.

À quelques exceptions importantes près, les technologies propres à l'entreprise ne représentent, pour la plupart des sociétés, qu'un avantage d'une importance relativement limitée en matière d'internationalisation. Pour l'essentiel, les technologies utilisées dans les activités minières comme dans le secteur du pétrole et du gaz sont aujourd'hui bien connues et peuvent être obtenues sur le marché. Parmi les exceptions importantes figurent les projets de haute technologie, tels que les forages en eaux profondes, la production de gaz naturel liquéfié et l'exploitation de sources d'énergie non conventionnelles. Toutefois, l'expertise en matière de gestion de projets à long terme et des risques associés est un facteur essentiel du succès du développement international. L'accès aux marchés ainsi qu'aux moyens de transport et les canaux de distribution sont également potentiellement des avantages, du moins dans le cas du pétrole et du gaz.

La présence des sociétés transnationales dans les entreprises extractives peut avoir un impact significatif sur les pays d'accueil...

La présence de ressources minières est un facteur de développement et peut contribuer à la réduction de la pauvreté. D'ailleurs, certains pays développés actuels ainsi qu'un certain nombre de pays en développement en ont tiré parti avec succès pour accélérer leur développement. Dans d'autres cas, cependant, l'impact des activités extractives a été et reste décevant.

Pour de nombreux pays exportateurs de produits miniers, la forte hausse actuelle des cours s'est traduite par une amélioration des termes de l'échange. C'est notamment vrai pour de nombreux pays à faible revenu, dont les recettes provenant de l'exploitation et des exportations de minéraux représentent une large part du revenu national. Néanmoins l'existence de ressources naturelles ne se traduit pas automatiquement par une accélération du développement, que les STN participent ou non à leur exploitation. La performance de pays qui possèdent d'importantes ressources naturelles dépend de nombreux déterminants en rapport avec l'offre et la demande au niveau mondial et les politiques mises en œuvre plutôt qu'avec la participation des STN en tant que telle. Ces dernières peuvent néanmoins avoir une influence: leurs investissements peuvent s'ajouter aux investissements intérieurs, et leurs apports en capital et en technologie, de même que leur compétence en matière de gestion, peuvent permettre une forte augmentation de la production. Ces divers facteurs sont plus particulièrement nécessaires dans les pays à faible revenu, dont les capacités sont limitées. Toutefois, la dépendance à l'égard des STN peut susciter des préoccupations relatives au pouvoir de négociation, à la propriété et au contrôle des ressources non renouvelables, au partage des revenus, aux pratiques en matière de prix de transfert et aux divers coûts environnementaux et sociaux.

La présence de STN peut avoir des impacts économiques, environnementaux, sociaux et politiques aussi bien positifs que négatifs dans le pays d'accueil. Si l'on veut que les revenus des industries extractives contribuent à accélérer le développement, il est indispensable de déployer des efforts considérables afin de traiter ces questions.

... y compris sur le plan économique...

Le pays hôte a un triple défi économique à relever: comment faire pour que le secteur extractif ajoute de la valeur, comment capturer cette valeur localement et comment utiliser au mieux les recettes obtenues.

Pour ce qui est d'ajouter de la valeur, l'impact de la présence des STN varie d'un pays à l'autre. Les pays en développement qui disposent de ressources financières suffisantes, d'un savoir-faire en ingénierie et de sociétés pétrolières publiques compétentes sur le plan technique ont réussi à se doter des capacités leur permettant d'exploiter leurs ressources naturelles. L'Asie occidentale en est un bon exemple; la majorité de l'extraction de pétrole et de gaz s'y fait au moyen de technologies connues et avec une participation limitée des entreprises étrangères. Dans de nombreux autres pays qui n'ont ni les moyens financiers ni les capacités nécessaires pour gérer des projets à forte intensité de capital, à haut risque et parfois technologiquement complexes, la participation des STN a permis d'accroître la production et les exportations.

Si les STN ne sont pas le seul moyen d'avoir accès à des financements, les autres sources ne sont pas pour autant toujours accessibles aux entreprises de tous les pays. Le financement apporté par les STN présente l'intérêt de ne pas se traduire par un endettement extérieur pour le pays d'accueil, et s'accompagne en outre d'un ensemble d'autres actifs, tels que le savoir-faire en matière de technologie et de gestion. Pour certains projets d'extraction, ce savoir-faire peut même être une des raisons pour lesquelles un pays fait appel à une société transnationale. Toutefois, la présence de ces dernières a un prix: elles gardent pour elles une part significative des recettes et rapatrient une certaine partie de leurs bénéfices, ce qui diminue d'autant la création de valeurs pour le pays.

La présence de STN a également une incidence sur le deuxième défi d'ordre économique, à savoir capturer la valeur créée localement sous forme d'emplois et de salaires, d'achats et de recettes publiques – taxes, redevances ou dividendes. Les grandes opérations d'extraction minière ne s'accompagnent généralement que d'un nombre limité de création d'emplois, et n'ont donc de ce point de vue qu'un faible impact, du moins au niveau macroéconomique. Cela est particulièrement vrai des projets dans lesquels interviennent les STN, étant donné que celles-ci ont tendance à utiliser des technologies et des procédés à plus forte intensité de capital que les entreprises locales. Les possibilités de liens en retour sont généralement peu importantes dans le secteur extractif. De plus, les filiales étrangères auront plutôt tendance à faire appel à des fournisseurs étrangers. Dans les pays à faible revenu, l'absence de fournisseurs et de main-d'œuvre qualifiés peut également limiter le recours à la production locale ainsi que les possibilités de transformation en aval.

En conséquence, la contribution directe potentiellement la plus importante est l'augmentation du revenu du pays hôte, pour l'essentiel sous forme de recettes publiques.

Le niveau des recettes et du revenu net tirés par le pays de la présence de STN dans le secteur extractif dépend de la valeur totale créée par la participation de ces STN et de la répartition de cette valeur entre, d'une part, la STN et, d'autre part, les facteurs de production et le gouvernement du pays d'accueil. En règle générale, plus les entreprises locales disposeront de capacités et seront compétitives, plus le pays aura un choix important concernant le financement et l'exécution de projets. Dans les pays dont les capacités sont limitées, faire appel aux STN peut être la seule option viable pour transformer des ressources dormantes en produits commerciaux.

Le partage des recettes d'un projet dépend en partie du pouvoir de négociation du gouvernement hôte face aux sociétés transnationales, et donc des conditions qu'il peut imposer. Il dépend également de la façon dont la société conduit ses opérations, y compris ses méthodes comptables, son comportement financier, le recours éventuel aux prix de transfert et le rapatriement d'une certaine partie des bénéfices. Diverses études donnent à penser que la part du gouvernement est comprise entre 25 et 90 % des recettes sur la durée de vie d'un projet dans le secteur du pétrole et du gaz, et entre 25 et 60 % dans le secteur des minerais métalliques. Toutefois, on ne dispose que de peu d'informations empiriques sur les impôts payés par les STN dans tel ou tel pays, et il est donc important de parvenir à une plus grande transparence.

La présence de STN peut également avoir divers effets économiques indirects potentiels. Tout d'abord, elle est un moyen important de transfert de savoir et de technologie vers les pays en développement. Toutefois, l'absence de ressources humaines formées et qualifiées et, plus généralement, une faible capacité d'absorption, peuvent en limiter l'intérêt pour des pays à faible revenu. Un autre effet économique potentiel indirect tient aux investissements dans les infrastructures. L'activité des STN dans le secteur extractif est fréquemment associée au développement des services publics (tels que l'eau et l'électricité) ainsi qu'à la construction des infrastructures de transport (routes, voies de chemin de fer et ports) nécessaires à l'extraction, au transport et à l'exportation des minerais et des combustibles, et les effets bénéfiques de ces nouvelles infrastructures seront probablement plus grands dans des régions peuplées que dans des régions isolées.

Le troisième défi économique n'est pas directement lié aux STN. En fin de compte, l'impact global sur le développement des recettes tirées de l'activité extractive est fonction de la façon dont les autorités gèrent, distribuent et utilisent ces recettes et de la mesure dans laquelle elles contribuent aux objectifs de développement et permettent de répondre aux besoins des générations actuelles et futures. En permettant une production, ou en contribuant au développement de cette production, les STN peuvent exercer une influence sur l'activité économique globale au travers de la stabilité macroéconomique, de la croissance et de la répartition des revenus. Si, pour l'essentiel, ces impacts sont liés aux activités extractives en général, les recettes générées peuvent contribuer à surmonter les obstacles initiaux à la croissance (comme par exemple un faible taux d'épargne et d'investissement) et lui donner une forte impulsion. Toutefois, un fort développement du secteur extractif, avec ou sans la présence de STN, peut également avoir un effet de distorsion, généralement appelé «syndrome hollandais», en particulier si le brusque accroissement des recettes n'est pas géré avec soin et conformément aux stratégies de développement à long terme. Ainsi, même si la participation des STN contribue à la croissance économique, ses retombées doivent être utilisées avec sagesse et distribuées équitablement pour qu'elles se traduisent par une accélération sensible du développement.

... ainsi que des impacts environnementaux, sociaux et politiques considérables.

Les opérations d'extraction, quel que soit celui qui les réalise, s'accompagnent de coûts environnementaux, et les STN peuvent jouer un rôle aussi bien négatif que positif à cet égard. D'une part, elles peuvent contribuer à la dégradation de l'environnement si l'extraction tient uniquement à leur présence, mais d'autre part elles peuvent atténuer les conséquences sur l'environnement en utilisant des technologies de production plus modernes et en appliquant et en diffusant des normes de gestion de l'environnement plus rigoureuses que celles utilisées par les entreprises locales – y compris les entreprises d'extraction artisanale et à petite échelle – lorsque celles-ci existent. Toutefois, l'impact net de leur activité sur l'environnement est déterminé de façon non négligeable par la réglementation locale et la capacité du gouvernement du pays hôte à l'appliquer. Ces dernières années, les STN du secteur de l'extraction minière comme du secteur du pétrole et du gaz ont pris de plus en plus conscience de la question environnementale. S'il y a encore des accidents et si de mauvaises pratiques persistent, la situation en la matière s'est d'une manière générale améliorée au cours des dix dernières années environ, bien qu'à un rythme variable selon les entreprises. Par exemple, les STN basées dans des pays où la législation environnementale ne fait que commencer à se développer seront

relativement moins à même de gérer les conséquences environnementales de leurs projets à l'étranger que celles basées dans des pays où la législation est plus développée et les normes plus rigoureuses.

Encore plus que dans d'autres secteurs industriels, les investissements dans le secteur extractif peuvent avoir des conséquences sociales et politiques considérables, qui dépendent dans une large mesure de la situation du pays d'accueil. Les impacts sociaux et politiques négatifs ont été observés principalement dans les pays pauvres disposant d'importantes ressources minières mais dont les institutions sont faibles. Les problèmes sont fréquemment associés à un minéral, au faible développement des cadres de gouvernance et à la faiblesse des capacités institutionnelles pour ce qui est de formuler et d'appliquer les lois et règlements.

Sur le plan social, la santé et la sécurité ont toujours posé problème, notamment dans le secteur de l'extraction artisanale des pays en développement. Toutefois, des problèmes existent également dans le cas de certains projets exploités par de grandes STN. Les rapports entre les STN et les communautés locales, l'afflux de migrants à la recherche d'un emploi et des questions connexes peuvent également être préoccupants. Des problèmes politiques peuvent naître de différends au sujet de la répartition des recettes, de la corruption, voire en cas de conflit armé ou de guerre entre différents groupes cherchant à s'approprier les recettes. La présence de STN peut se traduire par l'adoption de normes plus strictes face à divers problèmes sociaux, mais elle peut également aggraver les problèmes existants. Du simple fait de leur présence, les STN peuvent – directement, indirectement ou involontairement – appuyer ou renforcer l'ordre existant. Lorsque l'État n'exerce qu'un pouvoir limité ou au contraire un pouvoir autoritaire, les STN doivent peser avec soin le pour et le contre avant de s'engager dans l'exploitation de gisements miniers ou de pétrole et de gaz dans ces pays.

Les systèmes de gouvernance contribuent de façon importante à la maximisation de l'impact de l'extraction des ressources sur le développement...

Sans des politiques et des institutions publiques de qualité, les retombées positives de l'extraction des ressources naturelles n'auront pas d'impact durable sur le développement, qu'il y ait ou non participation de STN. La gestion d'une économie fondée sur les minéraux est une affaire complexe, et implique un système de gouvernance bien développé ainsi que des objectifs en matière de développement national définis avec soin. Toutefois, dans certains pays en développement qui possèdent d'importantes ressources minières, les politiques publiques ont parfois des objectifs à court terme plutôt que des objectifs de développement à long terme. En outre, la répartition et l'utilisation de la part des recettes qui revient au pays d'accueil sont parfois déterminées sans tenir véritablement compte des objectifs de développement. Dans certains cas, la facilité d'accès à ces recettes peut conduire le gouvernement à en être moins comptable à l'égard de la population, et l'inciter à préserver et à développer les intérêts de la petite élite au pouvoir.

Ces facteurs montrent bien l'importance de la mise en place d'un système juridique fondé sur l'état de droit, ainsi que d'un environnement institutionnel qui incite les entreprises à investir dans les activités productives. La qualité de l'infrastructure physique, de l'enseignement et de la santé influence également les décisions d'investissement. En outre, des politiques ayant clairement comme objectif l'utilisation des recettes provenant du secteur extractif pour la réalisation d'objectifs de développement sont indispensables à la cohésion sociale. De fait, une forte croissance des recettes peut provoquer des perturbations sociales et une instabilité politique si elle n'est pas canalisée et gérée avec soin. Outre un cadre général approprié, il est nécessaire d'avoir en place des institutions et des politiques sectorielles, notamment un cadre juridique et administratif pour l'exploration et l'exploitation minières, la santé et la sécurité ainsi que la protection de l'environnement et des droits des communautés locales.

Toutes les parties prenantes concernées – gouvernement, société civile, communautés touchées, organisations autochtones, syndicats, industries et organisations internationales – doivent pouvoir participer au processus de prise de décisions afin d'éviter que celui-ci ne débouche sur un résultat déséquilibré. L'attribution d'une part acceptable des recettes aux administrations provinciales et locales peut être un moyen d'atténuer les conflits sociaux dans les régions les plus directement touchées par les activités d'extraction. Toutefois, cela suppose que ces différents niveaux administratifs disposent de systèmes de gouvernance et de moyens appropriés.

... comme c'est également le cas des réglementations et des modalités contractuelles applicables à l'installation et au fonctionnement des STN.

Les conditions de participation de sociétés étrangères aux activités extractives ont évolué avec le temps et varient toujours considérablement d'un pays à l'autre, depuis l'interdiction totale des investissements étrangers (comme dans le cas de l'extraction pétrolière au Mexique et en Arabie saoudite) au recours presque

exclusif aux STN (comme dans le cas de l'extraction minière au Ghana et au Mali, ou de l'extraction de pétrole et de gaz en Argentine et au Pérou). L'activité des STN est régie par divers lois, règlements et types de contrats. En outre, de nombreux pays ont conclu des accords internationaux d'investissement applicables aux activités extractives des STN et à l'impact de ces activités.

Dans le secteur du pétrole et du gaz, il existe divers arrangements contractuels tels que les concessions, les coentreprises, les accords de partage de production et les contrats de service. Globalement, en juin 2007, les accords de partage de production étaient les plus nombreux et représentaient plus de 50 % de l'ensemble des contrats de participation des STN dans les principaux pays en développement producteurs. Ils étaient la principale forme de contrats dans des pays tels que la Chine, la Guinée équatoriale, l'Indonésie, l'Iraq, la Jamahiriya arabe libyenne, le Qatar, le Soudan et le Viet Nam. Viennent ensuite les concessions et les coentreprises, qui constituent la forme prédominante en Algérie, en Angola, au Brésil, en Fédération de Russie, au Kazakhstan et au Venezuela. Les contrats de service sont moins fréquents, mais néanmoins importants, par exemple au Koweït et en République islamique d'Iran.

L'effet d'un contrat dépend de la façon dont il a été négocié entre les autorités du pays et l'investisseur. Le pourcentage de redevances – de même que la fiscalité et les questions en rapport avec le contenu local, la formation, le contrôle du gouvernement au sujet des décisions essentielles et, le cas échéant, l'importance de la participation d'une société publique – est fréquemment fixé par contrat. Depuis peu, ceux-ci contiennent également des dispositions concernant les droits de l'homme et les questions environnementales.

Pour ce qui est de l'exploitation des minerais métalliques, les sociétés obtiennent des concessions sous forme de licences d'exploration et de production. Les conditions d'investissement sont généralement prévues par le Code minier ou par un accord. Les codes ont évolué avec le temps en fonction des conditions de marché et des priorités politiques. À l'heure actuelle, les législations prévoient habituellement une plus grande sécurité de jouissance, un libre accès aux dossiers de prospection antérieurs, des procédures d'autorisation de prospection plus simples et plus transparentes, une définition géographique précise des zones concernées, des dispositions pour le règlement des différends et des méthodes de règlement des conflits au sujet de l'utilisation des sols. Un certain nombre de pays précisent également les conditions d'emploi du personnel national et étranger.

Que ce soit dans le secteur du pétrole et du gaz ou dans celui des minerais métalliques, l'évolution des dispositions est le résultat d'un processus permanent par lequel les gouvernements cherchent à établir un juste équilibre entre les droits et les obligations de l'État d'une part et des entreprises d'autre part. Étant donné que l'accroissement des recettes de l'État constitue l'une des principales retombées de l'extraction de ressources minières, il n'est guère étonnant que les décideurs attachent une grande attention à la recherche d'un mécanisme qui permette aux autorités de percevoir une part appropriée des bénéfices. Du fait de la hausse des cours des minéraux observée depuis quelques années, un certain nombre de gouvernements ont modifié leurs régimes fiscaux ou leurs accords contractuels pour accroître cette part. Les récentes évolutions réglementaires constatées aussi bien dans des pays développés que dans des pays en développement et en transition suggèrent que de nombreux gouvernements estiment avoir peut-être été trop généreux à l'égard des investisseurs étrangers.

Par rapport aux vagues antérieures de révision des politiques publiques et de nationalisations, on constate aujourd'hui un recours plus large aux accords internationaux d'investissement. Si ces accords imposent aux gouvernements de se conformer à certains principes du droit international, ils ne peuvent cependant les empêcher de mettre fin à une relation contractuelle selon les conditions en vigueur. Toutefois, ces accords peuvent reconnaître aux investisseurs étrangers le droit à recourir à un arbitrage international pour obtenir une indemnisation en cas de différend. La protection accordée joue donc principalement dans le cas où un investisseur étranger décide de quitter le pays d'accueil. Le degré de protection dépend de la façon dont l'accord est formulé et de son interprétation par les tribunaux arbitraux. De plus, les conséquences d'une révision de la politique gouvernementale dépendent entre autres du pouvoir de négociation des différentes parties. Pour les pays qui disposent de gisements minéraux et de pétrole prouvés et d'une haute valeur, les actions unilatérales peuvent être une option afin d'obtenir une part plus importante des bénéfices. Toutefois, d'autres pays pourraient ne pas se trouver dans une position suffisamment forte pour agir de la sorte.

Pour que l'impact sur le développement soit à la fois plus important et plus équitable, les responsabilités doivent être partagées entre les différentes parties prenantes, c'est-à-dire les gouvernements des pays d'accueil et d'origine...

Pour pouvoir tirer au maximum parti de la présence des STN tout en réduisant au minimum les coûts environnementaux et sociaux potentiels, il est indispensable que l'ensemble des parties prenantes agissent

de manière concertée sur la base d'un consensus au sujet de politiques cohérentes. L'analyse contenue dans le Rapport 2007 sur l'investissement dans le monde débouche sur un certain nombre de recommandations à l'intention des gouvernements des pays d'accueil et d'origine, de la communauté internationale, de la société civile et des STN.

C'est aux *gouvernements des pays d'accueil* qu'il revient de faire en sorte que les retombées de l'exploitation des ressources minières contribuent à la réalisation des objectifs de développement. Chaque gouvernement devrait définir clairement la façon dont les ressources pétrolières et minières du pays doivent contribuer au développement durable. À cet égard, une stratégie globale de développement, tenant compte de toutes les parties prenantes et des générations actuelles comme des générations futures, élaborée dans le cadre plus général d'une gouvernance fondée sur l'état de droit, est indispensable à l'élaboration et à la mise en œuvre d'une politique cohérente. Le développement des capacités et des moyens de conception et de mise en œuvre des politiques est également nécessaire. Les gouvernements bien informés sont mieux à même non seulement de définir un cadre réglementaire approprié, mais également de négocier avec les STN si nécessaire. Une stratégie claire de gestion et d'utilisation au niveau central comme au niveau infranational des recettes tirées du secteur minier est indispensable.

Les responsables politiques doivent étudier dès le départ comment faire en sorte que les activités extractives des STN contribuent durablement au développement. Il est essentiel que les recettes soient investies dans des activités de développement des capacités productives, y compris les ressources humaines et technologiques, pour renforcer le secteur privé local. Ils doivent également encourager les liens en amont et en aval avec les secteurs industriels connexes.

Lors de la conception et de la mise en œuvre des politiques, les gouvernements doivent garder présents à l'esprit le rapport coût-avantage et le fait que les marchés des matières premières minérales sont volatils. Si un pays cherche à faire venir une STN, il faut que l'environnement commercial soit suffisamment concurrentiel pour attirer les investissements et les compétences recherchées. Pour limiter le recours éventuel aux mesures unilatérales, il peut être nécessaire de mettre en place des cadres qui englobent l'ensemble des différentes phases du cycle commercial, par exemple d'introduire une fiscalité progressive pour le traitement budgétaire des recettes.

Les gouvernements des pays d'accueil devraient également tenir compte des conséquences environnementales et sociales des activités extractives. On a pu constater ces dernières années certains faits nouveaux encourageants à cet égard. De plus en plus de pays adoptent une législation environnementale prévoyant des dispositions spécifiquement applicables aux industries extractives. Toutefois, de nombreux pays doivent encore se doter des moyens nécessaires pour appliquer et faire effectivement respecter leur législation. La protection des intérêts et des droits des populations susceptibles d'être touchées par les activités extractives revient au premier chef aux autorités. Il importe cependant que les diverses parties prenantes du pays d'accueil aient la possibilité d'intervenir dans le processus décisionnel de façon à en assurer l'équité. Une transparence accrue est un facteur important à cet égard. Dans plusieurs pays, les informations concernant les recettes sont toujours considérées comme confidentielles, et les investisseurs étrangers peuvent être tenus de signer des accords de confidentialité et de non-divulgateion.

Les *gouvernements des pays d'origine* peuvent influencer l'impact potentiel des investissements de leurs STN dans les pays d'accueil. Un certain nombre de pays développés et, désormais, également des pays en développement soutiennent activement l'expansion de leurs entreprises à l'international, parfois en vue de s'assurer un accès à des ressources importantes du point de vue stratégique. Ils devraient encourager un comportement responsable de la part de ces STN, y compris dans le cas d'entreprises publiques. Un nombre croissant de pays d'origine peuvent participer aux initiatives internationales existantes, telles que l'Initiative pour la transparence dans les industries extractives, le Forum mondial des ministères des mines et le Forum intergouvernemental sur l'exploitation minière, les minéraux, les métaux et le développement durable. Ces initiatives peuvent également fournir aux pays d'accueil une aide financière et technique pour la formulation des politiques et la mise en place de systèmes efficaces de gouvernance.

... la communauté internationale, la société civile et les STN.

La *communauté internationale* peut également contribuer à promouvoir la contribution des industries extractives au développement. Les organisations internationales peuvent faciliter l'apprentissage à partir d'études et de comparaisons entre les expériences positives et négatives de divers pays possédant d'importantes ressources minières. Les initiatives au niveau régional peuvent aussi être utiles. Par exemple, il serait souhaitable d'étudier la possibilité de réaliser des études géologiques régionales et de créer des écoles régionales pour l'exploitation minière en Afrique. En outre, la communauté internationale peut jouer un rôle

clef dans l'adoption de normes et de principes directeurs ainsi que dans la promotion de l'utilisation et de l'adoption d'outils existants pour que les activités des STN soient davantage compatibles avec la protection de l'environnement, en particulier dans les pays où l'État n'exerce qu'un contrôle peu important ou au contraire autoritaire. Dans les cas très graves, elle peut avoir à étudier la possibilité d'imposer des sanctions afin de protéger les droits de l'homme.

Les initiatives volontaires peuvent elles aussi jouer un rôle utile lorsqu'il n'existe pas de législation nationale, ou lorsque celle-ci n'est pas appliquée. Un certain nombre d'initiatives multipartites ont ainsi été adoptées afin de réduire le risque d'extraction de ressources naturelles en rapport avec un conflit et de fixer des normes pour le comportement des entreprises dans les situations de conflit. Il s'agit notamment de l'Initiative pour la transparence dans les industries extractives, du mécanisme de certification dit «Processus de Kimberley», des Principes volontaires relatifs à la sécurité et aux droits de l'homme et de la Global Reporting Initiative. La société civile a activement encouragé ces initiatives. Les organisations non gouvernementales internationales et locales peuvent apporter leur expertise en matière économique et environnementale comme en ce qui concerne les droits de l'homme. Elles peuvent également jouer un rôle important pour ce qui est de surveiller les actions des pouvoirs publics comme des entreprises et d'appeler l'attention sur tout abus ou action inappropriée. Toutefois, il faut que davantage de pays et de STN du secteur extractif participent à ces initiatives.

Le rôle des STN du secteur extractif devrait être, avant tout, de contribuer à une production efficace et elles doivent, au minimum, respecter la législation du pays d'accueil. Lorsque les gisements se trouvent dans des pays où l'État n'exerce qu'un contrôle limité ou au contraire autoritaire, les sociétés étrangères doivent étudier le pour et le contre d'un investissement. S'il n'existe pas de solution facile, un certain nombre de nouveaux outils – tels que ceux mis au point par l'Institut danois pour les droits de l'homme pour évaluer le respect des dispositions applicables, ou par International Alert pour évaluer les risques et les impacts – peuvent fournir certaines indications. Toutefois, même parmi les plus grandes entreprises, seul un petit nombre ont décidé d'appliquer les initiatives internationales existantes. Un examen des principales STN du secteur minier comme du secteur du pétrole et du gaz montre qu'un très petit nombre, en particulier dans le cas de sociétés de pays en développement et en transition, ont clairement indiqué qu'elles respecteraient les obligations imposées par ces initiatives. Tant que davantage d'entreprises n'y participeront pas et ne respecteront pas les dispositions, leur impact sera donc limité.

Toutes les parties prenantes doivent agir de concert pour que les vastes ressources minières qui existent dans certains des pays les plus pauvres du monde deviennent une force pour le développement. Dans les pays à faible revenu mais disposant d'importantes ressources minières, les STN peuvent jouer un rôle actif. Il s'agit donc de mettre en place des cadres qui incitent les entreprises locales et étrangères à produire efficacement tout en respectant la législation et la réglementation environnementales et sociales destinées à protéger les intérêts des communautés locales comme de l'ensemble de la société. Si les divers minéraux sont produits de façon efficace et si les pays d'accueil peuvent, avec l'aide de diverses autres parties prenantes, utiliser les recettes pour agir plus efficacement en faveur du développement durable et de l'élimination de la pauvreté, alors on aura une situation gagnant-gagnant.

Le Secrétaire général de la CNUCED



Supachai Panitchpakdi

Genève, août 2007

INTRODUCTION



Pendant une grande partie des deux dernières décennies, les sociétés transnationales (STN) présentes dans le secteur des industries extractives n'ont tenu qu'une place limitée dans les études et les débats politiques sur les questions relatives au développement. Dans une certaine mesure, cela traduit l'importance décroissante de ces activités dans l'économie mondiale et la contraction de leur part dans l'IED mondial, ainsi que l'intérêt grandissant porté à l'industrialisation en tant qu'aspect essentiel du processus de développement. Mais la forte poussée récente des prix des produits de base a suscité un intérêt renouvelé pour l'exploitation des ressources naturelles et la sécurité énergétique. Après une longue période de faiblesse de l'investissement international dans les industries extractives, la situation de l'IED et des activités des STN dans le secteur est en train de changer radicalement. Il est donc opportun de porter un regard neuf sur ce secteur et sur les implications de son évolution pour le développement des pays d'accueil et sur les défis qui en découlent pour les gouvernements. Le thème du Rapport sur l'Investissement dans le Monde 2007 est consacré à ces questions.

Le regain d'intérêt pour les industries extractives tient en partie aux changements structurels qui modifient l'importance relative des divers marchés de l'économie mondiale. La progression de la demande de ressources minérales sur les marchés asiatiques en forte croissance s'est conjuguée à la forte demande persistante des pays développés pour provoquer une poussée des prix des minéraux. En 2006, le cours du pétrole brut a atteint un niveau 10 fois plus élevé qu'à son point le plus bas de 1998. Les prix de métaux comme l'aluminium, le cuivre, le nickel et le zinc ont aussi augmenté et s'établissaient en juin 2007 à des niveaux bien supérieurs à ceux de 2003. De ce fait, les bénéfices des entreprises travaillant dans les industries extractives se sont envolés et les investissements internationaux dans le secteur ont repris.

La flambée des cours des minéraux a remis en lumière les questions de développement liées à l'extraction de ressources naturelles. Le bon usage des recettes tirées de leur exportation

pourrait permettre à un certain nombre de pays en développement riches en minéraux d'accélérer leur processus de développement. Au moment présent où les pays s'accordent pour faire avancer plus rapidement la réalisation des objectifs du Millénaire pour le développement adoptés par l'Organisation des Nations Unies, il est opportun d'examiner – une fois encore et avec le bénéfice de l'expérience – par quels biais la dotation des pays en ressources naturelles peut stimuler leur développement.

Un tel travail doit prendre en compte les incidences potentielles d'une participation des STN au processus. Au cours de la précédente décennie, les investissements des STN dans les industries extractives ont évolué sur plusieurs points, entraînant un changement dans la répartition de ces entreprises entre pays d'origine et pays d'accueil. De nouvelles STN sont apparues dans des pays traditionnels ainsi que dans des pays émergents à économie de marché. Un certain nombre de pays importateurs, soucieux de s'assurer un accès continu à des ressources minérales, encouragent leurs entreprises à investir à l'étranger dans les industries extractives. Aujourd'hui, les sociétés ayant leur siège dans des pays en développement ou en transition réalisent une part notable des investissements des STN, y compris dans les industries extractives (*WIR06*). Sur certains segments, notamment le pétrole et le gaz, les STN privées sont désormais en concurrence directe sur les marchés extérieurs avec des entreprises publiques du Sud.

Les pays en développement riches en minéraux voient dans la hausse de leurs recettes d'exportation de nouvelles opportunités économiques et de nouvelles perspectives de développement, mais ils sont aussi de plus en plus conscients des risques liés à l'extraction des ressources. Les pays qui autorisent l'investissement étranger dans leurs industries extractives cherchent à conclure un contrat favorable avec les sociétés partenaires. Cela est particulièrement vrai de nombre des pays les plus pauvres du monde, pour qui le pétrole, le gaz naturel et divers métaux sont de loin les sources les plus importantes d'exportations et de recettes publiques.

2007

La relation entre les STN du secteur des industries extractives et les États hôtes est en évolution constante, les pays cherchant à exercer un contrôle sur leurs ressources et à maximiser leurs gains, en même temps qu'à tirer parti des atouts dont disposent les STN. Dans la décennie en cours, la hausse des cours des minéraux tend à accroître le pouvoir de négociation des pays exportateurs de minéraux à l'égard des STN minières. S'appuyant sur leur poids accru dans les négociations, plusieurs gouvernements ont récemment modifié leur position concernant la participation des STN, cherchant à augmenter leur part des recettes exceptionnelles générées par l'évolution des prix. Dans le même temps, de plus en plus de pays s'intéressent aux effets plus larges de l'exploitation de leurs ressources, notamment sur l'environnement, les droits de l'homme et d'autres aspects sociaux, en vue de prendre les mesures nécessaires pour promouvoir un développement durable.

Si les investissements dans les industries extractives ne représentent qu'une faible part des flux mondiaux d'IED, ils constituent l'essentiel des flux à destination de nombreux pays à faible revenu, particulièrement en Afrique. Cependant, seuls quelques-uns des destinataires importants de flux d'IED en Afrique ont été à même d'en tirer des gains plus larges sur le plan du développement; la plupart d'entre eux restent mal placés au regard de divers indicateurs de développement. Par exemple, l'Angola, la Guinée équatoriale, le Nigéria et le Soudan se classaient en 2005 parmi les cinq premiers pays d'accueil (en terme stock d'IED) en Afrique subsaharienne (tableau B.2 de l'annexe). Ils étaient aussi les quatre premiers exportateurs de pétrole de la sous-région. Mais en termes de développement leurs résultats se révèlent décevants. Sur la liste des 171 pays classés en fonction de l'indicateur du développement humain établie par le Programme des Nations Unies pour le développement, ils occupaient la position suivante: Guinée équatoriale – 121; Soudan – 141; Nigéria – 158; et Angola – 160 (PNUD, 2006).

Eu égard à la diversité des expériences des pays d'accueil et à l'incapacité de nombre d'entre eux à tirer parti des gains résultant de la participation de STN à l'extraction de ressources destinées à l'exportation pour accélérer leur développement, la nécessité s'impose de réexaminer de quelle manière l'investissement étranger dans les industries extractives peut dynamiser le développement. Certains craignent que la participation de STN non seulement n'apporte pas de gains économiques importants mais soit au contraire à l'origine d'effets environnementaux ou sociaux négatifs. Par ailleurs,

nombre de pays en développement pourraient ne pas être capables de tirer pleinement parti de leurs ressources sans l'aide de STN. La question qui se pose est donc de savoir ce que les diverses parties prenantes – pays d'accueil, pays d'origine, investisseurs, communauté internationale et société civile – peuvent faire pour favoriser un résultat propice au développement. A cet égard, un certain nombre d'initiatives internationales ont été prises au cours de la précédente décennie. Certaines d'entre elles ont été lancées par les gouvernements et d'autres par la société civile et des associations industrielles.

Le présent rapport traite du rôle des STN dans les industries extractives et reprend la question de savoir comment les politiques d'investissements et autres mesures pertinentes en ce domaine peuvent conduire à des gains accrus en termes de développement. La portée de l'étude est limitée aux minéraux, plus précisément au pétrole, au gaz, aux diamants et aux minéraux métalliques, qui représentent l'essentiel de l'IED dans le secteur primaire.¹ Les branches d'activité étudiées sont définies au chapitre III, où est également décrite la flambée récente des prix des produits de base, dans l'optique particulière de l'interface entre les industries extractives et le développement. Le chapitre IV traite des tendances et des évolutions de l'IED et d'autres formes de participation des STN dans les industries extractives à l'échelle mondiale. Il fournit des informations détaillées sur la présence des principales STN dans des pays grands exportateurs de minéraux, en s'appuyant sur des données originales et en s'attachant aux évolutions récentes. Les principaux moteurs et déterminants de l'investissement étranger dans les industries extractives y font aussi l'objet d'un examen, faisant ressortir que ceux-ci varient d'un groupe de STN à l'autre. Le chapitre V présente une analyse des impacts économiques, environnementaux et sociaux de la présence des STN dans les industries extractives sur le pays d'accueil. Le dernier chapitre (chap. VI) est consacré aux défis que doivent relever les pouvoirs publics. Tout en reconnaissant que les gouvernements ont pour premier devoir de faire en sorte que la participation des STN à l'extraction de minéraux se traduise par des avantages concrets sur les plans du développement – particulièrement dans les pays d'accueil –, il explore les options dont disposent les diverses parties prenantes pour contribuer à la réalisation de cet objectif.

Note

¹ L'agriculture, la sylviculture et la pêche, qui relèvent également du secteur primaire, représentent moins de 1 % des flux totaux d'IED en provenance de l'UE et des États-Unis, principales sources d'investissement direct dans ce secteur.

CHAPITRE III

CARACTÉRISTIQUES DES INDUSTRIES EXTRACTIVES

L'accès aux divers produits minéraux est un point important pour toutes les économies, et spécialement pour celles qui en sont à un stade précoce de développement. L'envolée récente des prix des produits de base a provoqué un regain d'intérêt pour les interactions entre industries extractives et développement. Les rôles respectifs des marchés, des entreprises et des États dans les industries extractives varient en fonction des particularités de ces industries. Les marchés mondiaux des ressources minérales sont souvent très fluctuants, du fait notamment que l'offre réagit souvent avec un retard important aux variations de la demande. Les investissements dans les industries extractives se caractérisent généralement par une forte intensité de capital et des risques élevés et sont fortement influencés par des décisions politiques, qui sont elles-mêmes très liées aux mouvements des marchés. Des prix élevés renforcent la position de négociation des gouvernements vis-à-vis des investisseurs, et inversement. On observe par ailleurs une forte corrélation positive entre le niveau élevé des cours et le volume des investissements mondiaux dans les activités d'exploration.

Pour les pays richement dotés en ressources naturelles, la hausse des prix qui a débuté en 2004 a offert de nouvelles possibilités de développement. Mais le rapport entre l'exploitation des ressources minérales et le développement des pays exportateurs a beaucoup évolué. Les pays sont confrontés à diverses difficultés autres qu'économiques, d'ordre environnemental, social et politique. Ces difficultés varient selon les ressources minérales et les pays considérés. Nombre de ces difficultés résultent des particularités de cette branche d'activité, indépendamment de la présence de STN.

Le présent chapitre dresse la toile de fond des réflexions sur le rôle et l'impact des STN à l'œuvre dans les industries extractives qui seront présentées dans les chapitres suivants. La section A retrace l'évolution du rôle des minéraux dans l'économie mondiale et définit le champ de l'analyse en précisant les principaux minéraux étudiés dans le présent rapport. Elle fait ressortir que, pour de nombreux minéraux, le centre de gravité de l'offre et de la demande s'est progressivement déplacé

vers les pays en développement. Le fonctionnement des marchés de minéraux est étudié à la section B, qui met en lumière les particularités de la poussée la plus récente des prix des produits de base et leurs conséquences pour les investissements dans les industries extractives à l'échelle mondiale. La section C expose certaines des caractéristiques principales de l'investissement dans les activités de ce type ainsi que les possibilités de développement et les difficultés qui en découlent aujourd'hui pour les pays riches en ressources naturelles.

A. LES INDUSTRIES EXTRACTIVES DANS L'ÉCONOMIE MONDIALE

1. Les minéraux sont un élément essentiel de l'activité économique

Les minéraux ne représentent qu'une faible part de la production et des échanges mondiaux.¹ Ils sont néanmoins indispensables au développement durable d'une économie moderne. Ce sont des matières premières fondamentales, essentielles et stratégiques pour la production d'un large éventail de produits industriels et de biens de consommation, de matériels militaires, d'éléments d'infrastructure, d'intrants pour l'amélioration des sols cultivés ainsi que pour les transports, l'énergie, les communications et d'innombrables autres services (Highley *et al.*, 2004). Aucune économie moderne ne peut fonctionner sans un accès adéquat, sûr et pas trop coûteux aux matières premières. Cela va de soi en temps normal. Mais lorsque les approvisionnements sont perturbés ou que les prix montent, les pays touchés sont prompts à réagir. Des événements récents comme le dérèglement des livraisons de gaz entre la Fédération de Russie et l'Ukraine ainsi que les inquiétudes concernant la hausse des cours du pétrole et du gaz en donnent une frappante illustration. Il n'est donc pas surprenant que la sécurité énergétique soit revenue

au premier plan des préoccupations politiques internationales, comme l'atteste, par exemple, le Sommet du G-8 de Heiligendamm en juin 2007 (Sommet du G-8, 2007).

Le présent rapport est axé sur les industries extractives (encadré III.1), en s'intéressant spécialement aux minéraux énergétiques, notamment le pétrole et le gaz, et aux minéraux métalliques suivants: bauxite/aluminium, cuivre, minerai de fer,

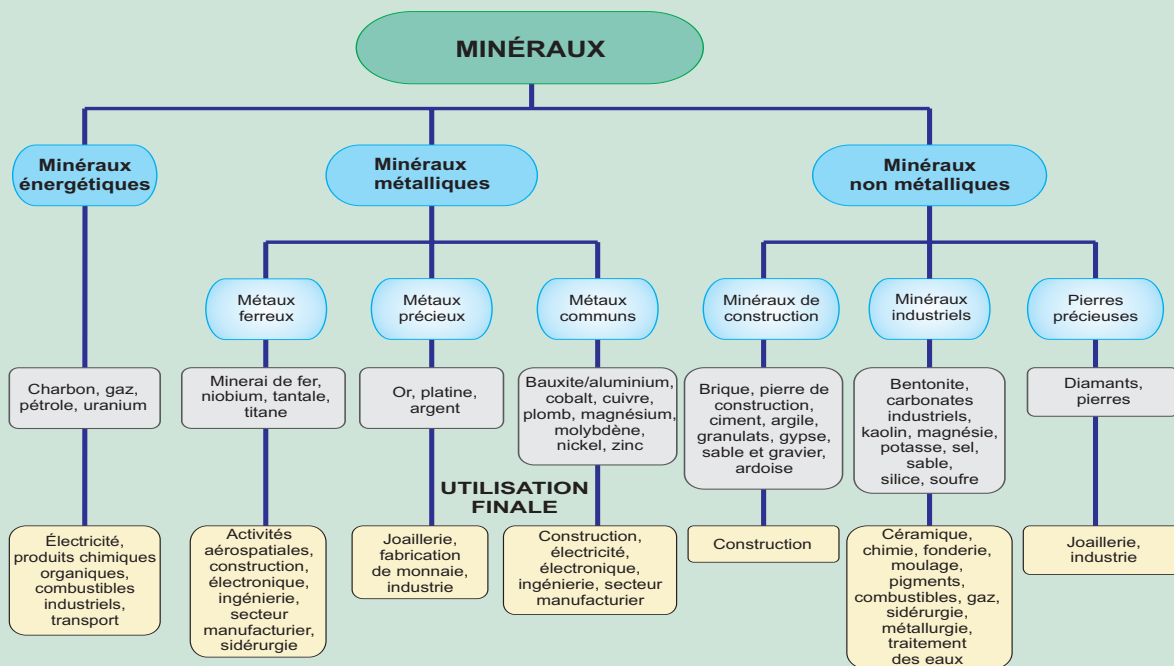
or, nickel et zinc, et aux diamants. Ces minéraux ont été retenus en raison de leur importance dans la production et dans les échanges à l'échelle mondiale, et du rôle de la participation des STN dans leur extraction. Une distinction entre deux grands secteurs – celui des hydrocarbures et celui des minéraux métalliques – est maintenue tout au long du présent rapport.

Encadré III.1. Définitions des industries extractives et des minéraux

Dans le présent rapport, les industries extractives sont définies comme les activités primaires concernant l'extraction de ressources non renouvelables^a. Elles ne couvrent donc pas des branches d'activité telles que l'agriculture, la sylviculture et la pêche. Le rapport s'appuie en outre sur une définition économique des minéraux^b. Les minéraux économiques sont ceux qui peuvent être commercialisés à des fins de production. On peut les regrouper en trois grandes catégories (fig. de l'encadré III.1):

- Minéraux énergétiques (pétrole, gaz, charbon et uranium);
- Minéraux métalliques; et
- Minéraux non métalliques (minéraux à usage industriel ou de construction et pierres précieuses).

Figure de l'encadré III.1.1. Les minéraux et leur utilisation



Un aspect important des minéraux économiques est leur champ de commercialisation (IIED, 2002). Les minéraux commercialisés à l'échelle mondiale ont une valeur par unité de poids suffisamment élevée pour être vendus sur les marchés mondiaux. Ils comprennent l'or, les diamants, le cuivre et l'aluminium. Le pétrole et le gaz entrent aussi dans cette catégorie. Les minéraux commercialisés à une moindre échelle ont une valeur suffisante pour faire l'objet d'échanges à l'échelle régionale (certaines qualités de charbon, la chaux et l'acier), mais plus rarement à l'échelle mondiale. Les minéraux commercialisés localement, essentiellement le sable, le gravier et la pierre, ont une très faible valeur par unité de poids.

Le présent rapport traite essentiellement des minéraux énergétiques et métalliques les plus largement commercialisés: le pétrole et le gaz naturel parmi les minéraux énergétiques; et le minerai de fer (métaux ferreux), l'or (métal précieux), et le cuivre, la bauxite/aluminium, le zinc et le nickel (métaux communs) parmi les minéraux métalliques. Les minéraux métalliques entrent pour 25 % environ dans la valeur totale de la production mondiale de minéraux au stade de l'extraction (à l'exclusion du pétrole et du gaz). Eu égard à leur importance pour certains pays en développement et de l'intensité de leur commerce, les diamants ont également été inclus dans l'analyse.

Source: CNUCED.

^a Voir http://glossarz.eea.europa.eu/EEAGlossary/E/extractive_industr. Il convient de noter que les métaux ne sont pas destructibles.

^b D'autres définitions se fondent sur des considérations géologiques, juridiques ou biologiques et médicales.

Ces deux catégories d'industries extractives sont d'une dimension très inégale. La production mondiale d'hydrocarbures a été estimée à 2 300 milliards de dollars en 2005.² Par comparaison, la production mondiale (à la sortie de la mine) de minéraux métalliques la même année a été chiffrée à 265 milliards de dollars.³ Commercialement, un petit nombre de métaux dominant le secteur. Les trois plus importants – minerai de fer, or et cuivre – assurent quelque 50 % de la valeur totale des minéraux métalliques produits, suivis par le nickel et le zinc (qui ne représentent que 8 % environ) (tableau III.1). La bauxite occupe un rang relativement peu élevé parce que la plus grande part de la valeur ajoutée dans la filière aluminium est créée aux stades du raffinage (production d'alumine) et de la fusion (production d'aluminium) (voir ci-après). Ces six métaux sont les plus importants du point de vue économique. De plus, dans la plupart des cas, les filiales étrangères jouent un grand rôle dans leur production à l'échelle mondiale, leur part s'établissant à plus de 50 % pour la bauxite, le cuivre et l'or, 36 % et 37 % pour le zinc et le nickel, et 20 % environ pour le minerai de fer.

Tableau III.1. Métaux les plus importants dans la production mondiale de minéraux, 2005

Métal	Part approximative de la valeur totale de la production de minéraux métalliques (%)	Volume de la production (teneur en métal en kilotonnes)	Part des filiales étrangères dans la production ^a (%)
Minerai de fer	21,9	800 000	21
Cuivre	18	16 900	56
Or	13,5	3	50
Nickel	4,9	1 300	36
Zinc	3,4	10 300	37
Bauxite	1,5	31 000	60
Autres	36,8	n.d.	n.d.
Total	100	n.d.	n.d.

Source: CNUCED, à partir de Raw Materials Data Metals.

^a Sont considérées comme filiales étrangères les sociétés dans lesquelles la participation étrangère est d'au moins 10 %.

Le sous-secteur des minéraux métalliques recouvre cinq grands types d'activité: prospection, mise en valeur, extraction, traitement (fusion et raffinage) et fermeture des mines. La part de valeur ajoutée aux différents stades dépend des particularités de chaque processus conduisant de la mine au métal (tableau III.2). Si la fusion et le raffinage sont des opérations complexes ou à forte intensité énergétique, leur coût peut être considérable par rapport à celui de l'extraction, et la valeur ajoutée au stade de l'extraction est plus faible. Dans la filière bauxite/aluminium par exemple, moins de 10 % de la valeur ajoutée est créée au stade de l'extraction. L'or et le platine représentent l'autre extrême, le produit extrait ne nécessitant que peu de traitements complémentaires dans une raffinerie spécialisée. Les métaux communs, cuivre, plomb et zinc, se situent dans l'entre-deux, le produit extrait – le concentré – représentant la plus grande part de la valeur.

Dans le cas du pétrole et du gaz, le raffinage concerne surtout le pétrole, mais une certaine proportion de gaz naturel est aussi acheminée vers des usines de liquéfaction, processus qui permet aussi d'obtenir des produits pétroliers de haute qualité. Le raffinage du pétrole est la séparation et la transformation du pétrole brut en trois types de produits: les carburants,⁴ les produits finis non carburants,⁵ et les intrants de l'industrie chimique.⁶ La part du transport dans la chaîne de valeur diffère selon qu'il s'agit de pétrole ou de gaz.

Tableau III.2. Part approximative de la valeur ajoutée au stade de l'extraction de certains métaux (en pourcentage)

Métal	Part de la valeur ajoutée au stade de l'extraction
Or	100
Métaux du groupe platine	100
Étain	83
Cuivre	77
Plomb	77
Nickel	70
Zinc	63
Cobalt	33
Bauxite/aluminium	9

Source: CNUCED, sur la base de données communiquées par le Raw Materials Group.

Le pétrole fait l'objet d'échanges à l'échelle mondiale et peut être aisément stocké et transporté par oléoduc, par rail, par navire ou par camion. Le gaz naturel, qui est plus difficile à stocker et transporter, est généralement acheminé par gazoduc entre pays voisins. Pour les échanges et les transports à longue distance, il est habituellement transformé en gaz naturel liquéfié (GNL). La fourniture de GNL implique la liquéfaction, le transport maritime et la regazéification au point de réception, où le produit est connecté aux gazoducs, aux installations de stockage et aux réseaux de distribution traditionnels.⁷ La part du GNL dans le commerce total de gaz, qui était de 35 % en 2005 (BP, 2006), devrait s'accroître, un doublement de la capacité totale de liquéfaction étant attendu entre 2005 et 2010 (IEA, 2006a).

2. Géographie de la production et de la consommation de certains minéraux

Le marché mondial des minéraux se caractérise par une concentration géographique inégale des ressources, de la production et de la consommation. Les principaux producteurs sont surtout des pays en développement ou en transition, qui sont exportateurs nets, alors que les principaux consommateurs sont essentiellement des pays développés, fortement tributaires des importations. Depuis les années 90, quelques pays en développement d'Asie ont considérablement accru leur consommation de minéraux pour alimenter l'expansion de leur économie et sont désormais au nombre des principaux consommateurs et importateurs.

Les réserves de pétrole et de gaz sont fortement concentrées en Asie occidentale: la part de cette sous-région dans les réserves prouvées et probables était de 62 % pour le pétrole et de 40 % pour le gaz à la fin de 2005. Toutefois, en termes de production, la part de l'Asie occidentale n'était que de 23 % en 2005. Par contre, les pays développés, qui ne détenaient que 6 % des réserves mondiales de pétrole et 8 % des réserves de gaz, étaient à l'origine de 25 % de la production mondiale de pétrole et de gaz (tableau III.3). Pour le gaz naturel, c'est la Fédération de Russie qui dispose des plus vastes réserves (27 % du total mondial) et la production la plus élevée (22 % du total mondial).⁸ La région du golfe Persique, qui n'assure que 10 % de la production mondiale de gaz,⁹ devrait augmenter sa part relative avec le développement des échanges de GNL.

Les pays développés et les pays de l'Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est sont deux groupes dont la part dans la consommation mondiale est supérieure à celle qu'ils détiennent dans la production et les réserves. L'écart est plus large pour les pays développés, mais s'accroît rapidement pour les pays d'Asie (tableau III.3).¹⁰ Cela explique que l'activité de prospection soit fortement concentrée dans les pays développés, dans lesquels quelque 70 % des forages sur de nouveaux champs sont exécutés. Dans le groupe des pays en développement, les activités d'exploration se concentrent essentiellement en Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est (tableau III.3).

En ce qui concerne les minéraux métalliques, la situation varie selon le produit. Cependant, à quelques exceptions près, les pays développés et les pays en développement d'Asie consomment plus de métaux qu'ils n'en produisent, alors que c'est la situation inverse qui prévaut en Afrique, en Amérique latine et dans les Caraïbes, ainsi qu'en Europe du Sud-Est et dans la Communauté d'États indépendants (CEI). Mais il est intéressant de noter que la part des

pays développés dans la consommation de minerai de fer, de cuivre et de zinc a sensiblement baissé en 2005 par rapport à celle observée dix ans plus tôt. Ce recul a été compensé par une forte augmentation de la part des pays en développement d'Asie dans la consommation de ces métaux. Il convient aussi de signaler l'accroissement marqué de la participation des pays développés à la production de minerai de fer, au détriment des pays d'Amérique latine et des économies en transition, et des pays en développement d'Asie pour ce qui est de la production d'or, de zinc et de bauxite (tableau III.4).

Pour nombre de pays en développement, les minéraux sont les produits d'exportation les plus importants. Cette dépendance est particulièrement marquée pour les pays exportateurs de pétrole d'Afrique et d'Asie occidentale (tableau III.5). Les pays d'Afrique et d'Amérique latine possèdent divers minéraux, allant des minéraux précieux aux minéraux ferreux et industriels. L'Afrique domine l'offre mondiale de métaux précieux et de pierres précieuses, comme le platine, le diamant et l'or, dont elle est le premier producteur, l'Amérique latine occupant la première place pour le cuivre et l'argent (USGS, 2005).

B. L'ENVOLEE DES PRIX DES PRODUITS DE BASE ET SON IMPACT SUR L'INVESTISSEMENT

Les marchés des minéraux sont très instables. La dernière hausse de prix des produits de base a exercé une influence majeure sur le comportement d'investissement des entreprises ainsi que sur les politiques des gouvernements. Il importe donc

Tableau III.3. Répartition des réserves, de la production, de la consommation et de l'exploration du pétrole et du gaz naturel, 1995 et 2005
(en pourcentage)

Pays	Production de pétrole et de gaz						Réserves prouvées fin 2005	
	Exploration ^a		Production ^b		Consommation ^b		Pétrole ^c	Gaz ^d
	1995	2005	1995	2005	1995	2005		
	Part du nombre total				Part du volume total			
Pays développés	67	71	31	25	56	52	6	8
Pays en développement	29	23	49	54	29	36	84	59
Afrique	4	6	8	10	3	3	10	8
Amérique latine	7	6	10	11	7	7	10	4
Asie en développement	17	11	31	33	20	26	65	47
Asie occidentale	2	3	21	23	7	9	62	40
Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est	15	8	10	10	13	17	3	7
Europe du Sud-Est et CEI	5	6	19	20	14	12	10	31
Fédération de Russie	3	3	16	16	9	8	6	27
Total mondial	100	100	100	100	100	100	100	100

Source: CNUCED, à partir des données de IHS et des statistiques de British Petroleum (BP).

^a Nombre de nouveaux gisements, forages exploratoires.

^b Millions de tonnes d'équivalent pétrole.

^c Milliards de barils.

^d 1 000 milliards de mètres cube.

Tableau III.4. Production et consommation de certains minéraux métalliques, 1995 et 2005
(en pourcentage)

	Pays développés		Afrique		Amérique latine et Caraïbes		Asie en développement		Europe du Sud-Est et CEI		Ensemble des régions	
	1995	2005	1995	2005	1995	2005	1995	2005	1995	2005	1995	2005
Production de minerai de fer	17	29	6	4	31	24	27	29	19	14	100	100
Production de fonte ^a	37	29	2	1	8	5	39	52	14	13	100	100
Production de cuivre	41	43	6	9	19	21	12	6	22	21	100	100
Consommation de cuivre ^b	64	46	1	1	5	6	28	42	2	5	100	100
Production d'or	34	28	30	21	12	18	14	23	10	10	100	100
Consommation d'or	37	39	3	4	2	2	56	53	2	2	100	100
Production de nickel	31	30	6	5	12	17	28	26	23	22	100	100
Consommation de nickel	52	50	5	3	10	13	10	12	23	22	100	100
Production de zinc	45	36	4	4	23	21	22	32	6	7	100	100
Consommation de zinc	57	42	2	2	15	8	19	39	7	9	100	100
Production de bauxite	39	36	15	10	28	27	12	19	6	8	100	100
Consommation d'alumine ^c	40	48	2	1	28	20	14	19	16	12	100	100

Source: CNUCED, à partir de données communiquées par Raw Materials Data Metals, Virtual Metals et Bloomsbury Minerals Economics Limited.

^a La production de fonte (teneur en fer) est utilisée comme valeur de substitution de la consommation de minerai de fer. La fonte est du fer brut à forte teneur en carbone obtenu par fusion du minerai de fer avec du coke et de la chaux qui est ensuite versée dans des moules. Elle est utilisée en sidérurgie ainsi que dans diverses applications de fonderie.

^b Les données de la première colonne pour chaque région sont celles de l'année 1996.

^c La production d'alumine est utilisée comme valeur de substitution de la consommation de bauxite.

Tableau III.5. Pays en développement les plus tributaires des exportations de minéraux
(en pourcentage des exportations, moyennes sur cinq ans, 2004-2005)

Tri par combustible ^a			Tri par minéraux non combustibles ^a		
Pays	Combustible	Description	Pays	Minerais et métaux	Description
Algérie	97,8	Pétrole et gaz	Guinée ^{b, c}	89,8	Bauxite, alumine, or, diamants
Nigéria ^b	97,8	Pétrole	Botswana ^d	87,2	Diamants, cuivre, nickel
Jamahiriya arabe libyenne	96,9	Pétrole	Suriname ^b	70,0	Alumine (oxyde d'aluminium)
Yémen	93,3	Pétrole et gaz	Zambie ^b	61,5	Cuivre, cobalt
Koweït ^b	92,9	Pétrole	Jamaïque	60,8	Alumine, bauxite
Angola ^f	92,2	Pétrole	Niger ^b	46,1	Uranium, or
Qatar		Pétrole et pétrochimie	Chili		Cuivre
Arabie saoudite ^b	89,1			45,0	
Brunéi Darussalam ^b	88,9	Pétrole	Mozambique ^b	42,3	Aluminium
Azerbaïdjan	88,3	Pétrole	Papouasie-Nouvelle-Guinée ^b	38,6	Or, cuivre
Iran, Rép. islamique d' ^b	86,6	Pétrole	République du Congo ^g	34,0	Métaux divers
Venezuela	86,3	Pétrole et gaz	Ghana ^h	33,3	Or
Turkménistan	83,4	Pétrole	Cuba	33,2	Nickel
Oman	81,0	gaz	Pérou	32,9	Or, cuivre, zinc
Gabon	80,6	Pétrole	Rwanda ^{b, i}	32,2	Métaux divers
Soudan ^b	79,5	Pétrole	Ouzbékistan	30,3	Or
République arabe syrienne	74,2	Pétrole	Géorgie	24,9	Métaux divers
Bahreïn	72,8	Pétrole	Afrique du Sud ^c	21,7	Platine, or
Trinité-et-Tobago ^b	70,5	Pétrole	Bolivie	19,1	Zinc, or
Kazakhstan	61,3	Pétrole et gaz	Kazakhstan	18,0	Métaux divers
	56,1	Pétrole et gaz	Bahreïn	16,8	Aluminium

Source: CNUCED, calculs fondés sur les bases de données COMTRADE et d'autres sources.

^a Les combustibles correspondent à la division 3 de la CTCL. Les minerais et métaux correspondent aux positions 27, 28 et 68 plus, le cas échéant, le minerai de diamant.

^b Moyenne sur deux à quatre ans.

^c The Economist Intelligence Unit.

^d Bank of Botswana, Financial Statistics.

^e Source: *Annual Statistical Bulletin* de l'OPEP.

^f FMI, Staff Reports.

^g FMI, Direction des statistiques du commerce.

^h FMI, Annexe statistique de l'étude sur le Ghana.

ⁱ FMI, Direction des statistiques du commerce.

d'identifier les forces sous-jacentes à ce mouvement de hausse et d'examiner les évolutions récentes à partir d'une perspective historique.

1. Les hauts et les bas des prix des minéraux

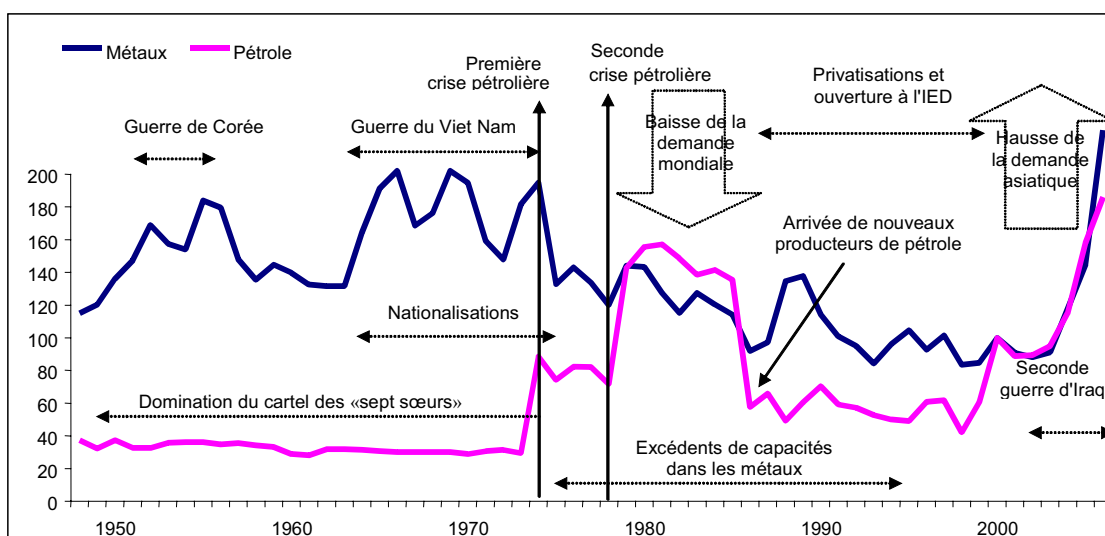
Depuis la Seconde Guerre mondiale, les prix des minéraux ont énormément fluctué en fonction des évolutions des marchés. L'année 1974 marque la fin de ce que l'on a appelé les «trente glorieuses», période de forte croissance de l'économie mondiale et de demande soutenue de minéraux qui a suivi la Seconde Guerre mondiale (fig. III.1). Pendant la période 1950-1973, les cours du pétrole brut ont été en fait contrôlés par les «sept sœurs» et sont restés pratiquement constants en termes réels.¹¹ Pendant la même période, les prix des métaux ont subi des fluctuations considérables le long d'une pente ascendante. Des taux de croissance à long terme positifs et en progression apparaissaient comme une caractéristique durable des marchés de minéraux (Tilton, 1990), et la préoccupation dominante était le risque d'une hausse rapide de la demande de minéraux dans les pays en développement.¹²

Entre la première crise pétrolière de 1973-1974 et le début des années 80, les prix du pétrole ont commencé à augmenter fortement, en grande partie du fait du contrôle accru des marchés exercé par l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP).¹³ Les cours des métaux, par contre, ont amorcé un mouvement de baisse à long terme

s'expliquant par divers facteurs, parmi lesquels le ralentissement de la croissance mondiale, une moindre utilisation des métaux dans de nombreux pays (Tilton, 1990), une vive concurrence entre producteurs, et le développement d'énormes excédents de capacités.¹⁴ Les prix du pétrole brut ont eux aussi commencé à baisser en termes réels en 1985, après la découverte de nouvelles réserves dans des pays n'appartenant pas à l'OPEP comme l'Angola (qui en est depuis devenu membre), le Mexique, la Norvège, ce qui était alors l'Union soviétique et le Royaume-Uni. Ces nouvelles sources d'approvisionnement ont affaibli le contrôle que l'OPEP exerçait sur le marché, la part de cette dernière dans la production mondiale de brut ayant reculé de 53 % en 1974 à 30 % en 1985 (CEPALC, 2002). Le niveau extrêmement bas des prix des minéraux dans les années 80 et 90 a eu d'importantes conséquences: le pétrole et les métaux ont progressivement perdu leur caractère de produits d'importance stratégique pour le développement économique et ont été de plus en plus traités comme de simples produits de base. Cette évolution a influencé le comportement des pouvoirs publics et a contribué à un mouvement de privatisations, de déréglementation et d'ouverture croissante à l'IED dans plusieurs pays en développement et en transition, notamment dans le secteur des minerais métalliques (voir chap. IV et VI).

Ce n'est que dans les années récentes que le recul progressif des prix des minéraux s'est inversé. Pour le pétrole, le point de retournement se situe en 1999, année au cours de laquelle les cours se sont

Figure III.1. Indice des prix réels du pétrole brut et des minéraux métalliques, 1948-2006
(Base 2000 = 100)



Source: CNUCED et Radetzki, à paraître.

Note: L'indice des prix des métaux couvre les minéraux suivants avec la pondération indiquée ci-après: cuivre (38,89 %), aluminium (23,93 %), minerai de fer (13,65 %), zinc (7,22 %), nickel (6,70 %), étain (3,62 %), phosphorite (2,67 %), plomb (2,10 %), minerai de manganèse (1,20 %), minerai de tungstène (0,02 %). L'indice des prix du pétrole brut est calculé comme la moyenne des prix du brut de Doubaï, du Brent et du West Texas Intermediate, la consommation de brut intermédiaire, léger et lourd étant à peu près égale à l'échelle mondiale. Le déflateur retenu est l'indice de la valeur unitaire des exportations de produits manufacturés des pays développés.

redressés en conséquence d'un accord de réduction de la production signé en 1998 entre l'OPEP et des producteurs non membres de cette organisation – Mexique, Norvège, et Fédération de Russie.¹⁵ À partir de 2003, l'instabilité géopolitique en Asie occidentale a contribué à une nouvelle poussée des cours du pétrole brut (fig. III.1).¹⁶ Pour les métaux, le déclin prolongé des prix s'est brusquement interrompu en 2004.

La poussée des cours a pris la plupart des observateurs par surprise. Elle était alimentée à la fois par une demande très vigoureuse et par les limitations de l'offre. À la différence des périodes de hausse précédentes, la progression de la demande venait essentiellement des pays en développement. La Chine, en particulier, traverse actuellement une phase de croissance grosse consommatrice de ressources.¹⁷ En outre, l'économie du pays a enregistré une croissance trois fois supérieure à celle de l'économie mondiale au cours des dix dernières années (CNUCED, 2007f). Elle est en conséquence devenue un moteur majeur de la progression de la demande mondiale de minéraux: en 2005, elle était à l'origine de 29 %, 66 % et 25 %, respectivement, de la croissance de la demande de pétrole, de cuivre et de nickel, et sa part dans la demande mondiale totale de ces produits était de 8,5 %, 22 % et 16 % respectivement (BP, 2006; Goodyear, 2006).¹⁸

La lenteur de réaction de l'offre a également contribué à la hausse des cours. La longue période de faiblesse des prix des minéraux avait entraîné un recul

des investissements en ressources humaines, et en capacités de production et de raffinage, et donc une diminution sensible des capacités disponibles. Nombre d'installations au fonctionnement coûteux avaient été fermées.¹⁹ Lorsque la demande s'est soudainement accélérée, il n'y avait donc que peu de capacités inemployées pour faire face à la hausse de la consommation.²⁰ En outre, des pénuries et un renchérissement de certains intrants sont encore venus retarder l'expansion de l'offre disponible (tableau III.6). Le bas niveau des stocks, l'instabilité géopolitique et des événements imprévisibles, grèves ou ouragans par exemple, ont encore accentué la pression sur les prix.²¹

2. La hausse des cours a entraîné celle des profits et des investissements

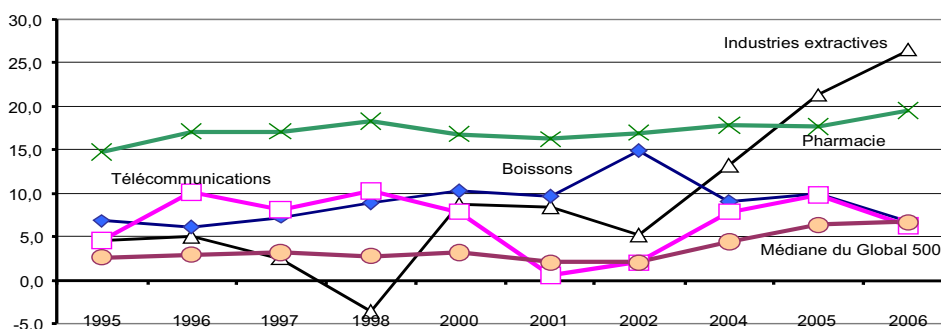
L'envolée récente des prix des minéraux a entraîné une poussée des investissements mondiaux, en partie alimentée par une hausse des bénéfices. Malgré le renchérissement de nombreux moyens de production, la rentabilité des sociétés minières est en forte progression. Les entreprises des industries extractives figurant au classement "Fortune Global 500" ont enregistré des taux de profit exceptionnellement élevés en 2005 comme en 2006, par rapport aussi bien aux grandes sociétés d'autres branches qu'à leurs performances passées (fig. III.2). Le bénéfice net d'ExxonMobil en 2006 a été le plus élevé jamais publié par une entreprise

Tableau III.6. Retards de l'offre: quelques exemples

Appareil	Délais avant la hausse (en mois)	Délais début 2007 (en mois)
Broyeurs	20	44
Racleurs	18	36
Barges	24	32
Locomotives	12	26
Génératrices	12	24
Wagons	12	24
Pelleteuses à câble	9	24
Niveleuses	18	24
Pneus	0'6	24
Camions gros porteurs	0'6	24
Concasseurs	16	24
Chargeurs de navire en continu	8	22

Source: Rio Tinto 2007.

Figure III.2. Rentabilité des sociétés du Fortune Global 500 dans les industries extractives et dans d'autres branches, 1995-2006
(Bénéfice en pourcentage des recettes)



Source: CNUCED, sur la base des données du Fortune Global 500 (diverses années).

Note: La rentabilité est calculée comme le rapport des bénéfices aux recettes des sociétés du Fortune Global 500, dans chacune des branches. Le dénominateur commun pour la définition des recettes dans les différentes branches est le revenu, y compris le chiffre d'affaires. Le bénéfice est calculé après impôts et après les crédits ou charges exceptionnels figurant au compte de résultat. Pour 2006, les données concernant les 1 000 sociétés les plus importantes des États-Unis ont été utilisées comme valeurs de substitution.

des États-Unis. Une étude portant sur 80 % du secteur de l'extraction de minerais métalliques dans le monde (en terme de capitalisation) a fait ressortir une hausse des bénéfices nets, qui sont passés de 4,4 milliards de dollars en 2002 à 67 milliards de dollars en 2006 (PricewaterhouseCoopers, 2007b).

Pour tirer parti du cours élevé des produits de base, les entreprises se sont attachées à développer leurs installations de production à un rythme aussi rapide que possible. L'intensité de l'investissement et de l'activité de production a suivi diverses voies. Comme on l'a noté plus haut (tableau III.6), cela a pu conduire à l'indisponibilité d'un certain nombre d'éléments indispensables à l'investissement dans les ressources minérales.

Dans le secteur des hydrocarbures, les opérations de forage ont doublé depuis 2002, et le nombre de puits en activité n'a jamais été aussi élevé depuis vingt ans: au milieu de l'année 2006, leur taux d'utilisation était de 92 %. Cette intense activité a contribué à faire monter les coûts. Le coût d'une journée de forage a par exemple augmenté de 10 à 15 % par an depuis 2003 (IEA, 2006b). Les compagnies battent la campagne à la recherche d'ingénieurs spécialistes du pétrole et des mines, car la pénurie de compétences en la matière crée un goulet d'étranglement pour la réalisation des projets d'investissement (IMF, 2006).

Malgré ces contraintes, les capacités nouvelles de production de pétrole devraient s'accroître. Une étude prévoit qu'elles devraient atteindre 11,7 millions de barils par jour (mb/j) sur la période 2006-2010, dont 3,8 mb/j au maximum pour les pays de l'OPEP (IEA 2006a). La progression de la demande mondiale sur la même période devrait atteindre 8,1 mb/j, ce qui allégerait la contrainte sur les capacités de 3,6 mb/j. D'autres travaux viennent corroborer ces conclusions.²² Mais d'autres

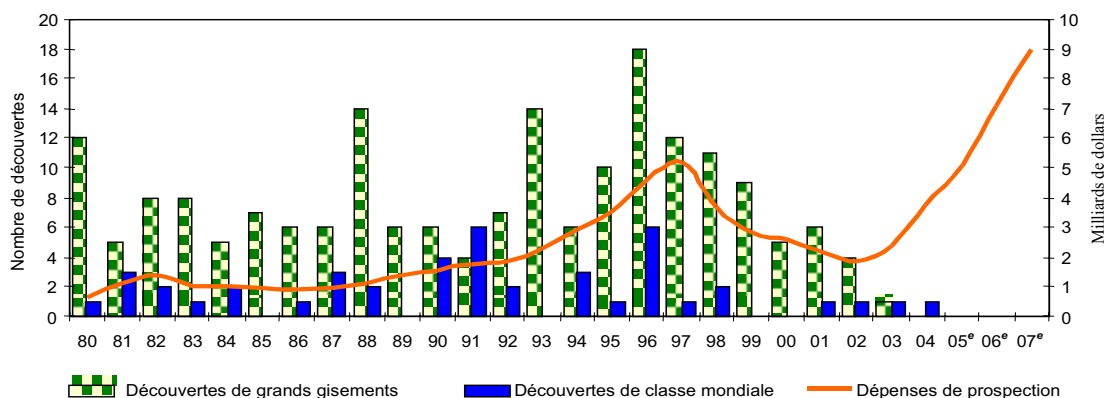
observateurs font valoir que les contraintes pesant sur l'offre pourraient conduire à de nouvelles tensions sur le marché pétrolier (UBS, 2006; IEA, 2007).²³

L'investissement dans l'expansion des capacités est aussi en progression dans le secteur des minéraux métalliques. En aval, la capacité de raffinage de cuivre devrait augmenter sensiblement plus vite que la demande au cours de la période 2005-2009, et des excédents croissants sont attendus sur le marché du cuivre à compter de 2006 (CRU, 2006). Une évolution similaire devrait intervenir pour le nickel entre 2007 et 2010.²⁴ Sur le marché du minerai de fer, l'offre ne devrait devenir excédentaire qu'en 2009/2010 (CNUCED, 2007h).

En amont, les investissements mondiaux du secteur privé dans l'exploration des métaux non ferreux sont passés de 2 milliards de dollars en 2002 à plus de 7 milliards de dollars en 2006 et devraient atteindre 9 milliards de dollars en 2007 (fig. III.3). Entre 2001 et 2005 l'investissement a plus que doublé dans un certain nombre de grands pays riches en minéraux, parmi lesquels l'Afrique du Sud, l'Argentine, le Canada, les États-Unis, la Fédération de Russie et le Mexique (Norilsk Nickel, 2005). Un des faits les plus importants de ces dernières années est l'essor des activités de prospection en Chine, en Mongolie et dans la Fédération de Russie. Leur part combinée dans les investissements mondiaux de prospection de métaux non ferreux réalisés par le secteur privé, qui était de 4 % en 2000 a atteint 12 % en 2006 (MEG, 2006).

Cependant, le taux de succès de la prospection de minéraux métalliques est resté faible. Depuis 1998, seuls quatre gisements de classe mondiale ont été découverts à l'issue d'explorations sur de nouveaux sites (fig. III.3).²⁵ Si de nouvelles découvertes à l'intérieur ou aux alentours de sites existants peuvent conduire à un accroissement des réserves, il est

Figure III.3. Nombre de grandes découvertes par rapport aux dépenses de prospection de minéraux non ferreux du secteur privé, 1980-2007
(en milliards de dollars et nombre de découvertes)



Source: CNUCED, sur la base de Mineral Economic Group 2006 et de données fournies par le Raw Materials Group et BHP Billiton.
* Estimations.

probable que les nouveaux gisements se situeront à de plus grandes profondeurs et dans des zones plus éloignées, et seront de moindre qualité. Comme l'a récemment écrit un expert des industries extractives (Humphreys, 2006, p. 5):

«Il apparaît que le coût de la découverte de gisements de minerais de métaux communs économiques est lui aussi croissant... En outre, le fait qu'on ne trouve plus de «méga-gisements» comme ceux de Carajas, d'Escondida, de Grasberg et de Norilsk ces dernières années a fait prendre conscience qu'à l'avenir, la découverte et la mise en valeur de très gros sites sera beaucoup plus difficile que par le passé. La plupart des fruits qui étaient à portée de main ont été cueillis.»

3. Les prix ne sont pas près de retrouver leur niveau d'avant la hausse

Certains facteurs donnent à penser que l'envolée des cours pourrait être le signe d'un changement «structurel». Du côté de la demande, le poids économique croissant de la Chine, de l'Inde et d'autres pays en développement, conjugué au besoin de ressources caractérisant leur stade actuel de développement, pourrait se traduire par une accélération tendancielle de la croissance de la demande de produits de base. Il s'agirait d'un nouveau stade des marchés internationaux des produits de base, caractérisé par des niveaux de prix exceptionnellement élevés.²⁶ Une autre argumentation en faveur d'un changement structurel s'appuie sur le fait que des ressources naturelles en cours d'épuisement accroissent le coût des productions nouvelles et, dans le cas du pétrole, renforcent la dépendance à l'égard de l'Asie occidentale, politiquement instable, conduisant inéluctablement à une poussée des prix (voir par exemple Deffeyes, 2005; et Laherrere, 2005), au moment où la demande des grandes économies de marché émergentes est en progression constante. L'implication croissante des États dans l'extraction de minerais métalliques et de pétrole peut conduire à ce que les facteurs politiques aient davantage d'influence sur les décisions de production, et limiter l'accès des STN étrangères aux gisements de minéraux.

D'autres experts contestent la pertinence de ces observations et tendent à minimiser la menace de l'épuisement des ressources, même dans un avenir lointain.²⁷ Certains considèrent en outre que les projections concernant la croissance de la demande mondiale de produits de base pèchent peut-être par excès.²⁸ D'après une étude réalisée par une entreprise, l'expansion de la production sous l'effet

de la hausse des prix devrait conduire à ce que les prix se rapprochent à nouveau des coûts marginaux de production (Rio Tinto, 2007). Mais le délai dans lequel ces évolutions pourraient se concrétiser – qui varie d'un produit à l'autre – sera sans doute plus long que jamais auparavant.²⁹

En conclusion, l'évolution des prix des minéraux fait l'objet de projections contradictoires. À court terme, bien que la croissance de l'économie mondiale ait probablement atteint un point culminant en 2004 et qu'en particulier, l'expansion économique des États-Unis se soit ralentie au cours de l'année 2006, rien n'indique l'imminence d'une récession mondiale. Du côté de l'offre, l'allongement de la période de gestation des projets miniers due à la pénurie et au coût croissant des moyens à mettre en œuvre pourrait sans doute retarder la constitution de stocks suffisants pour atténuer les difficultés rencontrées. Mais il est probable qu'à moyen terme, la plupart des investissements en cours seront conduits à leur terme et que les plans d'investissement puissent même être étoffés, si les prix se maintiennent au niveau élevé de 2006. Ainsi donc, à moins que la croissance économique mondiale marque le pas, les prix pourraient demeurer relativement élevés jusqu'à ce qu'apparaissent des surcapacités dans les secteurs du pétrole, du gaz et des minéraux, ce qui risque de ne pas survenir avant le début de la prochaine décennie.³⁰ À plus long terme, l'évolution des prix dépendra de la demande et du rythme d'épuisement des ressources, mais aussi des nouvelles découvertes. Les experts de la branche paraissent cependant persuadés que les gisements futurs seront plus coûteux à mettre en valeur, ce qui devrait maintenir les prix à un niveau relativement élevé.

C. INDUSTRIES EXTRACTIVES ET DÉVELOPPEMENT: CHANCES À SAISIR ET OBSTACLES À SURMONTER

1. Caractéristiques des investissements dans les industries extractives

Les investissements dans les industries extractives comportent des particularités, qui ne sont pas sans conséquences du point de vue du développement. L'extraction de ressources minérales est en grande partie dominée par des investissements de grande ampleur, même si l'extraction minière artisanale et à petite échelle est parfois importante

Encadré III.2. Exploitation minière artisanale

Il existe de par le monde un nombre indéterminé de petites et moyennes entreprises minières qui produisent essentiellement de l'or, mais aussi des pierres précieuses, du minerai de fer et d'autres minéraux. Il peut s'agir d'exploitations de petite dimension et artisanales comme les garimpeiros brésiliens (mineurs d'or illégaux), les orpailleurs d'Afrique occidentale (artisans qui récoltent l'or par lavage des alluvions) et les petites mines chinoises de minerai de fer ouvertes pendant la campagne du «Grand bond en avant», dont beaucoup sont encore exploitées. Dans les années 2005-2006 seulement, plusieurs milliers de mines de minerai de fer ont été ouvertes en Chine et en Inde. Le tableau de l'encadré III.2.1 présente une estimation de la production d'or par des mineurs artisanaux dans certains pays d'Afrique et d'Amérique latine.

Source: CNUCED.

Tableau de l'encadré III.2.1. Production artisanale d'or, 2005^a (en tonnes)

Pays	Production artisanale	Production totale
Argentine	0,2	27
Bolivie	3,5	9
Brésil	6,1	35
Colombie	21,6	37
Congo, Rép. dém. du	2,0	5
Équateur	3,0	4
Ghana	6,9	65
Kirghizistan	1,4	17
Mali	1,8	46
Mexique	7,4	32
Niger	0,5	4
Papouasie-Nouvelle-Guinée	3,2	69
Philippines	1,2	6
Tanzanie, Rép.-Unie de	5,0	49

Source: CNUCED, sur la base de données du Raw Materials Group.

^a Estimations.

dans tel ou tel pays et pour tel ou tel minéral (encadré III.2). Certains projets se caractérisent par de redoutables difficultés techniques, et les investissements y sont marqués par un fort degré d'incertitude et de longues périodes de gestation. Dans la plupart des pays en développement – sauf la Chine et l'Inde où la production est consommée ou utilisée sur place – l'industrie minière est avant tout une activité d'exportation, offrant de larges possibilités de recettes, mais des perspectives limitées en matière de création d'emplois et d'effets d'entraînement pour l'économie du pays. Elle présente en outre des menaces considérables pour l'environnement local et peut avoir des répercussions négatives sur le plan social. Enfin, les ressources minérales sont non renouvelables et comportent souvent une dimension stratégique et géopolitique importante. De ce fait, l'implication de l'État y est souvent forte, notamment dans le cas du pétrole et du gaz (voir chap. IV).

L'extraction de minéraux est une activité très gourmande en capital. La construction d'une grande mine de métal commun peut coûter plus d'un milliard de dollars. L'ampleur des investissements dans l'industrie pétrolière et gazière est encore supérieure. Construire un oléoduc, mettre en exploitation un gisement de pétrole ou redynamiser une industrie minière souffrant de sous-investissement peut coûter des milliards de dollars.³¹ Les investissements de ce type dans les pays en développement imposent généralement l'intervention d'une entreprise publique qui peut compter sur l'appui financier du gouvernement, ou celle d'une STN. Peu de pays, en particulier parmi les PMA, ont – ou peuvent obtenir – les ressources financières nécessaires pour de tels

investissements, que ce soit auprès d'une entreprise publique nationale ou d'une entreprise privée du pays, et cherchent donc à attirer les investissements de STN. Une autre solution serait d'emprunter à un prêteur disposé à accepter les risques élevés qu'impliquent de telles opérations (par exemple des banques de développement nationales ou régionales ou la Banque mondiale).³²

Du point de vue technologique, certains projets présentent plus de difficultés que d'autres. Pour l'extraction de minerais métalliques, la plupart des techniques sont disponibles sur le marché et il y a généralement peu de différences d'approches entre les différentes sociétés minières. La difficulté en l'occurrence porte davantage sur la gestion de projets comportant une longue période de gestation et sur la nécessité d'accorder l'attention voulue aux répercussions environnementales et sociales. Pour le pétrole et le gaz, le degré de complexité technique est particulièrement important pour l'exploitation offshore en eau profonde, alors que la production onshore pose moins de problèmes.

Il convient de porter une attention spéciale aux longs délais de gestation qu'imposent souvent les projets miniers. La phase d'exploration peut prendre jusqu'à dix ans, et les investissements consentis débouchent bien souvent sur un échec.³³ En moyenne, le coût des échecs réduit le rendement attendu de l'activité d'exploration. Mais pour les projets qui aboutissent à des découvertes, le profit potentiel est parfois considérable (Land, 2007; Goodyear, 2006).

Même lorsque l'exploration se solde par un succès et aboutit à l'aménagement et à

la mise en exploitation d'une mine nouvelle, l'investisseur est encore confronté à divers types de risques – techniques,³⁴ de marché (liés aux prévisions concernant la demande et les prix), politiques (modifications de la législation minière, nationalisations, par exemple), et sociaux et environnementaux. Dans les pays développés, les sociétés minières ont de plus en plus de mal à obtenir et à conserver le droit d'accès à des terrains (Otto, 2006). Dans les pays dont le cadre institutionnel est instable, les risques politiques, sociaux et environnementaux peuvent être très onéreux en termes de retards, de publicité négative, de perte éventuelle de permis d'exploitation et de dépenses imprévues.³⁵ Il est de fait probable qu'une bonne gestion des risques sociaux, environnementaux et autres deviendra une source d'avantage concurrentiel pour les entreprises (Howard, 2006).

Lorsque les prix sont élevés, les sociétés ont une plus forte propension au risque. «Certains pays comme le Pérou, la Russie et la Chine, qui sont généralement considérés comme présentant des risques élevés, reçoivent une plus grande proportion de dollars d'exploration en raison de leurs richesses minérales potentielles. Les sociétés sont disposées à accepter ce risque dans leur quête de réserves, spécialement dans le climat actuel de cherté des produits de base.» (PricewaterhouseCoopers, 2006, p. 23). Lorsque les prix sont bas, la rentabilité des activités d'extraction tend à se réduire, affaiblissant d'autant la position des pays cherchant à attirer des investisseurs. Toutefois, lorsque l'investissement est réalisé et que les mines ou les puits sont en exploitation, le niveau des coûts fixes, qui renforçait la position de négociation de l'entreprise étrangère au début de l'opération, peut devenir une source de vulnérabilité. Si des conditions plus strictes lui sont par exemple imposées, la société n'a guère d'autre choix que de les accepter, car il lui est difficile de se retirer.

Une autre caractéristique des industries extractives est l'éventualité de bénéficier de rentes minérales considérables. Les gisements de minéraux métalliques et d'hydrocarbures sont hétérogènes, les coûts de production pouvant beaucoup varier selon la qualité et l'accessibilité du produit. La rente est en général plus élevée pour les gisements de pétrole et de gaz, du fait notamment que l'OPEP maintient les prix du pétrole au-dessus du coût du site le moins productif. Un grand champ de pétrole d'Arabie saoudite peut fournir des volumes importants de pétrole brut sur une longue période par l'effet de sa propre pression, et donc à un très faible coût d'extraction par baril. L'extraction du même baril de pétrole sur un champ offshore profond sera beaucoup plus coûteuse.³⁶ Dans le secteur de l'extraction de minerais métalliques, la variation de la qualité du

minéral ainsi que celle des conditions minéralogiques peuvent aussi être importantes (Land, 2007).³⁷

Enfin, les minéraux sont souvent considérés comme revêtant une importance stratégique tant par les pays producteurs que par les pays consommateurs. Leur caractère stratégique peut en premier lieu être lié à des besoins militaires, industriels ou civils essentiels. En second lieu, le fait qu'il s'agisse de produits non renouvelables leur confère une dimension stratégique, notamment pour le producteur. Les minéraux énergétiques (spécialement le pétrole et le gaz) sont géographiquement concentrés (tableau III.3), et donc stratégiquement importants dans l'optique de la sécurité énergétique. Cet aspect explique en partie le rôle important des entreprises publiques dans l'industrie pétrolière et gazière (chap. IV).

2. Points à considérer par les gouvernements des pays riches en minéraux

Une riche dotation en minéraux peut être une source de revenus et de prospérité et une chance pour le développement économique. Cependant, l'abondance des ressources ne garantit pas automatiquement la prospérité, et l'exploitation de ressources non renouvelables fait peser de lourdes craintes sur la pérennité du développement. Selon la Commission mondiale de l'environnement et du développement de l'ONU, le développement durable est «un développement qui répond aux besoins des générations du présent sans compromettre la capacité des générations futures de répondre aux leurs» (Nations Unies, 1987). Le développement économique, le développement social et la protection de l'environnement sont considérés comme les trois «composantes, interdépendantes et synergiques» du développement durable (Nations Unies, 2005a). Les activités extractives peuvent avoir des incidences importantes sur ces trois composantes.

Si, dans l'idéal, toutes les activités humaines doivent satisfaire aux critères du développement durable, ce concept est spécialement applicable aux industries extractives, qui traitent des ressources non renouvelables et faisant l'objet d'une consommation intensive, dont la surexploitation peut compromettre l'utilisation possible – ou l'utilisation des recettes qu'elles procurent – par les générations futures.

Cette section traite des possibilités de développement et des difficultés que présente pour les pays une riche dotation en minéraux, indépendamment de l'agent économique qui les exploite. Elle ne traite donc pas des répercussions particulières sur les pays d'accueil de la présence des STN dans l'industrie extractive – point qui sera étudié de manière plus approfondie au chapitre V.

a. Les richesses minérales ouvrent des possibilités de développement

La mise en valeur des richesses minérales dans des pays développés tels que l'Australie, le Canada, les États-Unis, la Norvège, la Nouvelle-Zélande et la Suède n'est pas simplement due à des facteurs géologiques, elle résulte bien plutôt de l'existence et de l'enrichissement continu des ressources humaines et des qualifications, des connaissances et de l'innovation dans le domaine des activités extractives (Ramos, 1998). Par exemple, l'abondance de ressources naturelles aux États-Unis tient davantage à un processus de «construction sociale» endogène qu'à la seule dotation en ressources (David et Wright, 1997). Les connaissances scientifiques et la compétence des ingénieurs peuvent contribuer à accroître le volume des réserves prouvées, à améliorer les techniques d'extraction et de raffinage et à étendre le champ des utilisations finales et commerciales des produits.

Un certain nombre de pays en développement aujourd'hui classés dans les catégories des pays à revenu élevé ou à revenu moyen supérieur (Afrique du Sud, Arabie saoudite, Botswana, Chili, Émirats arabes unis, Indonésie, Koweït, Malaisie et Venezuela, par exemple) sont parvenus, à des degrés divers, à tirer parti de leurs richesses naturelles

pour faire progresser au moins certains aspects de leur développement (augmentation du revenu par habitant, réduction de la pauvreté et, dans certains cas, diversification économique).³⁸ Pour de nombreux autres pays en développement riches en ressources naturelles, la présence de ces ressources n'a eu que des effets limités sur le développement. Nombre de pays à faible revenu lourdement tributaires des exportations de ressources naturelles «ont enregistré des résultats décevants pour divers indicateurs du développement économique, social et politique» (Pegg, 2006, p. 1). Ce phénomène est souvent désigné par l'expression «malédiction des ressources naturelles» (encadré III.3).

Mais l'expérience des pays développés riches en minéraux ne peut guère être reproduite dans le contexte mondial actuel, et les pays en développement riches en ressources naturelles devront sans doute trouver de nouveaux moyens de mettre celles-ci au service d'un développement durable. Les pays développés ont utilisé la plupart des minéraux extraits à l'intérieur de leurs frontières, les activités de transformation et les intrants locaux étant protégés par des coûts de transport élevés. Aujourd'hui, avec la baisse relative des coûts de transport et la globalisation des marchés, il est plus difficile de soutenir la concurrence des produits importés. En outre, l'exploitation intensive des ressources

Encadré III.3. Le débat sur la «malédiction des ressources naturelles»

Le rôle des ressources minérales dans le développement économique a fait l'objet d'un grand nombre de travaux théoriques et empiriques. Certains experts ont noté que les pays riches en minéraux ont obtenu des résultats inférieurs aux pays moins bien dotés au regard de divers indicateurs de la performance économique, sociale et politique. D'autres ont fait valoir que les ressources minérales, si elles sont bien gérées, constituent une source potentielle de croissance et de développement.

Une étude fréquemment citée, portant sur un échantillon de 95 pays en développement, a mis en évidence une relation négative entre les exportations à base de ressources naturelles (produits agricoles, minéraux métalliques et minéraux énergétiques) et la croissance économique sur la période 1970-1990 (Sachs et Warner, 1997). D'autres auteurs ont confirmé que les pays en développement riches en ressources naturelles, en particulier les pays exportateurs de minéraux métalliques, ont enregistré une croissance par habitant relativement médiocre (Auty, 2001a; Mikesell, 1997). Les exportateurs de pétrole eux-mêmes n'ont pas échappé à la «malédiction des ressources naturelles» en termes de croissance (voir par exemple Gelb, 1988; Shams, 1989; Mikesell, 1997). De nombreux travaux font aussi ressortir que les pays richement dotés en pétrole et en minéraux solides ont moins bien réussi à atténuer la pauvreté que les pays dont la dotation en richesses minérales était limitée ou inexistante (Pedro, 2006).

Mais on a par ailleurs fait observer que, par elle-même, l'abondance des ressources ne condamne pas les pays à une croissance faible ou à un développement non durable (Mikesell, 1997, p. 191). Certains auteurs (Wright et Czelusta, 2003; Davis, 1998; Davis et Tilton, 2002) ont mis en question la validité des résultats économétriques avancés et souligné que le comportement négatif des économies riches en minéraux qui était invoqué correspondait à des cas particuliers, et que la performance économique de l'ensemble de ces pays était mitigée, hétérogène, et ne devait pas donner lieu à des généralisations (Pedro, 2004, p. 4). On a avancé l'idée que la cause première de la piètre performance de ces pays pourrait être le sous-développement politique et non la seule présence de ressources minérales (Moore, 2000). En raison d'une gouvernance médiocre, les recettes tirées des activités extractives ont souvent été gaspillées plutôt que d'être investies de manière à favoriser le développement durable. Les systèmes de gouvernance et les capacités institutionnelles doivent donc être renforcés et la richesse minérale être utilisée pour investir dans le renforcement des connaissances en faveur de l'innovation économique et dans la formation de capital humain, social et matériel, en particulier sur le plan des infrastructures. Voir aussi les chapitres V et VI.

Source: CNUCED.

minérales dans les pays en développement a démarré à un stade plus précoce de leur développement, en réponse aux besoins d'agents extérieurs et non nationaux. Elle a donc précédé la mise en place de compétences nationales qui auraient pu contribuer à la création d'activités intégrées dans le secteur et y développer un processus d'apprentissage et d'innovation.

Ce nouveau contexte global pourrait limiter la capacité relative des pays riches en minéraux à tirer parti de leurs richesses minérales. Il leur faudra donc concevoir une stratégie globale de développement leur permettant d'exploiter ces richesses en vue non seulement d'améliorer leur situation présente mais aussi d'assurer un développement durable dans l'intérêt des générations futures. Dans cette optique, l'un de leurs objectifs importants doit être de construire une économie diversifiée en investissant dans le capital humain, les infrastructures et les capacités de production.

Les richesses minérales ne sont pas seulement une chance, elles peuvent aussi, si elles ne sont pas correctement gérées, être un frein au développement. L'aptitude et la capacité des pays en développement riches en minéraux à faire face aux défis économiques, politiques, sociaux et environnementaux que soulèvent les industries extractives sont un déterminant incontournable de leur développement.

b. Les défis économiques

Les défis économiques sont de trois ordres : comment générer de la valeur à partir des gisements de minéraux ; comment mobiliser cette valeur pour l'économie locale ; et comment utiliser au mieux les recettes tirées des activités extractives.

La première difficulté est d'organiser la production pour la rendre efficace et durable. Cela peut faire intervenir différents acteurs, comme les mineurs artisanaux ou travaillant à petite échelle (voir encadré III.2), ou de grandes sociétés privées ou publiques, nationales ou à capitaux étrangers. L'importance relative de ces différents acteurs variera selon la nature du minéral en cause et le niveau des capacités locales.

La valeur qu'un pays peut chercher à mobiliser au profit de l'économie locale peut être soit directe, sous la forme d'emplois, de bénéfices et d'impôts, soit indirecte, par l'acquisition de biens et services. Ici encore, les possibilités dépendent du mode d'organisation de l'activité minière ainsi que de la nature des minéraux extraits et du niveau des capacités locales. Les opérations d'extraction à grande échelle sont par nature à très forte intensité de capital, ce qui limite les possibilités de création d'emplois. Le montant des bénéfices dépend de la

qualité des minéraux, des coûts d'extraction, de la productivité de l'exploitation et des évolutions des prix au niveau mondial. La composition du capital de l'entreprise aura une incidence sur la répartition des profits entre l'État et le secteur privé et entre l'économie nationale et l'étranger. Le volume des recettes publiques dépendra aussi de la structure et de la mise en œuvre du régime fiscal.

Les possibilités d'achat à l'économie locale dépendent en premier lieu de la disponibilité des produits recherchés, mais aussi des politiques de passation des marchés des sociétés minières, alors que la possibilité d'utiliser sur place les minéraux extraits est subordonnée à l'existence de capacités nationales et d'avantages concurrentiels permettant de créer des activités manufacturières d'aval. Dans les pays en développement, il est en général difficile d'acquérir sur place les intrants hautement spécialisés servant à l'exploration et à l'extraction de minéraux ; souvent, les achats locaux portent seulement sur des activités comme la restauration, le nettoyage et, dans certains cas, les services de construction³⁹ (Otto, 2006, p. 119). En outre, pour de nombreux pays en développement, la capacité de créer des activités d'aval ne dépasse guère le domaine du raffinage et encore pas dans tous les cas. Cela étant, ce sont sans doute les recettes fiscales et les bénéfices tirés des activités extractives qui apportent la part de valeur la plus importante à l'économie d'un pays en développement. De ce fait, les questions liées à la composition du capital, au montant, à la répartition et à l'utilisation des recettes sont, plus que dans d'autres branches, le centre d'intérêt principal de l'action gouvernementale.

La troisième série de défis économiques concerne l'usage qui est fait des revenus tirés de l'extraction de minéraux, point d'importance décisive dans la perspective du développement. L'impact du revenu généré dépend de son affectation ; est-il ou non transféré à l'étranger ? utilisé pour assurer le service de la dette extérieure ? pour rapatrier les bénéfices ? pour réinvestir ? ou pour importer des biens de consommation ?

L'emploi des revenus que procurent les ressources naturelles s'accompagne de nombreux risques. En premier lieu, les recettes publiques tirées de ces ressources peuvent conduire à une « mentalité de rentier », peu soucieuse d'investissements productifs dans des projets propres à soutenir la création d'emplois et la croissance économique. S'il peut y avoir des problèmes qu'il est urgent de résoudre – notamment ceux qui sont liés à la pauvreté – il importe de rechercher des solutions durables et à long terme afin de réduire la dépendance continue à l'égard de l'assistance.

En second lieu, les recettes minérales pourraient entraîner un recul de l'investissement dans

le secteur manufacturier, susceptible de conduire à un affaiblissement de ce dernier et à une économie spécialisée dans le secteur primaire, symptôme typique du «mal hollandais».⁴⁰ Pourtant, l'industrialisation est vitale pour le développement des pays à faible revenu. De fait, un trait caractéristique d'une voie de développement efficace est l'importance croissante du secteur manufacturier dans les premiers stades de développement (Chenery *et al.*, 1986). La plus grande part du progrès technique se concentre dans l'industrie manufacturière (Prebisch, 1981), secteur qui autorise des effets externes positifs et des possibilités d'apprentissage, lesquels jouent un grand rôle dans le développement économique à long terme (Hirschman, 1958). Il est à craindre que les pays riches en ressources naturelles ne se spécialisent dans des produits dont la demande progresse moins rapidement que celle des produits manufacturés, ce qui conduirait à une détérioration à long terme de leurs termes de l'échange (Prebisch, 1949; Singer, 1949). Ces pays doivent donc affecter les richesses créées dans leur secteur primaire à des efforts de diversification économique et à la modernisation de leurs activités manufacturières, d'autant que la volatilité des cours des minéraux introduit un facteur d'imprévisibilité pour les recettes publiques.

c. Les défis environnementaux, sociaux et politiques

Plus que la plupart des autres activités industrielles, l'extraction de minéraux laisse en général derrière elle une forte empreinte environnementale. Elle peut avoir de lourdes incidences sur l'environnement à proximité d'un site d'exploitation et dans les zones avoisinantes, ainsi qu'au niveau mondial. Ces effets varient selon le type de minéral et le stade dans la chaîne de production. Dans le cas des gisements de pétrole et de gaz, les fuites et les rejets accidentels, les torchères brûlant le gaz en excédent et la création de voies d'accès à de nouveaux sites, s'accompagnant souvent de déforestation, peuvent causer des dommages considérables. Les rejets de pétrole sont la source de pollutions massives, affectant la pêche et le tourisme et mettant en danger la vie des oiseaux, pour ne rien dire des graves incidences écologiques sur d'autres formes de vie océanique.⁴¹ Au niveau mondial, une inquiétude majeure concernant les industries extractives en général, mais plus particulièrement les minéraux énergétiques, est celle de leur impact sur le changement climatique (Liebenthal *et al.*, 2005; Sala-i-Martin et Subramanian, 2003).

Nombre de problèmes environnementaux liés à l'extraction de minerais métalliques résultent de la contamination des eaux de surface et des eaux souterraines par des déchets toxiques.⁴² La question de l'accès à l'eau et de sa qualité est particulièrement critique lorsque l'activité minière se déroule à proximité de communautés d'agriculteurs ou de pêcheurs (Otto, 2006). Les mines sont aussi souvent liées à la déforestation, à l'érosion des sols et à la présence de résidus, et il n'est pas rare que les entreprises ou les pouvoirs publics refusent ou soient incapables d'assumer les frais de remise en état de mines fermées ou abandonnées.

Les activités extractives peuvent aussi avoir des impacts profonds sur la vie sociale et politique. Elles peuvent exercer un effet positif sur le développement en créant des emplois, en stimulant des entreprises et par l'apport d'infrastructures vitales pour des communautés isolées – routes, électricité, écoles et établissements de soins. Mais elles peuvent aussi faire naître de nouveaux problèmes économiques et sociaux comme le déplacement involontaire de populations, la perte des moyens d'existence traditionnels, des risques sanitaires dus à l'exposition des ouvriers et des populations à des produits chimiques et à des particules, et des problèmes de sécurité au travail.⁴³ Les gouvernements qui obtiennent des recettes suffisantes de sources extérieures peuvent devenir moins tributaires de celles que pourraient leur procurer leurs ressortissants, et donc moins responsables, moins transparents et moins réactifs vis-à-vis des populations qu'ils gouvernent.⁴⁴

Plusieurs études ont par ailleurs mis en évidence une forte corrélation entre la dépendance à l'égard des ressources naturelles et les risques de guerre civile et d'autres conflits ou de leur prolongation (par exemple Collier et Hoeffler, 2005; Collier *et al.*, 2003; Ross, 2001; Renner, 2002). Les effets néfastes de la dépendance à l'égard de ressources naturelles sur la gouvernance et les droits de l'homme ont été constatés, notamment en Afrique subsaharienne. Le pétrole et les diamants en Angola, les diamants en Sierra Leone et au Libéria, le cobalt et d'autres minéraux dans la République démocratique du Congo et le pétrole au Soudan ont alimenté de longues guerres civiles. L'instabilité en Asie occidentale et dans la région du golfe Persique a été attribuée aux richesses pétrolières de ces régions.⁴⁵ La «Doctrine Carter», selon laquelle les États-Unis recourraient, si nécessaire, à la force militaire pour défendre leurs intérêts nationaux dans le golfe Persique (Carter, 1980), illustre le fait que les ressources naturelles peuvent aussi être au centre de conflits faisant intervenir des acteurs fort éloignés de la région immédiatement concernée.

d. Le défi de la gouvernance

La capacité d'un pays à répondre avec succès à tous ces défis importants (économiques, environnementaux, sociaux et politiques) dépend dans une large mesure de son système de gouvernance. L'ONU a défini la gouvernance comme «le fait d'exercer l'autorité économique, politique et administrative pour gérer les affaires d'un pays à tous les niveaux». ⁴⁶ Elle se caractérise par:

«... la participation, la transparence et la responsabilité. Elle est également efficace, et équitable mais aussi propice à la légalité. En bonne gouvernance, les priorités politiques, sociales et économiques sont fondées sur un large consensus au sein de la société et les voix des plus pauvres et des plus vulnérables sont entendues par les décideurs chargés d'affecter les ressources prévues pour le développement.» ⁴⁷

L'absence d'un cadre de gouvernance bien configuré accroît le risque que les avantages potentiels des activités extractives ne voient pas le jour, que les systèmes fiscaux aboutissent à une répartition inégale des recettes, que l'absence d'une stratégie de développement cohérente et concertée conduise à une mauvaise utilisation de ces dernières, que les populations locales vivent dans la déception et que surviennent des dommages à l'environnement, des risques sanitaires et des conflits. La qualité des institutions avant la découverte de ressources minérales et la capacité d'un pays à réguler, contrôler et discipliner les activités des industries extractives sont des éléments essentiels. Ces activités ne peuvent pas rendre inefficaces des institutions qui fonctionnent bien, mais elles peuvent conduire à une aggravation de la mauvaise gouvernance.

Les défis économiques, environnementaux et sociaux étudiés plus haut soulignent l'importance de la gouvernance pour exploiter au mieux les gains tirés des activités extractives au profit du développement. Mais la mise en œuvre de solutions structurelles, bénéfiques à long terme – comme le renforcement des capacités administratives, la réorientation des politiques existantes et l'accumulation de capital humain – prend du temps et n'apporte que peu de gains immédiats. Aussi a-t-elle été souvent délaissée. Aussi longtemps que la volonté politique est absente, le défi de la gouvernance ne peut être relevé. Or, il est urgent de rechercher les moyens d'y faire face.

* * *

L'amélioration des termes de l'échange résultant de l'envolée récente des prix des produits de base offre de nouvelles possibilités de développement aux pays exportateurs de minéraux. Mais il est

extrêmement difficile de mobiliser les recettes tirées des industries extractives pour faire avancer le développement. La plupart des défis signalés tiennent aux particularités de ces industries, qui reposent généralement sur des projets à grande échelle et à forte intensité de capital, exigeant peu de main-d'œuvre, mais ayant une forte empreinte environnementale et des relations limitées avec l'économie locale des pays en développement. Si c'est aux gouvernements qu'il revient au premier chef de faire en sorte que l'exploitation des ressources minérales contribue au développement, la responsabilité d'autres parties prenantes ne doit pas être passée sous silence. Et, comme on le verra au chapitre suivant, les STN sont des acteurs clefs à cet égard.

Notes

- 1 En 2005, les minéraux représentaient 3 % du PIB mondial et 13 % des échanges mondiaux (base de données COMTRADE, CTCI Rev.1 et Division de statistique DAES/ONU).
- 2 Estimation obtenue en multipliant la production mondiale de pétrole et de gaz en 2005, qui s'élevait à 47 milliards de barils d'équivalent pétrole (données communiquées à la CNUCED par IHS) par le prix spot du brut à Doubaï (49,35 dollars le baril) (<http://www.bp.com/>).
- 3 Données communiquées à la CNUCED par le Raw Materials Group.
- 4 Essence automobile, gazole et fioul distillé, gaz de pétrole liquéfié, carburateurs, kérosène et coke.
- 5 Solvants, lubrifiants, graisses, cire de pétrole, gel de pétrole, asphalte et coke.
- 6 Naphte, éthane, propane, butane, éthylène, propylène, butylènes, butadiène, benzène, toluène et xylène.
- 7 Le GNL peut être une solution de remplacement au transport par gazoduc entre pays voisins d'une même région lorsque le surcoût qui en résulte est égal au coût du transport par gazoduc.
- 8 Les données relatives à la production de gaz dans la Fédération de Russie sont tirées de BP, 2006.
- 9 Les données relatives à la production de gaz dans le golfe Persique sont tirées de BP, 2006.
- 10 Pour le pétrole, les parts respectives dans la production et la consommation sont les suivantes: 19 % et 54 % pour les pays développés et 9 % et 22 % pour les pays d'Asie du Sud, de l'Est et du Sud Est. Les chiffres correspondants pour le gaz sont: 38 % et 47 % pour les pays développés, et 12 % et 13 % pour les pays d'Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est (CNUCED, sur la base des données de BP, 2006).
- 11 Les «sept sœurs» étaient: Standard Oil of New Jersey (aujourd'hui ExxonMobil), Royal Dutch Shell, Anglo Persian Oil Company (aujourd'hui BP), Standard Oil of New York (absorbé depuis par ExxonMobil), Texaco (aujourd'hui Chevron), Standard Oil of California (aujourd'hui Chevron) et Gulf Oil (désormais réparti entre Chevron, BP et Cumberland Farms).
- 12 Cette conviction a conduit à des inquiétudes clairement exprimées dans l'argument suivant: «si les tendances présentes à la croissance de la population mondiale, de l'industrialisation, de la pollution, de la production alimentaire et de l'épuisement des ressources demeurent inchangées, la croissance atteindra ses limites sur cette planète dans les cent prochaines années» (Meadows et al., 1972, p. 23 et 24).
- 13 L'OPEP est une organisation intergouvernementale permanente créée à la Conférence de Bagdad (10-14 septembre 1960) par l'Arabie saoudite, l'Iran, l'Iraq, le Koweït et le Venezuela. Les cinq membres fondateurs ont été ultérieurement rejoints par

- neuf autres pays: Qatar (1961), Indonésie (1962), Jamahiriya arabe libyenne populaire et socialiste (1962), Émirats arabes unis (1967), Algérie (1969), Nigéria (1971), Équateur (1973 1992), Gabon (1975 1994) et Angola (2007) (<http://www.opec.org/>). Nombre d'organisations similaires portant sur d'autres produits de base, comme le cuivre (CIPEC), la bauxite (IBA) et le minerai de fer (APEF), se sont constituées au début des années 70, mais n'ont pas rencontré le même succès.
- 14 L'accentuation de la concurrence était le résultat combiné de l'entrée en lice de nouvelles entreprises publiques dans les années 70 à la suite d'une vague de nationalisations, et du fait que les producteurs n'avaient en général pas su anticiper le ralentissement de la progression de la demande à long terme, ce qui a conduit à des investissements excessifs dans de nouveaux sites d'extraction et de nouvelles installations de transformation et à des excédents de capacité de production considérables.
- 15 De 2000 à 2003, une réduction des contingents et la demande croissante de pétrole ont ramené les cours dans le voisinage d'une fourchette de prix de 22 à 28 dollars le baril, fixée par l'OPEP.
- 16 Des troubles politiques au Nigéria et au Venezuela, et des catastrophes naturelles, comme l'ouragan Katrina, ont également contribué à la volatilité des prix.
- 17 En 2005, par exemple, la Chine a consommé 2,1 tonnes de cuivre et 180 tonnes de pétrole par million de dollars de PIB. Les chiffres correspondants sont 0,3 tonne et 50 tonnes pour le Japon et 0,2 tonne et 80 tonnes pour les États Unis (CRU, 2006; IMF, 2006).
- 18 Pour la forte incidence de la demande chinoise sur l'envolée récente des prix voir, par exemple, Cyclope, 2007.
- 19 Pour le pétrole, par exemple, le phénomène est particulièrement marqué aux États Unis et en mer du Nord, ce qui a permis aux pays de l'OPEP de porter leur part dans la production de 30 % en 1985 à 40 % en 1999. En outre, la faiblesse des cours n'incitait pas les fournisseurs à conserver des capacités inemployées.
- 20 L'excédent mondial de la production de pétrole brut était estimé à 1 1,3 million barils/jour (m/bj) en août 2006, contre 5,6 m/bj en 2002 (IEA, 2006a). Par ailleurs, le rapport des stocks à la consommation à l'échelle mondiale pour les métaux communs a atteint son point le plus bas au troisième trimestre de 2006 – moins de cinq jours de consommation (Barclays Capital, 2006).
- 21 Par exemple, sur le site de Minera Escondida au Chili, la production (1,2 million de tonnes de concentrés de cuivre par an) a été interrompue par des conflits du travail pendant la plus grande partie du mois de juillet 2006, entraînant une perte de production estimée à d'environ 45 000 tonnes de cuivre. La production de la mine Chuquicamata de Codelco au Chili (54 000 tonnes de concentrés de cuivre par an) a également été perturbée en juillet 2006 à la suite d'un glissement de terrain qui avait endommagé une courroie transporteuse de minerai (Abare, 2006).
- 22 Par exemple, une fois pris en compte les réinvestissements dans des installations existantes et la baisse de capacité due à l'appauvrissement des gisements, l'accroissement net de la capacité annuelle des 100 projets pétroliers les plus importants devrait atteindre en moyenne 3 % entre 2006 et 2008, chiffre plus de deux fois supérieur à la progression prévue de la demande (Goldman Sachs, 2005). Voir aussi CERA, 2005; et IHS, 2005.
- 23 Les prévisions de la production sont toutefois incertaines. Une étude des projections à long terme concernant les minéraux non combustibles a fait apparaître de grandes différences entre les projections mondiales (établies il y a plus de vingt-cinq ans) de la production et de la consommation d'un certain nombre de ces minéraux et les résultats observés pour l'année 2000. Les projections sont fortement tributaires des hypothèses retenues au sujet de facteurs tels que l'évolution de la population et des revenus, les changements technologiques et ceux de la réglementation, qu'il est difficile de prévoir (Sohn, 2005).
- 24 Interview de David Humphreys, économiste en chef, Norilsk Nickel, septembre 2006.
- 25 Il peut y avoir un délai important entre le moment où est réalisé un investissement de prospection et celui de la découverte d'un gisement majeur.
- 26 Voir, par exemple, *The Economist*, 16 septembre 2006.
- 27 Pour le débat entre pessimistes et optimistes, voir Tilton et Coulter, 2001.
- 28 Certains, comme Stephen Roach, économiste en chef de Morgan Stanley, font valoir que «les produits de base peuvent être l'objet de bulles spéculatives au même titre que tout autre investissement» (*The Telegraph*, 2 octobre 2006). D'autres estiment qu'une part importante de l'impact de la progression de la demande dans les économies de marché émergentes sera atténuée par un affaiblissement de la demande dans les pays développés, en raison du déplacement de l'activité manufacturière des pays développés vers les pays en développement (Radetzki, à paraître).
- 29 Par exemple, l'histoire montre qu'il faut en général plus de cinq ans pour que le prix du minerai de fer rejoigne sa courbe tendancielle après avoir atteint un sommet, contre moins de trois ans pour le cuivre et l'aluminium. Ces variations sont essentiellement dues aux structures de marché qui sont différentes pour chaque produit.
- 30 D'après une étude, le retournement de la hausse tendancielle des prix devrait découler d'un ajustement de la croissance de l'économie chinoise, qui ne devrait pas se produire avant 2011 (Cyclope, 2007).
- 31 Par exemple, la mise en exploitation de gisements de pétrole dans la vallée de l'Orénoque au Venezuela a absorbé 17 milliards de dollars («In Venezuela, a face off over the prospect of oil riches», *International Herald Tribune*, 1er juin 2006), et en Azerbaïdjan, l'oléoduc Bakou Tbilissi Ceyhan récemment entré en service à coûté 3,9 milliards de dollars («Europe: too much of a good thing; Azerbaijan and oil», *The Economist*, 19 août 2006).
- 32 Dans le cas de la Banque mondiale, le financement des projets peut être subordonné à la mise en place de réformes – privatisations et libéralisation du régime de l'investissement (Banque mondiale, 2005).
- 33 Une étude portant sur 214 gisements d'or en couche superficielle découverts dans le monde entre 1970 et 2003 révèle que le temps qui s'écoule entre la découverte et la mise en production est de 6,3 ans en moyenne (Schodde, 2004).
- 34 Les risques techniques portent notamment sur l'écart entre prévisions et réalité en ce qui concerne la quantité et la qualité du minerai ou les coûts d'exploitation, et sur l'efficacité des méthodes d'extraction et des procédés de traitement.
- 35 Voir par exemple Otto, 2006, et <http://www.ifc.org/ifcext/enviro.nsf/Content/RiskManagement>.
- 36 Le coût de production d'un baril de pétrole en 2004 variait entre 1 dollar dans les zones les moins chères (Asie occidentale) et 12 15 dollars dans les zones d'accès plus difficile ou faisant appel à des techniques plus avancées (champs offshore du Grand Nord, Sibérie orientale, champs marginaux du Texas) (Chevalier, 2004).
- 37 La même remarque vaut pour le diamant. Le même filon peut renfermer des qualités de pierre différentes, la valeur des plus rares étant des milliers de fois supérieure à la valeur moyenne par carat de la production de la branche (Land, 2007).
- 38 Voir, par exemple, Stevens, 2002; Sarraf et Jiwanji, 2001; Wright et Czelusta, 2003; et Acemoglu et al., 2003.
- 39 Les services de construction représentent des montants importants au stade de l'aménagement d'un projet minier.
- 40 L'expression «mal hollandais» est née au Pays Bas au cours des années 60, lorsque les recettes procurées par la découverte de gaz naturel ont conduit à une appréciation de la monnaie nationale et à un affaiblissement marqué de la compétitivité des secteurs exportateurs, déjà vacillants. Le surcroît de revenu inattendu a servi à gonfler les exportations au détriment de la production nationale, provoquant un vif recul de la croissance économique. Ce paradoxe économique a depuis été décrit comme la situation dans laquelle de fortes entrées

de devises – qu’elles soient dues à une brusque poussée des cours de ressources naturelles, à l’assistance extérieure ou à l’investissement étranger – contrarient la performance des secteurs peu vigoureux de l’économie, en particulier, le secteur travaillant pour l’exportation (De Silva, 1994).

- ⁴¹ La plupart des rejets proviennent d’oléoducs et d’installations fixes, et sont généralement considérés comme des rejets de faible ampleur (moins de 7 tonnes métriques), alors que les navires pétroliers sont à l’origine des rejets les plus importants en volume (Salim, 2003).
- ⁴² La production d’or, par exemple, fait appel à des matières toxiques comme les cyanures, le mercure et l’arsenic, dont la mauvaise manipulation est souvent source de problèmes sanitaires et environnementaux («Why mining is bad for your river», World Rivers Review, vol. 12, no 5, octobre 1997).

⁴³ «Bien qu’elle n’occupe que 0,4 % de l’ensemble de la population active, l’extraction minière est à l’origine de plus de 3 % des accidents du travail mortels (11 000 par an environ)» (voir le site du BIT, <http://www.ilo.org/public/english/dialogue/sector/sectors/mining/safety.htm>). Il convient de noter que ces estimations se fondent sur des données officielles qui ne couvrent que le secteur du travail formel. Les ouvriers du secteur informel ne sont donc pas pris en compte.

⁴⁴ Acemoglu et al., 2004; Acemoglu et Robinson, 2006; Keen, 1998; Moore, 2000; Renner, 2002; Tilly, 1975; et Shafer, 1994.

⁴⁵ Voir, par exemple, D’Amato, 2001; Pelletiere, 2004 et Klare, 2002, 2004.

⁴⁶ Voir <http://mirror.undp.org/magnet/policy/chapter1.htm#b>.

⁴⁷ Ibid.

CHAPITRE IV

LES STN DANS LES INDUSTRIES EXTRACTIVES

Les STN sont des acteurs de premier plan dans l'extraction de minerais métalliques et d'hydrocarbures. L'apparition de nouveaux acteurs mondiaux, notamment dans les pays en développement et en transition, est en train de remodeler le monde des STN minières. Celui-ci englobe désormais les entreprises privées traditionnelles, ayant pour la plupart leur siège dans des pays développés, et un nombre croissant d'entreprises publiques.¹ Les modalités de l'investissement étranger des STN ont évolué dans le temps dans les différentes industries extractives. S'appuyant sur des ensembles de données uniques,² ce chapitre s'ouvre sur un examen des évolutions mondiales de l'IED dans ces secteurs et de l'importance des investissements pour les divers pays d'origine et pays d'accueil. Il se poursuit par une analyse de l'évolution du monde des STN minières (sect. B). La section C est consacrée à l'étude des principaux moteurs et déterminants qui conduisent ces STN à investir. La section D récapitule les principales constatations des sections qui précèdent.

A. ÉVOLUTIONS MONDIALES DE L'IED ET D'AUTRES FORMES DE PARTICIPATION DES STN DANS LES INDUSTRIES EXTRACTIVES

1. Évolutions de l'IED

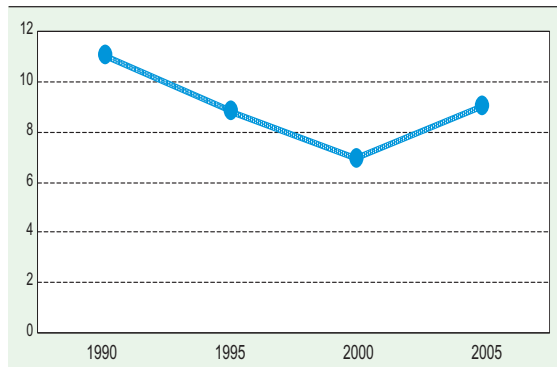
Les industries extractives ne représentent qu'une faible part des flux mondiaux d'IED, mais cela n'a pas toujours été le cas. Au début du XX^e siècle, la plus grande part de l'IED allait vers ces secteurs, illustrant l'expansion internationale d'entreprises essentiellement originaires de puissances coloniales. L'objectif des STN présentes dans les industries extractives était de s'assurer un contrôle direct sur les ressources minérales nécessaires pour alimenter la croissance de leur industrie manufacturière et celle de

leurs infrastructures.³ Pendant la Grande Dépression (1929-1933), l'expansion internationale des sociétés pétrolières s'est poursuivie au même rythme, malgré la crise de l'investissement étranger dans d'autres secteurs (Graham, 1996, p. 26). Après la Seconde Guerre mondiale, l'accession à l'indépendance des anciennes colonies et la création de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP) ont amené nombre de gouvernements à nationaliser leurs industries extractives, ce qui a réduit la présence des STN, qui occupaient jusqu'alors une position dominante. C'est ainsi qu'en 1970, la part des secteurs axés sur l'exploitation de ressources naturelles dans le stock d'investissements directs à l'étranger des États-Unis était tombée à moins de 40 % (contre plus de 50 % au début du siècle) (Graham, 1996, p. 27).

La part des industries extractives dans les stocks mondiaux d'investissements directs reçus de l'étranger a fléchi tout au long des années 90 jusqu'au début, en 2003, de l'envolée actuelle des produits de base. Elle s'est ensuite redressée pour atteindre 9 % environ en 2005 (fig. IV.1). La baisse de la part du secteur primaire dans l'IED mondial s'explique par une progression moins rapide que celle de l'IED dans l'industrie manufacturière et les services. En valeur absolue, toutefois, l'IED dans le secteur primaire n'a cessé de croître; en valeur nominale, il a été multiplié par près de 5 pendant les années 70, par 3,5 pendant les années 80 et par 4 de 1990 à 2005 (*WIR93*; *WIR05*; tableau de l'annexe A.I.9). Le stock d'IED dans les industries extractives a été estimé à 755 milliards de dollars en 2005 (tableau de l'annexe A.I.9).

Lorsqu'on entreprend d'analyser les statistiques de l'IED relatives aux industries extractives, il faut tenir compte d'un certain nombre de limitations. Par exemple, seuls 22 pays communiquent des données sur les stocks d'IED sortants dans cette branche (tableau de l'encadré IV.1.1) et certaines formes de participation des STN peuvent être insuffisamment couvertes dans les statistiques officielles, alors que les fusions-acquisitions internationales peuvent se traduire par

Figure IV.1. Part des industries extractives dans le stock mondial d'IED entrant, 1990, 1995, 2000 et 2005 (en pourcentage)



Source: Estimations de la CNUCED, d'après le tableau A.IV.1 de l'annexe A et la base de données de la CNUCED sur les IED/STN (www.unctad.org/fdistatistics).

d'importants flux d'IED vers les pays où se trouvent les propriétaires mais où les activités d'extraction sont très limitées (encadré IV.1). Pour analyser l'ampleur et la nature de la participation des STN, il convient donc de compléter les données relatives à l'IED par d'autres informations statistiques.

Les pays développés demeurent la source la plus importante d'investissements directs dans les industries extractives, même si leur part dans le total mondial s'est quelque peu réduite, passant de 99 % en 1990 à 95 % en 2005 (tableaux de l'annexe A.I.10 et A.IV.2). Entre 1990 et 2005, les Pays-Bas, le Royaume-Uni et les États-Unis sont restés les trois premiers pays d'origine du stock d'investissements directs à l'étranger dans cette branche.⁴

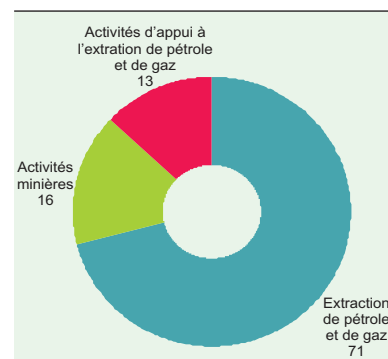
Depuis peu, certains pays en développement et en transition sont devenus d'importantes sources d'IED dans les industries extractives. Ainsi, le pourcentage de sorties d'IED de la Chine à mettre au compte du secteur minier était de 48 % en 2003 et de 33 % en 2004; ce pourcentage est tombé à 14 % en 2005, mais représentait encore plus de 1 milliard de dollars en valeur absolue.⁵ En Inde, les hydrocarbures représentaient, selon les estimations, 19 % de la valeur totale des acquisitions à l'étranger de ses STN jusqu'en mars 2006 (MAPE Advisory Group, 2006). Le nombre de projets à l'étranger lancés par des STN minières de la République de Corée est passé de 141 fin 2002 à 218 fin 2006 (de 0,5 milliard de dollars à 2,1 milliards de dollars en valeur), la plupart d'entre eux (1,9 milliard de dollars) portant sur la mise en exploitation de gisements de pétrole et de gaz (République de Corée, 2007).⁶

Les insuffisances des données sur l'IED dans les industries extractives signalées plus haut rendent difficiles les comparaisons entre pays ou régions. Les statistiques les plus complètes sont celles des États-Unis qui font en outre la distinction entre plusieurs

sous-secteurs à l'intérieur de la branche. Selon ces données, l'IED dans l'exploitation du pétrole et du gaz est nettement plus important que dans l'extraction de minerais métalliques. En 2005, les hydrocarbures représentaient 71 % du stock d'investissements directs à l'étranger des États-Unis dans les industries extractives (84 % si l'on intègre à l'IED les activités d'appui à l'extraction) (fig. IV.2). En ce qui concerne l'activité minière, les métaux communs étaient la cible principale des investissements étrangers directs des États-Unis représentant ensemble 36 % des stocks d'IED dans ce secteur.

Cette répartition sectorielle est pour l'essentiel confirmée par les données sur les fusions-acquisitions internationales à l'échelle mondiale. Pendant la période 1990-2006, près des trois quarts des transactions de ce type dans les industries extractives concernaient les hydrocarbures (tableau de l'annexe A.IV.3). Dans ce secteur, les fusions-acquisitions internationales ont enregistré de fortes fluctuations (tableau de l'annexe A.IV.3), atteignant un sommet historique (plus de 100 milliards de dollars) en 2005 avec la restructuration de Royal Dutch Shell (encadré IV.1; *WIR06*, p. 83 et 88). Dans l'exploitation des mines et carrières, les opérations de ce type ont été généralement de moindre ampleur, mais leur montant total en 2006 a atteint le record de 55 milliards de dollars (tableau de l'annexe A.IV.3). Parmi les plus de 200 transactions enregistrées en 2006, deux étaient d'une taille exceptionnelle: Companhia Vale do Rio Doce (CVRD, Brésil) a fait l'acquisition d'Inco (Canada) pour un montant d'environ 17 milliards de dollars et Xstrata (Suisse) a racheté Falconbridge (Canada) pour un montant à peu près équivalent (tableau de l'annexe A.IV.4).⁷ Comme les prix des minéraux et la rentabilité de la branche demeurent élevés (chap. III), il est à prévoir que la frénésie de fusions-acquisitions se poursuivra, comme le confirme, par exemple, l'offre publique

Figure IV.2. Stock extérieur d'IED des États-Unis dans les industries extractives, 2005 (en pourcentage)



Source: États-Unis, Département du commerce.

Note: Les pourcentages concernent l'activité de l'investisseur extérieur.

Encadré IV.1. Difficultés d'interprétation des données relatives à l'IED dans les industries extractives

Quatre raisons rendent difficile l'interprétation des données concernant l'IED dans les industries extractives:

- Données lacunaires (les informations ne sont disponibles que pour un nombre limité de pays et pour des périodes de temps différentes);
- Utilisation de définitions et de méthodes divergentes dans la collecte de données;
- Imperfection des données qui ne prennent pas en compte les transactions ne faisant pas intervenir des apports de capitaux, lesquelles ne sont donc pas enregistrées dans les flux d'IED; et
- Certaines composantes de l'IED, comme les fusions-acquisitions internationales, peuvent donner une image exagérée des activités réelles.

Ces quatre difficultés peuvent se cumuler. Par exemple en 2005, les données sur l'IED dans les industries extractives (mines, carrières et extraction de pétrole, selon la classification de CITI) étaient disponibles pour 38 à 54 pays pour les entrées d'IED, mais pour seulement 22 à 29 pays pour les sorties d'IED. Un nombre encore plus faible de pays font une distinction entre l'extraction de pétrole et de gaz et les autres activités minières (tableau de l'encadré IV.1.1). De plus, les données ne sont pas systématiquement disponibles pour toutes les années. Un autre problème tient aux différences de couverture des données nationales. C'est ainsi que les États-Unis intègrent expressément dans leurs statistiques d'IED les «activités d'appui à l'industrie minière» (qui représentent plus d'un dixième de leur stock d'investissements directs à l'étranger dans cette branche), alors que d'autres pays n'ont pas de rubrique distincte pour ce sous-secteur particulier. La CNUCED a ajusté les données des États-Unis en transférant cette activité de service dans le secteur des services. Les données sur l'IED dans les industries extractives doivent donc être interprétées avec prudence.

Tableau de l'encadré IV.1.1. Nombre de pays communiquant des données sur l'IED dans les industries extractives, 2005

Type d'IED	Entrées d'IED		Sorties d'IED	
	Toutes industries extractives	Dont pays fournissant des données distinctes pour l'extraction de pétrole et de gaz et les autres activités minières	Toutes industries extractives	Dont pays fournissant des données distinctes pour l'extraction de pétrole et de gaz et les autres activités minières
Flux	54	17	29	12
Stocks	38	13	22	8

Source: CNUCED, base de données sur l'IED et les STN (www.unctad.org/fdistatistics).

Note: Il y a des discontinuités chronologiques dans les données fournies par la plupart des pays.

Il existe des directives internationales régissant la manière dont l'IED doit être enregistré, y compris dans les industries extractives (IMF, 1993). L'IED couvre non seulement les filiales constituées dans un pays d'accueil mais aussi les succursales non constituées en sociétés. Ces succursales peuvent exploiter aussi bien des équipements ou objets fixes (oléoducs et structures connexes, par exemple, sauf si ces équipements sont la propriété d'entités publiques étrangères) et des équipements mobiles (comme les engins de forage). Tous ces biens sont considérés comme des investissements directs au regard des règles d'établissement de la balance des paiements, à condition qu'ils aient une durée de vie d'au moins un an et qu'ils soient comptabilisés séparément par l'exploitant, et de ce fait identifiables par les autorités fiscales du pays d'accueil (IMF, 1993). Mais dans la pratique, chaque pays interprète et applique de manière différente ces règles de collecte statistique, ce qui conduit à des données hétérogènes qui compliquent les comparaisons internationales.

Les statistiques de l'IED ne couvrent pas toujours l'ensemble des activités des STN minières à l'intérieur d'un pays, même lorsqu'elles suivent les directives internationales concernant la collecte des données. Une STN titulaire d'une concession d'extraction est propriétaire des équipements et installations qu'elle utilise dans ses activités. Les flux internationaux destinés à financer ces dépenses d'équipement doivent donc être enregistrés en tant qu'IED. Dans le cas d'accords de partage de la production, par contre, les équipements et installations sont généralement la propriété du pays d'accueil, soit dès le départ, soit au terme d'une période donnée. Lorsque des administrations ou sociétés nationales ont recours à la location à l'étranger, le montant des loyers doit être enregistré sous la rubrique services de la balance des opérations courantes, et non dans le compte de capital (où sont regroupées les composantes de l'IED) de la balance des paiements. L'ensemble des dépenses d'équipement n'est donc pas nécessairement inclus dans l'IED. En outre, dans le cas d'un contrat de services, ce sont uniquement la création de la succursale chargée de l'exécution de ce contrat et ses dépenses d'équipement financées par la société mère qui sont comptabilisés en tant qu'IED. Les activités ultérieures de la succursale, comme la fourniture de personnel spécialisé ou d'avis techniques à la compagnie pétrolière d'État, sont comptabilisées comme ventes de services. Il est recommandé de faire apparaître les données relatives à ces activités dans les statistiques du commerce des services des filiales étrangères, ensemble de données différent de celui de la balance des paiements, qui couvre principalement les transactions financières entre résidents et non-résidents.

Enfin, de grosses opérations de fusion-acquisition internationales peuvent gonfler les entrées d'IED de pays dont les entreprises minières passent aux mains d'acquéreurs étrangers au cours de l'exercice pour lequel les données sont recueillies, alors que les activités d'exploration et d'extraction sont restées à peu près stables. Ainsi, la réorganisation de Royal Dutch Shell en 2005 a abouti à une fusion de 74 milliards de dollars (tableau de l'annexe A.IV.4) et à d'importantes entrées d'IED au Royaume-Uni sans aucune progression des activités d'extraction dans ce pays. En outre, certaines STN minières peuvent domicilier leur siège dans un pays de convenance différent de celui dans lequel elles ont leur activité. En pareil cas, leurs opérations de fusion-acquisition internationales sont enregistrées comme entrées d'IED en provenance dudit pays.

Source: CNUCED.

d'achat de Rio Tinto (Royaume-Uni) sur Alcan (Canada) en juillet 2007 (Berman et Glader, 2007).

2. Les pays en développement et en transition reçoivent une part croissante de l'investissement étranger

La répartition géographique des investissements de l'étranger dans les industries extractives a varié dans le temps. Dans la première moitié du XX^e siècle, les pays en développement étaient la première destination de l'IED dans les industries extractives. Toutefois, les nationalisations des années 50 aux années 70⁸ ont entraîné un basculement de l'IED vers des pays développés (voir sect. B.2), en partie imputable à la découverte de nouveaux gisements de pétrole dans ces pays. Pendant la longue période de faiblesse des cours des minéraux, des années 80 au début des années 2000 (chap. III), les résultats inégaux (et souvent médiocres) de certaines entreprises publiques (Radetzki, à paraître) et les contraintes du service de la dette extérieure ont conduit de nombreux pays en développement à autoriser à nouveau l'investissement étranger dans l'extraction de minerais métalliques, y compris par le biais de privatisations.⁹ Mais peu de pays en développement et en transition ont choisi de privatiser leurs entreprises pétrolières et gazières nationales, comme l'ont fait, par exemple, l'Argentine, la Bolivie et le Pérou. D'autres ont autorisé la participation de STN à la prospection et à l'exploitation du pétrole au travers de divers types de contrats (voir ci-après).

Le poids des pays en développement et en transition en tant que destinataires des investissements des STN dans les industries extractives s'est néanmoins accru au cours des deux dernières décennies. Entre 1990 et 2000, le stock estimé des investissements directs dans les industries extractives à destination de ces pays a été multiplié par neuf, et a encore augmenté de plus de 50 % entre 2000 et 2005 (tableau de l'annexe A.IV.1). La part des pays développés est passée de 86 % en 1990 à 71 % en 2005 (tableau de l'annexe A.I.9).¹⁰ La part des pays en développement dans le stock des investissements directs des États-Unis dans les industries extractives a augmenté, passant de 31 % en 1985 à 44 % en 2005 (tableau IV.1). Entre 1995 et 2005, les stocks d'IED ont connu une croissance particulièrement rapide en Afrique et en Amérique latine. La Fédération de Russie et d'autres pays de la CEI sont aussi devenus des destinations importantes.¹¹

L'IED des États-Unis dans les industries extractives s'est assez également réparti entre

l'Afrique, les pays en développement d'Asie et l'Amérique latine et les Caraïbes, chacun à hauteur de 13 à 15 % du total en 2005. Parmi les pays en développement d'Asie, l'Indonésie est celui qui a de loin reçu la plus large part en 2005. En Amérique latine, si l'on exclut les centres financiers, les principales destinations ont été trois pays à fort potentiel minier, le Brésil, le Mexique et le Pérou, alors qu'en Afrique, région pour laquelle on ne dispose pas d'une liste complète des destinations, l'Égypte a été l'un des principaux bénéficiaires signalés en 2005. Enfin, parmi les pays en transition, c'est la Fédération de Russie qui a été le premier pays d'accueil de ces investissements (tableau IV.1).

L'importance des industries extractives dans les entrées d'IED varie beaucoup selon le pays d'accueil. Dans tous les grands groupes régionaux, on rencontre des pays sur lesquels se concentre une part significative du stock total d'IED entrant. C'est le cas, par exemple, de l'Australie, du Canada et de la Norvège parmi les pays développés, du Botswana, du Nigéria et de l'Afrique du Sud en Afrique, de la Bolivie, du Chili et du Venezuela en Amérique latine et dans les Caraïbes, et du Kazakhstan en Europe du Sud-Est et dans la CEI (fig. IV.3). Par ailleurs, les industries extractives représentent l'essentiel des entrées d'IED dans nombre de pays riches en minéraux à faible revenu. Vu l'étroitesse de leur marché intérieur et la faiblesse de leurs capacités de production, ceux-ci ont en général peu d'autres secteurs susceptibles d'attirer l'IED.

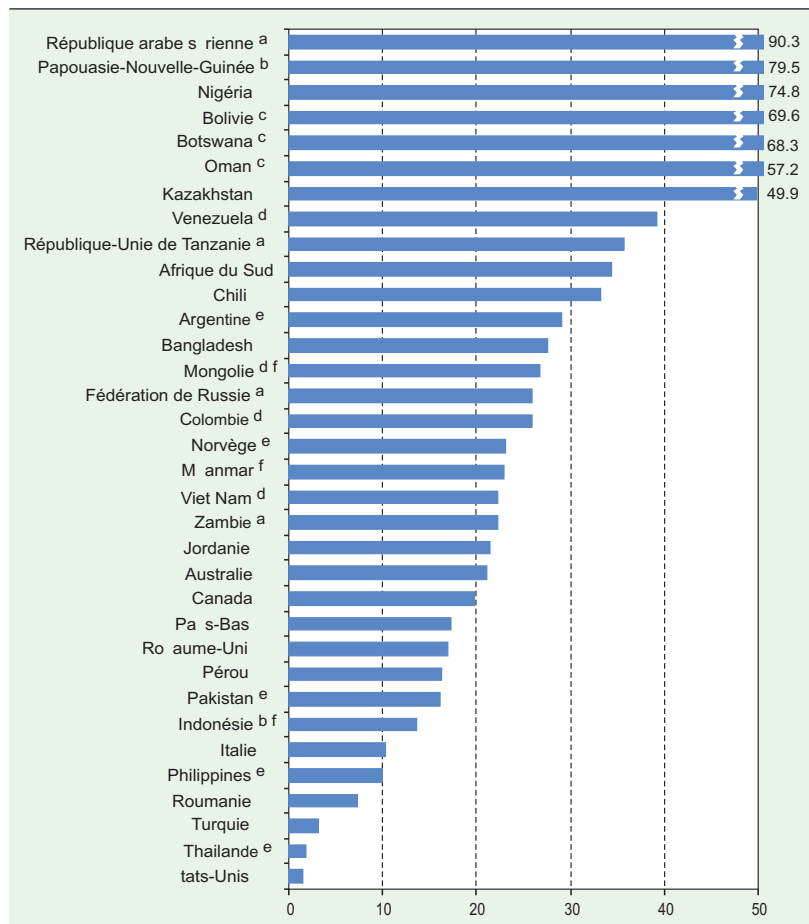
La flambée récente des prix des matières premières a suscité l'intérêt croissant des investisseurs pour l'extraction de minéraux dans des pays à faible revenu. Les entrées records d'IED en Afrique en 2004-2006 sont dues pour l'essentiel à des projets concernant les hydrocarbures (chap. II; *WIR05*, p. 41; *WIR06*, p. 45).¹² En Afrique, la plupart des principaux destinataires de l'IED en 2006 étaient des pays riches en pétrole ou en minéraux métalliques. Des évolutions similaires ont été observées en Amérique latine où, depuis quelques années, la plupart des pays disposant de ressources minérales ont vu s'accroître les investissements directs visant l'exploitation de ces ressources.¹³ À la suite de nouvelles découvertes, un certain nombre de pays en développement ou en transition sont devenus de nouvelles cibles de l'IED. Dans le secteur du pétrole et du gaz naturel, le Tchad et la Guinée équatoriale ont reçu d'importants volumes de capitaux. Au Kazakhstan, entre 1993 et 2006, les activités d'extraction d'hydrocarbures ont enregistré des entrées cumulées de 35 milliards de dollars (National Bank of Kazakhstan, 2007). En outre, le Kazakhstan, le Mali, la Mongolie et la Papouasie-Nouvelle-Guinée sont devenus des

Tableau IV.1. États-Unis: stock d'investissements directs à l'étranger dans les industries extractives, 1985, 1990, 1995, 2000 et 2005
(en millions de dollars)

Région/pays d'accueil	1985	1990	1995	2000	2005
Total mondial	58 724	52 826	68 632	72 111	114 386
Pays développés	33 360	34 261	41 865	33 398	55 802
UE	16 357	12 495	18 573	10 948	11 052
Pays-Bas	1 928	1 429	1 449	2 218	4 018
Royaume-Uni	9 231	10 347	12 061	8 135	5 995
Autres pays développés	17 003	21 766	23 292	22 450	44 750
Australie	1 681	2 801	2 628	6 222	5 059
Canada	10 443	10 494	9 875	13 629	33 718
Norvège	2 695	3 537	3 257	2 463	5 331
Pays en développement	17 997	12 627	21 839	37 045	49 835
Afrique	4 072	2 054	2 167	7 204	15 305
Afrique du Sud	2	-5
Botswana	..	2	5
Cameroun	158
Congo	..	21
Congo, République démocratique du	..	12	69
Côte d'Ivoire	..	36	42
Égypte	1 640	1 073	899	1 424	4 085
Gabon	..	324	108
Kenya	..	42	63
Nigéria	578	452	278
Soudan	..	5	9
Tchad	106
Pays africains non précisés	2 432	434	..	5 326	10 947
Amérique latine et Caraïbes	5 042	4 196	6 056	16 533	17 225
Argentine	466	471	707	580	508
Bahamas	845	345	62
Bermudes	-168	118
Bolivie	..	168	102
Brésil	381	507	1 092	680	2 040
Chili	60	3 248	1 040
Colombie	1 053	461	1 255	695	630
El Salvador	76
Équateur	..	102	657	464	557
Guatemala	47	49	79
Îles Vierges britanniques	14	..	123	1 249	2 461
Mexique	53	..	61	327	2 082
Panama	515	682	707	..	95
Pérou	579	..	81	1 544	2 082
Trinité-et-Tobago	399	..	350
Venezuela	66	113	398	3 379	1 378
Amérique latine et Caraïbes, non précisé	643	1 199	393	4 367	4 230
Asie-Océanie	8 883	6 377	13 616	13 308	17 305
Asie occidentale	2 208	1 317	2 667	2 179	5 665
Arabie saoudite	852	..	176	107	..
Bahreïn	..	-88	-130
Émirats arabes unis	664	299	230	..	1 064
Iran, République islamique d'	310
Oman	82
Qatar	472
Turquie	111	..	124	16	48
Asie occidentale, non précisé	581	1 105	482	2 056	4 553
Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est	6 675	5 071	10 949	11 129	9 602
Chine	211	114	951	1 404	1 717
Inde	28	..	26	-343	134
Indonésie	3 895	2 751	4 449	7 212	6 003
Malaisie	605	402	639	..	1 493
Philippines	109	..	326	..	414
Singapour	354	650	2 408	15	-160
Thaïlande	803	626	1 374	1 111	..
Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est, non précisés	319	135	..	1 729	..
Autres pays d'Asie et du Pacifique	2 038
Europe du Sud-Est et CEI	..	1	692	1 670	3 148
Azerbaïdjan	206
Fédération de Russie	..	1	392	79	3 148
Kazakhstan	-54
Europe du Sud-Est et CEI, non précisé	152	1 591	..
Autres	7 367	5 937	4 236	-2	5 601

Source: CNUCED, base de données sur l'IED et les STN (www.unctad.org/fdistatistics), à partir des données du Département du commerce des États-Unis.

Figure IV.3. Part des industries extractives dans le stock intérieur d'IED de certains pays, 2005
(En pourcentage)



Source: Estimations de la CNUCED, d'après la base de données de la CNUCED sur les IED/STN (www.unctad.org/fdistatistics).

^a 2001.

^b 1997.

^c 2003.

^d 2002.

^e 2004.

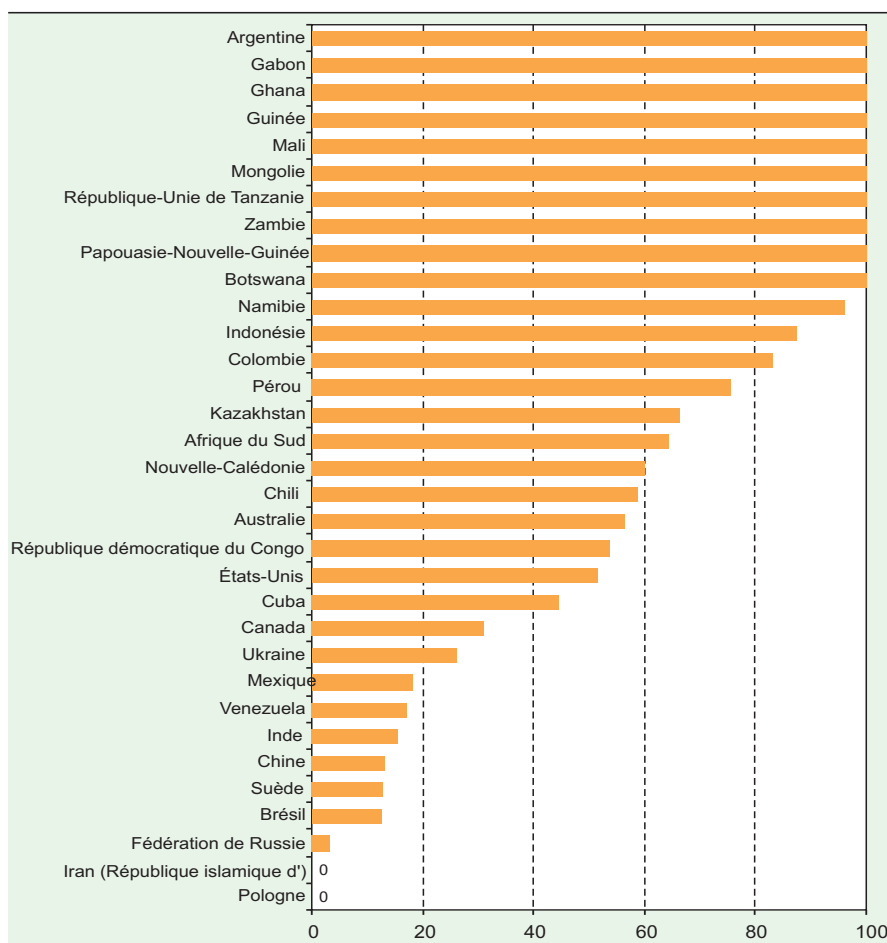
^f Selon chiffres approuvés.

destinataires majeurs d'investissements directs dans l'extraction de minerais métalliques.

Les sociétés étrangères assurent un pourcentage variable de la production de minerais métalliques et de diamants dans les divers pays d'accueil. En 2005, sur les 33 principaux pays miniers du monde, la quasi-totalité de la production (mesurée par sa valeur au stade de l'extraction) était à mettre au compte de filiales étrangères dans certains PMA comme la Guinée, le Mali, la République-Unie de Tanzanie et la Zambie, ainsi qu'en Argentine, au Botswana, au Gabon, au Ghana, en Mongolie, en Namibie et en Papouasie-Nouvelle-Guinée (fig. IV.4). Dans 10 des autres principaux pays miniers – un ensemble de pays développés, en développement et en transition – les filiales étrangères assuraient entre 50 % et 86 % de la production totale. Par contre, dans la République islamique d'Iran, en Pologne et dans la Fédération de Russie, la part des filiales étrangères était très faible ou négligeable (fig. IV.4).

Dans le secteur des hydrocarbures, la part des sociétés étrangères est généralement plus faible que dans celui des minerais métalliques. Au niveau mondial, le pourcentage de la production totale assurée par des sociétés étrangères était estimé à 22 % en 2005 (tableau IV.2). Ce pourcentage était en moyenne plus élevé dans les pays développés (36 %) que dans les pays en développement (19 %) et les pays en transition d'Europe du Sud-Est et de la CEI (11 %). Il y avait en outre d'importantes variations entre les divers groupes de pays. En Asie occidentale, source de près d'un quart de la production mondiale de pétrole et de gaz en 2005, les sociétés étrangères n'ont assuré que 3 % de la production, alors qu'en Afrique subsaharienne, le pourcentage correspondant était de 57 % en moyenne. Au niveau des pays pris individuellement, plus de la moitié de la production était à mettre au compte de sociétés étrangères en Angola, en Argentine, en Guinée équatoriale, en Indonésie, au Soudan et au Royaume-Uni. À l'autre

Figure IV.4. Part des filiales étrangères^a dans la production de minerais métalliques^b, sélection de pays d'accueil possédant d'importants gisements de minéraux^c, 2006
(En pourcentage)



Source: CNUCED, d'après des données de Raw Materials Group.

^a La part des filiales étrangères comprend toutes les entreprises ayant une participation étrangère d'au moins 10 %.

^b Mesurée en fonction de la valeur de la production.

^c Y compris les diamants, non compris les activités extractives artisanales.

bout du spectre, en Iraq, au Koweït, au Mexique et en Arabie saoudite, la part de la production attribuable à des entreprises étrangères était nulle (fig. IV.5).

Au cours de la période 1995-2005, la part de sociétés étrangères dans l'exploitation de gisements de pétrole et de gaz a évolué différemment selon les régions et les pays. Elle a diminué en Europe, passant de 47 % à 36 % (tableau IV.2). Au sein des pays en développement, une moyenne générale stable masque des mouvements divergents. En Afrique et en Amérique latine, la part de sociétés étrangères a augmenté de 41 % et de 18 % respectivement, alors qu'elle a reculé dans les pays en développement d'Asie, de 19 % à 12 % en moyenne. En Europe du Sud-Est et dans la CEI, elle a progressé, passant de 3 % à 11 %. Cette progression des sociétés étrangères a été particulièrement rapide en Angola, en Argentine, au Kazakhstan, dans la Jamahiriya arabe libyenne et au Nigéria, alors qu'elles ont enregistré un recul marqué en Indonésie et en Malaisie, ainsi

qu'en Norvège et au Royaume-Uni parmi les pays développés.

La participation des STN à l'exploration et à l'exploitation de gisements de pétrole et de gaz revêt des formes diverses – concessions, coentreprises, contrats de partage de production, contrats de services (tableau IV.3; chap. VI), dont chacune a des incidences différentes sur les montants à enregistrer au titre des flux d'IED ou à d'autres titres (encadré IV.1). Globalement, en juin 2007, les contrats de partage de production étaient les types de contrats les plus fréquents, représentant plus de 50 % de l'ensemble des contrats conclus avec des STN étrangères dans les principaux pays en développement producteurs de pétrole et de gaz. Ils étaient la forme la plus courante de participation des STN dans des pays comme la Chine, la Guinée équatoriale, l'Indonésie, l'Iraq, la Jamahiriya arabe libyenne, le Qatar, le Soudan et le Viet Nam. Les concessions et coentreprises étaient les seconds types de contrats

Tableau IV.2. Production d'hydrocarbures, total et part des sociétés étrangères, par région et pour certains pays^a, 1995 et 2005
(en millions de barils d'équivalent pétrole)

Région/pays	1995			2005		
	Production totale	Production des sociétés étrangères	Part des sociétés étrangères (%)	Production totale	Production des sociétés étrangères	Part des sociétés étrangères (%)
Monde	37 952	47 001	10 550	22,4
Monde moins Amérique du Nord	30 242	5 572	18,4	39 331	7 941	20,2
Pays développés	11 968	12 056	4 341	36,0
Europe	3 839	1 795	46,8	3 926	1 409	35,9
Union européenne	2 619	1 268	48,4	2 357	937	39,8
Dont:						
Pays-Bas	488	69	14,2	448	51	11,4
Royaume-Uni	1 547	999	64,6	1 325	666	50,3
Autres pays développés d'Europe	1 220	527	43,2	1 569	472	30,1
Dont:						
Norvège	1 220	527	43,2	1 569	472	30,1
Amérique du Nord	7 710	7 670	2 609	34,0
Dont:						
Canada	1 712	2 072	370	17,9
États-Unis	5 998	5 597	2 239	40,0
Autres pays développés	420	203	48,4	461	323	70,1
Pays en développement	19 160	3 406	17,8	25 851	4 877	18,9
Afrique	3 483	770	22,1	5 049	2 054	40,7
Afrique du Nord	1 974	236	12,0	2 706	713	26,4
Dont:						
Algérie	925	3	0,3	1 313	162	12,4
Égypte	420	127	30,2	497	194	39,1
Jamahiriya arabe libyenne	591	86	14,5	735	255	34,7
Afrique subsaharienne	1 509	534	35,4	2 344	1 340	57,2
Dont:						
Angola	254	159	62,4	507	370	73,0
Guinée équatoriale	160	146	91,5
Nigéria	943	182	19,3	1 301	536	41,2
Soudan	120	77	64,2
Amérique latine et Caraïbes	3 872	415	10,7	5 215	960	18,4
Amérique latine	3 759	345	9,2	4 946	871	17,6
Dont:						
Argentine	410	77	18,9	549	444	80,9
Brésil	298	4	1,4	712	14	2,0
Mexique	1 307	-	-	1 665	-	-
Venezuela	1 246	77	6,2	1 417	60	4,2
Caraïbes	113	70	62,0	268	90	33,4
Pays en développement d'Asie	11 768	2 196	18,7	15 569	1 847	11,9
Asie occidentale	8 263	778	9,4	11 028	389	3,5
Dont:						
Arabie saoudite	3 364	-	-	4 188	-	-
Émirats arabes unis ^b	811	89	11,0	1 226	173	14,1
Iran, République islamique d'	1 689	-	-	1 985	47	2,4
Iraq	287	-	-	773
Koweït	683	-	-	1 036
Qatar	256	63	24,4	656	149	22,8
Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est	3 504	1 418	40,5	4 541	1 458	32,1
Dont:						
Chine	1 186	38	3,2	1 604	54	3,4
Indonésie	986	886	89,8	869	659	75,8
Malaisie	445	263	59,2	628	273	43,5
Océanie	37	26	70,7	18	17	93,9
Europe du Sud-Est et CEI	6 824	168	2,5	9 093	987	10,8
Dont:						
Fédération de Russie	5 659	107	1,9	7 125	531	7,5
Kazakhstan	188	45	24,0	626	302	48,2
Ouzbékistan	393	21	5,4

Source: CNUCED, à partir de données de l'IHS.

^a À savoir les 28 pays producteurs les plus importants.

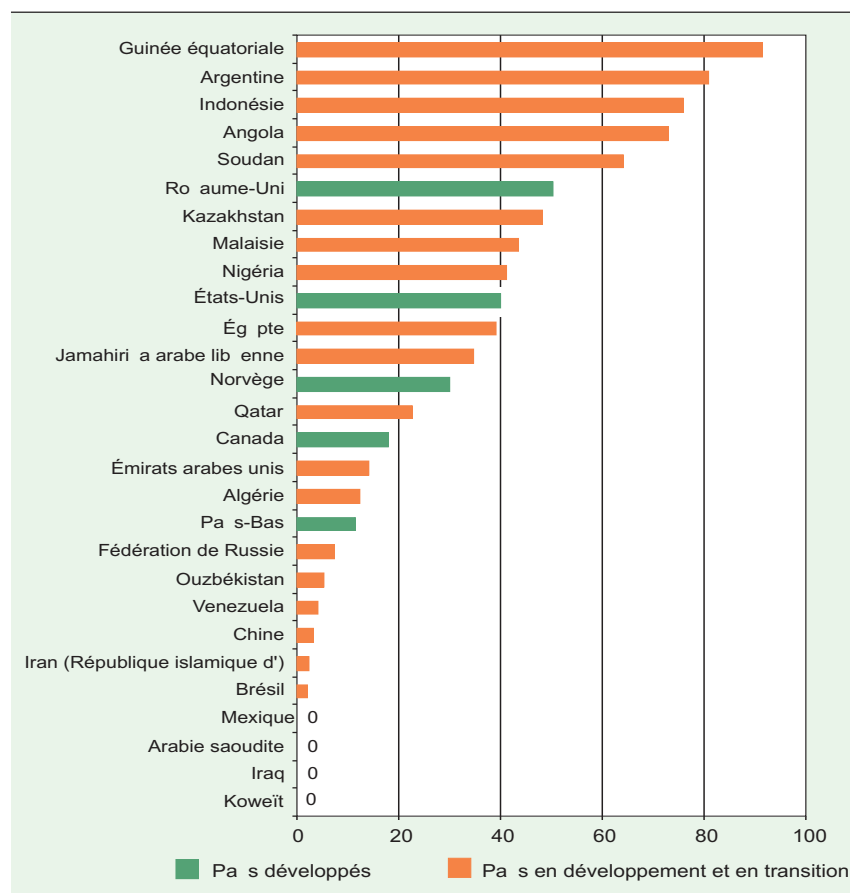
^b Abou Dhabi seulement.

Note: La production de pétrole et de gaz des sociétés étrangères s'entend des opérations d'extraction réalisées par des entreprises majoritairement détenues par des sociétés étrangères et qui leur sont attribuées en vertu de contrats de partage de production, de concessions, de coentreprises, ou d'autres types de contrats. La participation de sociétés étrangères par le jeu de contrats de services n'est pas prise en compte. Dans chaque volet, la production annuelle a été répartie entre les entreprises selon leur part nette dans celle-ci.

les plus répandus, occupant une place dominante en Algérie, en Angola, au Brésil, au Kazakhstan et dans la Fédération de Russie (tableau IV.3). Les contrats

de services étaient moins nombreux mais néanmoins importants, par exemple en République islamique d'Iran et au Koweït.¹⁴

Figure IV.5. Part des sociétés étrangères dans la production de pétrole et de gaz^a de certains grands pays producteurs, 2005
(en pourcentage)



Source: CNUCED, d'après des données sur l'énergie de l'IHS.

^a Mesurée en millions de barils d'équivalent pétrole.

Note: Voir la note du tableau IV.2.

Tableau IV.3. Principales formes de contrats des STN dans l'industrie du pétrole et du gaz de certains pays d'accueil en développement et en transition
(en nombre de contrats et part en pourcentage)

Pays d'accueil	Répartition des contrats des STN étrangères par principal type								Total		Superficie moyenne du territoire couvert (km ²)
	Partage de production		Service ou gestion des risques		Concession ou coentreprise		Autres ou non précisé		Nombre	Part (%)	
	Nombre	Part (%)	Nombre	Part (%)	Nombre	Part (%)	Nombre	Part (%)	Nombre	Part (%)	
Algérie	25	22,9	4	3,7	66	60,6	1	0,9	109	100,0	2 357
Angola	21	19,1	-	-	89	80,9	-	-	110	100,0	640
Arabie saoudite	-	-	-	-	-	-	3	100,0	3	100,0	75 056
Brésil	-	-	-	-	189	100,0	-	-	189	100,0	283
Chine	74	97,4	-	-	-	-	2	2,6	76	100,0	2 973
Émirats arabes unis	-	-	-	-	-	-	12	100,0	12	100,0	375
Fédération de Russie	5	1,1	-	-	470	98,9	-	-	475	100,0	343
Guinée équatoriale	20	100,0	-	-	-	-	-	-	20	100,0	1 333
Indonésie	155	100,0	-	-	-	-	-	-	155	100,0	2 902
Iran, Rép. islamique d'	-	-	16	80,0	-	-	4	20,0	20	100,0	3 575
Iraq	7	87,5	1	12,5	-	-	-	-	8	100,0	625
Jamahiriya arabe libyenne	107	80,5	-	-	26	19,5	-	-	133	100,0	4 497
Kazakhstan	9	9,7	-	-	84	90,3	-	-	93	100,0	1 558
Koweït	-	-	3	100,0	-	-	-	-	3	100,0	120
Nigéria	81	58,3	-	-	57	41,0	1	0,7	139	100,0	579
Ouzbékistan	14	43,8	-	-	-	-	18	56,3	32	100,0	3 562
Qatar	26	100,0	-	-	-	-	-	-	26	100,0	833
Soudan	14	77,8	-	-	4	22,2	-	-	18	100,0	50 770
Venezuela	19	38,0	-	-	20	40,0	10	20,0	50	100,0	597
Viet Nam	1	100,0	-	-	-	-	-	-	1	100,0	554
Total	578	34,6	24	1,4	1 005	60,1	51	3,1	1 672	100,0	2 067
Total moins CEI	564	51,1	21	1,9	451	40,9	51	4,6	1 104	100,0	2 852

Source: CNUCED, à partir de données d'IHS.

Il n'est pas évident d'établir un lien entre le nombre et les types de contrats et l'ampleur des flux d'IED. En premier lieu, la superficie moyenne de la zone couverte par un contrat est extrêmement variable – très étendue en Arabie saoudite¹⁵ et au Soudan, relativement réduite au Brésil, au Koweït et dans la Fédération de Russie (tableau IV.3). Deuxièmement, des pays appartenant à la même région ou au même groupe peuvent avoir des vues divergentes sur les formes juridiques. En Afrique, par exemple, l'Angola a une préférence pour les concessions, la Guinée équatoriale et le Soudan pour les contrats de partage de production. Troisièmement, chaque contrat a ses propres stipulations, ce qui conduit à d'importantes variations en ce qui concerne la ventilation des flux entre IED et non-IED ainsi que ses incidences sur le développement (chap. VI).

B. LES STN DANS LES INDUSTRIES EXTRACTIVES: UN UNIVERS EN MUTATION

Les STN s'intéressent à l'extraction de minerais métalliques depuis le XVI^e siècle (Harvey et Press, 1990; McKern, 1976), et à l'industrie pétrolière depuis la découverte du pétrole dans les dernières années du XIX^e siècle (Yergin, 1991). À l'ère coloniale et dans les premières décennies de la période postcoloniale (années 50 et 60), les STN des pays développés dominaient les activités extractives dans les pays en développement. Depuis lors, leur importance relative a évolué différemment dans l'extraction de minerais métalliques, d'une part, et dans l'exploitation du pétrole et du gaz, de l'autre. En général, les grandes STN spécialisées dans l'extraction de minerais métalliques sont plus petites que leurs homologues pétrolières, mais les sociétés

transnationales ont plus d'influence dans le premier secteur que dans le second.

1. Les STN dans l'extraction de minerais métalliques

Les STN privées occupent encore la première place dans l'extraction de minerais métalliques. Mais des évolutions importantes se dessinent dans la manière dont les entreprises se positionnent, et les stratégies de nouvelles entreprises créées dans les pays en développement ou en transition tendent à s'écarter à certains égards de celles des acteurs plus anciens. Comme dans bien d'autres secteurs, on observe des tendances contraires entre les efforts visant à concentrer les opérations et ceux visant à recentrer l'activité sur le cœur de métier en recourant davantage à des prestataires de services spécialisés. Par ailleurs, à la suite d'une série de fusions-acquisitions récentes, la concentration va croissant.

a. Prépondérance persistante des entreprises privées

Dans les années 60 et 70, le secteur de l'extraction de minerais métalliques a été touché par une vague de nationalisations, conduisant à une présence accrue d'entreprises d'État (encadré IV.2). Par exemple, la part des sept premières STN exploitant des mines de cuivre est passée de 60 % de la production mondiale (non compris les pays à économie planifiée) en 1960 à 23 % en 1981 à la suite de nationalisations (UNCTC, 1983, p. 208). Au début des années 80, la présence des STN était, dans de nombreux pays en développement, limitée à des participations minoritaires ou à des accords sans participation avec des entreprises d'État. Mais nombre de nationalisations opérées en Afrique et en

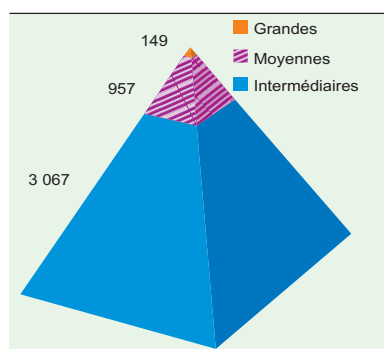
Encadré IV.2. Les nationalisations dans le secteur de l'extraction de minerais métalliques, 1960-1976

Dans les années 60 et 70, les gouvernements, se fondant sur les bons résultats du secteur après la fin de la Seconde Guerre mondiale, ont mis de grands espoirs dans le potentiel de développement socioéconomique offert par les mines de métaux. La plupart des opérations de rachat ou de prise de participation menées par les pouvoirs publics ont été engagées au moment où le marché était à son sommet. Le nombre d'expropriations de sociétés minières étrangères est passé de 32 entre 1960 et 1969 à 48 entre 1970 et 1976.

- Au cours de la première période, les mines de cuivre ont été nationalisées au Chili, au Pérou, au Zaïre (aujourd'hui République démocratique du Congo) et en Zambie. Les mines de bauxite de Guinée ont aussi fait l'objet d'une expropriation.
- Au cours de la seconde période, le Gouvernement jamaïcain a acquis une participation de 51 % dans trois mines de bauxite qui étaient alors entièrement aux mains d'investisseurs étrangers, en conservant ces derniers comme exploitants; Madagascar a nationalisé ses mines de chromite; et la production de minerai de fer a été partiellement nationalisée au Brésil, au Chili, en Inde, en Mauritanie et au Venezuela. Le Gouvernement marocain a pris le contrôle de la production et la commercialisation du phosphate, et les Gouvernements indonésien et bolivien ont fait de même pour la production d'étain.

Source: UNCTC, 1978, p. 14 à 18.

Figure IV.6. Pyramide des compagnies minières, 2006 (nombre de compagnies)



Source: CNUCED, d'après des données de Raw Materials Group.

Amérique latine dans l'extraction de minerais métalliques ont été des échecs (Radetzki, à paraître). Les trois décennies suivantes ont été marquées par un déclin continu du secteur, sous l'effet d'une chute des cours des métaux et des profits. Dans les années 90, plusieurs pays, réagissant à cette évolution, se sont de nouveau ouverts à l'IED dans les industries minières et ont privatisé leurs entreprises d'État. Au début des années 2000, le processus de privatisation du secteur était plus ou moins achevé dans toutes les régions du monde, Chine mise à part.¹⁶

On compte aujourd'hui dans le monde plus de 4 000 entreprises d'exploitation de minerais métalliques, travaillant essentiellement dans les domaines de la prospection et de l'extraction (fig. IV.6). La plupart des 149 «majors»¹⁷ sont des STN, disposant pour la plupart d'installations couvrant l'extraction, la fonderie et le raffinage. Ces sociétés sont à l'origine de quelque 60 % de la valeur totale au stade de l'extraction de l'ensemble des minéraux non énergétiques produits.¹⁸ Environ 950 entreprises de taille moyenne assurent près de 40 % de la valeur de la production. Les sociétés dites «juniors» comprennent toutes les entreprises qui ne participent pas à la production, notamment les sociétés spécialisées dans la prospection. Comme les entreprises de haute technologie des secteurs de l'information et des communications ou de la biotechnologie, elles se lancent dans des investissements à haut risque qui se révèlent parfois très rémunérateurs. Si elles découvrent un gisement, elles le revendent généralement à une grande compagnie minière disposant des capitaux, de l'expérience et des compétences nécessaires pour investir dans la production. Outre ces 4 000 sociétés, il existe de par le monde un certain nombre de petites

Tableau IV.4. 25 premières sociétés d'extraction de minerais métalliques, 2005^a

Rang 2005	Rang 1995	Nom de la société	Pays	Participation de l'État (%)	Part dans la valeur de la production mondiale (%)	Chiffres cumulés (%)
1	4	BHP Billiton	Australie	-	4,8	4,8
2	2	Rio Tinto	Royaume-Uni	-	4,6	9,4
3	6	CVRD	Brésil	12	4,4	13,8
4	1	Anglo American	Royaume-Uni	-	4,3	18,1
5	5	Codelco	Chili	100	3,2	21,3
6	7	Norilsk Nickel	Fédération de Russie	-	2,2	23,5
7	9	Phelps Dodge	États-Unis	-	2,0	25,5
8	22	Grupo México	Mexique	-	1,6	27,1
9	26	Newmont Mining	États-Unis	-	1,3	28,4
10	11	Freeport McMoran	États-Unis	-	1,3	29,7
11	13	Falconbridge	Canada	-	1,2	30,9
12	53	Anglogold Ashanti	Afrique du Sud	3	1,1	32,0
13	15	Inco	Canada	-	1,0	33,0
14	b..	Xstrata	Suisse	-	1,0	34,0
15	14	Barrick Gold	Canada	-	1,0	35,0
16	c..	Alrosa	Fédération de Russie	69	0,9	35,9
17	18	Placer Dome	Canada	-	0,9	36,8
18	31	Teck Cominco	Canada	-	0,8	37,6
19	10	Gold Fields	Afrique du Sud	10	0,8	38,4
20	19	KGHM Polska Miedz	Pologne	44	0,7	39,1
21	88 ^d	Antofagasta	Royaume-Uni	-	0,7	39,8
22	8	Impala Platinum	Afrique du Sud	-	0,7	40,5
23	113	Glencore	Suisse	-	0,6	41,1
24	- ^e	Harmony Gold Mining	Afrique du Sud	-	0,6	41,7
25	37	Debswana	Botswana	50	0,6	42,3

Source: CNUCED, à partir de données du Raw Materials Group.

^a Classement fondé sur la valeur de la production totale, diamants inclus.

^b Glencore n'avait pas créé Xstrata en 1995 (MIM, acquisition récente de Xstrata, était classée 33^e).

^c Pas de données de production disponibles pour cette année.

^d En 2000, Impala était contrôlée par Gencor Ltd.

^e La société n'existait pas en 1995.

et moyennes entreprises minières non identifiées, notamment celles qui pratiquent l'exploitation minière artisanale (encadré III.2).

En 2005, sur les 25 premières sociétés d'exploitation de minerais métalliques (classées en fonction de leur part dans la valeur de la production mondiale), 15 avaient leur siège dans des pays développés (tableau IV.4), 8 étaient originaires de pays en développement et les 2 restantes de la Fédération de Russie.¹⁹ À la différence de la situation qui prévaut dans l'industrie pétrolière (sect. B.2), les entreprises d'État occupent une place modeste dans la liste, à l'exception de la Corporación Nacional del Cobre du Chili (Codelco), d'Alrosa (Fédération de Russie) et de KGHM Polska Miedz (Pologne). Ensemble, ces trois sociétés réalisent environ 14 % de la valeur de l'ensemble des minéraux non énergétiques extraits dans le monde.²⁰ Les quatre premières sociétés ont des activités à l'échelle mondiale et produisent différents métaux.²¹ Les six suivantes sont plus ou moins spécialisées dans un seul minerai, à l'exception de Grupo México. Dix ans plus tôt, en 1995, on recensait 17 grandes sociétés d'extraction de minerais métalliques ayant leur siège dans des pays développés – deux de plus qu'en 2005 (tableau de l'annexe A.IV.5); et l'on comptait une société de moins dans les pays en développement et en Fédération de Russie (7 et 1 respectivement). En outre, on estimait que CVRD, après le rachat d'Inco (société canadienne productrice de nickel)

deviendrait le premier producteur mondial de minéraux métalliques en 2006, et la première société d'Amérique latine à occuper une telle position.

Le degré de concentration dans le secteur de l'extraction de minerais métalliques s'est sensiblement accru entre 1995 et 2005. À la suite d'une série de fusions-acquisitions internationales (sect. IV.A), les 10 premières sociétés d'extraction de minerais métalliques en 2005 contrôlaient 30 % environ de la valeur totale de l'ensemble des minéraux non énergétiques extraits dans le monde – contre 26 % en 1995 (tableau IV.4 et tableau de l'annexe A.IV.5). Selon les estimations, ce pourcentage a atteint 33 % en 2006. Pour tous les métaux, la part des 10 premières sociétés de production a augmenté entre 1995 et 2005. Les progrès de la concentration ont été les plus rapides pour l'or (de 38 % à 47 %), suivi par le minerai de fer (de 44 % à 52 %), le cuivre (de 51 % à 58 %) et le zinc (de 38 % à 43 %).

b. Des degrés divers d'internationalisation

Le degré d'internationalisation des principales sociétés mondiales d'extraction de minerais métalliques est très variable. Certaines sont présentes sur un grand nombre de sites étrangers, d'autres commencent à amorcer leur diversification géographique et un petit nombre d'autres n'ont aucune activité d'exploration ou de production à l'étranger.

S'agissant de l'*exploration*, les activités de certaines STN, comme Anglo American et Xstrata (présentes chacune dans 14 pays), étaient largement réparties en 2006 (tableau IV.5). Seuls 4 des 25 premiers producteurs (Codelco, Debswana, KGHM Polska Miedz et Norilsk Nickel) n'étaient pas engagés dans des activités d'exploration dans au moins un pays étranger. Sur le plan de la *production minière*, Rio Tinto était l'entreprise présente dans le plus grand nombre (10) de pays en 2005, suivie par Anglo American et Anglogold Ashanti, toutes deux présentes dans neuf pays d'accueil (tableau IV.6). Par contre, comme dans le domaine de l'exploration, les gros producteurs de pays en développement, comme Codelco, CVRD et Debswana (et KGHM Polska Miedz en Pologne) n'avaient aucune activité de production à l'étranger.²² Dans le segment de la *fonderie* et du *raffinage*, Glencore était la plus internationale des grandes entreprises minières, avec une présence dans 13 pays, suivie par BHP Billiton (9 pays) (tableau IV.7). Il apparaît que les grandes sociétés sont davantage diversifiées à l'international dans l'exploration et l'exploitation minière que dans la fonderie et le raffinage. Sur les 25 premières entreprises, 21 avaient des activités d'extraction minière à l'étranger, mais à peine plus de la moitié

d'entre elles (13) avaient des capacités de raffinage à l'étranger.

L'internationalisation de la production varie aussi selon le métal considéré. Par exemple, dans le cas du minerai de fer, la moitié seulement des 10 premiers producteurs avaient des activités à l'étranger en 2005 (tableau de l'annexe A.IV.6). En fait, CVRD, première entreprise du secteur, n'avait aucune activité internationale (jusqu'en 2006), alors que Rio Tinto, son suivant immédiat, réalisait 100 % de sa production à l'étranger. L'internationalisation est plus marquée pour le cuivre, le nickel et le zinc. Sept des 10 premiers producteurs de chacun de ces métaux avaient des activités hors de leur pays en 2005. Cependant, Codelco et Norilsk Nickel, respectivement premier producteur de cuivre et premier producteur de nickel, n'exploitaient aucun site hors de leurs frontières.²³ Pour le zinc, le premier producteur, Teck Cominco, était présent dans de nombreux pays. Enfin, c'est pour l'or que la production est le plus fortement internationalisée, 8 des 10 entreprises les plus importantes, dont les trois premières, ayant des activités de production à l'étranger (tableau de l'annexe IV.6).²⁴

Parmi les pays en développement où des STN exploitant des minerais métalliques étaient présentes en 2006, c'est au Pérou, suivi par le Chili, l'Indonésie et la République-Unie de Tanzanie, que l'on compte le plus grand nombre de projets d'*exploration* (tableau IV.5). En ce qui concerne la *production minière*, en 2006, le Chili et le Pérou accueilleraient le plus grand nombre des 25 premières sociétés minières (tableau IV.6). Au stade du raffinage, le premier pays d'accueil était le Chili, suivi de l'Afrique du Sud et du Pérou (tableau IV.7).

Dans le secteur de l'extraction de minerais métalliques, le degré d'*intégration verticale* vers l'aval de la chaîne de production et de valeur varie selon les produits et dans le temps. Traditionnellement, les activités d'extraction et de fonderie ont souvent été intégrées au sein de la même société. Un instantané de la situation en 1995 comparée à celle de 2005 pour l'aluminium, le cuivre, le nickel et le zinc montre que les 20 premières sociétés minières ont accru leur contrôle sur les activités de fonderie et d'affinage (fig. IV.7). De même, les principaux fondeurs ont pris des initiatives pour renforcer leur mainmise sur les activités d'extraction. La tendance générale est celle d'une plus grande intégration verticale dans la production internationale (et aussi nationale) de ces secteurs, particulièrement manifeste pour le nickel, filière dans laquelle les sociétés minières s'intéressent de plus en plus au raffinage.²⁵

Dans la filière *aluminium*, les entreprises sont le plus souvent fortement intégrées, les installations d'extraction et de fonderie étant situées à proximité les unes des autres. Certaines entreprises ont

Table IV.5. Pays d'accueil dans lesquels les 25 premières sociétés minières (métaux) réalisent des activités d'exploration, 2006

Société	Pays d'origine	Nombre de sites à l'étranger	Pays développés d'accueil			Pays en développement et pays en transition d'accueil																																
			Amérique du Nord	Europe occidentale	Autres pays développés	Pérou	Chili	Indonésie	Rep.-Unie de Tanzanie	Brsil	Ghana	Philippines	Kazakhstan	Mexique	Nouvelle-Calédonie	Papouasie-Nouvelle-Guinée	Afrique du Sud	Turquie	Zimbabwe	Argentine	Botswana	Rep. démocratique du Congo	Côte d'Ivoire	Cuba	Guatemala	Rep. Islamique d'Iran,	Mali	Mongolie	Mozambique	Namibie	Pakistan	Fédération de Russie	Sénégal	Venezuela				
BHP Billiton	Australie	7	1	1	-	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Rio Tinto	Royaume-Uni	5	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
CVRD	Brsil	3	1	1	1	X	-	-	-	-	-	-	-	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Anglo American	Royaume-Uni	14	1	1	1	-	-	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Codelco	Chili	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Norilsk Nickel	Fédération de Russie	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pheps Dodge Corp	États-Unis	3	1	1	-	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Grupo México	Mexique	3	1	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Newmont Mining Corp	États-Unis	6	1	1	1	-	-	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Freeport McMoran	États-Unis	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Falconbridge ^a	Canada	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Anglogold Ashanti	Afrique du Sud	7	1	1	1	-	-	-	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Inco ^b	Canada	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Xstrata plc	Suisse	14	1	1	1	-	-	-	X	-	-	-	-	X	-	-	-	-	-	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Barrick Gold Corp	Canada	5	1	1	1	-	-	-	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Placer Dome ^c	Canada	-	-	1	1	-	-	-	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Alrosa Co	Fédération de Russie	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Teck Cominco	Canada	6	1	1	1	-	-	-	-	-	-	-	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
KGHM Polska Miedz	Afrique du Sud	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gold Fields	Pologne	4	1	1	1	-	-	-	-	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Antofagasta	Royaume-Uni	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Glencore International	Afrique du Sud	2	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Impala Platinum Holdings	Suisse	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Harmony Gold Mining Co	Afrique du Sud	2	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Debswana Diamond	Botswana	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Nombre de sociétés ayant des projets dans le pays d'accueil			12	6	4	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

Source: CNUCED, d'après des données du Groupe des matières premières.

^a Voir Xstrata.

^b Voir CVRD.

^c Voir Barrick Gold.

Note: Le chiffre indique le nombre de pays d'accueil dans la région (Amérique du Nord, Europe occidentale, autres pays développés) dans lesquels la société réalise des activités d'exploitation.

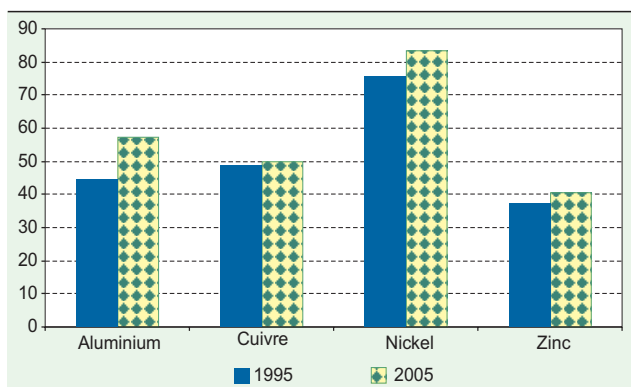
Tableau IV.6. Pays d'accueil dans lesquels les 25 premières sociétés minières (métaux) réalisent des activités d'extraction/production, 2005

Société	Pays d'origine	Nombre de sites à l'étranger	Pays développés d'accueil			Pays en développement et pays en transition d'accueil																																		
			Amérique du Nord	Europe occidentale	Autres pays développés	Pérou	Chili	Afrique du Sud	Argentine	Brazil	Indonésie	Rép.-Union de Tanzanie	Namibie	Bolivie	Chine	Ghana	Jamaïque	Zimbabwe	Angola	Botswana	Rép. dominicaine	Guinée	Inde	Kazakhstan	Jordanie	Mali	Mexique	Papouasie-Nouvelle-Guinée	Féd. de Russie	Suriname	Ouzbékistan	Venezuela	Zambie							
BHP Billiton	Australie	7	2	-	-	X	X	X																																
Rio Tinto	Royaume-Uni	10	2	-	1	X	X	X																																
CVRD	Brésil	-	-	-	-																																			
Anglo American	Royaume-Uni	9	-	1	1	X	X	X																																
Codelco	Chili	-	-	-	-																																			
Norilsk Nickel	Fédération de Russie	1	1	-	-																																			
Pheps Dodge Corp	États-Unis	2	-	-	-	X																																		
Grupo México	Mexique	2	1	-	-	X																																		
Newmont Mining Corp	États-Unis	7	1	-	2	X	X	X																																
Freeport McMoran	États-Unis	1	-	-	-																																			
Falconbridge	Canada	4	-	-	-	X																																		
Anglogold Ashanti	Afrique du Sud	9	1	-	1	X	X	X																																
Inco	Canada	1	-	-	-																																			
Xstrata plc	Suisse	3	-	-	1	X	X	X																																
Barrick Gold Corp	Canada	5	1	-	1	X	X	X																																
Placer Dome	Canada	6	1	-	1	X	X	X																																
Alrosa Co	Fédération de Russie	1	-	-	-																																			
Teck Cominco	Canada	2	1	-	-	X																																		
KGHM Polska Miedz	Afrique du Sud	-	-	-	-																																			
Gold Fields	Pologne	2	-	-	1																																			
Antofagasta	Royaume-Uni	1	-	-	-																																			
Glencore International	Afrique du Sud	8	-	-	1	X	X	X																																
Impala Platinum Holdings	Suisse	1	-	-	-																																			
Harmony Gold Mining Co	Afrique du Sud	1	-	-	1																																			
Debswana Diamond	Botswana	-	-	-	-																																			
Nombre de sociétés présentes dans le pays d'accueil.						8	7	5	4	4	4	4	4	4	3	2	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		

Source: CNUCED, d'après des données du Groupe des matières premières.

Note: Les données incluent la production de diamants.

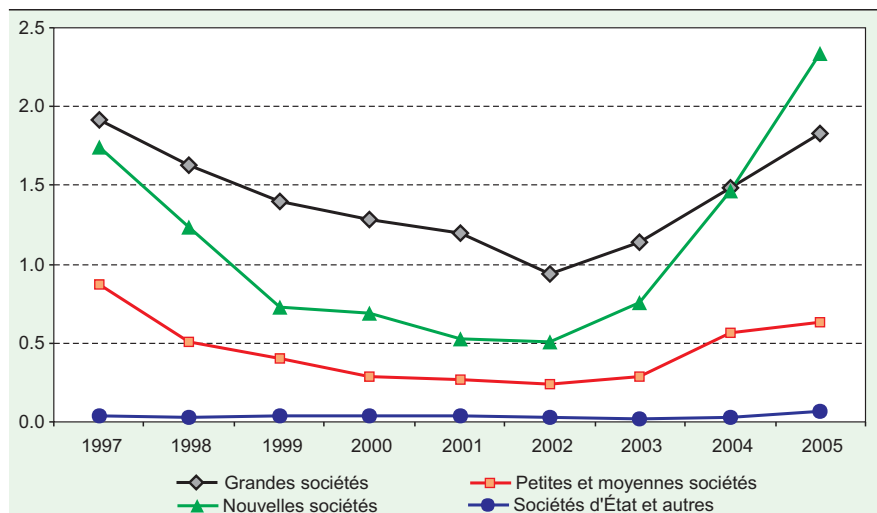
Figure IV.7. Part des vingt premières compagnies minières dans la valeur de la production raffinée, 1995 et 2005 (en pourcentage)



Source: CNUCED, d'après des données de Raw Materials Group.

implanté leurs fonderies dans des pays où l'énergie est bon marché, comme au Bahreïn, au Mozambique (projet Mozal) et en Norvège. Par contre, le niveau d'intégration verticale est plus faible dans la filière zinc (fig. IV.7). Un certain nombre de fondeurs d'Europe comme d'Amérique du Nord s'approvisionnent en concentrés auprès de sources situées en divers points du monde. Mais la hausse des prix de l'énergie a rendu l'intégration de la production plus attractive. Dans la filière cuivre, le niveau d'intégration verticale, relativement stable, se situe entre celui de l'aluminium et du zinc. Pour le minerai de fer, on observe une poussée de l'intégration verticale depuis la fin des années 90, avec l'apparition de nouvelles grandes sociétés sidérurgiques mondiales ayant leurs racines en Inde (Mittal Steel et Tata Steel)²⁶ et en Fédération de Russie (Severstal).²⁷ Ces sociétés ont des usines sidérurgiques intégrées s'appuyant sur un contrôle intégral de leurs approvisionnements

Figure IV.8. Dépenses globales d'exploration, par type de société, 1997-2005 (en milliards de dollars)



Source: Metals Economics Group, 2006.

en matières premières. Posco (République de Corée) s'est engagée dans une voie similaire: elle a entrepris de construire sa prochaine usine sidérurgique intégrée en Inde, à proximité de gisements de minerai de fer.²⁸

Si l'on observe une tendance à une plus grande intégration verticale entre les stades de l'extraction et du raffinage, c'est l'inverse que l'on constate entre les stades de l'exploration et de la production: l'intégration en amont avec l'exploration tend à décroître à mesure que les sociétés minières nouent des relations stratégiques avec de jeunes sociétés spécialisées dans cette dernière activité. Les statistiques des dépenses d'exploration font apparaître que ces jeunes sociétés assurent désormais une plus grande part des activités de ce type (fig. IV.8). Plus généralement, les fournisseurs spécialisés des sociétés minières jouent un rôle important dans l'extraction de minerais métalliques (encadré IV.3).

2. Les STN dans l'exploitation du pétrole et du gaz

a. Les «sept sœurs» ont cédé le pas à des entreprises publiques

Jusque dans les années 70, l'industrie internationale du pétrole était dominée par un petit nombre de STN des États-Unis et d'Europe. En 1972, 8 des 10 premiers producteurs de pétrole étaient des STN à capitaux privés (Clarke, 2006), parmi lesquelles celles que l'on appelait les sept sœurs (chap. III). Il s'agissait de compagnies pétrolières totalement intégrées, réalisant l'extraction et le transport du pétrole, et la production et la commercialisation de produits pétroliers. Dans les années 60, elles ont commencé à subir la concurrence d'entreprises publiques de pays développés – comme la Compagnie française des pétroles (France) (prédécesseur de ce qui est aujourd'hui Total) et ENI (Italie). Par la suite, au début des années 70, la création de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP) et la vague de nationalisations dans les pays en développement ont modifié de manière permanente la structure financière de l'industrie

Encadré IV.3. Le rôle des fournisseurs d'équipements et de services

Les fournisseurs spécialisés d'équipements et de services sont des acteurs importants dans l'extraction de minerais métalliques. Nombre d'entre eux sont en outre en train d'acquiescer une dimension internationale. Les fournisseurs du secteur minier peuvent être groupés en fonction des marchés qu'ils desservent à chacun des principaux stades de l'activité minière. La production de ces équipements et services est une activité qui exige des connaissances hautement spécialisées. La conception et la technologie sont incorporées dans les équipements utilisés dans le secteur minier comme dans les services, qui exigent une adaptation aux conditions spécifiques de chaque mine. Certaines entreprises desservent plusieurs marchés, fournissant des équipements d'extraction et de traitement et les services qui s'y rattachent.

Le rôle croissant de ces fournisseurs trouve son origine dans la réorganisation de la production minière mondiale et dans le renouvellement des techniques, avec des améliorations continues dans les domaines de l'exploration, de l'extraction et du traitement^a. Les fournisseurs se fixent sur des créneaux particuliers dans lesquels ils ont une position globalement dominante.

Pour certains types d'équipement, on observe une forte spécialisation internationale des fournisseurs. La plupart ont leur siège aux États-Unis ou dans les pays nordiques (tableau de l'encadré IV.3.1). Mais il y a aussi quelques exemples de fournisseurs dans les pays émergents, comme le Bélarus, le Chili et l'Afrique du Sud.

Parmi les fournisseurs de services à forte intensité de savoir, on rencontre aussi bien de grandes sociétés internationales de conseil qui couvrent à la fois les études techniques, la gestion de projet, la passation des marchés et la construction, comme Kvaerner (Norvège), Hatch (Canada), et le groupe Bechtel (États-Unis), que des sociétés de taille moyenne spécialisées dans le conseil en ingénierie, comme Bateman (Afrique du Sud), SRK Consulting (Afrique du Sud), et AMC Consultants (Australie), et de petites et moyennes entreprises conceptrices de logiciels miniers et géologiques, comme Maptek (Australie).

Source: CNUCED, à partir de données d'Urzuá, 2007 et du Raw Materials Group.

^a L'automatisation et le perfectionnement des systèmes de communication et de contrôle en sous-sol ont conduit à la fabrication d'appareils de forage, d'étagage et de roulage télécommandés, qui améliorent la productivité et la sécurité en protégeant les mineurs des travaux à haut risque.

Tableau de l'encadré IV.3.1. Principaux fournisseurs de matériel d'extraction, 2007

Type de matériel	Principaux fournisseurs	Pays d'origine
Matériel de forage exploratoire	Boart Longyear	États-Unis
	Atlas Copco, Sandvik	Suède
Matériel de forage en souterrain	Atlas Copco, Sandvik	Suède
	Atlas Copco, Sandvik	Suède
Matériel de forage à ciel ouvert	Bucyrus, P&H, Terex/Reeddrill	États-Unis
	Bucyrus, P&H	États-Unis
Pelles à benne traînante	Atlas Copco, Sandvik	Suède
	Caterpillar	États-Unis
Chargeuses-navettes en sous-sol	Orica, Dyno Nobel	Australie
	AEL	Afrique du Sud
Explosifs	Enaex	Chili
	Caterpillar	États-Unis
Camions, exploitation à ciel ouvert	Hitachi Construction	Japon
	Machinery, Komatsu (Haulpak)	Allemagne
	Liebherr	États-Unis
	Terex/Unit Rig	Bélarus
	Belaz	Japon
	Komatsu	États-Unis
Camions bennes articulés	Caterpillar, Le Tourneau	Afrique du Sud
	Bell	Suède
	Volvo	Italie
	Astra	États-Unis
Pelleteuses	Caterpillar, Bucyrus, P&H	Japon
	Hitachi Construction	Allemagne
	Machinery, Komatsu	États-Unis
	Liebherr, Terex	Royaume-Uni
Pompes	ITT/Flygt	Suède
	Weir Group	Finlande
	Grindex	Danemark
	Metso	États-Unis
Concasseurs	FLSmidth Minerals	Finlande
	Terex, PR Engineering	Allemagne
Broyeurs	Metso, Outotech	Finlande
	Polysius	Allemagne

Source: CNUCED, sur la base des données du Raw Materials Group.

pétrolière, les sociétés pétrolières d'État s'assurant la prédominance sur les STN privées (Yergin, 1991; encadré IV.4). La part des STN dans la production de pétrole brut s'est effondrée, passant de 94 % en 1970 à 45 % en 1979 (UNCTC, 1983, p. 197).

Les grandes sociétés pétrolières demeurent des entreprises géantes du point de vue de leurs actifs à l'étranger; elles figurent dans les 10 premières du classement des 100 STN les plus importantes du monde établi par la CNUCED en 2005 (chap. I).²⁹ Mais ces grandes STN privées de pays développés ne contrôlent plus l'essentiel des réserves mondiales d'hydrocarbures et ne sont plus dans le peloton de tête des producteurs de pétrole et de gaz. En 2005, les 10 premières entreprises en termes de réserves

pétrolières détenues étaient toutes des entreprises publiques de pays en développement, représentant quelque 77 % des réserves totales, alors que les entreprises russes en contrôlaient 6 %, ce qui n'en laissait que 10 % environ aux STN privées de pays développés comme ExxonMobil, BP, Chevron et le groupe Royal Dutch Shell.³⁰ Les 7 % restants étaient aux mains de coentreprises entre STN de pays développés et sociétés pétrolières d'État de pays en développement (Baker Institute, 2007, p. 1).

En 2005, trois entreprises publiques étaient en tête de la liste des 50 premiers producteurs de pétrole et de gaz: Saudi Aramco (Arabie saoudite), Gazprom (Fédération de Russie) et la National Iranian Oil Company (NIOC) (tableau IV.8). La

Tableau IV.7. Pays d'accueil dans lesquels les 25 premières sociétés minières (métaux) réalisent des activités d'affinage/fusion, 2005

Société	Pays d'origine	Nombre de sites à l'étranger	Pays développés d'accueil					Pays en développement et pays en transition d'accueil													
			Amérique du Nord	Europe occidentale	Autres pays développés	Chili	Afrique du Sud	Pérou	Brésil	Indonésie	Argentine	Bolivie	Colombie	Rép. dominicaine	Jamaïque	Kazakhstan	Mozambique	Namibie	Philippines	Suriname	Venezuela
BHP Billiton	Australie	9	1	1	-	X	X	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	X	-	-
Rio Tinto	Royaume-Uni	5	1	2	-	X	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CVRD	Brésil	2	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Anglo American	Royaume-Uni	5	-	-	-	X	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	X	-	-	X	-
Codelco	Chile	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Norilsk Nickel	Fédération de Russie	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Phelps Dodge Corp	États-Unis	2	-	-	-	-	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Grupo México	Mexique	2	1	-	-	-	-	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Newmont Mining Corp	États-Unis	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Freeport McMoran	États-Unis	2	-	1	-	-	-	-	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Falconbridge	Canada	4	1	1	-	-	X	-	-	-	-	-	X	-	-	-	-	-	-	-	-
Anglogold Ashanti	Afrique du Sud	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Inco	Canada	4	-	2	1	-	-	-	-	-	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Xstrata plc	Suisse	5	-	3	1	-	-	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Barrick Gold Corp	Canada	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Placer Dome	Canada	1	-	-	-	-	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Alrosa Co	Fédération de Russie	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Teck Cominco	Canada	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
KGHM Polska Miedz	Afrique du Sud	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gold Fields	Pologne	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Antofagasta	Royaume-Uni	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Glencore International	Afrique du Sud	13	1	5	1	-	-	-	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	X	-
Impala Platinum Holdings	Suisse	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Harmony Gold Mining Co	Afrique du Sud	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Debswana Diamond	Botswana	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Nombre de sociétés présentes dans le pays d'accueil.			7	4	3	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

Source: CNUCED, d'après des données de Raw Materials Group.

Note: Les données incluent les usines de ferro-alliages et les raffineries de cobalt, mais ne comprennent pas les aciéries et les raffineries d'or.

Encadré IV.4. Les nationalisations dans l'industrie pétrolière

Du début de l'ère industrielle dans les années 1850 jusqu'à la Première Guerre mondiale, l'extraction du pétrole a été exclusivement le fait d'entreprises privées (Yergin, 1991). Depuis lors, les interventions des pouvoirs publics dans la gestion et le contrôle de la branche se sont accrues presque constamment. Deux facteurs principaux ont incité les gouvernements des pays d'origine et des pays d'accueil à s'impliquer davantage et à renforcer leur participation dans la propriété et la gestion de leurs ressources de pétrole et de gaz: l'importance stratégique de ces ressources pour des usages militaires ou industriels et le montant considérable des rentes qui s'attachent à leur exploitation.

La première nationalisation pure et simple d'entreprises pétrolières et gazières, définie comme le transfert forcé à l'État de la propriété de tout le secteur (CNUCED, 2000, p. 4)^a, a eu lieu dans le contexte de la révolution russe en 1917. Celle-ci a été suivie par des nationalisations en Bolivie (1937, 1969), au Mexique (1938), au Venezuela (1943), en Iran (1951), et Argentine, en Birmanie, en Égypte, en Indonésie et au Pérou dans les années 60 (Kobrin, 1985). Dans les années 70, l'Algérie, l'Iraq, le Koweït, la Libye et le Nigéria ont à leur tour procédé à des nationalisations, et l'Arabie saoudite a progressivement accru sa participation au capital d'Aramco (Yergin, 1991). Plus récemment, le Gouvernement russe a lancé une offre visant à racheter les actions de sociétés pétrolières et de projets d'extraction (chap. II), et le Venezuela a cherché à réduire la participation de STN étrangères dans certains projets^b.

Les nationalisations dans le secteur des hydrocarbures ont été réalisées pendant des périodes favorables du point de vue de l'état du marché (forte demande internationale et prix élevés), de la situation intérieure (consensus social à l'appui des nationalisations) et de la politique internationale. Elles ont changé la donne mondiale dans le secteur et contribué à l'apparition puis au renforcement des entreprises publiques.

Source: CNUCED.

^a La nationalisation se distingue de l'expropriation par le fait qu'elle s'applique à l'ensemble d'un secteur ou d'une économie et qu'elle se traduit toujours par un transfert de propriété à l'État (l'expropriation peut conduire aussi à un transfert à une tierce partie, de caractère privé).

^b On peut se demander si l'augmentation des impôts en Bolivie est assimilable à une nationalisation ou est seulement une modification de la réglementation.

production annuelle de Saudi Aramco en 2005 était plus de deux fois plus élevée que celle du plus gros producteur privé, ExxonMobil (États-Unis). Sur les 50 sociétés les plus importantes, plus de la moitié étaient majoritairement à capitaux publics, 23 ayant leur siège dans des pays en développement, 12 en Europe du Sud-Est et dans la CEI, et 15 seulement dans des pays développés (tableau IV.8).³¹

Un certain nombre d'entreprises pétrolières et gazières de pays en développement et en transition se sont transformées en STN et ont consolidé leur assise dans les années récentes. Beaucoup, mais pas toutes, sont des sociétés partiellement ou intégralement à capitaux publics.³² En outre, certaines d'entre elles, comme CNOOC (Chine), Pertamina (Indonésie), Petrobras (Brésil), PetroChina (filiale de CNPC),³³ et Sinopec³⁴ sont cotées à la Bourse de New York (Baker Institute, 2007). Certaines sociétés pétrolières d'État sont administrées de manière autonome ou jouissent d'une certaine indépendance vis-à-vis de leurs actionnaires publics, au moins à certains égards. Par exemple, Saudi Aramco, qui est détenue à 100 % par l'État, a un conseil d'administration indépendant et une certaine liberté de décision.³⁵

La concentration chez les 10 premières sociétés est demeurée inchangée entre 1995³⁶ et 2005 (41 % de la production mondiale), mais a progressé de 59 % à 63 % chez les 25 premières sociétés. Une étude mondiale des entreprises pétrolières et gazières en 2006 a recensé cinq grandes STN privées issues d'une vague de regroupements dans le secteur (ExxonMobil, BP, Shell, Chevron, Total), plus d'une douzaine de grandes entreprises indépendantes (Repsol YPF,

BG, Division hydrocarbures de BHP Billiton, COP, Devon, Oxy, Apache, EnCana, Anadarko/Kerr McGee, PetroCanada, Woodside), environ 750 sociétés pétrolières de petite taille (dont la plupart sont aussi transnationales) (Clarke, 2006), ainsi que diverses sociétés de services internationalisées, principalement originaires d'Amérique du Nord et d'Europe occidentale (tableau IV.9). Dans le même temps, un certain nombre d'entreprises publiques de pays en développement et en transition ont commencé à investir à l'étranger, dont les plus grandes ont été baptisées les nouvelles sept sœurs (Hoyos, 2007).³⁷

b. Des STN de pays en développement et en transition se développent à l'international

Si des entreprises de pays en développement et en transition contrôlent désormais la plus grande part de la production mondiale de pétrole et de gaz, leur degré d'internationalisation, bien qu'en progression rapide, est encore relativement modeste par rapport à celui des grandes STN pétrolières privées (fig. IV.9). De fait, les entreprises de pays développés figurant sur la liste des 50 premières sociétés réalisent l'essentiel de leur production à l'étranger (soit 17 % de la production mondiale en 2005) (fig. IV.9). Par contre, sur les 54 % de la production mondiale d'hydrocarbures à mettre au compte de sociétés de pays en développement ou en transition, seule une fraction provenait de l'étranger (fig. IV.9).

Tableau IV.8. Principales sociétés mondiales d'extraction de pétrole et de gaz, classées en fonction de leur production totale^a, 2005
(en pourcentage et en millions de barils équivalent pétrole)

Classement, production mondiale	Classement en 1995	Société	Pays d'origine	Participation de l'État (%)	Production à l'étranger	Production totale	Production étrangère totale (%)	Nombre de pays d'accueil de production	Changement dans le nombre de pays d'accueil depuis 1995
1	1	Saudi Aramco	Arabie saoudite	100	-	4 148.8	-	-	-
2	3	Gazprom	Fédération de Russie	51	5.6	3 608.5	0.2	2	1
3	2	NIOC	Rép. islamique d'Iran	100	-	1 810.7	-	-	-
4	5	ExxonMobil	États-Unis	-	1 426.5	1 725.7	82.7	23	4
5	4	Pemex	Mexique	100	-	1 666.2	-	-	-
6	13	BP	Royaume-Uni	-	1 290.6	1 572.6	82.1	19	2
7	6	Royal Dutch Shell	Royaume-Uni/Pays-Bas	-	1 045.2	1 482.7	70.5	25	-1
8	7	CNPC/PetroChina	Chine	100	188.3	1 119.6	16.8	14	10
9	33	Total	France	-	749.3	997.6	75.1	27	-
10	12	Sonatrach	Algérie	100	1.9	911.8	0.2	1	1
11	8	Petróleos de Venezuela	Venezuela	100	-	902.6	-	-	-
12	9	Kuwait Petroleum Corp	Koweït	100	20.3	897.3	2.3	8	1
13	16	Chevron	États-Unis	-	550.2	816.9	67.3	24	8
14	23	Abu Dhabi National Oil Co (ADNOC)	Émirats arabes unis	100	-	794.9	-	-	-
15	11	Lukoïl	Fédération de Russie	^b	45.8	781.1	5.9	2	-
16	40	ConocoPhillips	États-Unis	-	511.6	755.4	67.7	16	7
17	20	Petrobras	Brazil	56	66.3	749.6	8.8	8	3
18	18	Abu Dhabi Co Onshore Oil Operator	Émirats arabes unis	40 ^c	-	710.9	-	-	-
19	22	Nigerian National Petroleum Co	Nigeria	100	-	697.7	-	-	-
20	51	TNK-BP	Fédération de Russie	^d	-	691.8	-	-	-
21	25	Iraqi Oil Exploration Co	Irak	100	-	679.7	-	-	-
22	21	ENI	Italie	20	584.4	657.4	88.9	20	9
23	43	Rosneft	Fédération de Russie	100	-	621.1	-	-	-
24	34	Surgutneftegaz	Fédération de Russie	-	-	550.7	-	-	-
25	19	National Oil Corp	Jamahiriyah arabe lybienne	100	-	491.2	-	-	-
26	-	Petoro	Norvège	100	-	483.5	-	-	-
27	14	Statoil	Norvège	64	52.8	464.7	11.4	5	2
28	26	ONGC	Inde	74	34.8	403.7	8.6	5	5
29	-	Uzbekneftegaz	Ouzbékistan	100	-	391.7	-	-	-
30	48	Repsol-YPF	Espagne	-	365.8	369.5	99.0	9	-1
31	37	Qatar Petroleum	Qatar	100	-	365.3	-	-	-
32	29	Petroleum Development Oman	Oman	60 ^e	-	344.1	-	-	-
33	35	Sibneft ^f	Fédération de Russie	30.5 ^g	-	343.8	-	-	-
34	-	Sinopec	Chine	77	48.9	316.6	15.4	6	6
35	-	Turkmen gaz	Turkménistan	100	-	310.3	-	-	-
36	-	Abu Dhabi Petroleum Co	Émirats arabes unis	^h	-	284.4	-	-	-
37	46	Norsk Hydro	Norvège	44	34.9	248.6	14.0	5	5
38	44	Petronas	Malaisie	100	97.7	242.4	40.3	11	10
39	38	Ecopetrol	Colombie	100	-	221.1	-	-	-
40	32	Egyptian General Petroleum Co	Egypte	100	-	214.0	-	-	-
41	50	CNOOC	Chine	71	46.1	211.0	21.8	2	1
42	-	Sultanate of Oman	Oman	100	-	206.4	-	-	-
43	28	Nederlandse Aardolie Mij	Pays-Bas	^j	-	198.8	-	1	1
44	30	Yukos	Fédération de Russie	-	-	192.4	-	-	-
45	36	Tatneft	Fédération de Russie	33	-	191.2	-	1	1
46	41	Inpex	Japon	29 ⁱ	128.8	185.9	69.3	6	2
47	49	Slavneft	Fédération de Russie	20 ^k	-	182.2	-	-	-
48	45	A.P. Moller-Maersk	Danemark	-	30.4	181.5	16.7	3	2
49	-	BG	Royaume-Uni	-	114.3	172.8	66.2	8	6
50	39	Sidanco	Fédération de Russie	^j	-	171.8	-	-	-

Source: CNUCED, d'après des données de l'IHS.

^a Non compris la production de sables pétrolifères. La production des coentreprises est comptabilisée à la fois pour les sociétés partenaires et pour les coentreprises elles-mêmes.

^b ConocoPhillips détient 20 % du capital, ses partenaires russes 80 %.

^c Abu Dhabi National Oil Co (ADNOC) 60 %, Abu Dhabi Petroleum Co 40 %.

^d BP 50 %, autres partenaires 50 %.

^e Sultanat d'Oman 60 %, Partex (Fondation Gulbenkian) 2 %, Total 4 %, Royal Dutch Shell 34 %.

^f Sibneft a été racheté par Gazprom en 2005.

^g Itera (Fédération de Russie) 15,25 %, Gazprom 61 %, autres partenaires 23,75 %.

^h Partex (Fondation Gulbenkian) 5 %, ExxonMobil 23,75 %, BP 23,75 %, Total 23,75 %, Royal Dutch Shell 23,75 %.

ⁱ ExxonMobil 50 %, Royal Dutch Shell 50 %.

^j Inpex Holdings est détenu à 29,3% par le Ministère japonais de l'économie, du commerce et de l'industrie, et à 70,7 % par d'autres partenaires.

^k TNK-BP 50 %, Gazprom 40 %, ENI 10 %.

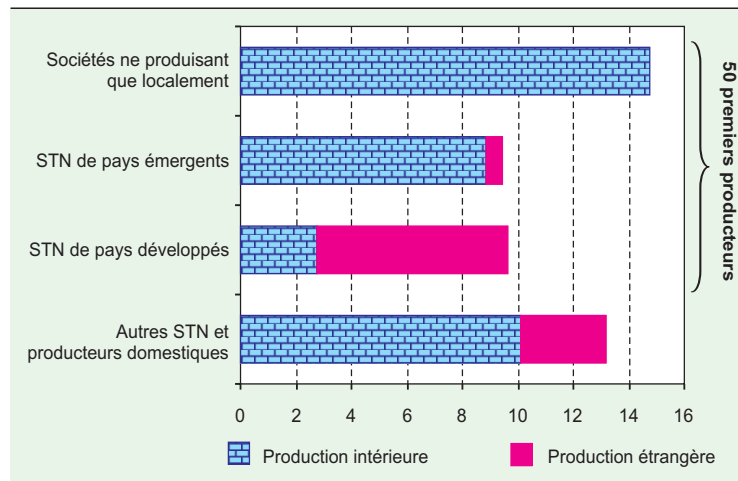
^l TNK-BP 82 %, autres partenaires 18 %.

Tableau IV.9. Principales STN mondiales de services dans le secteur du pétrole et du gaz, classées en fonction de leurs actifs étrangers, 2005
(en millions de dollars et nombre d'employés)

Classement	Société	Pays	Actifs étrangers	Total actifs	Ventes à l'étranger	Total ventes	Nombre d'employés
1	Schlumberger	États-Unis	11 272.0	17 746.0	10 436.0	14 309.0	60 000
2	Halliburton	États-Unis	6 562.4	15 048.0	15 339.0	21 007.0	106 000
3	Aker	Norvège	5 159.0	8 131.2	6 297.5	9 172.6	37 000
4	Weatherford International	États-Unis	4 587.9	8 580.3	2 724.0	4 333.2	25 100
5	Transocean	États-Unis	4 437.0	10 457.2	2 244.0	2 891.7	9 600
6	Noble Corp.	États-Unis	3 208.1	4 346.4	1 067.3	1 382.1	5 600
7	Pride International	États-Unis	2 950.9	4 086.5	1 766.9	2 033.3	12 200
8	Globalsantafe Corp.	États-Unis	2 754.6	6 193.9	1 583.7	2 263.5	5 700
9	Nabors Industries	États-Unis	1 755.3	7 230.4	1 169.5	3 459.9	22 599
10	EnSCO International	États-Unis	1 603.6	3 614.1	620.1	1 046.9	3 700
11	Petroleum Geo Services	Norvège	1 333.6	1 693.7	850.3	1 142.7	5 130
12	Diamond Offshore Drilling	États-Unis	1 023.9	3 606.9	552.6	1 221.0	4 500
13	Acergy	Luxembourg	903.4	1 377.7	1 386.6	1 396.2	..
14	Prosafte	Norvège	886.8	1 058.3	254.2	282.1	665
15	Rowan Companies	États-Unis	627.6	2 975.2	142.9	1 068.8	4 577
16	BJ Services	États-Unis	518.7	3 372.4	1 423.0	3 243.2	13 600
17	Abbot Group	Royaume-Uni	433.0	966.1	330.5	647.2	4 759
18	Ensign Energy Services	Canada	336.7	1 303.2	516.8	1 301.8	8 500
19	Smith International	États-Unis	312.0	4 055.3	3 058.3	5 579.0	14 697
20	Complete Production Services	États-Unis	92.3	1 121.7	147.8	757.7	..

Source: CNUCED, base de données sur les IED/STN (www.unctad.org/fdistatistics).

Figure IV.9. Production mondiale de pétrole et de gaz par catégorie de sociétés, 2005
(en milliards de barils d'équivalent pétrole)



Source: CNUCED, d'après des données de l'IHS.

Néanmoins, certaines des entreprises pétrolières et gazières des pays en développement et en transition renforcent rapidement leur présence à l'étranger. En 2005, la production à l'étranger de CNOOC, CNPC/PetroChina, Lukoil, ONGC, Petrobras, Petronas et Sinopec s'élevait au total à 528 millions de barils d'équivalent pétrole. Ce chiffre était supérieur à celui de la production à l'étranger de ConocoPhillips, l'une des premières majors, au cours de la même année (fig. IV.10).

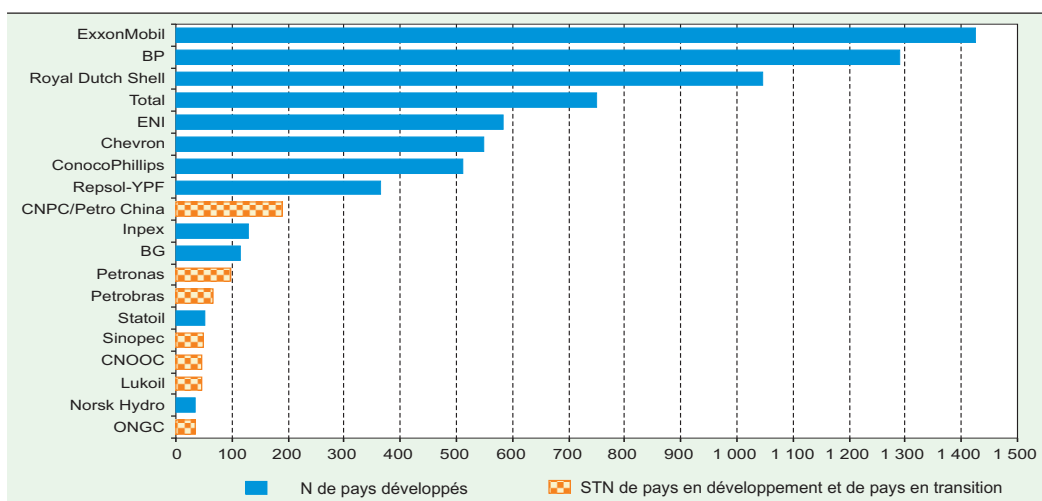
L'analyse pays par pays de l'expansion à l'étranger des STN à capitaux publics révèle une

tendance commune à se doter d'une stature mondiale (tableau IV.10, encadré IV.5). CNPC et Petronas sont toutes deux engagées dans la production d'hydrocarbures dans plus de 10 pays, et Koweït Petroleum Corporation, Petrobras et Sinopec dans plus de 5 pays. Entre 1995 et 2005, le nombre de pays étrangers dans lesquels ces STN exerçaient leur activité a augmenté de 10 pour Petronas et CNPC/PetroChina, de 6 pour Sinopec et de 5 pour ONGC. La figure IV.11 illustre l'expansion internationale de certaines de ces STN.

Certaines STN de pays en développement et de pays en transition ont, au cours des deux dernières années, investi dans des opérations d'exploitation de pétrole et de gaz en divers points du monde, parfois dans le cadre de consortiums. En Ouzbékistan, par exemple, la CNPC, la Korea National Oil Corporation (KNOC), Lukoil, Petronas et la société locale Uzbekneftegaz ont formé un consortium pour mettre en valeur des gisements de gaz naturel dans le nord-ouest du pays.³⁸ Au Pérou, le plus grand gisement de pétrole est exploité par un consortium regroupant la CNPC (45 %) et Pluspetrol (Argentine, 55 %).

Les nouvelles STN pétrolières et gazières ont parfois noué des alliances pour faire face à la concurrence. C'est ainsi que la CNPC et Sinopec (Chine) se sont unies pour produire du pétrole et du

Figure IV.10. Production de pétrole et de gaz de certaines STN en dehors de leurs pays d'origine, 2005
(en millions de barils d'équivalent pétrole)



Source: CNUCED, d'après des données de l'IHS.

Encadré IV.5. Exemples d'expansion à l'étranger de STN pétrolières et gazières de pays en développement et en transition

- Petrobras avait des filiales de production dans 8 pays d'accueil en 2005, et des activités de prospection et des activités d'aval dans 10 autres pays (Ma Xin et Andrews-Speed, 2006).
- Les activités des STN pétrolières chinoises, couvrant l'exploration, la production, le transport, le raffinage et les contrats de services, s'étendent sur plus de 46 pays, pour l'essentiel des pays en développement (Ma Xin et Andrews-Speed, 2006)^a. Et si l'offre de rachat d'Unocal (États-Unis) lancée par la CNOOC a échoué, cette STN s'est assurée d'importants contrats dans d'autres pays développés, notamment en Australie et au Canada (WIR06, p. 58).
- ONGC Videsh (Inde) a axé son expansion sur la production de pétrole dans la Fédération de Russie (projet Sakhalin 1), alors que l'Indian Oil Corporation a réalisé des investissements en Jamahiriya arabe libyenne en 2004-2005^b.
- En République de Corée, l'entreprise d'État KNOC a acquis une place de premier plan dans les projets de mise en valeur de champs pétrolifères. En juin 2006, elle participait à 26 projets de ce type dans 14 pays. En 2006, elle a étendu ses activités à l'Australie, au Kazakhstan, au Nigéria, à la Fédération de Russie et au Yémen (République de Corée, MOCIE, 2006).
- Petronas (Malaisie) a amorcé son expansion internationale dans les années 90. Dans une première phase, la société s'est surtout intéressée à des activités d'amont dans les pays voisins d'Asie du Sud-Est. Elle a commencé à se tourner vers les activités d'aval à l'extérieur de la région en 1996, lorsqu'elle fit l'acquisition d'un raffineur sud-africain ayant des intérêts dans un groupe gérant des stations-service (Jayasankaran, 1999). Depuis la fin des années 90, elle a dirigé son expansion à l'étranger sur la prospection en Afrique^c et en Asie occidentale (République islamique d'Iran), ainsi que sur la construction d'oléoducs et le commerce de détail dans de nombreux pays (Chine, Inde, Argentine, Afrique du Sud, Soudan et Royaume-Uni). En mars 2007, Petronas était présente dans 33 pays (Pananond, 2007), exploitant, entre autres, 11 grands sites de production.
- L'expansion à l'étranger des STN russes vise à s'ouvrir un accès aux marchés, notamment dans des pays en développement, par le moyen de l'intégration vers l'aval. Elles ont aussi d'importantes activités d'exploration et d'extraction dans divers pays de la CEI ou dans des pays en développement avec lesquels la Fédération de Russie a des liens historiques de longue date. Nombre de ces droits d'exploration et d'extraction remontent à la période antérieure à la transition. En 2002, Lukoil, première STN pétrolière privée du pays, tirait environ 5 % de sa production de gisements situés à l'étranger, au Kazakhstan et en Ouzbékistan notamment (Vahtra et Liuhto, 2006, p. 28). L'entreprise publique Rosneft participe à des activités d'amont à l'étranger au titre d'accords intergouvernementaux avec divers pays de la CEI et l'Afghanistan.
- En Thaïlande, l'entreprise d'État PTT n'a commencé à se tourner vers l'international qu'à la fin des années 90, se concentrant principalement sur l'Asie du Sud-Est, même si sa filiale de prospection a démarré des opérations en Asie occidentale et en Afrique. PTT est aussi en train de devenir le chef de file du projet de futur gazoduc trans-ANASE (Crispin, 2004).

Source: CNUCED.

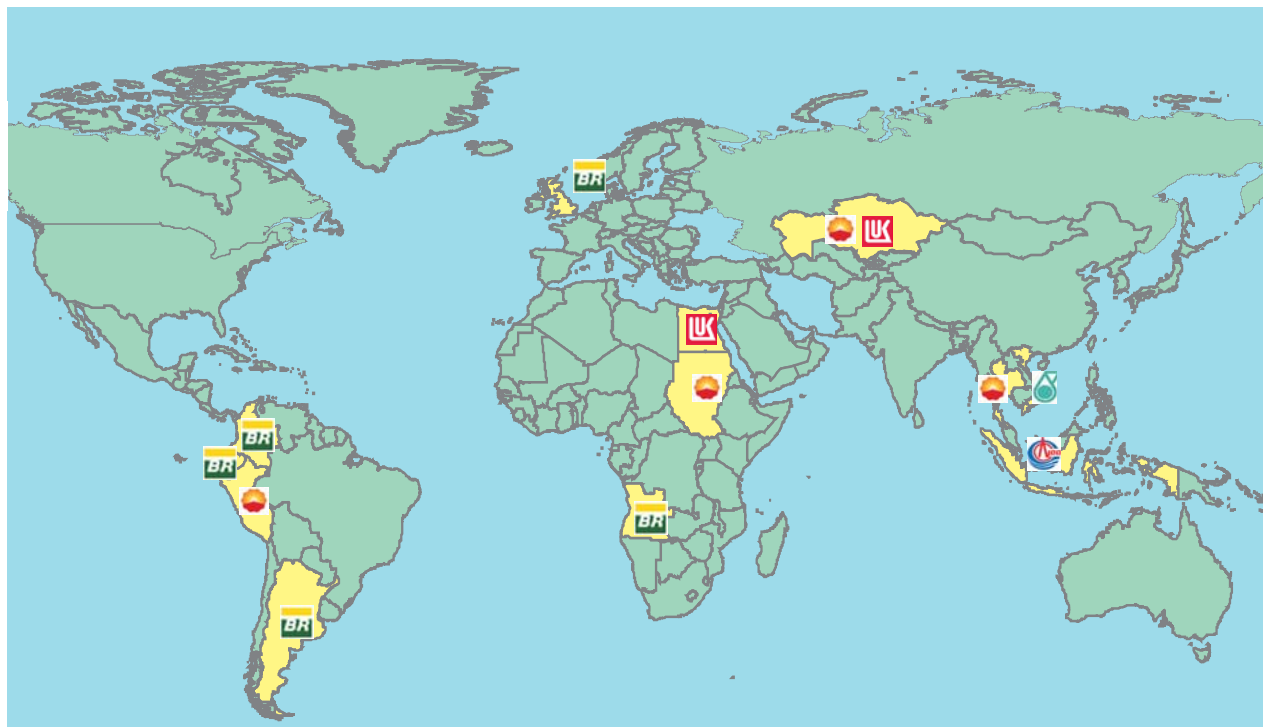
^a Fin 2005, CNPC détenait à elle seule des actifs pétroliers et gaziers dans 23 pays, dont 12 grands sites de production.

^b En 2005 et 2006, ONGC Videsh a réalisé neuf acquisitions à l'étranger: à Cuba, en Égypte, en Jamahiriya arabe libyenne, au Myanmar, au Nigéria, au Qatar, en République arabe syrienne et au Viet Nam. À l'issue de ces acquisitions, la société était présente, au 31 mars 2006, dans 21 projets, dont un projet d'oléoduc (Jain, 2007).

^c Gabon (1999), Soudan (1999), Cameroun (2000), Tchad (2000), Algérie (2001), Mozambique (2002), Éthiopie (2003) et Niger (2005).

Figure IV.11. Quelques sites de production à l'étranger de STN pétrolières et gazières, 1995 et 2005

1995



2005



Chine	Inde	Brésil	Malaisie	Fédération de Russie
CNOOC CNPC/PetroChina SINOPEC	ONGC	Petrobras	Petronas	Lukoil

Source: CNUCED, d'après des données de l'IHS.

gaz dans des pays de la CEI comme l'Azerbaïdjan, le Kazakhstan et le Turkménistan, et dans des pays d'Amérique latine comme l'Équateur. La CNPC a en outre réalisé des investissements conjoints avec des entreprises locales en République islamique d'Iran, au Soudan et au Venezuela, et Sinopec a fait de même en Colombie et en Fédération de Russie (tableau IV.10).³⁹

Quelques STN pétrolières d'État, en particulier en Chine et en Inde, ont réalisé des investissements dans certains pays où les grandes sociétés pétrolières privées auraient pu avoir des difficultés à pénétrer. Ces difficultés résultent de sanctions imposées par certains pays ou d'autres pressions visant à amener les sociétés à désinvestir. Cela est vrai non seulement des projets précédemment mentionnés en Ouzbékistan⁴⁰ et en République islamique d'Iran,⁴¹ mais aussi du Soudan, qui est soumis à des sanctions imposées par les États-Unis au nom des droits de l'homme internationaux, en liaison avec le conflit du Darfour (Canning, 2007, p. 57).⁴² Le Soudan abrite une part notable des réserves internationales de pétrole exploitées par des sociétés chinoises, et les investissements de la CNPC dans des activités d'amont et le raffinage au Soudan sont de loin la plus importante opération de cette société à l'étranger.⁴³ ONGC et Petronas exploitent aussi des champs pétrolifères au Soudan,⁴⁴ et la CNPC et Petronas, ainsi qu'ENI et Total, sont présents en République islamique d'Iran (tableau IV.10).

Les STN des pays développés avaient traditionnellement la maîtrise de la chaîne de valeur, du fait en particulier de leur position dominante sur les plans de la technologie, du transport et des réseaux de distribution (Accenture, 2006, p. 13). Mais cette situation s'est quelque peu modifiée dans les années récentes. Les STN de pays développés ne dominent plus la gestion technique des projets, souvent soustraite à des sociétés de services spécialisées. Cela a aidé les sociétés publiques locales partenaires de ces STN à renforcer leur indépendance technologique, puisqu'elles peuvent désormais louer directement les services de sociétés spécialisées sans passer par l'intermédiaire des majors traditionnelles (Accenture, 2006). De surcroît, certaines STN pétrolières de pays en transition, russes notamment, ont investi dans diverses activités d'aval à l'étranger en vue de s'assurer le contrôle des canaux de distribution liés à leurs activités. Les exemples les plus connus de ce comportement sont les projets de gazoduc et de distribution de Gazprom en Europe occidentale, ainsi que l'élargissement des activités de Lukoil dans le secteur des stations-service en Europe occidentale et aux États-Unis (Vahtra et Liuhto, 2006, p. 28 et 29; *WIR99*, p. 89; *WIR01*, p. 119).⁴⁵ Les entreprises de pays en développement qui ont investi dans des projets à l'étranger sont notamment les sociétés

pétrolières d'État d'Arabie saoudite et du Koweït qui se sont associées avec la société chinoise Sinopec pour deux projets de raffinage et de pétrochimie en Chine (Tan, 2006).

C. MOTEURS ET DÉTERMINANTS

Si les explications traditionnelles de l'IED et de l'internationalisation de la production valent généralement aussi pour les industries extractives, il convient néanmoins de garder à l'esprit trois particularités de l'extraction des ressources (chap. III). Premièrement, la plupart des investissements dans les industries extractives sont à forte intensité de capital, comportent des risques, et sont assortis de longues périodes de gestation. Il faut donc que les sociétés soient financièrement robustes et capables de gérer un haut niveau de risques (Vernon, 1971). Deuxièmement, plus encore que d'autres activités industrielles, l'exploitation minière peut avoir des incidences environnementales et sociales considérables, auxquelles les investisseurs doivent faire face. Troisièmement, comme certaines ressources minérales, notamment le pétrole et le gaz, sont considérées comme étant d'importance stratégique, des motivations autres que purement économiques pèsent souvent sur les décisions d'investissement.

Les moteurs et les déterminants de l'investissement des STN dans les industries extractives varient en fonction du stade considéré sur la chaîne de valeur et du type d'activité ou de société. On examinera dans cette section les motivations et les déterminants de l'IED et des activités des STN dans les industries extractives, en s'attachant spécialement à ce qui distingue le secteur des hydrocarbures de celui de l'extraction de minerais métalliques et à l'essor des STN minières de pays en développement ou en transition. L'analyse est organisée en fonction des facteurs qui motivent l'internationalisation de la production, et des avantages liés à la structure du capital, au degré d'internalisation et à l'implantation géographique qui déterminent si et quand une STN se lance dans des activités de production internationales.

1. Les motivations de l'internationalisation

Les motivations qui incitent les industries extractives à développer des activités de production par delà les frontières nationales peuvent se ranger sous quatre rubriques: quête de ressources, recherche de débouchés, recherche d'efficacité et recherche

d'actifs stratégiques (Dunning, 1993 et 2000; *WIR98*).

La *recherche de ressources naturelles* domine l'IED et les autres formes de participation de STN à des activités d'amont (prospection et extraction). Trois raisons peuvent conduire une STN à s'intéresser aux ressources naturelles: répondre aux besoins de ses propres activités d'aval (raffinage ou production manufacturière), commercialiser directement des minéraux dans le pays hôte, dans le pays d'origine ou sur les marchés internationaux, ou satisfaire les exigences de son pays d'origine concernant les ressources énergétiques ou minérales (telles que formulées par le gouvernement dudit pays). La première raison a joué un rôle considérable dans le passé pour la production de pétrole, mais ce rôle s'est réduit après les nationalisations des activités d'extraction et de raffinage et avec le développement de bourses de marchandises (qui autorisent des transactions au comptant, à terme et sur options). Mais il demeure important pour les STN intégrées verticalement dans le secteur des minéraux métalliques. La deuxième raison est à l'origine de l'expansion à l'international de la plupart des STN minières du secteur privé et de certaines sociétés pétrolières d'État, comme Petrobras, Petronas et Statoil. La troisième raison explique l'extension à l'étranger de STN privées et publiques.

Depuis peu, la demande croissante de divers minéraux a été le facteur clef de l'expansion de STN publiques d'Asie à l'étranger (Hoyos, 2007; Gardiner, 2006; Zweig et Bi, 2005). Le Gouvernement indien a par exemple imposé à ses sociétés pétrolières d'État de prendre des participations dans des gisements de pétrole à l'étranger. ONGC Videsh a pour objectif d'acquérir l'équivalent de 60 millions de dollars de tonnes de pétrole par an d'ici à 2025, ce qui revient à décupler le chiffre de 2006 (Mitchell et Lahn, 2007, p. 3). La KNOC devrait faire passer la part de sa production à l'étranger de 4 % des importations totales de brut dans le pays en 2005 à 35 % en 2030 (Mitchell et Lahn, 2007, p. 3). La stratégie de «mondialisation» de la Chine esquissée en 2000 est un exemple d'initiative visant explicitement à intensifier l'investissement direct à l'étranger (*WIR06*, p. 209 et 210).⁴⁶

La *recherche de débouchés* est une motivation de portée généralement limitée pour les activités d'exploration et d'extraction, mais est l'un des moteurs de l'investissement dans les activités d'aval à l'étranger. C'est notamment le cas de sociétés ayant leur siège dans des pays riches en minéraux, comme le Koweït, la Fédération de Russie et l'Arabie saoudite. Ces entreprises essentiellement tournées vers les activités d'amont consolident leur position sur le marché en se tournant vers les marchés d'aval et en captant la valeur ajoutée liée à la production et

à la vente de produits finis (Baker Institute, 2007, p. 4). Un contrôle renforcé sur les activités d'aval offre en outre l'avantage stratégique de s'assurer une demande durable sur les marchés de consommateurs. De plus, comme les bénéfices relatifs des activités d'amont et des activités d'aval peuvent fluctuer dans le temps, l'intégration verticale permet à une entreprise de se diversifier, ce qui contribue à atténuer les risques.

La *recherche d'efficience* est une motivation pertinente pour les investissements au stade de l'affinage ou de la première transformation des métaux, lorsque les STN tentent d'exploiter les différences de coûts de production d'un pays à l'autre. Elle se combine parfois à la recherche de débouchés, en particulier quand le transport du produit est malaisé ou onéreux. Dans le cas du raffinage, la réduction des coûts de transport peut justifier un traitement à proximité de la source des minéraux, alors que l'accès aux marchés et la maximisation de l'échelle de production sont des considérations susceptibles d'inciter à rapprocher cette activité du consommateur (Tavares *et al.*, 2006).

La *recherche d'actifs stratégiques* peut être notamment rattachée à la multiplication des fusions-acquisitions internationales de la part des STN des industries extractives. Les sociétés peuvent réaliser des investissements visant à acquérir des actifs stratégiques sous la forme de savoir-faire et de technologie auprès d'autres sociétés ou de fournisseurs de technologies spécialisées, ou à accélérer leur accession à une stature mondiale en s'appropriant les ressources, les compétences et les marchés des entreprises rachetées. Ces motivations peuvent donc revêtir une importance particulière pour les nouvelles STN des économies de marché émergentes qui aspirent à étoffer rapidement leurs actifs concurrentiels (Dunning et Narula, 1996; *WIR06*; Jain, 2007). Enfin, la volonté de prendre les devants peut être en jeu lorsque des entreprises cherchent à fusionner avec un concurrent pour l'éliminer et dresser des obstacles contre d'autres rivaux, et pour conforter leur position mondiale (Caves, 1971; Vernon, 1971; *WIR00*).⁴⁷

Les considérations stratégiques liées au pays d'origine jouent sans doute un rôle plus immédiat dans les investissements directs de nouvelles STN de pays en développement et en transition – dont bon nombre sont des entreprises d'État – que dans ceux des STN traditionnelles. Dans le premier cas, les gouvernements peuvent parfois influencer sur les motivations et les stratégies des entreprises, afin que les matières premières extraites soient immédiatement consommées par l'économie nationale, sans entrer sur les marchés internationaux. Cela peut être assimilé à l'imposition de restrictions implicites sur la destination finale des produits par le

gouvernement du pays d'origine (Nitzov, 2007). En outre, comme dans le cas des STN russes, il arrive que l'État encourage un processus d'expansion internationale en vue de renforcer son contrôle sur les marchés d'aval (Vahtra et Liuhto, 2006).

2. Les déterminants de l'activité des STN

a. Les avantages spécifiques à l'entreprise

Comme dans d'autres branches d'activité, les STN présentes dans les industries extractives s'appuient sur certains avantages concurrentiels lorsqu'elles procèdent à des investissements directs ou se développent à l'international par d'autres moyens contractuels (Dunning, 1993 et 2000). Ces avantages "avantages spécifiques à l'entreprise" sont, entre autres, un accès privilégié aux sources de capitaux, les acquis technologiques, la qualité de l'organisation et du management, la taille de l'entreprise et/ou le pilotage commun de plusieurs maillons de la chaîne de valeur. Ils peuvent aussi découler d'actifs institutionnels, comme la culture d'entreprise, la diversité de la direction ou de l'encadrement, ou un accès privilégié aux marchés du pays d'origine ou des pays d'accueil, ou être amplifiés par le fait d'une présence sur de nombreux marchés différents. Certains de ces avantages sont propres à l'entreprise (techniques brevetées ou compétences en matière de management et d'organisation), d'autres sont liés à des traits particuliers du pays d'origine (accès aux sources de financement et à des instruments d'atténuation des risques). Les avantages propres aux pays d'origine comprennent aussi les infrastructures, le régime de l'innovation ou les équipements éducatifs, que les STN peuvent avoir intégrés à leur stratégie.

L'un des principaux avantages propres aux STN, aussi bien traditionnelles que nouvelles, vis-à-vis des entreprises locales du pays d'accueil est leur potentiel de financement. Pour les grands projets d'extraction à forte intensité de capital, la puissance financière et la taille sont des atouts précieux pour les STN de premier plan, qui ont souvent la possibilité de puiser dans leurs fonds propres. Dans la production de minerai de fer pour l'exportation, par exemple, seules les très très grandes sociétés ont les moyens d'investir dans les équipements d'infrastructure (chemins de fer, ports et systèmes de manutention) nécessaires pour soutenir la concurrence sur le marché mondial.⁴⁸ Dans ce segment, les trois premières sociétés (CVRD, Rio Tinto et BHP Billiton) contrôlent 74 % du marché mondial. Même à l'égard

d'autres sources de financement, comme le recours à l'emprunt ou la levée de fonds sur les marchés boursiers, les STN traditionnelles sont souvent dans une situation privilégiée. Leur longue expérience de projets similaires, conjuguée à l'expertise requise, peut rendre les prêteurs et investisseurs plus prompts à soutenir l'un de leurs projets, de préférence à un projet lancé par une entreprise nouvelle venue dans le domaine de la production à l'étranger.⁴⁹

Hormis quelques exceptions importantes, les techniques brevetées sont d'un poids limité en tant qu'avantage pour l'internationalisation de la plupart des entreprises des industries extractives. Les technologies employées dans la plupart des opérations d'extraction d'hydrocarbures et de minerais métalliques sont aujourd'hui relativement bien connues et peuvent être obtenues de fournisseurs spécialisés. Cependant, pour les projets faisant appel à des techniques de pointe – comme les forages pétroliers en eau profonde, l'extraction de gaz naturel liquide et de pétroles non conventionnels et les projets d'énergie alternative – le savoir-faire et les compétences de spécialistes sont des actifs essentiels certaines STN. Quelques nouveaux venus, dont Petrobras et Petronas, ont réussi à se doter de compétences de classe mondiale dans l'exploration offshore en eaux profondes. Si les techniques brevetées sont d'un poids limité dans les industries extractives, l'aptitude à gérer des projets à long terme et les risques qui s'y attachent est essentielle.⁵⁰ Les compétences et le savoir-faire que celle-ci implique s'acquièrent au sein des entreprises, souvent sur de longues périodes. Même si, en principe, les technologies peuvent être obtenues de sources externes, il faut disposer d'un savoir-faire spécialisé pour les utiliser efficacement.

L'accès aux marchés (résultant de la notoriété mondiale de l'entreprise et de son image de marque dans le pays d'origine) et aux filières de transport et de distribution sont d'autres avantages patrimoniaux potentiellement importants, en particulier dans le secteur des hydrocarbures (Accenture, 2006). C'est ce qui a conduit dans le passé certaines STN de pays développés initialement distributrices de pétrole importé à investir dans la prospection et l'extraction à l'étranger (Yergin, 1991). Les STN traditionnelles ont encore une solide position dans les activités d'aval. Les pays dans lesquels la demande de pétrole est forte disposent en général d'importantes capacités de raffinage.⁵¹ En janvier 2005, 89 % de la capacité mondiale de raffinage était localisée dans des pays non membres de l'OPEP. Mais les marchés de produits pétroliers dont la croissance est la plus rapide se situent dans les pays émergents, offrant ainsi à de nouveaux concurrents (par exemple ceux de la Chine et de l'Inde) un avantage potentiel (Accenture, 2006).

La puissance financière des STN est parfois liée à des dispositions institutionnelles du pays d'origine. Par exemple, les grandes STN d'État, comme celles de la Chine et de l'Inde, retirent des avantages du fait qu'elles peuvent bénéficier de financements subventionnés et d'un système d'assurance pour leurs investissements réalisés à l'étranger (*WIR06*). Le soutien financier de leur pays d'origine leur donne la possibilité de prendre de plus grands risques et aussi d'accepter des prix plus élevés pour s'ouvrir l'accès à des ressources minérales. Les primes à la signature ont atteint un nouveau record en 2006 lorsque Sinopec a surpassé ses concurrents en acceptant de payer une prime de 2,2 milliards de dollars en contrepartie d'un droit de prospection pétrolière sur deux secteurs en Angola.⁵² Les STN pétrolières chinoises se sont par ailleurs montrées disposées à investir dans des activités annexes pour s'assurer le contrôle de la production. Par exemple, à l'issue de négociations menées avec le Nigéria, la CNPC a obtenu en mai 2006 quatre licences de prospection et d'extraction pétrolière après s'être engagée à investir 4 milliards de dollars environ pour moderniser une raffinerie et construire une centrale hydraulique et une ligne ferroviaire dans ce pays (Mitchell et Lahn, 2007).⁵³

Le fait que ces STN d'État soient capables et désireuses de payer davantage que les STN traditionnelles pour s'ouvrir l'accès à des réserves d'hydrocarbures à l'étranger peut s'expliquer par plusieurs raisons (Mitchell et Lahn, 2007).⁵⁴ Elles peuvent bénéficier d'un coût du capital plus faible parce que les taux d'intérêts sont moins élevés dans leur pays d'origine que sur d'autres marchés. L'État actionnaire peut réclamer des dividendes moins élevés ou nuls s'il accorde une grande importance à la sécurité énergétique. Parfois, le gouvernement participe directement au financement de projets par le biais de crédits à l'exportation, de prêts bonifiés ou de garanties d'investissement.

Mais le statut d'entreprise publique peut aussi comporter des désavantages. Nombre de ces entreprises engagées dans les industries extractives ont été traitées comme des vaches à lait par leur propriétaire, qui leur laissaient trop peu de fonds pour qu'elles puissent réinvestir (Radetzki, à paraître). Même le premier producteur mondial de cuivre, Codelco, a parfois éprouvé des difficultés à concilier les attentes de son propriétaire avec la nécessité de développer ses capacités de production. La politique consistant à transférer à l'État la totalité des bénéfices de l'entreprise a contraint Codelco à financer ses investissements sur ses provisions pour amortissement ou par l'emprunt.⁵⁵ Au Mexique, la société pétrolière d'État Pemex aurait versé 54 milliards de dollars d'impôts et de redevances au cours de la seule année 2006, ce qui représente près

de 40 % des recettes publiques. Elle a en conséquence enregistré des pertes (après impôts) sur la période 2000-2005, et a affiché un bénéfice net de seulement 3,9 milliards de dollars en 2006 – malgré le prix élevé du pétrole – pour un chiffre d'affaires de 97 milliards de dollars.⁵⁶ La succession de déficits s'est traduite par un sous-investissement dans les activités d'exploration.⁵⁷ Ces sociétés privées de ressources financières n'ont généralement qu'une maigre chance de se développer à l'international.

b. Avantages de l'internationalisation

Une intégration verticale internationale visant à maîtriser le commerce ou la fourniture des matières premières est historiquement une tendance majeure des STN engagées dans l'exploitation des gisements de pétrole et de gaz et dans l'extraction de minerais métalliques (Morse, 1999; Vernon, 1971), en particulier lorsque la demande est forte et les prix des minéraux élevés (Caves, 1971; Hennart, 2000; Jones, 2005; Williamson, 1990). Ces stratégies se fondent sur la volonté de réduire à leur minimum les coûts de transaction. Mais le degré d'internationalisation s'est réduit au fil du temps, en partie à cause des nationalisations (Radetzki, à paraître). Dans le secteur du pétrole et du gaz en particulier, l'internationalisation et l'intégration verticale ont été contrariées par les politiques restrictives des pays d'accueil. Certains pays d'accueil riches en pétrole interdisent la participation des STN aux activités de prospection et d'autres ne les autorisent à y participer que dans le cadre de divers arrangements contractuels avec des partenaires locaux à capitaux publics (chap. VI). La raison principale de ces restrictions est le désir des gouvernements de ces pays de contrôler la production de pétrole et de gaz, ressources énergétiques considérées comme stratégiques et qui sont susceptibles de procurer des rentes très élevées.

c. Les avantages des lieux d'implantation

Comme dans les autres branches d'activité, trois grands facteurs déterminent les choix des STN des industries extractives quant à la localisation de leurs investissements: les caractéristiques économiques du lieu d'implantation, l'orientation générale de la politique dans le pays d'accueil envisagé, et la mesure dans laquelle l'activité économique visée est facilitée ou au contraire freinée par des restrictions juridiques (*WIR98*).

L'existence et la facilité d'exploitation de ressources naturelles sont les facteurs *économiques* les plus importants pour déterminer où une STN investira dans l'exploration et l'extraction. La présence (probable) de gisements est une condition

nécessaire pour attirer des investissements dans l'exploitation de ressources minérales, mais ce n'est pas une condition suffisante. De nombreux pays en développement pourtant bien dotés en minéraux métalliques ne sont jamais parvenus à attirer des investissements de l'étranger. Une société, avant de décider de se lancer dans une activité d'exploration ou d'extraction, doit déterminer si le volume et la qualité du minerai sont apparemment suffisants pour rentabiliser l'investissement. Cela présuppose, entre autres, la consultation de données géologiques de base. Si les chances de découvrir des gisements importants sont jugées prometteuses, la société examinera le ratio risque/rendement attendu: plus le risque est élevé, plus le rendement attendu doit être important pour qu'elle décide d'investir. Elle prendra aussi en considération les risques politiques, environnementaux et sociaux. Par ailleurs, comme il a été noté plus haut, la disposition à prendre des risques et l'évaluation des risques varient considérablement d'une société à l'autre.

Outre les dispositions juridiques et réglementaires qui déterminent en particulier à quelles conditions et sous quelle forme les STN sont autorisées à investir dans l'exploration et l'extraction, le climat macroéconomique et politique global revêt en général une grande importance pour toutes les formes d'investissement. Le poids des politiques et des institutions comme déterminants de la décision d'implantation a été confirmé par une étude des facteurs influant sur les décisions d'investissement de 39 STN minières (Otto, 1992). Sur les 20 critères placés en tête de la liste, tous sauf deux (le potentiel géologique et la mesure de la rentabilité) étaient d'une façon ou d'une autre en rapport avec l'action gouvernementale ou la réglementation. Les 10 premiers d'entre eux, classés selon l'importance que leur accordaient les STN, étaient: la sécurité du régime de propriété, le droit de rapatrier les bénéfices, la cohérence et la stabilité de la politique en matière d'exploitation des minéraux, la maîtrise de la gestion, la propriété des produits extraits, une réglementation des changes réaliste, la stabilité des conditions d'exploration et d'extraction, la prévisibilité des prélèvements fiscaux et de la réglementation environnementale, et la stabilité du régime fiscal.

Les STN minières doivent être en mesure de combiner la disponibilité des ressources avec l'accès à des infrastructures matérielles de qualité (ports, routes, énergie et télécommunications). L'importance des infrastructures varie cependant selon les projets. Il est plus facile d'exploiter une mine d'or quand les infrastructures sont médiocres, car sa production peut être transportée par voie aérienne. Une mine de fer, par contre, ne peut être économiquement exploitable en l'absence de routes et de ports pleinement fonctionnels.

Les investissements dans la première transformation des produits miniers sont moins directement liés à la présence de gisements, même s'il y a tout intérêt à implanter certaines activités de raffinage et de fonderie à proximité immédiate d'une mine. La possibilité de se procurer les intrants nécessaires au raffinage est un point majeur. Dans le secteur de l'aluminium, par exemple, l'accès à une énergie bon marché est un atout, et les sites offrant un potentiel de production d'énergie (les fleuves par exemple) sont un lieu d'implantation de choix pour les usines de raffinage. La nécessité d'obtenir de l'énergie à moindre coût est aussi un facteur qui favorise l'intégration des activités des STN engagées dans les industries extractives avec les entreprises énergétiques du pays d'accueil (Stuckey, 1983; Whiteway, 1996).

D. CONCLUSIONS

Le présent chapitre montre que d'importants changements sont en cours en ce qui concerne l'étendue et la nature de l'engagement des STN dans les industries extractives. Certaines de ses conclusions sont récapitulées ci-après:

- Les industries extractives ne représentent qu'une faible part de l'IED mondial, mais elles constituent l'essentiel des entrées d'IED dans un certain nombre de pays à faible revenu.
- L'envolée des prix des minéraux a provoqué une hausse des investissements mondiaux dans le secteur de l'extraction de minerais métalliques comme dans celui de l'extraction du pétrole et du gaz. De fait, ces deux secteurs sont en grande partie à l'origine de la progression récente de l'IED en Afrique, en Amérique latine et dans la CEI. Le mouvement des prix a de même déclenché une série de méga-fusions internationales, conduisant à une plus forte concentration du marché dans ces secteurs.
- L'étendue et la nature de la participation des STN varient considérablement selon qu'il s'agit de minerais métalliques ou d'hydrocarbures. Dans le premier secteur, les nombreuses nationalisations opérées dans les années 60 et 70 ont été dans la plupart des cas annulées par des mesures ultérieures de libéralisation et des privatisations. De ce fait, les grandes STN privées dominent aujourd'hui la production mondiale de minerais métalliques. À l'inverse, les nationalisations opérées dans le secteur des hydrocarbures en ont modifié la structure de façon permanente, et les sociétés majoritairement détenues par l'État sont aujourd'hui les principales productrices. Cette tendance s'est d'ailleurs accentuée ces dix dernières années.

- Malgré la prédominance mondiale de sociétés majoritairement détenues par l'État et fortement axées sur la production intérieure, les filiales étrangères des STN jouent un grand rôle dans l'exploitation des gisements de pétrole et de gaz dans un certain nombre de pays. Dans plusieurs pays africains, par exemple, elles assurent plus de 50 % de la production nationale. Dans le secteur de l'extraction de minerais métalliques également, les filiales étrangères réalisent une proportion particulièrement importante de la production des pays à faible revenu.
 - Un trait particulier des industries extractives au niveau mondial est l'essor récent des investissements directs en provenance de pays émergents, tendance déjà mise en lumière dans le rapport de 2006. Ce mouvement a été alimenté notamment par les STN de certains pays d'Asie, comme la Chine, l'Inde, la Malaisie et la République de Corée, mais aussi par des entreprises brésiliennes, koweïtiennes et russes. Si la tendance à une intensification des investissements Sud-Sud est particulièrement visible dans le secteur du pétrole et du gaz, des évolutions analogues ont aussi été observées dans celui de l'extraction des minerais métalliques.
 - À quelques exceptions près, ces nouvelles STN demeurent sous le contrôle de l'État. Bien que leur degré d'internationalisation soit, comme on pouvait s'y attendre, bien moindre que celui des majors pétrolières et gazières traditionnelles du secteur privé, un certain nombre d'entre elles s'emploient activement à prendre pied sur le marché international au travers de différents projets.
 - L'expansion des STN d'État chinoises et indiennes s'explique par la demande croissante d'énergie de ces économies en plein essor. Elles s'emploient à s'assurer un accès à des approvisionnements énergétiques à l'étranger par des prises de participation dans des projets d'extraction de pétrole ou de gaz. Soutenues financièrement et politiquement par leur gouvernement, leur objectif primordial est de développer leur production en vue de l'exporter vers leur pays d'origine.
 - Dans le secteur des hydrocarbures comme dans celui des minerais métalliques, on a vu récemment apparaître un certain nombre de prestataires de services spécialisés. Dans le secteur de l'extraction de minerais métalliques par exemple, les dépenses d'exploration de jeunes sociétés spécialisées dans ce domaine ont dépassé pour la première fois en 2005 celles des grandes sociétés minières. Un mouvement analogue a été observé dans l'industrie du pétrole et du gaz. La technicité croissante des activités a fait naître de nouvelles possibilités d'acheter les services de sociétés spécialisées. De nombreux pays préfèrent néanmoins faire appel à des STN pour leurs projets d'exploration, surtout dans le secteur des minerais métalliques, mais aussi dans celui du pétrole et du gaz, pour des projets présentant des difficultés techniques particulières. Les STN, outre qu'elles apportent un accès aux marchés, demeurent une source majeure de moyens financiers, de compétences en management et parfois de savoir-faire technique.
 - L'interaction des stratégies de STN et des politiques gouvernementales contribue à déterminer les structures de l'actionariat et de la production dans les industries extractives (chap. VI). Les cours des minéraux demeurant élevés (chap. III), il est probable que la vigueur de l'investissement se maintiendra pendant un certain temps, les entreprises cherchant à satisfaire une demande qui restera forte.
 - L'investissement à l'étranger des STN du secteur des industries extractives est déterminé par les mêmes considérations générales que dans les autres branches d'activité: les caractéristiques économiques du lieu d'implantation, la politique et le cadre institutionnel du pays d'accueil envisagé et les incidences des restrictions ou des facilités juridiques existantes sur les conditions d'entrée et l'exploitation de l'entreprise. Aux stades de l'exploration et de la production, les décisions d'implantation sont essentiellement déterminées par l'existence de ressources exploitables et par la qualité des infrastructures matérielles (ports, routes, énergie, télécommunications). Dans les activités de transformation, les investissements sont davantage guidés par la recherche de débouchés et de gains d'efficacité, et sont moins dépendants de la localisation des ressources naturelles et des évolutions de leur cours. Les décisions d'implantation de ces entreprises sont alors, comme dans les industries manufacturières ou les services, davantage fonction de facteurs tels que la disponibilité d'infrastructures, une énergie et de la main-d'œuvre peu coûteuses, ainsi que la proximité et l'accessibilité des marchés. À tous les stades des activités s'appuyant sur des ressources naturelles, les politiques gouvernementales et les institutions ont un poids déterminant dans les décisions d'implantation (chap. VI).
- Au total, les évolutions récentes des industries extractives ont conduit à un monde des STN plus diversifié, qui continue à se transformer avec dynamisme et sur des trajectoires différentes selon le minéral, la région ou le pays considéré. Ces évolutions soulèvent des questions quant à leur impact sur les pays en développement – questions qui feront l'objet du chapitre suivant.

Notes

- 1 Dans le pétrole et le gaz, les sociétés dans lesquelles l'État détient une participation majoritaire sont habituellement dénommées «sociétés pétrolières nationales». Conformément aux définitions de l'IED et des STN, celles d'entre elles qui investissent à l'étranger sont incluses dans la catégorie des STN.
- 2 Le présent rapport s'appuie sur des statistiques tirées des bases de données de la CNUCED relatives à l'IED, aux STN et aux fusions-acquisitions internationales (www.unctad.org/fdistatistics), ainsi que sur des données non publiées communiquées par l'IHS (www.ihs.com) et le Raw Materials Group (www.rmg.se) (concernant les hydrocarbures et les minerais métalliques, respectivement).
- 3 En 1914, plus de la moitié du stock d'investissements directs à l'étranger du Royaume-Uni était dans l'exploitation de ressources naturelles (Houston et Dunning, 1976), essentiellement les industries extractives, en majorité dans des pays en développement (Corley, 1994). De même, plus de la moitié du stock d'IED des États-Unis était concentré dans des activités du même type dans des pays en développement (Wilkins, 1970).
- 4 En 2005, les Pays-Bas ont supplanté le Royaume-Uni comme numéro un de l'IED dans les industries extractives. Ce changement est en partie dû à la réorganisation de Royal Dutch Shell, signalée dans l'encadré IV.1.
- 5 Fin 2005, 15 % du stock d'investissements directs à l'étranger de la Chine (9 milliards de dollars) concernaient l'industrie minière (CNUCED, base de données sur l'IED et les STN (www.unctad.org/fdistatistics)).
- 6 Dans le secteur du pétrole et du gaz, en juin 2006, les entreprises de la République de Corée avaient engagé 72 projets dans 28 pays. L'Asie-Océanie (hors Asie occidentale) en était la destination principale (22 %), suivie par l'Amérique du Nord (21 %) et l'Amérique latine et les Caraïbes (21 %). Une enquête auprès de 35 sociétés coréennes spécialisées dans l'exploitation de ressources minérales laisse prévoir que leurs investissements dans la mise en valeur de sites à l'étranger atteindront 3,7 milliards de dollars en 2007 (Republic of Korea, MOCIE, 2006).
- 7 Parmi les autres opérations de grande ampleur, on peut citer l'acquisition par Goldcorp (Canada) de Glamis Gold (États-Unis), l'achat par Sinopec de 49,9 % du capital d'Udmurtneft, les investissements de la CNOOC au Nigéria, le rachat de BlackRock Ventures (Canada) par Royal Dutch Shell, et celui de Nations Energy (Canada) par la CITIC (Chine) (tableau de l'annexe A.IV.4).
- 8 Sur la période 1960-1969, le pétrole et les autres activités extractives ont représenté ensemble 45 % en moyenne du nombre total d'expropriations par des gouvernements de pays en développement. Cette proportion s'est élevée à 62 % entre 1970 et 1976 (UNCTC, 1978, p. 14 à 18).
- 9 Ce fut le cas notamment de la Zambie (cuivre), du Ghana (or), du Pérou (métaux communs et pétrole), de l'Argentine et de la Bolivie (métaux communs et pétrole) et de la Fédération de Russie (pétrole au début des années 90).
- 10 En termes de flux, la part des pays développés a légèrement fléchi, passant de 74 % en 1989-1991 à 78 % en 2003-2005 (tableau de l'annexe A.I.11).
- 11 En 2005, le stock d'IED de ces pays dans les industries extractives était de 36 milliards de dollars, dépassant le stock de l'Afrique du Sud, pays minier traditionnel (27 milliards de dollars) (tableau de l'annexe A.I.9).
- 12 En 2004, la part du pétrole et du gaz a dépassé 60 % des entrées totales d'IED en Angola, en Égypte, en Guinée équatoriale et au Nigéria, et ce secteur a aussi absorbé la plus large part de l'IED en Algérie, dans la Jamahiriya arabe libyenne et au Soudan dans les années récentes (WIR05).
- 13 Les investissements directs dans des gisements de pétrole et de gaz ont fortement augmenté en Colombie et en Équateur en 2005; au Venezuela, ils se sont élevés à 1 milliard de dollars. Ils se sont aussi accrus en Argentine et à Trinité-et-Tobago en 2004 (année la plus récente pour laquelle des données sont disponibles). L'investissement dans l'extraction de minerais métalliques a été vigoureux en Argentine, au Chili, en Colombie et au Pérou (WIR06). En Bolivie, les incertitudes concernant la mise en application de la nouvelle loi restrictive de 2005 sur les gisements de pétrole et de gaz se sont traduites par une chute de l'IED (WIR06, p. 71 et 72).
- 14 Au Venezuela en 2006, le Gouvernement a transformé les contrats de services avec prise en charge des risques conclus avec des sociétés étrangères en des coentreprises avec sa société pétrolière nationale, Petróleos de Venezuela (chap. VI).
- 15 En Arabie saoudite, les trois contrats conclus avec des sociétés étrangères ont été signés en application de la loi du 19 septembre 2003 sur l'investissement dans le gaz naturel. Ces contrats concernent actuellement les droits d'exploration dite «de surface» (information communiquée par IHS).
- 16 Il ne reste aujourd'hui qu'un petit nombre d'entreprises d'État d'envergure mondiale, comme Codelco (Chili) et LKAB (Suède), ou des actifs à risques offrant seulement un potentiel à long terme, comme le reste de Gécamines (société d'extraction de divers minerais métalliques fondée au début du XXe siècle en République démocratique du Congo), l'industrie de l'aluminium au Venezuela et certaines sociétés minières d'État en Inde. Dans la CEI, seule une part limitée des capacités de production reste sous le contrôle de l'État. En Chine, les activités minières restent essentiellement contrôlées par le gouvernement central ou par des autorités publiques régionales ou locales. Mais plusieurs privatisations partielles et offres publiques de vente ont été menées à bien ces dernières années dans le secteur de l'extraction de minerais métalliques.
- 17 La distinction entre ces sociétés et les entreprises de taille moyenne est quelque peu arbitraire et se fonde essentiellement sur le fait qu'en général l'activité de ces dernières concerne exclusivement le stade de l'extraction.
- 18 Données communiquées par le Raw Materials Group.
- 19 BHP Billiton et Anglo American ont actuellement leur siège dans un pays développé. Mais leurs racines sont en Afrique du Sud, où elles ont été créées et avaient initialement leur siège.
- 20 La participation de l'État jouait un rôle plus important en 1995 qu'en 2005, car les Gouvernements détenaient alors la majorité du capital de CVRD et de KGHM Polska Miedz – qui avait été ramenée à une position minoritaire en 2005 – et le Gouvernement russe détenait 49 % de Norilsk Nickel, participation qui a été cédée par la suite (voir tableau de l'annexe A.IV.5).
- 21 Par exemple, Anglo American est active dans la production de charbon, de cuivre, d'or et de nickel, et BHP Billiton a des intérêts dans le charbon, le cuivre, le fer et le nickel, ainsi que dans le pétrole.
- 22 Cependant, après l'acquisition d'Inco (Canada) en 2006, CVRD possède désormais des installations de production de minerais métalliques à l'étranger.
- 23 Mais Norilsk Nickel exploite des mines d'or à l'étranger.
- 24 Les grandes entreprises internationalisées figurent dans le peloton de tête de plus d'une liste: Anglo American pour le minerai de fer, le cuivre, le nickel et le zinc, BHP Billiton pour le minerai de fer, le cuivre et le nickel, et Rio Tinto pour le minerai de fer, le cuivre et l'or. Par ailleurs, les sociétés qui n'ont pas d'investissements à l'étranger, comme CVRD et Codelco, sont spécialisées dans un seul métal.
- 25 Entre 1995 et 2005, Norilsk Nickel est passée d'une forte concentration sur l'extraction à une stratégie d'intégration verticale. La capacité de sa raffinerie de nickel/cuivre de Norilsk a été portée de 93,8 à 127 kilotonnes, et celle de Monchegorsk de 86,3 à 116 kilotonnes. BHP Billiton a commencé à s'orienter vers l'intégration verticale en 1995 sans avoir le contrôle de mines ou de raffineries. En 2005, elle avait réussi l'intégration verticale de 152 kilotonnes de produits miniers et de 144 kilotonnes de produits affinés dans sa chaîne de production de nickel, cela grâce à l'acquisition du complexe de nickel de Montelibano (Colombie) et des actifs de WMC, dont les raffineries de nickel de Kwinana (Australie) et de Yabulu (Australie) (informations fournies par le Raw Materials Group).
- 26 Mittal Steel, qui a fusionné avec Arcelor au début de 2006,

- s'est progressivement fait une place parmi les 10 premiers producteurs de minerai de fer en prenant le contrôle d'usines sidérurgiques pleinement intégrées (et souvent déficitaires). En 2005-2006, elle a mené à bien des opérations de ce type en Algérie, en Bosnie, aux États-Unis, au Kazakhstan, au Mexique et en Ukraine. En Afrique du Sud, Mittal n'a pas racheté les mines d'Iskor, mais s'est assuré un approvisionnement en minerai de fer à prix garanti. En 2006, Mittal a aussi réalisé ses premiers investissements dans des mines de fer au Libéria et au Sénégal, mais cette dernière transaction fait l'objet d'un différend.
- 27 Severstal a réalisé des opérations d'intégration vers l'amont en rachetant des mines de charbon et de fer en Fédération de Russie et prépare des investissements similaires à l'étranger.
- 28 «Steel mills trying to regain some control of input costs», MEPS Steel News, 23 juin 2006 (Sheffield, MEPS (International) Ltd.; consultable à l'adresse: www.meps.co.uk/viewpoint6_05.htm).
- 29 Leur nombre a fluctué entre 8 et 12 au cours de la décennie 1996-2005, certaines grandes STN pétrolières et gazières ayant fusionné (ce qui en a réduit le nombre) alors que d'autres se sont introduites sur la liste.
- 30 Selon Bakes Institute, 2007 celles-ci se situaient respectivement aux quatorzième, dix septième, dix neuvième et vingt-cinquième rangs des firmes pétrolières et gazières détenant la plus grande part des réserves mondiales.
- 31 Dans la Fédération de Russie, entre 1995 et 2005, la participation de l'État est passée de minoritaire à majoritaire dans Gazprom, et de majoritaire à minoritaire dans Sibneft, Slavneft et Tatneft. Un mouvement similaire de désinvestissement a été observé pour ENI (Italie) et pour Abu Dhabi Co Onshore Operator (Émirats arabes unis).
- 32 Lukoil (Fédération de Russie), par exemple, est entièrement aux mains d'actionnaires privés.
- 33 «PetroChina announces A-share listing, boosts shares», Interfax-China (Shanghai), 20 juin 2007.
- 34 «Monthly Energy Chronology – 2000» (Washington, DC, Energy Information Administration; consultable à l'adresse: www.eia.doe.gov/emeu/cabs/chrn2000.html).
- 35 En Arabie saoudite, l'élaboration de la politique et de la réglementation est du ressort du Ministère du pétrole et des minéraux, Aramco ayant la responsabilité de l'exploitation. Aramco est une entité financièrement indépendante, versant des redevances et des impôts au Trésor public et des dividendes à ses actionnaires. On a noté que cette indépendance des structures financières et de gestion rend la société plus efficace, lui permettant de se concentrer sur ses objectifs à long terme sans courir le risque que sa stratégie soit perturbée par un changement de direction chaque fois que le Gouvernement est remanié (Al-Naimi, 2004).
- 36 Amérique du Nord exclue.
- 37 Les nouvelles sept sœurs sont: Saudi Aramco (Arabie saoudite), Gazprom (Fédération de Russie), CNPC (Chine), NIOC (République islamique d'Iran), Petróleos de Venezuela (Venezuela), Petrobras (Brésil) et Petronas (Malaisie) (Hoyos, 2007).
- 38 Banque asiatique de développement, «Central Asia Regional News», December 2005 Monthly Digest (<http://adb.org/Carec/Central-Asia-News-Digest/2005/December-2005.pdf>).
- 39 ONGC (Inde) et Sinopec (Chine) ont pris conjointement une participation dans Omimex de Colombia, filiale d'Omimex Resources (États-Unis) en août 2006 («ONGC, Sinopec buy half of Colombian oil company», Houston, TX, Rigzone; consultable à l'adresse: www.rigzone.com/news/article.asp?a_id=35185). L'acquisition conjointe de l'entreprise syrienne Al Furat Petroleum Co. et le projet sino-indien de mise en valeur du gisement de pétrole de Yahavaran en République islamique d'Iran sont deux autres exemples de partenariats (Financial Times, 13 janvier 2006; «BBC interviews CK on China-India trade talks, oil exploration», China Knowledge, 17 mars 2006, <http://chinaknowledge.com/news-detail.aspx?id=2418>).
- 40 En 2005, l'UE a imposé des sanctions à l'Ouzbékistan au motif de violations des droits de l'homme. Ces sanctions touchent directement le commerce des armes, mais aussi, indirectement, toutes les transactions commerciales des entreprises européennes. Voir «Europeans set arms embargo to protest Uzbeks' crackdown», New York Times, 4 octobre 2005: A6.
- 41 En vertu de la loi sur les sanctions en Iran et en Libye de 1996, les États-Unis imposent des sanctions aux entreprises qui investissent par an 20 millions de dollars ou davantage dans des projets pétroliers ou gaziers en République islamique d'Iran (Katzmann, 2001). Cette loi freine les investissements non seulement des STN des États-Unis, mais aussi des sociétés ayant des intérêts commerciaux majeurs aux États-Unis (Canning, 2007, p. 57).
- 42 Le décret présidentiel 13067 «Blocking Sudanese Government Property and Prohibiting Transactions with Sudan» a été publié le 4 novembre 1997 (pour le texte intégral du décret, voir www.clintonfoundation.org/legacy/110397-executive-order-13067-on-imposing-sanctions-on-sudan.htm).
- 43 La société détient une participation de 40 % dans la Greater Nile Petroleum Operating Corporation, la plus importante des entreprises minières du Soudan et a aussi investi dans des activités d'aval.
- 44 «Oil-hungry China takes Sudan under its wing», Telegraph online edition, 23 avril 2005, www.telegraph.co.uk/news/main.jhtml?xml=/news/2005/04/23/wsud23.xml&sSheet=/news/2005/04/23/ixworld.html; et Hoyos, 2006.
- 45 Gazprom a des participations dans des activités d'aval dans plus de 20 pays, dont plusieurs États membres de l'UE, la Turquie, et des membres de la CEI. Dans la CEI, Gazprom est pratiquement l'unique fournisseur de gaz naturel (Vahtra et Liuhio, 2006, p. 28 et 29). Lukoil détient des raffineries en Bulgarie, en Roumanie et en Ukraine. Il possède aussi un réseau de détail de quelque 1 000 stations-service dans la CEI et en Europe centrale et orientale. Outre ses acquisitions d'entreprises dans les pays en transition, Lukoil a racheté en 2000 Getty Petroleum Marketing, qui contrôle 1 300 stations-service aux États-Unis, et a acheté 800 autres stations à ConocoPhillips en 2004.
- 46 En octobre 2004, la Commission nationale du développement et de la réforme et la Banque d'export-import de Chine ont publié une circulaire qui établissait quatre priorités, dont celle de promouvoir les projets de prospection afin d'atténuer l'insuffisance de ressources naturelles sur le territoire national.
- 47 Les avantages d'un gain de taille ou d'échelle sont l'un des principaux moteurs des fusions acquisitions. Dans l'industrie pétrolière, les fluctuations des cours du pétrole ont pu constituer une incitation supplémentaire, débouchant sur une vague de «méga-fusions» comme à la fin des années 90 (Stonham, 2000). Par exemple, la fusion d'Exxon et de Mobil a renforcé la position de la nouvelle société en Asie (Gilley, 1998).
- 48 Données du Raw Materials Group.
- 49 Depuis quelques années, l'adhésion aux normes sociales et environnementales internationales, comme celles formulées dans les Principes d'Équateur, est aussi devenu un facteur que les institutions financières prennent en considération pour le financement de projets (chap. VI, WIR06). Dans cette optique, les STN établies de longue date pourraient avoir un avantage sur les nouvelles venues.
- 50 Le coût d'acquisition de technologies prêtes à l'emploi peut être un frein pour l'expansion à l'étranger. Pour les STN techniquement mal armées, le prix de ces acquisitions auprès de fournisseurs extérieurs vient alourdir les coûts globaux de leur développement à l'international.
- 51 Les États-Unis ont une capacité de raffinage bien supérieure à celle de tout autre pays, disposant de 149 des 691 raffineries en service dans le monde (voir «Non-OPEC Fact Sheet» (Washington, DC, Energy Information Administration, juin 2005); consultable à l'adresse: www.eia.doe.gov/emeu/cabs/nonopec.html).
- 52 Voir www.globalinsight.com/SDA/SDADetail5873.htm.
- 53 La CNPC a signé des arrangements similaires en Algérie et au Soudan, ONGC a fait de même au Nigéria, et Petronas au Soudan (Mitchell et Lahn, 2007; Accenture, 2006).
- 54 Voir aussi Global Witness, Oil Transparency 2007; consultable sur le site: www.globalwitness.org.

⁵⁵ Sur les 3 milliards de dollars d'investissements réalisés sur la période 1994-1999, 66 % ont été financés sur les provisions pour amortissement et le reste par la vente d'actifs ou par des emprunts d'un montant total de 625 millions de dollars («Latin America: Beating the oil curse»; Business Week online, 4

juin 2007; consultable à l'adresse: www.businessweek.com/magazine/content/07_23/b4037051.htm?campaign_id=nws_insd_r_may25&link_position=link2).

⁵⁶

Ibid.

⁵⁷

On a estimé qu'en l'absence de nouvelle découverte de pétrole d'ici à 2017, le Mexique risquerait de devenir importateur net de pétrole (ibid).

CHAPITRE V

INCIDENCES SUR LE DÉVELOPPEMENT DANS LES PAYS D'ACCUEIL

Les richesses minérales offrent aux pays qui en sont dépositaires des possibilités de développement économique et d'atténuation de la pauvreté. Comme il a été noté au chapitre III, certains des pays développés et en développement sont aujourd'hui parvenus à mettre à profit leurs ressources minérales pour accélérer leur processus de développement. Dans d'autres cas, les effets des activités extractives sur le développement ont été et demeurent décevants. Dans nombre de pays en développement et en transition, les STN tiennent une place importante dans l'exploitation minière et les activités connexes (chap. IV), et sont en conséquence susceptibles d'avoir un impact considérable sur le développement de l'économie. Le présent chapitre s'appuie sur les informations disponibles pour analyser les impacts économiques, environnementaux et sociaux des activités de ces entreprises. Bien que les différents facteurs déterminants soient difficiles à dissocier et les scénarios alternatifs difficiles à concevoir, on a cherché, dans toute la mesure possible, à isoler les effets spécifiquement imputables aux STN. L'analyse porte essentiellement sur les activités d'amont (exploration et extraction), mais d'autres maillons de la chaîne de valeur ont aussi été pris en compte lorsque cela a semblé utile.

A. CADRE D'ÉVALUATION DES INCIDENCES DE LA PRÉSENCE DES STN DANS LES INDUSTRIES EXTRACTIVES POUR LES PAYS D'ACCUEIL

La présence des STN dans les industries extractives peut avoir des effets aussi bien positifs que négatifs sur l'économie d'un pays d'accueil. Pour l'exploitation de leurs ressources minérales, les pays en développement sont souvent confrontés à des contraintes, touchant par exemple les ressources en capital et en devises, les compétences techniques

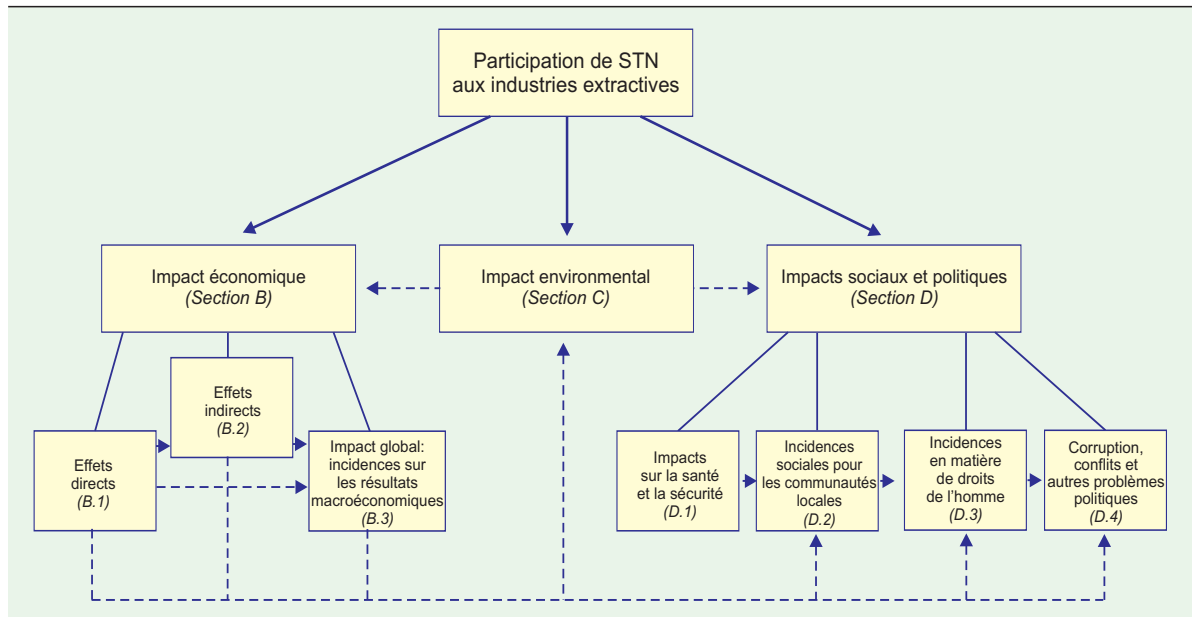
et managériales, et l'accès aux marchés et aux canaux de distribution. La participation de STN peut être pour un pays le moyen de surmonter au moins partiellement ces contraintes, et d'en retirer des gains économiques directs et indirects. En outre, les STN peuvent contribuer à faire progresser l'efficacité, la productivité et l'innovation dans le secteur d'activité où elles opèrent. Mais leurs activités peuvent aussi engendrer ou accroître des coûts économiques, environnementaux et sociaux. Par définition, l'investissement étranger implique qu'une part de la valeur créée reviendra à la STN qui en est issue et donc, indirectement, à son pays d'origine. Le déséquilibre du pouvoir de négociation entre les grandes STN et les gouvernements peut aboutir à des résultats moins que satisfaisants pour le pays d'accueil, d'autant que les motivations de la STN, axées sur la recherche d'un profit maximum à court terme, ne coïncident pas nécessairement avec les objectifs de développement à long terme du pays d'accueil.

La figure V.1 présente un cadre d'analyse permettant de déterminer si, et dans quelles circonstances, la participation de STN peut aider un pays en développement à exploiter ses ressources naturelles d'une manière propre à favoriser un développement durable. Les avantages et les coûts économiques, environnementaux et sociaux sont interdépendants et tendent à se renforcer mutuellement.

Les effets sur le développement varient selon le contexte et leur évaluation réclame une mise en perspective historique dynamique. Les incidences d'un projet d'extraction, que celui-ci soit réalisé avec ou sans la participation d'une STN, peuvent dépendre de facteurs propres à la branche d'activité, au pays ou à l'entreprise. Nombre de ces causes sont liées à la nature même des industries extractives (chap. III); et il existe des différences importantes selon les secteurs et les stades de la chaîne de valeur considérés.

Les facteurs propres à chaque pays sont la taille et la qualité des gisements, la dimension de

Figure V.1. Incidences sur le développement de la participation de STN aux industries extractives: cadre d'analyse



Source: CNUCED.

l'économie, l'environnement institutionnel, les politiques en vigueur et les capacités nationales. Les facteurs propres aux entreprises découlent des caractéristiques et des activités des diverses STN. Les analyses qui suivent portent non seulement sur les effets exercés sur le pays d'accueil considéré comme un tout, mais aussi sur les intérêts et les préoccupations des diverses parties prenantes, notamment les administrations à tous les niveaux, les communautés locales (y compris, dans certains cas, les populations autochtones), la main-d'œuvre et les fournisseurs. Tout au long de ce chapitre, on a tenté, chaque fois que possible, d'examiner différents scénarios alternatifs: extraction avec la participation de STN ou renoncement à la mise en exploitation; et extraction par des STN ou par des entreprises nationales, ainsi que par différents types de STN.

B. L'IMPACT ÉCONOMIQUE

L'activité des STN dans les industries extractives peut avoir des effets économiques aux niveaux local et national. Ces sociétés investissent et participent aux activités économiques en divers points de la chaîne de valeur et sous diverses formes (chap. IV). Leur participation peut contribuer directement (sect. B.1) et indirectement (sect. B.2) à la vie économique, et peut aussi avoir des incidences considérables sur la performance macroéconomique générale du pays d'accueil (sect. B.3).

Les STN peuvent contribuer à la création de valeur dans l'économie hôte soit directement par des apports de fonds propres ou de quasi-fonds propres,

soit indirectement par le biais des relations nouées avec d'autres agents économiques et des retombées qui en découlent. Lorsque les ressources financières et les compétences locales font défaut pour réaliser un investissement, l'activité d'une STN représente un apport net à la production et au revenu du pays d'accueil, dont l'importance dépend de l'ampleur et de la nature des activités créatrices de valeur de la société en question et de leur positionnement sur la chaîne de valeur. Les effets indirects dépendent de l'importance des achats à des entreprises locales, des liaisons vers l'amont et de diverses retombées, ainsi que des effets multiplicateurs des revenus produits. Lorsqu'il existe un tissu d'entreprises locales, le résultat net est aussi influencé par les répercussions sur le plan de la concurrence: les entreprises nationales profiteront-elles de l'entrée des STN ou seront-elles évincées par elles? Par comparaison avec l'IED dans d'autres branches d'activité, les faibles possibilités d'établir des relations entre filiales étrangères et sociétés locales dans les industries extractives risquent de limiter les contributions indirectes des STN à la prospérité nationale. Le volume de valeur ajoutée et de revenu produit par les filiales étrangères elles-mêmes est donc un facteur qui influe fortement sur l'impact économique global. De même, et ce n'est pas le moins important, la mesure dans laquelle la valeur créée est réinjectée dans l'économie locale au travers des impôts, des salaires et parfois des bénéfices partagés conditionne les résultats nets imputables à la présence de STN. Pour nombre de pays en développement, l'avantage potentiellement le plus important des activités des STN dans les

industries extractives se situe au niveau des recettes publiques.

Il est difficile de formuler des affirmations générales à propos des incidences économiques. Celles-ci dépendent des caractéristiques des STN en cause, ainsi que de la forme que revêt leur participation – apport de fonds propres ou arrangement contractuel, création d'entreprise ou fusion-acquisition internationale. Il y a en outre des différences notables entre les activités extractives dans le secteur des hydrocarbures et dans celui des minerais métalliques, entre les divers minéraux, et entre les investissements se situant en différents points de la chaîne de valeur. L'ampleur des avantages est aussi fonction de divers facteurs propres au pays d'accueil. Le surcroît de production obtenu peut être dirigé soit sur le marché intérieur, comme dans les grandes économies émergentes que sont la Chine et l'Inde,¹ soit sur les marchés extérieurs, ce qui est le cas de la plupart des autres pays en développement. Les effets économiques à un moment donné sont aussi sous l'influence de l'environnement économique international, notamment de la situation des marchés et des prix des matières premières.

1. Effets économiques directs

Comme dans d'autres branches d'activité, la participation des STN dans les industries extractives peut accroître les ressources financières disponibles pour l'investissement, améliorer la gestion, opérer des transferts de technologie et renforcer les compétences techniques, faire progresser l'emploi et les qualifications, ainsi que la production et les revenus dans le pays d'accueil. Elle peut aussi accélérer la modernisation et renforcer la compétitivité des industries locales. En outre, et c'est souvent son effet économique direct le plus important, l'IED dans les industries extractives contribue – plus que dans d'autres branches – au développement des exportations et à l'accroissement des recettes publiques. Toutefois, la participation de capitaux étrangers implique qu'une partie des recettes totales sera captée par les STN; dans certains cas, leur position de force dans les négociations leur permet d'obtenir une part importante de ce revenu (en négociant des dispositions contractuelles particulièrement favorables), et elles jouent parfois des prix de transfert pour diminuer ou éviter leur imposition.

a. Contributions financières

Les activités extractives à grande échelle sont de très grosses consommatrices de capital (chap. III). Au niveau des projets, par exemple, l'opération de Minera Escondida au Chili septentrional a absorbé 4 milliards de dollars d'investissements entre 1991

et 2004 (ICMM/Banque mondiale/CNUCED, 2006),² et les investissements que Petrobras prévoit de réaliser sur des champs pétroliers offshore du golfe du Mexique sur les dix prochaines années devraient atteindre 15 milliards de dollars.³ Au niveau des pays, la création d'une industrie du pétrole et du gaz ou la revitalisation d'une industrie minière peut coûter des milliards de dollars.⁴ Seules quelques entreprises de pays en développement disposent des ressources financières nécessaires pour réaliser pareils investissements. Le manque de fonds peut donc être un obstacle considérable à la mise en exploitation de gisements minéraux. La participation de STN, qui ont la possibilité de mobiliser des montants financiers considérables de source interne ou externe, offre un moyen de surmonter ces contraintes. Il existe évidemment d'autres possibilités de lever des fonds, comme d'emprunter sur les marchés financiers internationaux ou auprès d'institutions intergouvernementales de financement du développement, mais l'accès à ces sources n'est pas toujours possible aux entreprises nationales de tous les pays.

L'importance de la participation de STN pour mobiliser les ressources financières nécessaires et réaliser l'investissement varie selon le type d'activité et le pays. Dans le secteur de l'extraction de minerais métalliques, des années de sous-investissement des entreprises publiques après la vague de nationalisations des années 60 et 70 ont poussé de nombreux pays en développement à revenir à une politique visant à attirer les STN afin de stopper le déclin de la production et des exportations (chap. IV). Ce changement d'attitude envers l'IED a contribué à la reprise de l'investissement dans un certain nombre d'activités extractives. En Zambie, par exemple, l'IED a aidé au redressement de l'industrie du cuivre en déclin, initialement par la prise de contrôle de mines d'État par des STN, puis par des investissements de création dans des mines nouvelles et par des investissements d'après privatisation dans des mines rachetées (CNUCED, 2007m). Au Ghana, des sociétés étrangères ont investi plus de 5 milliards de dollars dans de nouveaux projets d'extraction de minerai aurifère depuis 1986. De même, au Pérou, le stock d'IED dans l'extraction de minerais métalliques est passé d'un chiffre voisin de zéro en 1992 à 3 milliards de dollars en 2005, et 90 % des 10 milliards de dollars d'investissements réalisés dans l'industrie minière du pays au cours des quinze dernières années sont à mettre au compte de STN étrangères.⁵ Le classement du pays en fonction des réserves et de la production de certains minéraux comme le zinc et l'argent s'est amélioré à la suite des investissements croissants de STN dans des opérations de prospection et des activités de production.

Dans le secteur des hydrocarbures, depuis les nationalisations du début des années 70, ce sont les sociétés d'État qui dominent l'investissement et la production dans la plupart des pays en développement pétroliers d'Asie occidentale (chap. IV). Dans d'autres pays en développement et en transition, les STN ont eu une présence active au cours des dix dernières années, par le biais de concessions, de coentreprises, d'accords de partage de la production et de contrats de services (chap. IV et VI). Dans des pays comme l'Azerbaïdjan et le Kazakhstan dans la CEI, l'Angola, la Guinée équatoriale et l'Égypte en Afrique, l'Indonésie et le Myanmar en Asie, et l'Équateur et le Pérou en Amérique latine, les capitaux étrangers injectés par des STN ont contribué à la réalisation de divers projets d'extraction. En Bolivie, pendant les années 90, le manque de ressources financières internes a été la raison majeure qui a conduit le Gouvernement à privatiser la compagnie pétrolière nationale, Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos, permettant ainsi au pays de mettre en exploitation des gisements découverts antérieurement.⁶ Les investissements de STN dans les infrastructures de transport, oléoducs et gazoducs notamment ont aussi permis à des pays en développement et en transition d'accroître leurs exportations de pétrole et de gaz.

Pendant les dix dernières années, l'expansion internationale de STN d'un certain nombre de pays en développement a ouvert une nouvelle source de financement pour des projets d'extraction dans d'autres pays en développement (chap. IV). Beaucoup de ces STN sont des entreprises d'État soutenues financièrement par leur gouvernement, par exemple au travers d'interventions des banques d'export-import.

Les contraintes financières sont moins pesantes dans les pays en développement où des entreprises minières d'État peuvent obtenir des fonds de leur gouvernement, et où certaines d'entre elles ont une activité importante et rentable, qui les autorise à réinvestir leurs bénéfices. Un certain nombre de sociétés pétrolières publiques de pays en développement et de pays en transition, comme CNPC et CNOOC (Chine), Petrobras (Brésil), PDVSA (Venezuela) et Rosneft (Fédération de Russie), ont pu lever des capitaux sur les marchés financiers internationaux par le biais d'emprunts auprès de banques ou d'introductions en bourse.⁷ Mais il faut pour cela disposer de bonnes compétences technologiques et managériales et prouver sa capacité à conduire une activité rentable. C'est ainsi que Petrobras, fort de son excellence dans les techniques d'exploitation offshore, a pu faire appel à des financements privés d'un montant de 4 milliards de dollars pour la mise en valeur d'un gisement au Brésil (CEPALC, 2002, p. 155).

Pour les pays moins bien pourvus, la principale option en dehors de l'appel à une STN est d'emprunter à une institution de financement du développement qui soit prête à financer des investissements à haut risque. Comme ces possibilités sont limitées, nombre de pays en développement à faible revenu qui avaient eu recours à elles pour financer des activités d'exploration (Guinée équatoriale, Guinée-Bissau et République-Unie de Tanzanie, par exemple) ou des activités intermédiaires (par exemple, un oléoduc au Tchad) se sont par la suite tournés vers des STN pour leurs investissements. En Amérique latine, la création prévue du Banco del Sur, prêteur multilatéral sous contrôle régional, pourrait offrir une nouvelle source de financement pour le développement régional, y compris dans les industries extractives.⁸

Aujourd'hui, les projets d'extraction à grande échelle donnent souvent lieu à la constitution de partenariats multinationaux public-privé, dans le cadre desquels gouvernements et entreprises se regroupent pour partager dans des proportions variées le financement, la prospection, l'exploitation et la commercialisation de ressources minérales (Likosky, 2006). Le gouvernement d'un pays étranger peut participer à un projet par l'intermédiaire d'un organisme de crédit à l'exportation qui avance des fonds à une société de projet, comme dans le cas du projet Camisea au Pérou, du projet Bakou-Tbilissi-Ceyhan et du projet d'oléoduc Tchad-Cameroun.⁹ Des organisations intergouvernementales participent aussi parfois à ces opérations. Par exemple, la Banque interaméricaine de développement est engagée dans le projet Camisea, et la Société financière internationale (SFI) concourt au financement du projet Bakou-Tbilissi-Ceyhan et du projet d'oléoduc Tchad-Cameroun ainsi que de la mine d'or d'Ahafo au Ghana. Il arrive aussi que les futurs acquéreurs des minéraux extraits acceptent de s'associer à ces consortiums.

Chaque mode de financement a des incidences différentes sur le développement économique. En général, plus les entreprises, privées ou publiques, d'un pays sont compétentes et compétitives, plus elles ont de choix pour le financement de leurs projets. Les pays en développement qui disposent de bonnes compétences techniques et managériales et d'une structure institutionnelle robuste peuvent faire appel aux marchés internationaux de capitaux pour financer l'exploitation de leurs ressources minérales, ce qui leur assure une meilleure maîtrise des opérations. Dans les pays qui n'ont pas ces capacités, les pouvoirs publics ont la possibilité d'emprunter auprès d'organismes de développement. Une des originalités du financement par une STN est qu'il n'alourdit pas la dette extérieure du pays d'accueil. Mais les pays doivent en contrepartie verser à la STN une partie de la rente tirée des ressources. Ce mode

de financement est en général plus onéreux que celui obtenu d'autres sources, car le taux de profit des entreprises étrangères est habituellement supérieur au taux d'intérêt des emprunts internationaux (*WIR99*, p. 161). Mais la participation des STN au financement d'un projet minier présente un précieux avantage du fait que la STN apporte, outre des capitaux, tout un ensemble de moyens dans les domaines de la technologie, du management et du savoir-faire, qui sont particulièrement utiles lorsque les compétences locales sont limitées, et qu'elle peut partager les risques de diverses activités liées à l'extraction.

b. Contributions d'ordre technologique

Pour certains projets d'extraction, l'accès à la technologie et au savoir-faire peut être pour les pays une raison majeure de faire appel à des STN. Si beaucoup de projets d'extraction de minerais métalliques font intervenir des technologies matures que l'on peut se procurer sur le marché, les pays n'ont pas tous les qualifications et les capacités nécessaires pour en faire bon usage. En outre, certains projets – comme l'extraction de pétrole en eau profonde ou la production de gaz naturel liquéfié – soulèvent des difficultés techniques particulières. C'est ce qui pourrait expliquer que les STN jouent un rôle plus important dans les pays en développement pour la mise en valeur de gisements de pétrole et de gaz en eau profonde, alors que des gisements plus abondants, plus accessibles et plus profitables – comme ceux d'Asie occidentale – restent généralement aux mains de sociétés pétrolières d'État (chap. IV). De plus, les transferts de technologie – notamment des procédés brevetés que les STN ne consentent souvent à transmettre qu'à leurs filiales – et le renforcement des compétences techniques nationales sont à l'origine des efforts déployés par de nombreux pays pour attirer l'IED vers leurs industries extractives.

Comme dans les autres branches d'activité, la plupart des innovations et des avancées technologiques dans les industries extractives sont le fait de STN de pays développés, généralement dans leur pays d'origine (*WIR05*). En raison de leurs avantages spécifiques (chap. IV), ces entreprises apportent avec elles un savoir et des perfectionnements des techniques d'exploration et d'extraction qui ne seraient sans doute pas accessibles autrement. Les pays en développement qui possèdent des compétences suffisantes en ingénierie et les sociétés pétrolières d'État bien armées techniquement (comme Saudi Aramco ou Petrobras) ont le plus souvent acheté leur technologie dans le cadre d'opérations commerciales normales. Certaines d'entre elles sont parvenues à assimiler les qualifications et les connaissances nécessaires pour exploiter efficacement leurs ressources naturelles.

Même des pays disposant de compétences suffisantes font parfois appel à des STN pour certains projets. Des entreprises publiques demandent fréquemment la coopération de STN pour la mise en valeur de champs de pétrole ou de gaz difficiles d'accès ou pour l'extraction de pétrole brut lourd.¹⁰ Le Koweït a demandé le concours de telles entreprises pour la mise en exploitation des champs de pétrole du nord du pays, qui exigent des techniques de pointe et du personnel hautement qualifié (Bahgat, 2000, p. 28). La Fédération de Russie, dont les entreprises nationales ont mis au point et appliquent de nombreuses techniques modernes, fait encore appel à l'expertise de sociétés étrangères pour les moyens de forage horizontal à longue distance dont elle a besoin pour exploiter les énormes réserves de pétrole et de gaz présentes au large de l'île de Sakhaline. Au Venezuela, le Gouvernement a sollicité le concours de STN pour porter à son maximum la production des abondants gisements de brut extralourd du bassin de l'Orénoque.¹¹

En apportant des techniques de pointe et des compétences de gestion, les STN peuvent ouvrir la voie non seulement à la création de nouvelles activités ou industries qui aurait sans cela été impossible, mais aussi à des gains d'efficacité à court et long terme dans les industries extractives et les activités connexes. Les retombées technologiques des filiales étrangères sur les entreprises nationales peuvent être d'un poids considérable pour l'enrichissement des compétences techniques des pays en développement. Toutefois, dans les pays à faible revenu, qui manquent des ressources humaines, matérielles et institutionnelles qui leur permettraient de se les approprier, ces retombées sont souvent très limitées, tout comme les effets d'entraînement en amont ou en aval (*WIR99*; *WIR01*; sect. B.2.a). Lorsqu'il est possible de surmonter ces insuffisances, le savoir-faire technique et managérial arrive à se diffuser dans les entreprises nationales par diverses voies. En Chine, par exemple, l'amélioration des compétences techniques de la CNOOC en matière de prospection pétrolière offshore est en grande partie due à sa coopération avec des filiales de STN présentes dans le pays.¹²

Les STN des pays développés sont encore les championnes technologiques de la branche à l'échelle mondiale. Mais certaines sociétés pétrolières de pays en développement – comme Petrobras (Brésil) et Petronas (Malaisie) – sont aujourd'hui aussi compétitives sur le plan opérationnel que leurs homologues des pays développés (chap. IV). De surcroît, les sociétés pétrolières d'État de certains pays en développement considèrent que les STN d'autres pays en développement pourraient «mieux comprendre leurs besoins» que les STN de pays développés (Accenture, 2006, p. 13; *WIR06*).

Les prestataires internationaux de services – STN spécialisées dans des activités liées à des stades particuliers de la chaîne d'exploitation – sont devenus des sources de plus en plus importantes de technologie et de savoir-faire (chap. IV). Leur présence dans les secteurs des hydrocarbures et des minerais métalliques apporte de nouvelles possibilités de dégrouper les techniques à l'intérieur du processus de production. Cela pourrait faciliter l'acquisition par les pays en développement des connaissances particulières dont ils ont besoin aux divers stades de leur activité, notamment la capacité de gérer des projets à long terme, à haut risque et à forte intensité de capital. Mais l'utilisation d'éléments dégrouvés et d'intervenants spécialisés exige, pour être efficace, que le pays d'accueil dispose d'un corps de techniciens et de gestionnaires bien formés et expérimentés, ayant les compétences et l'expérience pratique voulues pour réunir et coordonner tout un ensemble d'intervenants – fournisseurs de technologie, cabinets d'ingénierie et entreprises de travaux publics.

c. Effets sur l'emploi

Les industries extractives n'apportent généralement qu'une contribution limitée à l'emploi au niveau macroéconomique (tableau V.1).¹³ Cela vaut aussi bien pour l'industrie du pétrole et du gaz que pour l'exploitation de minerais métalliques, en particulier dans les projets réalisés par des STN, qui tendent à utiliser des technologies à plus forte intensité de capital que les entreprises nationales des pays en développement.¹⁴ Les progrès techniques introduits par les STN dans un pays d'accueil risquent de réduire les besoins en personnel dans les activités de prospection et de production du fait que des équipements et procédés nouveaux augmentent la productivité du travail.¹⁵ De plus, il est parfois fait appel à un grand nombre d'expatriés. Néanmoins, si l'impact global sur l'emploi dans les pays d'accueil est généralement faible, des projets de grande ampleur peuvent avoir des effets non négligeables sur l'emploi au niveau local. Les apports des STN sur les plans de la formation et des qualifications peuvent en outre être précieux pour les pays en développement.

La faible contribution directe de l'industrie minière à la création d'emplois contraste fortement avec sa contribution souvent importante au revenu national (sect. B.1.e).¹⁶ Au Botswana, par exemple, où l'industrie minière est à l'origine de 40 % du PIB, de 90 % des exportations et de 50 % des recettes publiques, celle-ci n'emploie que 9 200 personnes, soit 3 % environ de la population active totale (CNUCED, 2007i).¹⁷ Au Chili, la contribution de l'exploitation minière à l'emploi est tombée de 2 % à 0,84 % entre 1986 et 2005, l'emploi dans la production de cuivre passant de 1,03 % à 0,76 % (CNUCED, 2007j). Par contre, sa contribution au PIB a progressé: d'environ 8 % dans les années 80, elle a atteint 16 % en 2005. Au Pérou, l'industrie minière a employé 101 200 personnes en 2006, soit 0,7 % seulement de la population active. Sur ce total, 35 870 travaillaient pour des filiales étrangères: 14 430 directement et 21 440 indirectement.¹⁸ La part de l'industrie minière dans le PIB du pays est d'environ 7 % depuis quelques années.

Le recours des STN à des technologies avancées et à des techniques modernes d'exploration et de production entraîne des gains de productivité qui, parfois, réduisent l'emploi global dans les industries extractives. L'emploi d'ouvriers locaux semi-qualifiés peut en particulier être menacé par l'automatisation croissante et le recours à une main-d'œuvre moins nombreuse et plus spécialisée (MMSD, 2002). Au Ghana, par exemple, où la part des sociétés étrangères dans la production minière a rapidement progressé, le niveau de l'emploi local dans la branche a progressivement diminué sur la période 1995-2005, se soldant par une perte nette de plus de 7 000 emplois (tableau V.2). Cette évolution s'explique par des raisons d'ordre technique, du fait que tous les projets miniers postérieurs à la réforme portaient sur des sites d'extraction à ciel ouvert à forte intensité de capital, dans lesquels le recours à des procédés plus évolués a amélioré la productivité du travail. Elle tient aussi au fait que les anciennes mines d'État ont dû être restructurées (MMSD, 2002).

Tableau V.1. Emploi total et emploi dans les industries extractives, quelques pays en développement, dernière année disponible

	Indonésie ^a	Malaisie ^b	Rép.-Unie de Tanzanie ^c	Viet Nam ^a
Emploi total (en milliers)	85 702	6 391	16 915	35 386
Emploi total dans les industries extractives (en milliers)	774	33	29	110
Emploi dans les industries extractives en pourcentage de l'emploi total	0.9	0.5	0.2	0.3
Emploi dans les filiales étrangères du secteur (en milliers)	66	6	1	8

Source: OIT et CNUCED.

^a Données pour 1996.

^b Données pour 1989.

^c Données totales pour 2001; filiales étrangères pour 2000.

Tableau V.2. Emploi dans l'industrie minière au Ghana, 1995-2005

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Emploi total dans l'industrie minière	22 519	21 030	20 343	21 261	17 858	16 537	16 340	14 311	16 056	15 525	15 396
Personnel expatrié (A)	234	229	221	261	242	233	205	242	188	166	181
Cadres supérieurs ghanéens (B)	2 511	3 143	2 862	2 804	2 442	1 697	1 807	1 813	1 901	1 736	1 905
Cadres subalternes ghanéens	19 774	17 658	17 260	18 196	15 174	14 607	14 328	12 257	13 968	13 622	13 310
Ratio A/B (%)	9.3	7.3	7.7	9.3	9.9	13.7	11.3	13.3	9.9	9.6	9.5

Source: Minerals Commission du Ghana.

La contribution de l'industrie du pétrole et du gaz à l'emploi national total est elle aussi généralement faible, que des STN soient ou non présentes. Dans de nombreux pays de l'OPEP, le pétrole assure l'essentiel des revenus et des exportations, mais les emplois directs créés dans la branche sont limités. En Arabie saoudite, par exemple, l'industrie pétrolière emploie moins de 1,5 % de la population active (Accenture, 2006), alors qu'elle est à l'origine de 45 % du PIB, de 90 % des exportations et de 75 % des recettes publiques. On observe une situation similaire dans les pays riches en pétrole où les STN tiennent un rôle important dans la production d'hydrocarbures. En Guinée équatoriale, par exemple, où les sociétés étrangères assurent plus de 92 % de la production de pétrole (fig. IV.5) et où le pétrole et le gaz fournissent 86 % du PIB, le nombre de salariés de la branche a été estimé à moins de 10 000 (soit 4 % environ de la population active), et il s'agit surtout de travailleurs expatriés (Frynas, 2004).

Dans les pays à faible revenu, notamment en Afrique, la proportion de travailleurs expatriés employés dans les industries extractives peut être très élevée. En République-Unie de Tanzanie, les recrutements des STN s'effectuent dans la capitale commerciale, Dar es-Salaam, ou dans des pays où l'histoire a fait naître une abondante main-d'œuvre qualifiée dans les activités minières, comme l'Australie, le Canada, le Ghana, la Namibie et l'Afrique du Sud (Mwalyosi, 2004). Il est parfois particulièrement difficile de recruter sur place des cadres de direction et des personnels spécialisés,

comme au Ghana où la majorité des cadres supérieurs sont des expatriés.

Comme on l'a indiqué plus haut, malgré la faible intensité de main-d'œuvre des activités extractives, des projets de grande ampleur peuvent avoir un effet non négligeable sur l'emploi au niveau local (surtout s'il y a peu d'autres emplois disponibles). Par exemple, dans le secteur de l'extraction de minerais métalliques, la mine d'Obuasi (Ghana), propriété d'AngloGold Ashanti, emploie quelque 6 700 salariés locaux (ICMM/Banque mondiale/CNUCED, 2006), et dans le secteur du pétrole et du gaz, le projet Sakhaline-2 emploie près de 17 000 personnes, dont plus des deux tiers de nationalité russe. Dans sa prochaine phase opérationnelle, le consortium Sakhaline-2 devrait créer 2 400 emplois permanents, dont les Russes profiteront dans des proportions probablement similaires. Les investissements étrangers portant sur l'extraction d'hydrocarbures dans la région ont contribué à réduire le chômage sur l'île de Sakhaline au taux le plus bas (0,2 %) de toutes les régions de la Fédération de Russie.¹⁹

L'impact général des activités extractives des STN sur l'emploi local peut être nettement renforcé par l'effet multiplicateur d'emplois indirects dont elles suscitent la création à différents stades de la filière. La mine d'Obuasi aurait, selon certaines estimations, créé quelque 30 000 emplois indirects (ICMM/Banque mondiale/CNUCED, 2006). Au Mali, trois mines d'or (Morila, Sadiola et Yatéla) emploient un millier de salariés chacune, avec un effet multiplicateur de l'ordre de six à huit (Cole-

Encadré V.1. Renforcement des qualifications dans l'industrie minière: le cas du CEIM au Chili

Le Centro de Entrenamiento Industrial y Minero (CEIM), centre de formation industriel et minier fondé en 1999, est une organisation à but non lucratif qui appartient à la Escondida Educational Foundation^a. Sa mission principale est d'encourager l'excellence dans l'industrie minière. Le Centre a mis au point plusieurs programmes visant à améliorer les possibilités d'emploi des travailleurs locaux à l'intérieur d'une région donnée (Région II) du Chili. Il a conclu une alliance avec le British Columbia Technological Institute de Vancouver (Canada), qui lui permet de gérer, de développer et de certifier ses programmes de qualification dans le cadre d'un système international de certification (CEIM-BCTI). Une autre alliance avec Minera Escondida et 20 autres entreprises a encore renforcé le statut du Centre. On prévoit d'y former chaque année, à partir de décembre 2006, 350 techniciens en électronique, génie électrique, mécanique lourde et mécanique industrielle.

Source: Dietsche *et al.*, 2007a.

^a La Minera Escondida Foundation est une organisation à but non lucratif créée en 1999 pour élaborer des projets en faveur de l'éducation, de la santé, de la jeunesse et des populations autochtones (voir www.bhpbilliton.com).

Baker, 2007). Les emplois directs créés par Minera Escondida au Chili étaient d'environ 2 800 en 2004, mais le total des emplois, compte tenu des sous-traitants et des autres emplois induits, pourrait avoir atteint 15 000 (Dietsche *et al.*, 2007a, p. 40 à 41).

Les effets nets sur l'emploi local dépendent en partie de l'influence que des activités minières à grande échelle peuvent exercer sur l'emploi dans les activités qui préexistaient sur les sites d'exploitation (extraction minière artisanale et à petite échelle ou agriculture, par exemple). Dans le secteur des minerais métalliques, l'implantation d'une STN peut faire disparaître ou restreindre ces activités, avec de lourdes conséquences pour l'emploi dans les mines artisanales et à petite échelle. L'augmentation rapide des activités d'exploration et d'excavation des STN au Ghana depuis la mise en œuvre du programme d'ajustement structurel a, par exemple, chassé des milliers de mineurs d'or artisanaux (Hilson et Potter, 2005).²⁰ La recherche d'une solution au conflit potentiel entre l'extraction minière à petite échelle, qui emploie davantage de main-d'œuvre, et l'extraction industrielle, qui est plus sûre et plus efficace mais qui réclame des effectifs plus restreints, est une question importante pour beaucoup de pays en développement (chap. III et VI).

Un certain nombre de STN minières investissent dans la mise en valeur des ressources humaines en proposant à leurs salariés des actions de formation et de perfectionnement (CNUCED, 2002). En 1999, Minera Escondida au Chili a créé un centre de formation spécialisé qui vise à développer les qualifications professionnelles requises dans les diverses opérations de l'activité minière (encadré V.1). Au Botswana, Debswana – coentreprise entre le Gouvernement et De Beers – a institué un programme de formation intensive et d'apprentissage. Elle offre aussi à ses salariés des bourses pour des formations avancées dans le pays ou à l'étranger (CNUCED, 2007i). Dans l'industrie pétrolière également, les efforts de STN ont contribué à la formation de la main-d'œuvre générale ainsi que d'ingénieurs spécialisés (Accenture, 2006). Les ingénieurs formés à des techniques de pointe par les STN sont un apport particulièrement précieux pour certains pays en développement. En Chine, depuis les années 80, des sociétés pétrolières internationales comme ConocoPhillips, ExxonMobil et Shell ont aidé à la formation d'ingénieurs locaux spécialisés dans la prospection pétrolière offshore.²¹ Si les STN tirent elles-mêmes profit de ces formations, qui leur évitent d'avoir à recruter des ingénieurs expatriés, plus coûteux, dans leur pays d'origine, elles sont aussi une contribution utile à la mise en valeur des ressources humaines pour l'industrie du pays d'accueil.

d. Renforcement des exportations

Les exportations sont pour un pays un important moyen d'assurer une affectation efficace de ses ressources en fonction de ses avantages comparatifs. Elles l'aident aussi à se procurer les devises requises pour financer ses importations de biens et services, y compris ceux dont il a besoin pour son industrialisation, et donc à soutenir la croissance économique. Les industries extractives de la plupart des pays sont axées sur l'exportation, et les STN peuvent contribuer à stimuler les exportations de minéraux en facilitant l'expansion de la production et en faisant jouer leur accès aux marchés mondiaux.²² Par ailleurs, l'engagement des STN dans des activités de négoce, notamment dans le commerce intragroupe suscite parfois des inquiétudes concernant le peu de valeur ajoutée aux minéraux avant leur exportation et le recours aux prix de transfert.

Pour un certain nombre de pays en développement, les recettes tirées d'un seul minéral représentent une large part de leurs recettes totales d'exportation (chap. III).²³ Depuis quelques années, les prix élevés des minéraux ont renforcé cette tendance. Au Chili, par exemple, la part du cuivre dans les exportations totales de marchandises est passée de 38 % en moyenne dans les années 1991-2003 à 61 % en 2006.²⁴ Les statistiques des pays dans lesquels les STN dominent la production de minéraux (chap. IV) tendent à montrer que leur activité s'est traduite par une hausse sensible des exportations:

- Au Ghana, après des entrées d'IED à grande échelle, les exportations d'or, qui sont essentiellement le fait de STN, ont été multipliées par trois entre 1990 et 2004, leur part dans le total des exportations passant d'un quart à 37 % (CNUCED, 2005b, p. 48 à 50).
- En Zambie, la production et les exportations de cuivre ont considérablement augmenté depuis la fin des années 90. C'est là le résultat direct des investissements étrangers directs qui ont revitalisé le secteur (CNUCED, 2007m). En 2006, les exportations de cuivre et de cobalt des STN se sont élevées à 3,2 milliards de dollars, soit quatre cinquièmes environ des exportations totales du pays.²⁵
- En République-Unie de Tanzanie, depuis que l'exploitation des mines d'or a été ouverte à l'IED dans les années 90 et que les STN y ont acquis un rôle dominant, cette activité est devenue un important secteur d'exportation (CNUCED, 2002). Les recettes des exportations d'or, nulles avant 1990, s'élevaient à 640 millions de dollars en 2005, et les exportations totales des minéraux exploités par des STN ont atteint 693 millions de dollars en 2005, soit 43 % des exportations totales du pays.²⁶

- L'IED a eu un rôle majeur dans l'amélioration des résultats à l'exportation du Pérou. Entre 1990 et 2006, les exportations de minéraux métalliques ont fait un bond en avant, passant d'environ 1,5 milliard de dollars à 15 milliards de dollars, leur part dans le total des exportations augmentant de 42 % à 62 % (CNUCED, 2007k).

Dans l'industrie du pétrole et du gaz, les STN ont de même contribué à ce que des pays comme l'Angola, l'Argentine, l'Azerbaïdjan, l'Équateur, l'Indonésie, le Kazakhstan et le Pérou augmentent leur production et leurs exportations sur le long terme. En Équateur, un oléoduc construit par un consortium de STN entre 2001 et 2003 a facilité la croissance des exportations de pétrole brut en augmentant la capacité de transport de 400 000 barils par jour (CEPALC, 2004, p. 48). Dans beaucoup d'autres pays en développement, comme les pays pétroliers d'Asie occidentale, ce sont les entreprises publiques gérées hors du contrôle de STN qui sont parvenues à accroître les exportations d'hydrocarbures.

À la différence des exportations de produits manufacturés, qui peuvent aider les entreprises des pays en développement à réaliser des économies d'échelle, à étoffer les possibilités de production et à enrichir leur expérience des marchés d'exportation (*WIR02*), les exportations de minéraux bruts apportent beaucoup moins d'avantages potentiels de ce type. La possibilité pour les pays d'incorporer de la valeur ajoutée aux minéraux avant leur exportation leur permettrait d'accroître sensiblement leurs recettes d'exportation ainsi que d'enrichir leur savoir-faire. Mais, dans nombre de pays en développement, la plupart des minéraux sont exportés sous forme brute (sect. B.2.a).

Si la participation des STN est susceptible de doper les recettes d'exportation des pays d'accueil, les filiales de ces sociétés risquent par ailleurs d'être davantage tentées d'importer divers intrants à des fournisseurs extérieurs. Les filiales étrangères peuvent aussi rapatrier leurs bénéfices, réduisant d'autant les effets positifs de la hausse des recettes d'exportation résultant de leurs activités. Cela pourrait aussi limiter les effets de l'amélioration des termes de l'échange (due au renchérissement récent des minéraux) sur le revenu national du pays d'accueil (sect. B.3; CNUCED, 2005c). Par le jeu des relations complexes entre commerce et investissement, une croissance rapide des exportations pourrait aussi avoir des répercussions sur la balance des paiements, et éventuellement sur le taux de change réel. Cela souligne la nécessité pour les pays exportateurs de minéraux de mettre en œuvre des politiques macroéconomiques bien conçues (sect. B.3, chap. III et VI).

e. Création de recettes budgétaires

Pour nombre de pays en développement exportateurs de minéraux, l'apport le plus important de l'exploitation minière est l'accroissement du revenu national, pour une grande part sous la forme de recettes publiques. Lorsque des STN participent à cette activité, le revenu que perçoit le pays d'accueil dépend à la fois du montant de la valeur créée et du mode de répartition de cette valeur entre les STN et ceux qui en sont les destinataires dans le pays d'accueil (salariés, fournisseurs et pouvoirs publics). La préoccupation majeure des pays d'accueil est alors de retenir chez eux le maximum de la valeur créée par les STN (chap. VI). Cette préoccupation revêt une importance particulière à l'égard des industries extractives, notamment lorsqu'une part notable de la valeur des minéraux consiste en une rente de ressources.²⁷ Sa répartition entre la STN et le pays d'accueil est négociée lors de la fixation des conditions d'implantation de la STN. Si les salaires versés aux travailleurs locaux et les fournitures achetées à des entreprises locales génèrent des revenus variables selon le type de produit extrait, le captage d'une large part de la rente minérale par le biais d'impôts et d'autres paiements aux autorités publiques est particulièrement important pour le pays d'accueil.

L'augmentation de la production et des exportations imputable à l'activité des STN dans les industries extractives ne se traduit pas automatiquement au niveau des recettes publiques. La présence de STN implique, par définition, qu'elles recevront une certaine part des recettes qui échapperont au pays d'accueil. Cependant, si l'activité des STN aide à accroître le volume de production et, partant, le montant total des recettes, les sommes qui reviendront au gouvernement pourraient être, en fonction des conditions régissant la participation des STN, encore plus importantes qu'en l'absence de STN.

Les recettes que les gouvernements tirent des industries extractives proviennent d'investissements directs (entreprises d'État ou coentreprises), de prélèvements fiscaux, de redevances ou d'autres versements prévus dans le cadre de divers arrangements contractuels (y compris les accords de partage de production). L'approche retenue diffère selon le type d'activité (extraction d'hydrocarbures ou de minerais métalliques) (chap. IV et VI). Les données sur la répartition des recettes entre pays d'accueil en développement et STN sont en général peu abondantes, ce qui complique les comparaisons et les évaluations internationales. Selon divers travaux sur les régimes fiscaux, le «prélèvement»

des gouvernements sur les recettes tirées d'activités pétrolières ou gazières sur la durée de vie d'un projet varie considérablement (entre 25 % et 90 %);²⁸ la fourchette correspondante dans l'extraction de minerais métalliques étant de 25 % à 60 % (Land, 2007; Otto, Batarseh et Cordes, 2000).

Il est possible de comparer les recettes publiques perçues sur des projets réalisés par des STN à celles qui sont prélevées sur le chiffre d'affaires ou les bénéfices des sociétés. Au Mali, par exemple, le montant total des impôts sur le revenu acquittés par la mine de Sadiola a atteint 20 millions de dollars sur la période 2000-2003, représentant 3 % de son résultat brut et 10 % de ses revenus avant impôt; alors que les mines de Morila et de Yatéla, situées dans le même pays, n'ont payé aucun impôt en raison d'exonérations fiscales (Cole-Baker, 2007).²⁹ Comme de telles données sur la rentabilité et les résultats des entreprises sont généralement difficiles à obtenir,³⁰ on fonde souvent les comparaisons sur le rapport entre les recettes publiques d'un pays et ses exportations de minéraux.³¹ Au Chili, les exportations totales de cuivre des 10 premières sociétés minières privées (dont neuf sont sous contrôle étranger) sur la période 1991-2003 ont été estimées à quelque 33 milliards de dollars, alors que les impôts acquittés par ces sociétés se sont chiffrés à 2,1 milliards de dollars (6,5 % de leurs recettes d'exportation de cuivre).³² Cette proportion est passée à 16,3 % sur les deux années suivantes.³³ Sur les années 2004 à 2006, les sociétés minières étrangères du Pérou ont acquitté 3,5 milliards de dollars d'impôts, l'équivalent de 14 % de leurs recettes d'exportation.³⁴ En République-Unie de Tanzanie, les exportations de minéraux se sont élevées à 2,8 milliards de dollars sur la période 1999-2005, montant sur lequel le Gouvernement a perçu environ 252 millions de dollars (9 % des recettes d'exportation) sous la forme de redevances et d'impôts divers. En 2005, cette contribution a représenté 4 % des recettes publiques totales.³⁵ En Zambie, les 75 millions de dollars de recettes publiques provenant des mines de cuivre perçues en 2005 représentaient moins de 5 % de la valeur des exportations de cuivre et de cobalt.³⁶ Dans ces pays comme dans d'autres pays en développement, diverses parties prenantes ont exprimé leur mécontentement quant à la faible part des revenus conservés sur place, et un certain nombre de pays ont pris des mesures pour accroître la part qui revient au gouvernement (chap. VI).³⁷

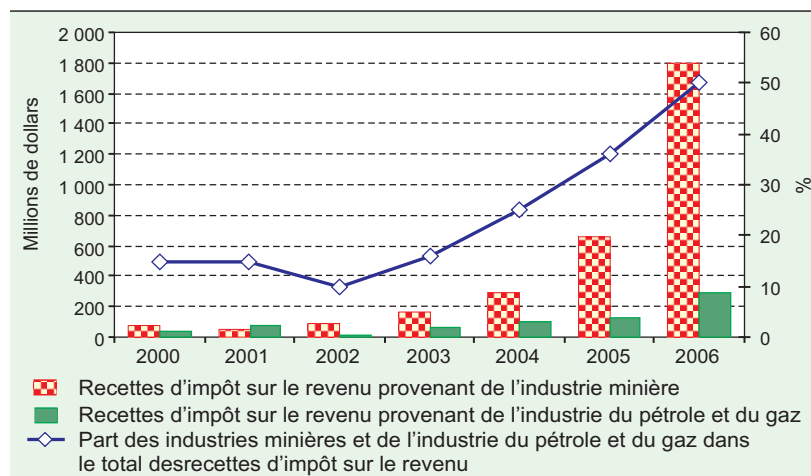
Il y a lieu d'établir une distinction entre la part des impôts et redevances dans les recettes d'exportation et dans les bénéfices des activités extractives. Ces derniers sont la différence entre le chiffre d'affaires et les dépenses et peuvent être peu élevés dans les premières années d'un projet, les entreprises s'attachant à récupérer leurs coûts fixes. Il

faut souvent du temps pour qu'un projet d'extraction génère des recettes publiques significatives. Cela tient en partie au fait que la plupart des pays offrent aux investisseurs des abattements pour amortissement accéléré et d'autres incitations pour leur permettre d'amortir sur une période donnée les dépenses importantes qu'impliquent de tels projets, afin de limiter les risques et d'encourager les investissements.³⁸ Il se peut donc que les entreprises n'aient à acquitter des impôts que plusieurs années après qu'un projet a commencé à fournir des recettes d'exportation.

Au Pérou, par exemple, les impôts acquittés par l'industrie minière ont été très faibles pendant toute la décennie des années 90 (CNUCED, 2007k). En 1998-1999, ils étaient encore bien inférieurs à 100 millions de dollars par an, soit 7 % environ des recettes publiques totales. À mesure que les avantages découlant de l'amortissement accéléré se sont progressivement amenuisés et que le prix des métaux a augmenté, la situation s'est profondément transformée. Entre 2000 et 2006, le montant annuel des impôts perçus auprès de sociétés minières est passé de 70 millions à 1,8 milliard de dollars (fig. V.2), et de 10 % à 43 % des recettes publiques totales.³⁹ Sur la même période, les recettes annuelles au titre de l'impôt sur les sociétés de l'industrie du pétrole et du gaz sont passées de 35 millions de dollars à 296 millions de dollars, correspondant à 5 % à 7 % des recettes publiques totales (fig. V.2).

Les pratiques comptables, le comportement financier des STN et leur éventuel recours aux prix de transfert ont aussi des effets sur le partage de la rente minérale. En manipulant les transactions réalisées à l'intérieur du groupe, les STN peuvent, dans une certaine mesure, choisir de déclarer leurs bénéfices dans le pays où la pression fiscale est la plus faible (*WIR99*). Au Chili, il s'est écoulé beaucoup de temps avant que les filiales de sociétés minières étrangères, à l'exception de Minera Escondida, commencent à payer des impôts. Si ce fait s'explique en partie par les abattements pour amortissement accéléré, le régime fiscal était aussi conçu de manière à encourager les entreprises à financer leurs investissements par des emprunts intragroupes, dont le remboursement a réduit leurs résultats nets pendant plusieurs années (UNRISD, 2005). Ces facteurs contribuent à expliquer pourquoi, après l'envolée de l'IED dans les industries extractives au Chili, la part de l'entreprise publique Codelco dans la production totale de cuivre du pays a reculé, retombant de 85 % en 1980 à 32 % environ en 2005,⁴⁰ alors que sa contribution aux recettes publiques était sensiblement plus élevée que celle des filiales étrangères de STN (fig. V.3) et que, malgré cela, elle affichait une rentabilité supérieure. Depuis 2003, les recettes fiscales provenant de filiales étrangères ont commencé à augmenter, mais

Figure V.2. Recettes d'impôt sur le revenu provenant de l'industrie minières et de l'industrie du pétrole et du gaz, 2000-2006 (Pérou)



Source: Superintendencia de Administración Tributaria (Pérou).

elles étaient encore inférieures à celles apportées par Codelco en 2006.

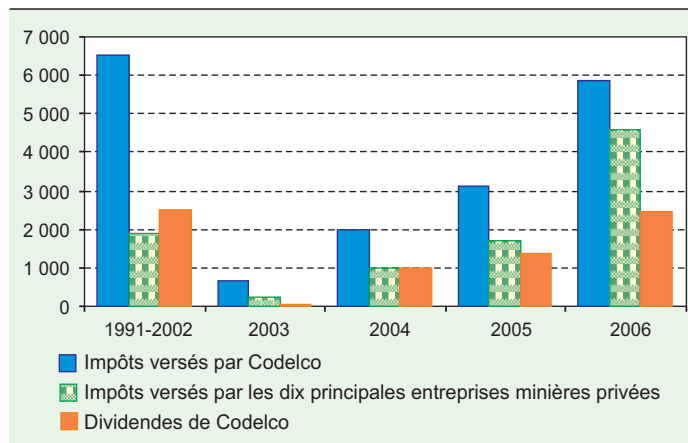
La question de la valeur conservée sur place au travers des recettes fiscales, qui préoccupe depuis longtemps les pays en développement qui accueillent des STN de l'industrie extractive, a fait l'objet d'un regain d'intérêt depuis la flambée récente des cours, qui a gonflé les bénéfices des entreprises et accru les recettes fiscales, comme le fait ressortir le cas du Pérou (fig. V.2). Entre 2002 et 2006, les bénéfices nets des 40 premières sociétés minières mondiales⁴¹ ont bondi, passant de 4 à 67 milliards de dollars (PricewaterhouseCoopers, 2007b). Dans le même temps, le total des impôts sur le revenu acquittés par ces sociétés est passé de 2 à 27 milliards de dollars (ibid.).⁴² Mais on ne dispose pas de données sur la ventilation de ces impôts par pays. Il semblerait qu'une proportion notable en soit allée aux pays d'origine des STN.⁴³ Cela a suscité des critiques, selon lesquelles les conditions offertes par certains pays en développement pour des projets d'investissement direct dans les industries extractives ont été excessivement généreuses, ce qui a réduit de manière disproportionnée la part de la rente totale revenant aux recettes publiques.⁴⁴ Réagissant à la hausse des prix des minéraux, plusieurs pays ont modifié le régime fiscal des industries extractives (chap. VI). L'envolée récente des cours a aussi conduit diverses parties intéressées, comme les collectivités locales et les salariés, à revendiquer une plus large part du produit des industries extractives. La multiplication des grèves depuis la flambée des cours montre que les salariés sont impatients d'accroître leur part des bénéfices réalisés (PricewaterhouseCoopers, 2006; chap. VI).⁴⁵

Comme on l'a indiqué précédemment, les gouvernements peuvent aussi s'assurer une part de la rente par une prise de participation au capital; le rachat par l'État ou les coentreprises avec des STN sont des moyens couramment employés, notamment dans l'industrie du pétrole et du gaz (chap. IV et VI). On en rencontre aussi quelques exemples dans l'extraction de minerais métalliques. Au Chili, l'entreprise publique Codelco a constitué une coentreprise avec Phelps Dodge Mining Co. (aujourd'hui filiale de Freeport-McMoRan Copper & Gold).⁴⁶ Au Botswana, l'extraction de diamants est assurée par Debswana, coentreprise à

parts égales entre De Beers et le Gouvernement botswanais, grâce à laquelle ce dernier reçoit une large part de la rente. Le gouvernement détient aussi des participations importantes dans certaines autres sociétés minières, dont beaucoup sont cotées à la bourse des valeurs nationale (dans le cadre d'une double cotation, car leur cotation primaire se fait à Londres, à Toronto ou en Australie) (tableau V.3). Cela donne aux Botswanais, notamment aux investisseurs institutionnels, la possibilité d'acquérir des participations dans ces projets miniers et, partant, d'obtenir une portion de la rente.

Le partage du produit d'un projet minier donné entre une STN et son pays d'accueil reflète en partie le pouvoir de négociation de chacune des parties (Vernon, 1971; Moran, 1974).⁴⁷ Les pays

Figure V.3. Contributions aux recettes fiscales de Codelco et des dix premières entreprises minières privées^a au Chili, total pour les années 1991-2002, 2003-2006 (en millions de dollars)



Source: Commission chilienne du cuivre, Ministère chilien des finances et Codelco.

^a Les données sur les impôts pour 2005 et 2006 correspondent à l'ensemble des entreprises minières privées (y compris les dix premières).

Tableau V.3. Structure du capital des principales sociétés minières au Botswana, 2005

Société	Minéraux	Principales mines	Structure du capital	Cotes en bourse
BCL	Nickel, copper, cobalt	Selebi-Phikwe	Public & misc. 38%; LionOre (Canada) 29%; Government of Botswana (GoB) 33%	Toronto Stock Exchange (TSE) Botswana Stock Exchange (BSE)
Botswana Ash	Soda ash & salt	Sua Pan	Anglo American (21%); De Beers (21%); GoB (50%); banks (8%)	
Debswana	Diamonds and coal	Orapa, Jwaneng, Letlhakane, Damtshaa, Morupule	De Beers (private) ^a 50%; GoB 50%	
Diamonex	Diamonds	Lerala	Diamonex (Australia) 100%	Australian Stock Exchange BSE
Mupane Gold	Gold	Mupane	Iamgold (Canada) 100%	TSE BSE
Tati Nickel	Nickel, copper, cobalt	Phoenix	LionOre (Canada) 85%; GoB 15%	TSE BSE

Source: CNUCED.

^a Détenue par Anglo American (Royaume-Uni) (45 %), Central Holdings (Afrique du Sud) (40 %) et Gouvernement botswanais (15 %).

qui possèdent de riches gisements et qui sont bien armés pour les exploiter sont en meilleure position pour obtenir une plus large part de la rente par des arrangements avantageux en matière de fiscalité et de structure du capital. L'équilibre mouvant des rapports de force entre STN et gouvernements peut expliquer les évolutions du partage de la rente dans le temps et les changements apportés aux régimes fiscaux et aux règles relatives à la structure du capital dans de nombreux pays en développement. Au Botswana, par exemple, la participation de l'État dans Debswana, qui était initialement de 15 %, a été portée à 50 %. La fluctuation des cours influe sur les rapports de force. En période de fléchissement des prix, la rentabilité des projets d'extraction tend à décroître, affaiblissant le pouvoir de négociation du pays dans ses efforts pour attirer les investissements, et inversement.

Pour conclure, le flux net de recettes et de revenus qu'un pays d'accueil peut recevoir des activités d'une STN dans les industries extractives dépend de l'influence que la participation de cette dernière peut avoir sur le niveau global de la création de valeur, de la nature des dispositifs de partage (ou de captation) des revenus mis en place et de la mesure dans laquelle ceux-ci peuvent être adaptés aux évolutions de la branche d'activité et des marchés. Enfin, les effets sur le développement des recettes publiques tirées de l'extraction de minéraux (indépendamment de la présence de STN) seront déterminés par la manière dont les fonds seront gérés et utilisés eu égard aux objectifs de développement du pays et aux besoins des générations présentes et futures (chap. III). Il est parfois nécessaire de neutraliser l'incidence de gains exceptionnellement élevés sur l'évolution de la demande globale, de l'inflation et du taux de change. Cela impose une gestion prudente des finances publiques visant à geler les revenus, soit en accumulant des excédents budgétaires, soit en remboursant la dette, soit en

affectant des recettes à un fonds de stabilisation⁴⁸ qui pourra servir à alimenter le budget dans l'éventualité d'un affaissement de la demande globale et d'un recul de la production et des revenus réels.⁴⁹ En l'absence de politiques et d'institutions appropriées, le risque est grand que les recettes publiques soient impuissantes à promouvoir un développement durable (chap. VI).

2. Effets économiques indirects

Outre leurs effets directs sur l'économie par les diverses voies étudiées ci-dessus, les activités des STN dans les industries extractives peuvent exercer une influence indirecte dans les pays d'accueil, par exemple par leur impact sur les liens interentreprises et le développement des infrastructures. De plus, de par leur présence dans le pays d'accueil, les STN peuvent introduire la concurrence dans la branche et, par-là, contribuer à encourager l'efficacité économique par l'abaissement des coûts de production, l'innovation et le progrès technologique.⁵⁰ Mais dans les pays moins bien armés, l'activité des STN peut conduire à la faillite les entreprises nationales existantes, en particulier celles qui travaillent dans l'extraction minière artisanale et à petite échelle. Cet effet d'éviction pourrait contrarier le développement d'entreprises dans les industries extractives; il pourrait aussi avoir des effets négatifs sur l'emploi (sect. B.1.c) et déclencher des conflits entre les sociétés étrangères et des agents économiques du pays (sect. D.2).

a. Liens inter-entreprises

Par leurs relations avec des entreprises nationales, les filiales étrangères de STN peuvent avoir un rôle catalyseur dans le développement d'industries connexes (*WIR01*) et, sous certaines conditions, d'une grappe d'industries extractives.

Ces relations peuvent se nouer à l'intérieur de la filière ou au-delà de celle-ci. On parle de liaisons vers l'amont lorsque des filiales étrangères achètent des moyens de production (biens ou services) auprès de fournisseurs locaux, et de liaisons vers l'aval lorsque des filiales étrangères vendent des produits (minéraux) à des acquéreurs nationaux. Ces liens peuvent se nouer avec des entreprises nationales ou avec d'autres filiales étrangères établies dans le pays d'accueil. Les liens avec ces dernières apporteront sans doute moins de valeur ajoutée locale, mais elles peuvent avoir un rôle important, en particulier dans les pays dont les capacités propres sont encore embryonnaires.

Toutefois, un trait commun aux industries extractives, notamment lorsque des STN sont présentes, est le caractère relativement limité des liens avec des fournisseurs nationaux, notamment par comparaison avec le secteur manufacturier et le secteur des services (chap. III). En Afrique, où les industries extractives absorbent encore la plus large part de l'IED (chap. IV), «la tendance de l'IED à soutenir un développement reposant sur des enclaves apparaît comme un véritable danger, l'intégration extérieure étant privilégiée par rapport à l'intégration interne de l'économie locale» (CNUCED, 2005b, p. 35). Des inquiétudes analogues s'expriment à propos de l'Amérique latine. Selon une étude, «les activités extractives des STN [...] s'appuient essentiellement sur des produits importés [...], d'où leur faible intégration avec les structures de production locales (sauf dans le cas du gaz naturel), et ne suscitent que très peu de relations productives» (CEPALC, 2004, p. 48).

Si le dynamisme du *secteur de l'extraction de minerais métalliques* peut encourager les relations entre acquéreurs et fournisseurs pour diverses activités annexes de service, de fabrication et autres, la plupart des équipements utilisés dans les projets d'exploration sont généralement importés (Otto *et al.*, 2006). Au Chili, par exemple, les liens des exploitants des mines de cuivre avec l'industrie manufacturière nationale sont généralement faibles: les machines, engins de transport et équipements de pointe sont pour la plupart importés (CNUCED, 2007j). Si les services tels que la construction, le transport, la restauration et le nettoyage sont le plus souvent achetés sur place, les liens avec des prestataires nationaux de services à fort contenu intellectuel et à forte valeur ajoutée sont relativement rares. Les efforts des pays en développement à faible revenu pour se doter de capacités propres en ce domaine ont généralement donné des résultats décevants. Dans la plupart d'entre eux, ce sont des fournisseurs internationaux qui répondent à la demande croissante de services de cet ordre, parfois par l'intermédiaire de filiales locales. Au Ghana, par exemple, on

comptait, en 1998, 60 sociétés d'appui aux activités extractives, pour la plupart sous contrôle étranger, qui assuraient divers services (études géologiques, ingénierie et forage) aux sociétés minières, elles-mêmes à capitaux étrangers. Les services de transport et de construction étaient principalement confiés à des entreprises locales (Aryee, 2001).

Dans l'extraction de minerais métalliques, les liens en aval avec les entreprises locales peuvent prendre la forme de travaux de transformation et de diverses activités manufacturières. La présence de STN peut fournir des apports propres à encourager le lancement d'activités de raffinage, de fonderie ou de fabrication, et contribuer à la création de filières industrielles (Ramos, 1998). Les investissements étrangers dans les mines d'or d'Indonésie ont, par exemple, favorisé le développement d'une industrie nationale de la joaillerie (Leyland, 2005). Dans nombre d'autres pays en développement riches en minéraux, par contre, les activités de transformation ou manufacturières sont rares. Les petits pays en développement à faible revenu n'ont généralement pas les moyens d'accéder aux stades de la fusion et du raffinage, opérations à forte intensité de capital qui imposent de fortes économies d'échelle (Mintek, 2007). Si certains pays en développement ont réussi il y a bien des années à se doter de capacités de fusion ou de traitement des minerais métalliques (Radetzki, 1993), les divergences de vues entre STN et gouvernements des pays d'accueil sur la localisation de ces activités ne sont pas près de disparaître.

Dans l'*industrie du pétrole et du gaz*, les services parapétroliers représentent aujourd'hui la plus grande part du coût total de la production (chap. IV).⁵¹ La taille de ce marché pour la seule Afrique a été chiffrée à environ 30 milliards de dollars par an (CNUCED, 2006d); il est essentiellement desservi par de grandes STN de services (tableau IV.9). Par exemple, le marché des services parapétroliers au Nigéria était évalué à environ 8-10 milliards de dollars (Kupolokun, 2004), mais un dixième seulement de ces services était assuré par des sociétés locales. Il semble donc qu'il y a de grandes possibilités d'accroître la part des prestataires locaux (CNUCED, 2006d). Cette part est d'ailleurs très faible, par comparaison avec d'autres pays en développement producteurs de pétrole comme le Brésil et la Malaisie (tableau V.4). Dans les pays en développement et en transition qui ont davantage de compétences locales, les possibilités de liaisons vers l'amont sont plus grandes. En Fédération de Russie, le projet Sakhaline-2 a attribué pour 8,3 milliards de dollars de contrats à des entreprises russes (CNUCED, 2007l). La proportion de contrats signés avec des sociétés russes, supérieure à 50 % en 2006, devrait encore s'accroître lorsque le projet entrera dans sa phase opérationnelle (ibid.). L'Indonésie est

parvenue à atteindre 25 % de prestations d'origine locale, alors que d'autres pays en développement comme le Brésil, la Malaisie et le Mexique ont enregistré de bien meilleurs résultats (tableau V.4).

Les produits bruts de l'industrie du pétrole et du gaz peuvent alimenter le reste de l'économie en tant que produits intermédiaires: le pétrole brut pour l'industrie du raffinage et le gaz, liquéfié ou non, pour la pétrochimie. Ces liens vers l'amont ont contribué au développement du secteur manufacturier non seulement dans certains pays développés mais aussi dans un certain nombre de pays en développement et en transition. Les efforts nationaux sont pour cela indispensables, mais la présence des STN peut aussi jouer un rôle. Les STN nouvelles venues dans l'industrie mondiale du pétrole et du gaz semblent davantage disposées à investir dans des activités d'aval. Au Soudan par exemple, la CNPC (Chine) a construit en 2003 la raffinerie de Khartoum, d'une capacité de 2,5 millions de tonnes par an. Au Nigéria, le développement de capacités d'aval a été un critère clef lors des récents appels d'offres pour l'attribution de licences, et des sociétés pétrolières chinoises ont accepté d'investir dans des activités de ce type (Accenture, 2006; Mitchell et Lahn, 2007). Dans les pays producteurs de pétrole d'Asie occidentale, les compagnies pétrolières d'État sont parvenues à élargir leurs activités vers l'amont et vers l'aval, de l'exploration et de la production jusqu'à des activités manufacturières, notamment dans la pétrochimie, souvent par des alliances avec des STN présentes sur le marché mondial (Al-Moneef, 2006).

Le nombre souvent faible de liens tissés entre filiales étrangères et entreprises locales dans les industries extractives tient à plusieurs facteurs. Certains découlent de limitations concernant la disponibilité, la qualité et le coût des ressources locales, de questions d'échelle qui interdisent certaines activités de traitement, et du manque d'efficacité et de compétitivité des entreprises du pays. En outre, les filiales étrangères préfèrent parfois acheter à des fournisseurs non résidents avec lesquels elles entretiennent des relations de longue date. Dans les pays à faible revenu, l'absence de fournisseurs ayant les capacités voulues et la rareté des qualifications recherchées au sein de la main-d'œuvre locale rendent difficile les approvisionnements dans le

pays ou le développement d'activités d'aval. En Mongolie, par exemple, il faudrait que les entreprises locales déploient d'importants efforts d'organisation et de renforcement des capacités pour être à même de répondre aux demandes nouvelles des industries minières naissantes et pour que ces dernières puissent avoir des effets multiplicateurs notables (Slowey et Lewis, 2004). Les liens interentreprises dans l'industrie du pétrole et du gaz sont également limités dans les pays en développement, en particulier dans les PMA (Nordås, Vatne et Heum, 2003).

Bien que la rareté des données rend difficiles les comparaisons directes entre STN et entreprises locales, il semble, d'après les informations disponibles, que les sociétés minières ou pétrolières aux mains de capitaux locaux tendraient à entretenir des relations interentreprises plus solides. Au Chili, par exemple, on a observé un niveau relativement élevé d'activités locales d'affinage lorsque l'entreprise d'État Codelco dominait la filière de production de cuivre. Dans les années 80, alors que Codelco était le principal producteur de cuivre, la part de produits affinés dans les exportations totales de cuivre avoisinait les 70 %. Depuis 1989, ce pourcentage a fléchi, tombant à 58 % en 1995 et à 53 % en 2005, en grande partie sous l'effet des investissements étrangers, essentiellement dans Minera Escondida.⁵² Dans l'industrie du pétrole et du gaz également, les liens et les effets stimulateurs des industries extractives sur l'économie nationale semblent plus marqués dans les pays où les compagnies pétrolières d'État dominent la production d'hydrocarbures (tableau V.4). Dans les pays pétroliers d'Asie occidentale, par exemple, les apports de biens et services de source locale à l'industrie du pétrole et du gaz ont sensiblement augmenté après la nationalisation de la branche (Al-Moneef, 2006). C'est également après la nationalisation que la production d'hydrocarbures a conduit au développement d'activités de raffinage et de pétrochimie.

Pour accélérer le développement et améliorer à long terme le bien-être d'un pays et de sa population, il convient de convertir son patrimoine de ressources naturelles non renouvelables en un tissu industriel plus large. Les STN ne peuvent stimuler l'émergence de fournisseurs nationaux indépendants et de filières industrielles que si les pays d'accueil sont à même

Tableau V.4. Part des éléments d'origine locale dans les fournitures aux activités pétrolières et gazières en amont, et PIB, quelques pays producteurs de pétrole

	Brésil	Indonésie	Malaisie	Mexique	Nigéria
Part des éléments d'origine locale (%), 2000	70	25	70	Majoritairement locale	5
PIB (en millions de dollars), 2005	799 413	281 276	130 770	768 437	113 461
PIB par habitant (en dollars), 2005	4 289	1 263	5 159	7 180	863

Source: CNUCED et Heum et collaborateurs, 2003: 21.

d'étoffer les capacités nationales. Des politiques tournées vers l'avenir et des institutions robustes peuvent jouer un grand rôle à cet égard (chap. VI).

b. Développement des infrastructures

Les activités des STN dans les industries extractives sont souvent liées à la mise en place de services d'utilité collective, comme les réseaux d'électricité et d'approvisionnement en eau dans une région, ainsi que d'infrastructures de transport – routes, voies ferrées, ports. Ces équipements sont souvent indispensables pour l'extraction, le transport et l'exportation de certains minéraux.⁵³

On peut citer de nombreux exemples. Les opérations de Minera Escondida au Chili ont nécessité des investissements considérables pour l'approvisionnement en énergie et en eau, ainsi qu'un vaste programme d'aménagement routier (Dietsche *et al.*, 2007a). La privatisation de Zambia Consolidated Copper Mines Limited (ZCCM) à la fin des années 90 a été suivie d'investissements importants de la part de STN dans l'infrastructure et l'aménagement urbain.⁵⁴ En République-Unie de Tanzanie, les infrastructures de la région de Mwanza ont fait l'objet d'améliorations continues au cours des dix dernières années, à la suite de la mise en valeur des gisements d'or du lac Victoria. L'amélioration des routes, des installations aéroportuaires, des hôtels et des services auxiliaires a contribué au développement du tourisme dans le nord du pays.⁵⁵ De grands projets pétroliers et gaziers peuvent aussi déboucher sur le développement des infrastructures locales. Par exemple, les projets Sakhaline-1 et Sakhaline-2 en Fédération de Russie ont nécessité le renforcement de routes, de ponts, d'équipements portuaires et aéroportuaires, de voies ferrées, de services médicaux publics, de la gestion des déchets, des télécommunications et de divers autres types d'infrastructures. Le projet Sakhaline-2 à lui seul inclut un programme de modernisation des infrastructures de 390 millions de dollars.⁵⁶

Ces investissements peuvent être précieux pour les pays à faible revenu, les PMA notamment, dans lesquels l'absence d'infrastructures est un obstacle majeur au développement économique et social. Les STN ont un rôle important à jouer à cet égard, mais leur contribution aux infrastructures n'est pas toujours sans poser problème. Les avantages de nouvelles infrastructures pour le pays d'accueil dépendent, entre autres, de la nature des actifs et des infrastructures mis en place et de la localisation du projet. Les infrastructures de transport spécialisées, comme les pipelines pour l'acheminement de pétrole et de gaz sur de longues distances et les services d'hélicoptères pour le transport d'or ou de diamants, peuvent ne servir qu'aux activités des projets et n'apporter que peu d'avantages au pays. Par contre,

la construction de routes, de voies de chemin de fer et de ports pour le transport du cuivre ou du minerai de fer peut profiter à l'économie dans son ensemble. Les avantages potentiels dépendent aussi de la localisation du projet. Si le lieu d'extraction se situe dans une zone isolée, comme c'est le cas pour les projets de Minera Escondida et de Sakhaline, les avantages apportés aux zones voisines risquent d'être minimes.⁵⁷ À l'inverse, lorsque l'exploitation minière se situe dans une zone peuplée, les nouvelles infrastructures peuvent profiter à un plus grand nombre de personnes. Enfin, les avantages sont parfois liés au cycle de vie du projet, les infrastructures créées pour soutenir le projet risquant de ne plus être entretenues une fois que celui-ci est arrivé à son terme.

3. Impact global: incidences sur la performance macroéconomique

Quelles sont les incidences des effets directs et indirects des activités des STN dans les industries extractives sur la performance économique générale d'un pays d'accueil en développement? La participation de STN peut avoir une influence notable sur les résultats macroéconomiques du pays d'accueil, sur les plans de la stabilité, de la croissance et de la répartition des revenus. Une grande part de ces incidences sont imputables aux activités extractives en général (chap. III), mais les STN peuvent avoir un rôle spécifique.

Sur le plan de la stabilité macroéconomique, les effets les plus importants des activités des STN dans les industries extractives sont sans doute leur influence sur la balance des paiements du pays et ses répercussions potentielles sur l'inflation et le taux de change réel (chap. III). D'une part, les entrées de capitaux pendant la phase d'investissement et les recettes d'exportation pendant la phase d'exploitation peuvent avoir un effet positif sur la balance des paiements. Au Botswana, par exemple, les exportations de minéraux des STN ont permis au pays d'avoir une balance courante excédentaire et d'accumuler des réserves de change substantielles, qui ont contribué à doper sa cote de crédit, actuellement la plus élevée d'Afrique.⁵⁸ D'autre part, pendant la construction d'un grand projet minier, les importations de matériels et de services peuvent conduire au résultat opposé, au même titre que les rapatriements de bénéfices ultérieurs. Au Chili, par exemple, la flambée récente des prix des matières premières s'est traduite non seulement par une forte augmentation de la part de l'IED financée par des bénéfices réinvestis mais aussi par une progression des rapatriements de bénéfices réalisés par les filiales étrangères (chap. II). Entre 2003 et 2006, ceux-ci sont passés de 2 milliards de dollars à 13 milliards de dollars.⁵⁹

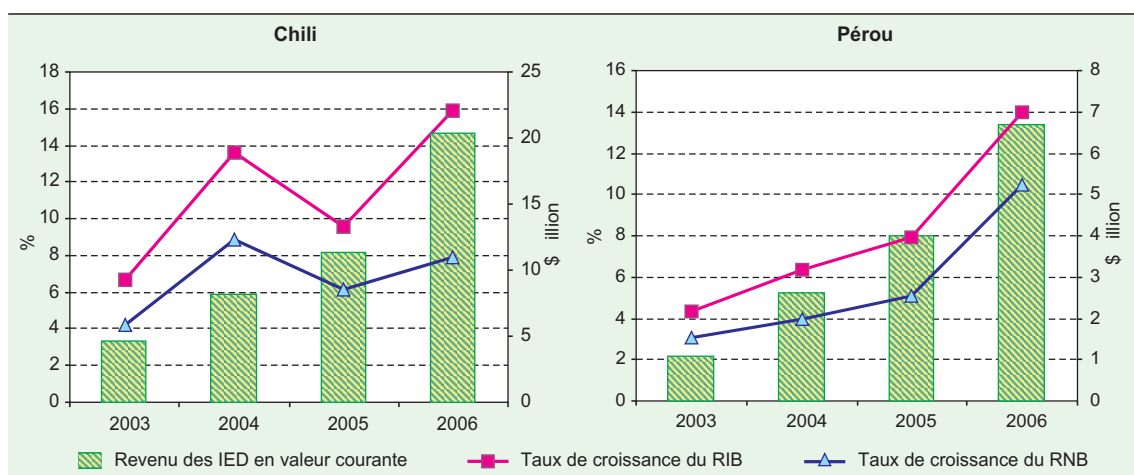
Sur le plan de la croissance économique, la présence de STN dans les industries extractives apporte des revenus au pays d'accueil sous la forme de salaires et autres paiements en contrepartie de biens et services et, ce qui est le plus important, sous la forme de recettes publiques (sect. B.1.e). Ces dernières peuvent aider les pays en développement à surmonter les obstacles initiaux à leur croissance économique, comme la faiblesse de l'épargne et de l'investissement, et leur fournir des ressources financières pour investir dans les infrastructures et le capital humain. Ces recettes, si elles sont correctement utilisées, peuvent donner un «coup de fouet» à la croissance.⁶⁰ Mais, par ailleurs, les activités extractives peuvent exercer un effet négatif sur l'industrialisation et la croissance économique à long terme en intensifiant des effets de distorsion.⁶¹ Les modalités et l'étendue du partage du revenu entre les STN et le pays d'accueil ont une influence considérable sur l'ampleur de la contribution des industries extractives à la croissance économique. En outre, une rémunération élevée de l'IED peut affaiblir les effets positifs d'une amélioration des termes de l'échange sur le revenu national. C'est ce qui s'est passé au Chili et au Pérou ces dernières années, comme le fait apparaître l'écart entre le taux de croissance du revenu *intérieur* brut et celui du revenu *national* brut (fig. V.4).⁶² Les sociétés étrangères peuvent aussi avoir davantage tendance à recourir à des fournisseurs étrangers, limitant de ce fait la contribution indirecte des STN à la création de valeur dans le pays d'accueil par des achats sur le marché local et d'autres liens avec des entreprises locales (sect. B.2.a).

Les activités extractives des STN ont apporté une contribution positive à la croissance économique de certains pays à faible revenu. Au Ghana, par exemple, la part des industries minières dans le PIB

est passée de 1,5 % au milieu des années 80 à 5,7 % dans la seconde moitié des années 90, malgré le cours généralement bas de l'or pendant cette période. Le PIB par habitant, après avoir fléchi de 0,6 % par an en 1980-1989, a recommencé à progresser pour atteindre un taux de croissance moyen de 1,9 % en 1990-2004, et accélérer jusqu'à 3 % en 2003-2004 (CNUCED, 2005d, p. 329). Les abondantes ressources en diamants du Botswana, exploitées conjointement avec des STN, ont contribué à la croissance vigoureuse de l'économie (encadré V.2). Nonobstant ces exemples de succès, des experts ont soutenu que les pays riches en ressources avaient en général connu une croissance moins rapide que les pays moins bien pourvus (encadré III.2), sans que l'éventuel rôle des STN dans ce contexte ne soit vraiment étudié. Mais c'est un fait que la performance économique d'un certain nombre de pays où les industries extractives sont dominées par des STN a été généralement médiocre, comme le montre le cas du Nigéria (encadré V.3).

En outre, même lorsque la participation des STN dans les industries extractives contribue à la croissance économique du pays d'accueil, les avantages ne sont pas toujours bien répartis et n'ont pas toujours d'effet sur le bien-être de la masse des citoyens. En Guinée équatoriale, par exemple, où les STN dominent la production pétrolière (chap. IV), la forte croissance du PIB depuis le début des années 90 ne s'est pas traduite par une amélioration de la situation économique et sociale de la majorité de la population. Bien que le PIB par habitant ait atteint 4 100 dollars en 2004, le pays se classe au 120^e rang dans le tableau des indicateurs du développement humain: 57 % des Guinéens n'ont pas d'accès permanent à l'eau potable, la majorité de la population dispose de moins d'un dollar par jour, et l'espérance de vie est de 43 ans (PNUD,

Figure V.4. Taux de croissance du RIB et du RNB et revenu des IED, Chili et Pérou, 2003-2006

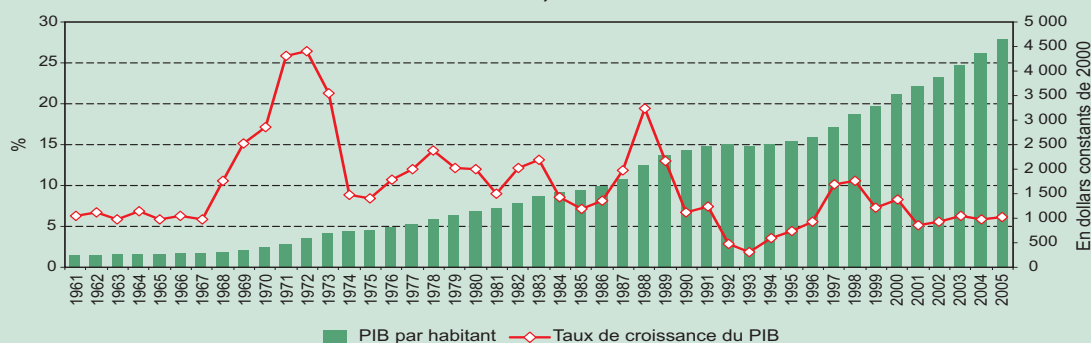


Source: CNUCED.

Encadré V.2. Activités des STN dans les industries extractives et développement économique des pays d'accueil: l'expérience du Botswana

Sur la période de trente ans allant de 1970 à 2000, le Botswana a été le pays du monde dont la croissance a été la plus rapide (fig. de l'encadré V.2.1) en même temps que la structure de son économie se transformait. Au moment de l'accession du pays à l'indépendance en 1966, l'agriculture représentait 40 % du PIB, alors que l'extraction minière était pratiquement inexistante; en 2006, l'agriculture représentait 2 % du PIB et l'extraction minière 40 %. Sous l'effet de cette croissance économique tirée par les minéraux, le Botswana, qui était l'un des pays les plus pauvres du monde, est entré dans la classe des pays en développement à revenu moyen supérieur et est le seul à être sorti du groupe des PMA^a.

Figure de l'encadré V.2.1. Croissance du PIB et PIB par habitant, Botswana, 1961-2005



Source: CNUCED.

L'impact des STN sur l'économie du Botswana se confond avec celui de l'industrie minière, car presque toutes les sociétés minières sont soit entièrement détenues par des STN soit exploitées en tant que coentreprises avec le Gouvernement. Sur la période 1975-2006, cette industrie a assuré directement 46 % de la croissance totale du PIB, avec un impact particulièrement marqué dans les premiers temps de la période (tableau de l'encadré V.2.1).

Tableau de l'encadré V.2.1. Contribution de l'industrie minière et des autres branches à la croissance du PIB au Botswana, 1975-2006 (en pourcentage)

Période	1975-1985	1986-1995	1996-2006	1975-2006
Industries extractives	73,6	20,4	49,0	45,6
Autres branches	26,4	79,6	51,0	54,4

Source: Office central de statistique du Botswana.

Les diamants ont assuré les quatre cinquièmes environ des exportations totales du Botswana sur la période 2001-2005b, ce qui a fait du pays le premier producteur et exportateur de diamants en valeur. Dans le cadre de la coentreprise constituée avec la STN De Beers, leader du secteur diamants, le Botswana a exploité sa principale ressource naturelle en obtenant une part significative des profits. La combinaison de ses richesses minérales et de l'investissement étranger a apporté au Botswana des avantages considérables sur le plan du développement – croissance rapide, hausse du niveau de vie et investissements de grande ampleur dans les infrastructures économiques et sociales, en même temps qu'une situation confortable des finances publiques et de la balance des paiements.

Les STN ont apporté leur contribution au développement économique du Botswana dans le cadre d'un régime de licences d'exploitation et d'imposition ouvert et transparent et d'une structure institutionnelle compétente. Les investissements étrangers dans les activités extractives ont été encouragés. S'appuyant sur sa forte position de négociation, le Gouvernement a négocié avec les STN des accords de partage de la rente favorables. Bien qu'il détienne de 15 % à 50 % des grands projets miniers, il s'est refusé à assumer un rôle opérationnel direct dans leur exploitation.

Source: CNUCED.

^a Le revenu par habitant est passé de 76 dollars lors de l'indépendance en 1966 à 5 500 dollars en 2005/06.

^b Les autres produits minéraux d'exportation importants sont le cuivre et le nickel. Leur part dans les exportations totales du Botswana sur la période 2001-2005 était de 8 %.

^c De Beers est une société d'origine sud-africaine spécialisée dans l'exploitation du diamant qui s'est acquise au fil du temps une position dominante dans ce secteur. À son sommet, De Beers assurait la commercialisation de plus de deux tiers de la production mondiale de diamants bruts et exerçait un contrôle important sur leur prix.

^d Au milieu des années 70, le Gouvernement a saisi l'occasion des demandes de nouvelles licences d'exploitation présentées par De Beers pour rouvrir les négociations sur les conditions de l'accord qui liait les deux parties. Il a été critiqué pour ses exigences excessives qui, a-t-on dit, décourageraient l'IED (Hartland-Thunberg, 1978). Quoi qu'il en soit, malgré des conditions moins favorables, De Beers a développé ses activités au Botswana. Au milieu des années 80, le Botswana a acquis 5 % de De Beers, ce qui a donné au Gouvernement une participation indirecte au capital de l'entreprise. Plus récemment, le Gouvernement a de nouveau renégocié avec De Beers. En contrepartie du renouvellement de ses licences, la société a dû s'engager à lancer des activités d'aval au Botswana.

Encadré V.3. Activités des STN dans les industries extractives et développement économique au Nigéria

La production de pétrole au Nigéria a démarré en 1958. Bien qu'ayant été un important producteur de pétrole pendant des décennies, le pays n'est pas parvenu à faire de ses ressources pétrolières le tremplin de sa croissance économique. Son taux de croissance a été plus faible que celui de la plupart des autres pays producteurs de pétrole, et de nombreux autres pays d'Afrique subsaharienne (Heum *et al.*, 2003).

Les activités pétrolières au Nigéria sont depuis longtemps liées à la société Shell^a. Cette STN s'est implantée au Nigéria bien avant l'indépendance du pays et est encore la première entreprise productrice de pétrole du pays^b. Elle a de fait fortement contribué à la hausse des exportations du Nigéria – le montant total des recettes tirées du pétrole est d'environ 350 milliards de dollars sur la période 1965-2000 (Sala-i-Martin et Subramanian, 2003). On ne dispose pas de données rétrospectives sur les recettes publiques procurées par les activités de la Shell au Nigéria; en 2005 et 2006, elles se sont chiffrées à 4,3 milliards de dollars et 3,5 milliards de dollars, respectivement, sous la forme d'impôts et de redevances^c.

La croissance du PIB du Nigéria a été plus faible que celle des pays voisins non producteurs de pétrole, et plus de la moitié des Nigériens vivent encore en dessous du seuil de pauvreté. Ces résultats médiocres s'expliquent en grande partie par l'incapacité du pays à former ses ressources humaines et à étoffer son tissu industriel (Heum *et al.*, 2003). La part des activités manufacturières est restée très limitée pendant la période 1960-2000, et la base industrielle demeure extrêmement étroite et très dépendante du pétrole. Les revenus exceptionnels tirés du pétrole n'ont eu que peu d'effet sur la création de valeur hors de ce secteur et sur la consommation privée (Bevan, Collier et Gunning, 1999). De surcroît, la répartition inéquitable des recettes du pétrole et du gaz continue de peser sur le développement (PNUD, 2006b). En effet, le Nigéria, malgré ses richesses pétrolières, se classe cent-cinquante-neuvième sur les 177 pays présents dans le tableau des indicateurs du développement humain (PNUD, 2006a).

Source: CNUCED.

^a En 1937, la société a obtenu une licence de prospection pétrolière couvrant la totalité du territoire national.

^b Shell Petroleum Development Company of Nigeria Limited (SPDC) est une coentreprise exploitée par la Shell qui assure plus de 40 % de la production totale de pétrole du Nigéria. Elle est détenue par la Nigerian National Petroleum Corporation (55 %), Shell (30 %), TotalFinaElf (10 %) et Agip (5 %).

^c The Shell Sustainability Reports 2005 et 2006 (www.shell.com/Nigeria).

2006a). Cette situation est attribuée à un manque de transparence et de responsabilité dans la gestion et la répartition des richesses minérales du pays (Banque mondiale, 2002).

Plusieurs autres pays d'accueil en développement, spécialement en Afrique, sont aux prises avec des problèmes similaires. En effet, la manière dont les recettes publiques sont gérées et utilisées a une grande influence sur la répartition du revenu. Les recettes procurées par les ressources peuvent certes servir à améliorer le bien-être de la population et à soutenir la croissance économique à long terme, mais il arrive qu'elles soient monopolisées par des groupes restreints et consommées plutôt qu'investies. En pareil cas, il devient impossible d'obtenir l'accumulation de capital et la croissance de la productivité indispensables au développement économique, et le pays (ou du moins la majorité de sa population) risque de se retrouver dans une situation pire qu'auparavant.

Pour résumer, la mesure dans laquelle la participation des STN est susceptible de faire progresser la performance économique générale d'un pays d'accueil dépend de nombreux facteurs, parmi lesquels l'échelle des activités de création de valeur des STN dans le pays d'accueil, la répartition des recettes entre les STN et ce dernier, et les capacités des entreprises et institutions nationales. La contribution des STN à la création de valeur dans le pays varie aussi selon que les moyens de production

sont achetés sur place ou importés de l'étranger. Et, point le plus important, l'existence d'institutions et de politiques appropriées offre le moyen d'éliminer ou d'atténuer divers effets de distorsion et de mettre les activités des STN dans les industries extractives au service du développement économique. En particulier, la manière dont les recettes publiques sont gérées et utilisées détermine dans une large mesure leur impact final. Et cela dépend, entre autres, du cadre institutionnel et de l'orientation des politiques du pays d'accueil (chap. VI).

C. INCIDENCES SUR L'ENVIRONNEMENT

Les activités extractives, indépendamment de qui les réalise, entraînent des coûts pour l'environnement. L'extraction de minerais métalliques est une activité très polluante, et l'extraction d'hydrocarbures est par ailleurs liée à divers risques pour l'environnement (chap. III). Étant donné que certaines incidences négatives sur l'environnement sont inévitables, la question qui se pose est celle de savoir dans quelle mesure l'activité des STN contribue à les atténuer ou à les aggraver. Évidemment, lorsqu'il n'y a pas d'entreprises locales ayant les capacités et les ressources voulues pour se lancer dans des activités extractives, les STN seront les seules à porter la responsabilité des atteintes

à l'environnement.⁶³ Mais il se peut par ailleurs que certaines STN emploient des technologies et des techniques de production plus avancées et plus respectueuses de l'environnement que leurs homologues locales et contribuent à l'usage et à la diffusion de normes plus strictes de gestion de l'environnement.

Les impacts sur l'environnement des projets d'extraction dépendent du type de minéral extrait, des techniques employées et de la dimension et de la localisation du projet, facteurs qui sont tous en partie déterminés par les stratégies et les activités des STN. L'impact potentiel d'une mine ou d'un champ de pétrole sur l'environnement de la zone voisine et même au-delà est proportionnel à sa dimension. Cet impact varie aussi en fonction des structures géologiques et des techniques d'extraction.⁶⁴ En outre, les risques augmentent lorsque les travaux d'extraction sont menés à proximité d'autres activités économiques comme l'agriculture et la pêche, surtout si la qualité de l'eau est menacée. Nombre de gisements de minéraux se situent dans des zones protégées (habituellement des forêts protégées), qui servent à réguler les écoulements d'eau, à prévenir les inondations, à lutter contre l'érosion des sols, à protéger contre les intrusions d'eau de mer, à maintenir la fertilité des sols et à protéger l'écosystème environnant. L'exploitation de ces gisements, si elle est mal gérée, peut donc avoir des effets désastreux pour l'environnement. Les politiques et la réglementation environnementales du pays d'accueil – à condition que leur application soit efficacement contrôlée – ainsi que les pressions de diverses parties prenantes – actionnaires, bailleurs de fonds, ONG et communautés locales – peuvent infléchir les pratiques des STN en ce domaine.

S'agissant de l'exploitation de minerais métalliques, la crainte de conséquences néfastes pour l'environnement suscite souvent une opposition aux projets miniers financés par l'investissement étranger, en particulier de la part des écologistes et des communautés locales, qui sont parmi les premières à être menacées. C'est ce qui s'est produit, par exemple, en Équateur et au Pérou (CEPALC, 2004, p. 49).⁶⁵ Mais, dans certains cas, le désir d'atteindre des taux de croissance élevés, de créer des emplois et d'attirer les investissements étrangers a amené des pays en développement à accepter des projets miniers particulièrement risqués pour l'environnement. En Indonésie, par exemple, sous le régime de l'Ordre nouveau (1966-1998), le Gouvernement a formellement autorisé les investissements étrangers dans des mines se situant sur des zones protégées, ce qui a soulevé des protestations, notamment de populations autochtones et d'ONG, tant dans le pays qu'à l'étranger (Erman et Aminullah, 2007).⁶⁶ Les problèmes d'environnement provoqués par le

déversement de résidus dans la mer et les rivières par Newmont Mining (États-Unis) au nord du Sulawesi et par Freeport-McMoRan (États-Unis) dans la province de Papua a profondément terni l'image des STN travaillant dans les industries extractives en Indonésie (ibid.). Les effets sur l'environnement des activités minières de STN dans certains pays d'Afrique subsaharienne ont été inégaux (encadré V.4; Extractive Industries Review Secretariat, 2003).

Une fois que les gisements sont épuisés, la mine et ses alentours doivent être rétablis dans leur état antérieur.⁶⁷ Il était autrefois courant de laisser le site à l'abandon (Peck, 2005), ce qui peut conduire à divers problèmes d'environnement comme les exhaures acides, la pollution des eaux de surface et souterraines, la contamination des sols, les glissements de terrain dus à l'effondrement de dépôt de déchets ou de résidus (Balkau, 1999). Aujourd'hui, la plupart des grandes STN ont réalisé des progrès notables en ce qui concerne la remise en état des sites miniers après leur fermeture, et c'est essentiellement les mineurs artisanaux et les entreprises de petite taille qui posent des problèmes dans les pays en développement (OCDE, 2002; Peck, 2005).⁶⁸ Néanmoins, les vestiges des activités extractives passées des STN sont encore souvent la cause de problèmes d'environnement (Danielson et Lagos, 2001), ce qui leur impose parfois de partager la responsabilité des travaux de décontamination et de remise en état.

Dans le secteur du pétrole et du gaz aussi, les activités des STN ont eu des effets négatifs pour l'environnement. Dans le delta du Niger au Nigéria, par exemple, les rejets d'hydrocarbures, le brûlage à la torchère des gaz en excédent et les déboisements imputables aux activités de prospection et de production des STN ont eu des effets dommageables pour l'environnement (encadré V.5). En Guinée équatoriale, par contre, il apparaît que les sociétés pétrolières respectent les pratiques pétrolières et les normes environnementales internationalement acceptées (Banque mondiale, 2002, p. 8).

Le bilan environnemental des sociétés est variable. Certaines STN attachent de plus en plus d'importance aux normes environnementales dans les investissements qu'elles réalisent, en partie pour répondre aux pressions extérieures de diverses parties prenantes, et en partie dans le souci de défendre leurs propres intérêts. Les activités des STN sont mieux connues et les questions d'environnement sont aujourd'hui plus étroitement surveillées. De ce fait, les entreprises qui causent des dommages à l'environnement encourent de plus grands risques de réputation et financiers (Bond et Weber-Fahr, 2002). La sensibilité croissante aux questions d'environnement parmi les grandes STN traditionnelles dans le secteur des métaux comme dans celui des hydrocarbures

Encadré V.4. Impacts sur l'environnement de l'IED dans l'extraction de minerais métalliques dans certains pays africains

Dans les pays riches en minéraux de l'Afrique subsaharienne comme le Ghana, la République-Unie de Tanzanie et la Zambie, les effets sur l'environnement des activités des STN dans l'extraction de minerais métalliques ont été inégaux. Si elles sont responsables d'atteintes importantes – déforestation et pollution de l'air et de l'eau –, les STN ont aussi introduit des technologies plus respectueuses de l'environnement et des normes de protection de l'environnement plus strictes que celles qui avaient cours chez les mineurs artisanaux locaux.

Ghana. Selon certaines estimations, l'extraction et le traitement des minéraux sont à l'origine d'environ 10 % de la pollution industrielle du pays (Boocock, 2002). Les activités de prospection et d'exploitation dans les réserves forestières sont un problème environnemental majeur. Les mines financées par des capitaux étrangers ont contribué à la pollution atmosphérique et à la pollution de l'eau et leurs pratiques environnementales ont été qualifiées de médiocres dans une étude officielle^a. Cependant, il a aussi été démontré que l'amélioration de la performance environnementale des industries minières est directement liée à l'introduction de technologies nouvelles par le biais de l'IED. Par exemple, les émissions de dioxyde de soufre et d'arsenic à la mine d'Obuasi étaient 1 000 fois plus élevées que ne l'autorisaient les normes internationalement acceptées (Aubynn, 1997), mais elles ont été considérablement réduites grâce à la mise en service par les STN d'une nouvelle technique d'extraction de l'or. Les STN étaient davantage motivées par les conditions mises à l'octroi de prêts que par la législation nationale (Warhurst, 1998). Bien que les gros chantiers miniers aient aussi contribué à la pollution de l'eau, la principale source de problèmes dans les mines d'or est l'utilisation de mercure par les exploitants artisanaux (Boocock, 2002).

République-Unie de Tanzanie. Les activités des STN liées à l'extraction de minerais aurifères sont à l'origine de divers problèmes d'environnement dans le pays (Kulindwa *et al.*, 2003; George, 2003). Les rejets de poussière dans la zone proche de la mine d'or de Geita ont contaminé les sources d'eau potable des villages voisins. En conséquence, l'entreprise a été contrainte de prendre en charge l'approvisionnement en eau des communautés locales (George, 2003). Les STN ont introduit une technologie d'extraction de l'or respectueuse de l'environnement, mais l'ampleur de leurs activités a par ailleurs conduit à des opérations de défrichage et d'abattage sur de vastes superficies. La mine d'or de Geita a, par exemple, fait l'acquisition de 110 kilomètres carrés de la réserve forestière du même nom, dont elle a déboisé une grande partie (*ibid.*).

Zambie. La pollution de l'air et de l'eau due à l'extraction de cuivre est à l'origine de graves problèmes d'environnement en Zambie (Boocock, 2002). Kabwe, ville minière, est connue pour être l'un des lieux les plus pollués du monde après des décennies d'activité des mines de cuivre^b. Pendant la privatisation de ZCCM vers la fin des années 90, les investisseurs étrangers ont été exonérés des responsabilités environnementales encourues du fait des activités passées de la compagnie et ont bénéficié d'un délai pour la mise en application de la réglementation en la matière (*ibid.*). Après la privatisation, les nouvelles technologies mises en œuvre par les STN ont eu un effet positif pour l'environnement en réduisant les émissions de dioxyde de soufre et la concentration de métaux dans les dépôts de résidus. Mais d'autres STN continuent de porter atteinte à l'environnement. Par exemple, la mine de Chimán, ouverte par des investisseurs chinois en 2005, a rejeté des polluants atmosphériques bien au-delà des limites fixées par la loi, qui ont atteint des centaines de résidents des villages voisins avant que le Gouvernement en impose la fermeture en mai 2007^c.

Source: CNUCED.

^a L'Agence ghanéenne pour la protection de l'environnement publie chaque année un classement des sociétés minières en fonction de leur performance environnementale. Ce classement comprend cinq catégories, de A à E (du meilleur au pire). En 2000, une seule société a reçu la note B les autres étant notées entre C et E (Boocock, 2002).

^b Voir www.blacksmithinstitute.org/site10d.php.

^c «Zambia closes Chinese mine over air pollution: lack of pollution controls threatens health of area residents», *Agence France Presse*, 15 mai 2007 (www.industry.com).

peut être considérée comme une évolution positive. Il y a encore des accidents, mais les pratiques se sont en général améliorées au cours des dix dernières années. Aujourd'hui, la plupart des grandes STN des industries extractives appliquent les normes environnementales de leur pays d'origine aux nouveaux projets qu'elles entreprennent à l'étranger. Beaucoup ont aussi adopté des lignes directrices ou des codes de conduite applicables au comportement de leurs sous-traitants.⁶⁹ Cependant, certains nouveaux acteurs de l'industrie extractive mondiale viennent de pays dont la législation environnementale est relativement peu développée. Il est important pour ces STN naissantes de mettre en œuvre de bonnes

pratiques et d'appliquer des normes de protection de l'environnement rigoureuses, pour leur bien propre comme pour celui des pays d'accueil dans lesquels elles opèrent (chap. VI).

Le comportement environnemental des grandes STN traditionnelles est souvent meilleur que celui des entreprises nationales, en particulier des entreprises minières artisanales à petite échelle (Ericsson et Norås, 2005). L'industrie minière chilienne, dans laquelle coexistent entreprises publiques, STN et coentreprises, permet de comparer leur performance relative. Des premières études (par exemple Borregaard, Blanco et Wautiez, 1998) ont mis en lumière l'écart existant entre les sociétés étrangères et les sociétés

Encadré V.5. Impact sur l'environnement des activités des STN dans le delta du Niger

Les activités de prospection et de production pétrolière des STN ont eu d'importants impacts sur l'environnement dans le delta du Niger au Nigéria. Dans cette région riche en ressources naturelles où les revenus sont extrêmement faibles, la dégradation de l'environnement et la pauvreté sont interdépendants, les gens les plus pauvres du delta étant souvent ceux qui sont le plus gravement touchés par les impacts sur l'environnement des activités d'extraction des STN, non seulement dans leur santé, mais aussi dans leurs moyens de subsistance.

Les principaux problèmes d'environnement sont la destruction d'écosystèmes d'eau douce après le creusement de canaux ayant provoqué l'invasion d'eau salée dans des masses d'eau douce; les rejets d'hydrocarbures, dont près de 5 400 incidents ont été officiellement enregistrés entre 2000 et 2004^a; la pollution atmosphérique due au fait que la plus grande part du gaz extrait est brûlée dans des torchères; et la dégradation et l'abattage illicite des forêts pour permettre les activités de prospection et de production des STN. En outre, des déchets non recyclés et non traités produits par les exploitants ont été évacués sur le sol, dans des mangroves et des marais d'eau douce ainsi que dans l'océan. Mais ce ne sont pas seulement des STN qui sont la cause de ces dommages; les sociétés pétrolières nigérianes travaillant dans la région n'ont pas non plus été très rigoureuses dans leurs pratiques environnementales (Litvin, 2003).

Sur certains points, la situation s'est progressivement améliorée. Actuellement, la plupart des établissements étrangers ont obtenu la certification ISO 14001 (normes de management environnemental). Shell Nigéria, par exemple, a réalisé une série d'investissements dans des projets de capture et d'utilisation du gaz en vue d'éliminer le brûlage en torche d'ici à 2009^b. Il convient cependant de signaler que la date de la suppression des torchères dans l'industrie pétrolière du Nigéria a été plusieurs fois reportée (Idemudia, 2007).

Source: CNUCED.

^a Voir «5 400 spills threaten Niger Delta-Ugochukwu», *Daily Champion*, 24 novembre 2004, <http://allafrica.com/stories/printable/200411240494.html>.

^b Selon la compagnie, le brûlage du gaz à la torche a été réduit de 30 % entre 2000 et 2005. Shell Nigéria s'est engagée à mettre un terme au brûlage continu sur plus de 1 000 puits de la coentreprise Shell Petroleum Development Company of Nigeria au cours de l'année 2009 (Shell Sustainability Report 2006, www.shell.com/nigeria).

chiliennes dans les années 80 et 90. Mais cet écart s'est réduit dans les années 90 (Borregaard et Dufey, 2002). La plupart des différences qui demeurent concernent les qualifications en matière de gestion de l'environnement (ibid.), alors que les préoccupations que suscitent les activités extractives des STN portent essentiellement sur l'ampleur des projets et donc sur la taille de leur empreinte environnementale.

Les STN peuvent contribuer à l'introduction et à la diffusion de normes plus strictes et de technologies plus avancées en matière de protection de l'environnement. Les données empiriques montrent que «les incidences environnementales des IED dans le secteur des activités minières, comparés à l'investissement intérieur, peuvent réduire ou accroître les pressions sur l'environnement en fonction de la localisation géographique et de la prise en compte ou non des incidences réglementaires, des incidences technologiques ou des effets d'échelle» (OCDE, 2002, p. 10). Au Pérou, les investissements étrangers ont encouragé le recours à des techniques plus respectueuses de l'environnement et favorisé la mutation technologique de l'industrie minière du pays,⁷⁰ ce qui a contribué à améliorer la performance environnementale de toute la branche (Pascó-Font, 2000).

L'impact global sur l'environnement dépend pour une large part de la réglementation des pays d'accueil et de la compétence des institutions nationales pour en assurer la mise en œuvre. Lorsque le cadre et les conditions indispensables sont en place, des

effets favorables en termes de qualité et de diffusion des normes deviennent possibles, notamment par le jeu de retombées sur les entreprises nationales. Pour les pouvoirs publics, l'objectif à poursuivre est de gérer et de réduire à leur minimum les atteintes que les activités extractives portent à l'environnement, que celles-ci soient le fait d'entreprises locales ou de STN étrangères. Les politiques et mesures réglementaires des pays d'accueil doivent viser, dans leur contenu comme dans leur mode d'application, à encourager les sociétés à adopter les normes de protection de l'environnement de la qualité la plus élevée possible et à limiter les effets négatifs de leurs activités (chap. VI).

D. IMPACTS SOCIAUX ET POLITIQUES

Les impacts sociaux et politiques de l'activité des STN dans les industries extractives ont fait l'objet de très abondants travaux, plus nombreux que ceux portant sur d'autres branches d'activité. La santé et la sécurité sont des sujets de préoccupation récurrents dans les industries extractives (sect. D.1). Les relations entre les STN et les communautés locales vivant à proximité des sites d'exploitation, l'arrivée de travailleurs migrants et divers sujets connexes sont souvent la cause de problèmes sociaux (sect. D.2). Il existe en outre des risques d'atteintes aux droits de l'homme, imputables directement ou indirectement

à des STN (sect. D.3). Les différends concernant la répartition du revenu des produits extraits, la corruption, voire des conflits armés entre différents groupes cherchant à s'approprier les recettes tirées d'activités extractives peuvent être à l'origine de problèmes politiques (sect. D.4). Les STN peuvent contribuer à la solution de divers problèmes sociaux en introduisant des normes plus élevées, mais elles peuvent aussi créer des problèmes spécifiques.

Il est difficile d'avancer des considérations générales sur ce thème, car beaucoup dépend de la situation particulière du pays d'accueil. Les effets sociaux et politiques négatifs ont surtout été observés dans des pays richement dotés en minéraux, mais pauvres, et dont le gouvernement est défaillant. De nombreux problèmes sont liés aux caractéristiques de certains minéraux, à des structures de gouvernance médiocres, et à la faiblesse des capacités institutionnelles du pays d'accueil pour la formulation et la mise en application des lois et règlements.

1. Impacts en matière de santé et de sécurité

Les activités des STN dans les industries extractives peuvent exercer leurs effets non seulement sur les travailleurs qu'elles emploient (hygiène et sécurité professionnelles), mais aussi sur

les populations voisines, par exemple du fait de la pollution de l'air et des eaux résultant de ces activités (voir sect. précédente).⁷¹

L'extraction minière est généralement considérée comme l'une des branches d'activité les plus dangereuses.⁷² Mais ses incidences en matière de santé et de sécurité au travail varient beaucoup selon les formes d'activité et le pays. Dans l'environnement de travail d'une mine à ciel ouvert, par exemple, les contaminants en suspension dans l'air (poussières de roche et fumées), bruit excessif, vibrations et chaleur peuvent générer des problèmes de santé chez les mineurs qui y sont exposés de manière fréquente et prolongée. Dans ce contexte, il convient d'opérer une distinction entre les activités minières industrielles et artisanales. Les activités extractives des STN relèvent de la première catégorie, et sont généralement de plus grande ampleur, mieux réglementées et plus sûres (Dreschler, 2001). L'extraction artisanale, par contre, cause des dégâts considérables en termes de décès et d'accidents du travail dans les pays où de nombreux travailleurs pratiquent cette activité dangereuse et où la réglementation et les contrôles sont insuffisants.

L'extraction du charbon est historiquement l'activité où les risques pour la santé et la sécurité sont les plus grands: défaillance des descenderies, effondrement des toits de galeries, coups de grisou et mauvaise qualité de l'air. L'amélioration des méthodes d'extraction et des technologies de

Encadré V.6. Sécurité des personnes dans les mines de charbon chinoises

La Chine produit un tiers du charbon extrait dans le monde, mais est à l'origine des quatre cinquièmes des accidents mortels dans les mines de charbon. En 2003, le taux de mortalité par million de tonnes de charbon extrait en Chine était 130 fois plus élevé qu'aux États-Unis, 250 fois plus élevé qu'en Australie et 10 fois plus élevé qu'en Fédération de Russie^a. Sur le plan de la sécurité, on observe un écart important et croissant entre les mines de charbon chinoises et celles qui sont exploitées par des STN en divers points du monde (Rui, 2005 et à paraître). La situation s'est quelque peu améliorée au cours des cinq dernières années. En 2006 cependant, alors que les mines exploitées par des STN avaient un taux de mortalité par million de tonnes de charbon extrait proche de zéro, le taux moyen pour l'ensemble de la Chine était encore de deux décès par million de tonnes, essentiellement imputable au taux de mortalité particulièrement élevé dans les entreprises communautaires (tableau de l'encadré V.6.1).

Tableau de l'encadré V.6.1. Mesures de la sécurité chez différents types de producteurs de charbon en Chine, 1999-2006

(en décès par million de tonnes)

Type de producteurs	1999	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Grandes entreprises publiques	1,0	1,5	1,3	1,0	0,9	0,9	0,6
Entreprises publiques locales	3,5	4,7	3,7	2,0	2,3	2,0	1,1
Entreprises communautaires	11,0	18,5	12,2	13,4	5,6	5,5	4,4
Moyenne nationale	4,5	5,3	4,6	3,6	3,1	2,8	2,0

Source: Rui, 2005 et à paraître; China National Coal Association, diverses années.

En 2005, 23 000 mines de charbon privées et collectives ont assuré 38 % de la production chinoise totale, mais sont responsables de 70 % des décès et accidents. Le Gouvernement reconnaît que les taux d'accidents graves et particulièrement importants «ont été constamment élevés» (China National Coal Association, 2005). Officiellement, le nombre de décès a dépassé 4 700 par an depuis 2000^b. Les estimations officieuses donnent des chiffres encore plus élevés, tenant compte du fait que les entreprises minières communautaires ne publient généralement pas de données sur les accidents et les décès.

Source: CNUCED, à partir de Rui, 2005 et à paraître.

^a Chinese Academy of Social Science, 2006.

^b Source: State Administration of Work Safety et State Administration of Coal Mine Safety, Chine (www.chinasafety.gov.cn).

protection ont considérablement réduit ces risques dans les mines de charbon modernes, où plus de 90 % de la production est réalisée à l'aide de techniques mécaniques automatisées. Au-delà de l'amélioration des techniques, les STN ont fait de la sécurité une priorité (Rui, 2005). De ce fait, les morts multiples sont désormais rares dans le monde développé, et relativement peu fréquentes sur les sites exploités par des STN dans les pays en développement. Par contre, les producteurs nationaux de nombreux pays en développement n'accordent pas encore le même degré de priorité aux considérations de sécurité. En Chine, par exemple, où plus de 60 % du charbon est extrait par des méthodes non mécanisées, les accidents graves sont très nombreux (encadré V.6).

Dans l'industrie du pétrole et du gaz, la fréquence des accidents est moindre que dans les mines et dans beaucoup d'autres branches.⁷³ Cependant, comme les produits traités sont inflammables et potentiellement explosifs, les accidents tels que les incendies et explosions peuvent être lourds de conséquences. En juillet 1988, par exemple, 167 personnes ont été tuées par l'explosion de la plateforme Piper Alpha North Sea d'Occidental Petroleum (États-Unis) à la suite d'une fuite de gaz.⁷⁴ Après cette catastrophe, la plus grave jamais survenue sur une plateforme pétrolière, les STN ont renforcé leurs procédures de sécurité. Elles attachent désormais une grande importance à l'application de normes de sécurité élevées; dans de nombreux cas, ces normes sont plus rigoureuses que celles des sociétés locales des pays en développement ou en transition. Le projet Sakhaline-1, par exemple, a enregistré un taux d'accidents plus de quatre fois plus faible que le taux moyen de la branche en Russie.⁷⁵ Malgré l'adoption de normes d'hygiène et de sécurité plus strictes par les STN, il leur faudra poursuivre leurs efforts pour réduire encore les risques engendrés par leurs activités.⁷⁶

2. Impacts sociaux sur les communautés locales

C'est sur les communautés locales que les activités des STN dans les industries extractives exercent leurs effets les plus directs. D'une part, le bien-être de ces communautés peut être accru par les contributions économiques des STN – créations d'emplois et hausse des revenus, ou au travers des améliorations apportées aux infrastructures et services sociaux. Ces apports peuvent contribuer à réduire la pauvreté et à faire progresser le bien-être social en termes absolus. D'autre part, les communautés peuvent avoir à subir divers coûts sociaux.⁷⁷ Ceux-ci tiennent parfois aux caractéristiques propres des activités extractives et ne sont donc pas directement imputables aux STN elles-mêmes. Cependant, eu égard à leur rôle dominant dans la production minérale

de nombreux pays en développement (chap. IV), les STN sont inévitablement associées aux problèmes qui en découlent (Ballard et Banks, 2003).

Plusieurs facteurs sont à l'origine des effets sociaux de la présence de STN sur les communautés locales. La première source d'incidences sociales négatives est le rapport qui s'établit entre les STN et les communautés locales à l'intérieur de la zone ou de la région où se trouve le site d'exploitation. Les activités extractives ont un aspect «cadastral», du fait qu'elles se déroulent à l'intérieur d'un espace délimité, ce qui implique l'instauration d'une relation économique entre la société exploitante et les groupes de population habitant cet espace; ceux-ci sont définis comme «propriétaires» ou «locataires résidents» et bénéficient d'une série d'avantages ou d'indemnités de la part de l'entreprise. Les personnes habitant à proximité mais en dehors de la zone délimitée sont privées de ces avantages et n'ont souvent que des relations économiques marginales avec la société exploitante. Les conflits aux alentours de vastes secteurs d'exploitation minière qui sont apparus dans certains pays en développement résultent tout autant de cette marginalisation que des avantages octroyés aux groupes vivant à l'intérieur de la zone d'exploitation (Banks, 2007).⁷⁸

Il existe diverses sources de tension potentielle au niveau de la communauté, parmi lesquelles l'utilisation et la gestion des terres, les déplacements de population (y compris de peuples autochtones), et la privation des terres et des moyens d'existence qui en résultent.⁷⁹ De fait, ce dernier point a été le principal grief contre les activités minières en Indonésie. Par exemple, lors de la construction de la mine de Kelian par Rio Tinto (Royaume-Uni) et l'entreprise indonésienne PT KEM, les terres et les biens de la population locale ont été expropriés; avec une indemnisation dans certains cas, mais à des taux considérés comme inéquitables par la communauté (Oxfam Community Aid Abroad, 2001). Dans le cas du projet de Soroako au Sulawesi méridional (Indonésie) exploité par Inco (Canada), une grande partie des terres agricoles contiguës au site a été réquisitionnée pour des infrastructures, dont un aéroport, un terrain de sports et un terrain de golf. Les communautés locales ont été exclues des négociations et ont jugé insuffisantes les indemnités versées en contrepartie de ces acquisitions foncières (Ballard, 2001). La participation des communautés aux négociations peut déclencher des conflits internes ou des polémiques identitaires, chacun cherchant à se faire reconnaître comme «propriétaire» afin d'obtenir un droit à indemnisation (Banks, 2005). En outre, des désaccords sur le montant des indemnités conduisent parfois à des problèmes sociaux. En plusieurs occasions – mine de Kelian en Indonésie et mine de Bulyanhulu en République-Unie de Tanzanie, par exemple –, il a été prétendu qu'une indemnisation

insuffisante avait fait chuter tragiquement le niveau de vie des personnes déplacées (Oxfam Community Aid Abroad, 2001; Extractive Industries Review Secretariat, 2003).

En outre, les grands chantiers miniers ont généralement besoin d'un approvisionnement abondant et stable en électricité, en eau et en autres services collectifs du même ordre. Lorsque des STN opèrent dans des régions où ces services sont insuffisants ou peu fiables, la concurrence pour les obtenir peut faire naître des tensions entre celles-ci et la population locale. En outre, les effets d'éviction s'exerçant sur les mineurs artisanaux peuvent déclencher des conflits entre opérateurs étrangers et exploitants nationaux. Le déplacement de mineurs d'or artisanaux en République-Unie de Tanzanie a, par exemple, exacerbé les conflits entre ces derniers et les entreprises qui les avaient évincés (Hilson et Potter, 2005). Pour les populations autochtones qui vivent en général dans un environnement vulnérable, les activités extractives des STN risquent d'être une menace pour leur culture et leurs interactions avec la diversité biologique, de bouleverser leur mode de vie traditionnel et de compromettre leur bien-être social (encadré V.7).

L'arrivée de STN peut aussi créer des tensions entre communautés locales et travailleurs migrants. Comme on l'a noté plus haut, l'exploitation d'un grand site minier impose souvent de faire appel à des travailleurs d'autres régions du pays d'accueil, ou à des travailleurs expatriés. Cela peut entraîner au niveau local une reconfiguration des structures, des relations et des identités sociales. Certains auteurs avancent l'idée que l'IED dans les mines de la République-Unie de Tanzanie est un «bon vecteur d'intégration sociale», du fait que les entreprises attirent de la main-d'œuvre de tous les points du pays (Kulindwa *et al.*, 2003), mais d'autres ont une vision beaucoup moins positive de leur impact sur les communautés locales (George, 2003). Que des STN soient présentes ou non, l'afflux de migrants, de sous-traitants et d'autres intervenants dans le cadre de grands projets miniers peut être source de perturbations sociales pour les communautés locales (Banks, à paraître), entraînant parfois diverses pathologies sociales, comme une montée de l'alcoolisme, de la prostitution, du jeu, de la violence et de la délinquance, ainsi que de maladies, notamment du VIH/sida.⁸⁰

La fermeture des mines exploitées par des STN peut aussi être la cause de problèmes sociaux (comme à la mine de Misima en Papouasie-Nouvelle-Guinée et celle de Kelian en Indonésie). Lorsque les gisements sont épuisés ou cessent d'être économiquement exploitables et que les STN mettent un terme à leur activité et quittent le site, il arrive que la population locale se retrouve sans autres possibilités

d'emploi, avec des infrastructures réduites et des terrains dévastés. Par exemple, l'un des problèmes auxquels est confrontée la coentreprise créée avec des STN à la mine d'or de Porgera en Papouasie-Nouvelle-Guinée est de trouver les moyens, après la fermeture de l'exploitation à grande échelle, de faciliter et d'améliorer les possibilités d'exploitation à plus petite échelle (Banks, 2007).

Face à ces défis, les STN sont de plus en plus nombreuses à prendre conscience de l'impact social de leurs activités. Dans l'optique de l'investissement responsable, elles s'attachent à répondre aux besoins des communautés locales afin d'obtenir une licence sociale – une licence d'exploitation implicite accordée de facto par la société civile (en sus de la licence de droit explicite concédée par l'État). Dans cet esprit, les STN minières apportent fréquemment leur aide pour améliorer la voirie, les équipements sanitaires et éducatifs et les réseaux d'adduction d'eau. Certaines de ces améliorations n'apportent que des avantages limités ou à court terme aux communautés locales, mais d'autres représentent une contribution positive sur le long terme:

- Au Botswana, deux grandes sociétés minières (Debswana et BCL) ont procédé à d'importants investissements dans des équipements sanitaires et éducatifs dans des communautés locales. Les deux sociétés administrent des hôpitaux ouverts à la fois à leurs salariés et au public. Debswana s'est attaquée activement au problème du VIH/sida et a été la première à fournir gratuitement des traitements antirétroviraux à leurs salariés et aux membres de leur famille (CNUCED, 2007i).⁸¹
- Au Chili, Minera Escondida consacre 1 % de son revenu avant impôt à des projets inspirés de la responsabilité sociale des entreprises dans le pays (CNUCED, 2007j).
- En Indonésie, Freeport-McMoRan Copper & Gold a fait don de 1 % de son chiffre d'affaires brut pour soutenir des projets de développement communautaire au niveau des villages. Depuis 1996, la société a apporté une contribution de 61 millions de dollars au programme Freeport Fund for Papua Development, géré conjointement avec une ONG et les chefs des tribus et des églises locales (Erman et Aminullah, 2007).
- En République-Unie de Tanzanie, certaines STN minières ont lancé des programmes d'investissement social dans des domaines comme la santé et l'éducation dans le but d'accroître le bien-être des communautés locales. Le montant total de leurs dépenses sur la période 1999-2005 s'est élevé à 30 millions de dollars.⁸²

La participation des STN au développement des communautés locales n'est pas sans soulever de problèmes. L'un d'entre eux est la question de savoir si elle ne pousse pas certains États à s'exonérer de

Encadré V.7. Impacts sociaux des STN minières sur les populations autochtones: quelques exemples

Les populations autochtones vivent en général dans un environnement vulnérable qui constitue aussi parfois une réserve de biodiversité. Beaucoup d'entre elles occupent encore leurs terres traditionnelles et vivent d'activités de subsistance comme la chasse, la pêche, la cueillette, la capture ou l'élevage. Leur survie dépend de la pérennité des écosystèmes. La terre est aussi au cœur de leur identité collective et de leur spiritualité. Or les activités extractives des STN se déroulent souvent dans des zones où résident ces populations et où, comme on l'a vu plus haut, elles peuvent causer de graves dommages à l'environnement, lourds de conséquences pour les moyens d'existence et le mode de vie des habitants. Le recul de la biodiversité ou l'altération des écosystèmes qui en résulte peut donc avoir des conséquences tragiques pour ces populations^a. De surcroît, divers cas de non-respect ou de violation de leurs droits sociaux, culturels, économiques, civils et politiques ont été signalés^b.

Mine d'Ok Tedi en Papouasie-Nouvelle-Guinée. La mine d'or et de cuivre d'Ok Tedi^c se situe dans la région des Star Mountains, zone où vivent principalement des populations autochtones. Depuis la fin des années 80, près de 2 000 kilomètres carrés de forêt tropicale de zone basse ont été inondés et détruits par des résidus et des débris de roche provenant de la mine. Cela a été la cause de dommages environnementaux et sociaux pour les 50 000 personnes qui vivent en aval de la mine. Leurs moyens de subsistance et leurs activités ont été perturbés par des effluents aqueux et par la contamination de l'air et des sols dus aux activités de la mine. Plusieurs autochtones ont contracté des maladies chroniques, telles qu'érythèmes et irritations, dues à la pollution. En 1994, 30 000 propriétaires fonciers de Papouasie-Nouvelle-Guinée ont intenté une action contre la société minière BHP (aujourd'hui BHP Billiton). Celle-ci a abouti en juin 1996 à un règlement négocié d'un montant d'environ 500 millions de dollars à titre d'indemnité et à l'engagement de confiner les résidus, solution qui n'a sans doute pas entièrement résolu les problèmes posés (Kirsch, 2007).

Opérations pétrolières de ChevronTexaco en Équateur. De 1964 à 1992, Texaco (aujourd'hui absorbé par Chevron) a construit et exploité des installations de prospection et de production pétrolière dans le nord de l'Amazonie équatorienne. Avant l'arrivée de la compagnie pétrolière, une zone de plus de 400 000 hectares était constituée de forêts tropicales intactes, où résidaient six communautés autochtones regroupant quelque 30 000 personnes vivant dans cet environnement naturel. La forte pollution causée par l'extraction, la production et le transport du pétrole y a eu de lourdes conséquences. La construction de routes d'exploration a provoqué un afflux de colons qui ont dégradé les forêts environnantes par l'abattage, la pratique d'une agriculture extensive et l'introduction d'animaux domestiques. En outre, les colons et travailleurs étrangers ont amené avec eux diverses maladies qui ont contaminé les populations autochtones. Cela a conduit à une violente crise sanitaire dans les communautés autochtones et agricoles de la région, se traduisant par une élévation de taux de cancers, des problèmes de reproduction et des défauts à la naissance.

Le projet d'oléoduc Tchad-Cameroun et le peuple Bagyéli. Le projet d'oléoduc Tchad-Cameroun réunit un consortium de sociétés: ExxonMobil (États-Unis) est le maître d'ouvrage, avec 40 % du capital, Petronas (Malaisie) a une participation de 35 % et Chevron (États-Unis) de 25 %^d. Cet oléoduc de 1 070 kilomètres traverse une partie de la forêt tropicale primaire d'Afrique et les villages de communautés autochtones Bagyéli. Ces communautés pratiquent une économie de subsistance fondée sur la forêt et ses produits. Moins de 5 % des Bagyéli touchés par le projet sont employés à la construction de l'oléoduc. Mais l'impact de ce projet sur leur bien-être social a été considérable. L'intensification de l'abattage, la perte de ressources en eau, le bruit et la pollution des cours d'eau ont endommagé leurs zones de chasse et de pêche; et la destruction de la forêt avoisinante et des plantes médicinales a causé des problèmes culturels et de santé.

Source: CNUCED, sur la base de Kirsch, 2002 et 2007; Forest Peoples Programme (www.forestpeoples.org); et Amazon Watch (www.amazonwatch.org).

^a Voir les conclusions de l'atelier du HCDH de 2001 sur les peuples autochtones, les sociétés privées travaillant dans les secteurs des ressources naturelles, de l'énergie et de l'extraction minière, et les droits de l'homme (document des Nations Unies E/CN.4/Sub.2/AC.4/2002/3).

^b Voir le rapport du Rapporteur spécial sur la situation des populations autochtones (document des Nations Unies E/CN.4/2003/90).

^c La mine d'Ok Tedi est exploitée par Ok Tedi Mining Ltd (OTML) dont la majorité du capital est détenu par PNG Sustainable Development Program Limited (PNGSDP). Avant 2002, l'actionnaire majoritaire était BHP Billiton. PNGSDP est le fruit d'un accord conclu entre BHP Billiton et le Gouvernement de Papouasie-Nouvelle-Guinée. Aux termes de cet accord, tous les dividendes d'OTML qui auraient été auparavant versés à BHP Billiton seront désormais transférés à PNGSDP, dont la mission est de dépenser de manière avisée les bénéfices de la mine pour le développement de la Papouasie-Nouvelle-Guinée. En tant que «company limited by guarantee», PNGSDP n'a pas d'actionnaires (voir <http://www.pngsdp.com/companyprofile.html>; PNGSDP, *Annual Report 2002*).

^d Le projet a aussi bénéficié de concours de la Banque mondiale et de la SFI.

certaines de leurs missions essentielles, comme celle de pourvoir à l'éducation de base et aux soins de santé. Les investissements d'une entreprise dans l'infrastructure sociale s'inspirent parfois d'autres motifs que celui de servir au mieux les intérêts de la communauté locale; ils peuvent répondre aux priorités de certains hommes publics plutôt qu'à celles de la communauté considérée dans son ensemble. Ils peuvent être utilisés pour apaiser des inquiétudes locales ou à des fins de

relations publiques. Tout projet de développement communautaire doit reposer sur une évaluation des besoins de la communauté réalisée préalablement au démarrage de l'opération. Mais tel n'est pas toujours le cas. Par exemple, une étude révèle que certains des établissements scolaires, des hôpitaux et des dispensaires construits au Soudan par Petrodar Operating Company (îles Vierges britanniques)⁸³ ne sont pas «principalement conçus pour servir les besoins de la population» et «restent sous-utilisés,

voire vides» (ECOS, 2006, p. 23). Il serait possible de remédier à ces défaillances en rattachant les programmes de développement communautaire des STN au processus de planification du développement des autorités locales (Frynas, 2005, p. 583 à 587).

3. Incidences dans le domaine des droits de l'homme

On a reproché aux STN présentes dans les industries extractives de constituer un risque potentiel pour la situation des droits de l'homme dans certains pays d'accueil. Les atteintes aux droits de l'homme qui leur sont imputées sont notamment des disparitions de personnes, des détentions arbitraires et des tortures, la dépossession de terres et la perte de moyens d'existence sans négociation ni dédommagement suffisant, des déplacements forcés de populations, la destruction de sites ayant une valeur rituelle ou culturelle sans consultation ni indemnisation, et des violations des droits des travailleurs. Parfois, la désintégration des sociétés locales a été assimilée à un crime contre l'humanité.

Dans une enquête sur les atteintes aux droits de l'homme imputées à des sociétés transnationales, pas moins des deux tiers des 65 abus signalés par des ONG concernaient les industries extractives (Nations Unies, 2006), et étaient survenues dans des pays pauvres souffrant d'un déficit de gouvernance. Comme l'a noté le Représentant du Secrétaire général de l'ONU pour les droits de l'homme et les sociétés transnationales et autres entreprises: «Il y a manifestement une symbiose négative entre les pires violations des droits de l'homme imputables aux sociétés et les pays d'accueil qui sont caractérisées à la fois par un faible revenu national, une situation de conflit ou de postconflit et une gouvernance faible ou corrompue.» (ibid., par. 27).

Selon la même enquête, un certain nombre de ces violations des droits de l'homme auraient été commises par des forces de sécurité publiques (souvent sous l'autorité des gouvernements) et privées chargées de protéger les biens des entreprises.⁸⁴ L'emploi de ces forces par certaines STN dans des pays où l'autorité publique est affaiblie ou dans des zones de conflit a suscité la crainte de recours aveugles à la force.⁸⁵ On a enregistré de nombreux abus perpétrés par des forces de sécurité privées,⁸⁶ ainsi qu'un grand nombre d'accusations contre des sociétés privées agissant pour le compte de STN.⁸⁷ Un autre problème se pose lorsque des STN font appel à la force publique pour assurer leur sécurité. Leurs agents sont certes placés sous l'autorité de l'État d'accueil, mais les STN pourraient être tenues pour responsables de leur comportement

si elles soutiennent leur action soit en prenant en charge leur rémunération, soit en leur fournissant des renseignements et d'autres services, comme le transport.

4. Corruption, conflits et autres problèmes politiques

Les STN présentes dans les industries extractives tendent, plus que dans d'autres branches, à maintenir une présence dans les zones de conflit, parce qu'elles y trouvent des ressources minérales susceptibles de procurer une rente élevée. Cette présence peut avoir pour effet d'aviver des tensions politiques, souvent liées à la répartition du produit des ressources. La qualité de la gouvernance publique est un facteur clef pour savoir si un pays riche en ressources minérales risque de s'embourber dans les problèmes politiques interdépendants que sont les différends au sujet du partage de la rente, la corruption, ou même les conflits armés ou la guerre.

La corruption est souvent un mal endémique dans les sociétés qui tirent l'essentiel de leurs revenus des industries extractives – que des STN y soient ou non présentes (Leite et Weidmann, 2001; Ross, 2001; Sali-i-Martin et Subramanian, 2003, p. 9). Les sociétés transnationales peuvent aggraver le problème en donnant leur adhésion à des pratiques commerciales opaques, par exemple dans les pays d'accueil qui font des recettes tirées des industries extractives un secret d'État (Catholic Relief Services, 2003, p. 1). La présence de STN est non seulement susceptible de contribuer à la corruption à l'intérieur d'un pays; elle peut aussi fournir un soutien aux régimes autoritaires, par exemple en apportant aux élites gouvernantes des possibilités de financement (Shankleman, 2006, p. 3).

Les États exposés aux conflits sont souvent désespérément pauvres mais extrêmement riches en ressources (PNUD, 2005, p. 165). Les STN sont souvent pour eux le seul moyen d'assurer l'exploitation de leurs ressources naturelles. Mais l'investissement étranger et les entrées de recettes qui en résultent peuvent contribuer indirectement aux conflits en soutenant des régimes indifférents aux griefs socioéconomiques et politiques qui s'expriment, ou en fournissant une incitation économique encourageant les conflits. Les STN qui investissent dans des zones de conflit potentiel risquent de se trouver confrontées à des groupes qui se battent pour s'assurer le contrôle de la rente que procurent les ressources. La décision d'une STN d'investir dans une région donnée et d'apporter ainsi un soutien à certaines communautés locales risque de susciter la jalousie d'autres groupes et, partant, d'alimenter sans le vouloir des mouvements sécessionnistes ou de soutenir un groupe ethnique

contre un autre. La participation des STN peut aussi contribuer à prolonger les conflits en finançant involontairement les combattants (International Peace Academy, 2004).

Le lien entre conflits et STN minières est indirect, les insuffisances des administrations centrales et locales constituant la variable intermédiaire. Il arrive que des STN deviennent la cible de troubles locaux, par exemple s'il n'est pas donné suite aux améliorations ou aux apports de fonds annoncés. C'est le cas de Shell au Nigéria. Il avait été convenu entre le Gouvernement central et les administrations locales qu'une plus grande part des recettes provenant de la prospection pétrolière irait à ces dernières, à charge pour elles de développer les services à la population locale (Litvin, 2003). Mais il est apparu que les projets de développement locaux n'ont guère profité de ce supplément de recettes. Face à cette situation, les militants du delta du Niger se sont retournés contre Shell, qui était présente sur place, alors que le Gouvernement central se trouvait au loin dans la capitale (PNUD, 2006b).

L'existence de violations des droits de l'homme ou de situations de conflit met en lumière le dilemme auquel sont confrontées les STN au moment de décider si elles doivent ou non lancer des activités dans un pays donné. La simple présence d'investisseurs étrangers peut contribuer indirectement à entretenir ou à prolonger un conflit. Un cas éclairant à cet égard est celui du Soudan, d'où certaines sociétés ont décidé de se retirer alors que d'autres ont pris la décision inverse.⁸⁸ Des travaux plus approfondis seront nécessaires pour déterminer clairement les circonstances dans lesquelles une société pourrait raisonnablement s'implanter dans un pays où sévissent des conflits ou des violations graves des droits de l'homme.

E. CONCLUSIONS

Comme dans d'autres branches d'activité, la participation de STN aux industries extractives peut soutenir ou contrarier la réalisation de divers objectifs de développement. Au mieux, elle peut mettre le pays d'accueil sur la voie d'un développement plus rapide; au pire, elle peut accélérer un cercle vicieux de mouvements négatifs. Le résultat net dépend de multiples facteurs: type de minéral exploité, comportement des STN et capacité des institutions du pays à réglementer et contrôler ses industries extractives. Les politiques et institutions du pays d'accueil ont un rôle crucial dans ce contexte, car elles définissent les relations entre les STN et les diverses parties prenantes, influencent le comportement des STN et déterminent le mode de répartition de la rente tirée des ressources. En l'absence d'un cadre institutionnel solide, il est à craindre que les coûts

environnementaux et sociaux de l'exploitation minière ne l'emportent sur les avantages économiques et que les retombées positives soient maigres, sinon nulles (chap. VI).

Les résultats économiques des pays riches en ressources naturelles dépendent de nombreux facteurs qui sont sans rapport direct avec les STN. L'activité des STN minières ne serait donc pas, par elle-même, le principal facteur explicatif des résultats nets d'un développement axé sur les ressources naturelles. Les STN ont cependant le pouvoir d'améliorer la performance générale des industries extractives par leurs apports de capitaux, de technologie et de compétences managériales et, par-là, de stimuler la production, les exportations et les recettes publiques. Elle peuvent aussi fournir un complément à l'investissement intérieur et ouvrir les entreprises locales à la concurrence. De plus, les STN conscientes de leurs responsabilités sont parfois mieux à même de gérer les incidences négatives de leurs activités dans le domaine de l'environnement et dans le domaine social. Mais leur présence dans les pays en développement peut aussi avoir des inconvénients résultant, par exemple, de la structure de leur capital et du contrôle qu'elles exercent sur la production et les recettes, de la pratique des prix de transfert, du caractère limité de leurs achats aux entreprises locales et de leurs relations avec ces dernières, et de divers effets dommageables de leurs activités sur l'environnement et la vie sociale, ainsi que du pouvoir de négociation inégal des gouvernements des pays d'accueil face aux STN.

Certaines nouvelles STN minières sont nées dans des pays où la réglementation sociale et environnementale est relativement moins rigoureuse. De plus, elles sont souvent moins exposées que d'autres aux regards du public (médias et société civile) (*WIR06*). Un certain nombre d'entre elles exercent leur activité dans des pays où d'autres STN sont, pour diverses raisons, moins tentées de s'implanter (chap. IV). L'expansion à l'étranger de ces nouvelles venues est un phénomène récent, et l'on manque de données adéquates pour procéder à des comparaisons systématiques. Mais comme l'on peut s'attendre à une progression de leurs activités à l'étranger, elles auraient sans doute intérêt à mieux s'informer des mesures à prendre pour apporter une réponse aux diverses questions sociales et environnementales que soulèvent ces activités.

Les résultats les plus positifs des activités extractives s'observent dans des pays où les institutions fonctionnent bien et où le développement de l'industrie s'est fait avec la participation active d'entreprises nationales et non des seules STN. Les pays à faible revenu qui n'ont pas de ressources et de capacités de production suffisantes sont ceux qui ont le plus besoin de l'ensemble d'actifs que les STN ont à offrir: capitaux, savoir-faire, technologie et

compétences. D'un autre côté, la faiblesse de leurs moyens internes limite souvent leur aptitude à tirer parti des avantages résultant de l'implantation et de l'activité de STN. Cette faiblesse les met en outre dans une position moins favorable dans les négociations avec des investisseurs étrangers et limite les possibilités d'engranger des avantages économiques plus importants par le jeu des liens interentreprises et des retombées. L'action gouvernementale doit donc se préoccuper non seulement des modalités de la participation des STN aux industries extractives, mais aussi des capacités des entreprises de la branche et des secteurs d'appui.

Les chances de tirer profit de la participation des STN aux industries extractives s'accroissent quand les autorités publiques du pays d'accueil ont un plan à long terme concernant l'extraction des ressources naturelles ainsi qu'un dispositif propre à garantir que les avantages à en attendre sont équitablement répartis entre les diverses parties prenantes. Elles doivent aussi investir une part des ressources tirées de l'exploitation minière pour édifier les infrastructures économiques et sociales que requiert un développement durable. La difficulté est de tirer parti de ce que les STN peuvent offrir pour stimuler le développement industriel et la croissance économique en limitant au maximum les coûts de leur activité. Il leur faut en particulier concevoir leurs institutions et leurs politiques de manière à établir un équilibre entre considérations économiques et préoccupations sociales et environnementales.

Notes

- 1 La part des minéraux dans les exportations totales de la Chine et de l'Inde pendant la période 1990-1999 était de 1,9 % et de 3,8 % respectivement, chiffres parmi les plus faibles des 51 pays en développement ayant une industrie minière de taille significative (Banque mondiale et SFI, 2002).
- 2 Minera Escondida est la première mine productrice de cuivre du monde. Elle est la propriété de BHP Billiton (Australie) (57,5 %), de Rio Tinto (Royaume-Uni) (30,0 %), de JECO Corp. (Japon) (10,0 %) et de la SFI (2,5 %) (www.escondida.cl).
- 3 «Latin America: beating the oil curse», *Business Week*, 4 juin 2007.
- 4 Selon des estimations, il faudrait que la Fédération de Russie investisse 900 milliards de dollars pour porter la production actuelle de pétrole de 9 millions de barils par jour à 10,5 millions de barils par jour d'ici à 2030, voir «A side door to Russia's oil fields, Moscow's need for Western technology could lower barriers», *International Herald Tribune*, 13 mai 2006
- 5 Source: Ministère de l'énergie et des mines, Gouvernement péruvien.
- 6 Voir, par exemple, «The wealth underground: Bolivian gas in State and corporate hands», *Znet*, 8 mai 2006 (www.zmag.org). Voir sect. II.A.3 pour les derniers développements du processus de nationalisation dans l'industrie bolivienne du pétrole et du gaz.
- 7 Rosneft, par exemple, a procédé à une introduction en bourse qui lui a procuré quelque 10 milliards de dollars.
- 8 Le capital initial de la banque envisagée proviendra des réserves de change de plusieurs pays d'Amérique latine: Argentine, Bolivie, Brésil, Équateur, Paraguay et Venezuela. Ces réserves ont considérablement augmenté depuis 2004, en raison

notamment de la flambée des prix des matières premières. Il a été proposé que tous les pays membres contribuent de manière à peu près égale au capital initial de la banque. Il a été par ailleurs annoncé que celle-ci pourrait participer au financement de projet de gazoduc entre l'Argentine et la Bolivie (Voir «Banco del Sur to start up in 1H07», 1er mai 2007, sur le site: www.rigzone.com).

- 9 Le projet Camisea, par exemple, est la propriété de TGP, consortium de production et de transport de gaz naturel, qui a bénéficié d'un prêt de 109 millions de dollars de la Banque brésilienne de développement (BNDES).
- 10 Le pétrole brut lourd est un pétrole de forte viscosité. Son exploitation est généralement malaisée, réclamant le recours à des techniques de récupération avancées.
- 11 Voir «Venezuela moves to nationalize its oil industry», *Power and Interest News Report*, 19 mai 2006 (www.pinar.com).
- 12 Voir «CNOOC: limited room in the down stream, deep-sea technology still weak», 25 avril 2005 (<http://biz.ec.com.cn>).
- 13 Les différentes activités le long de la chaîne de production réclament plus ou moins de main d'œuvre ainsi que des types et des niveaux différents de qualification et de compétence. La majorité des emplois se situent habituellement dans les métiers de la construction et de l'extraction, suivis par d'autres métiers manuels dans la production, le transport (notamment de matériaux), et dans l'installation et la maintenance, ainsi que par divers postes de gestionnaires et de spécialistes, comme les ingénieurs et techniciens (Bureau of Labor Statistics, United States Department of Labor, www.bls.gov).
- 14 Par exemple, en 2003, chaque million de dollars du stock d'investissement direct à l'étranger des États-Unis dans les industries extractives de pays en développement avait créé 2,5 emplois, contre 23,8 emplois dans le secteur manufacturier (tableau I.6).
- 15 Dans le secteur des minerais métalliques, par exemple, l'exploitation à ciel ouvert, qui domine les activités extractives des STN, est à très forte intensité de capital.
- 16 Dans certains pays en développement, l'exploitation minière artisanale et à petite échelle, qui réclame beaucoup de main-d'œuvre, apporte une contribution significative à la création d'emplois (chap. III).
- 17 L'emploi dans les sociétés minières est en fait un peu supérieur, car les salariés qui ne sont pas directement affectés à des activités minières sont classés sous d'autres activités économiques.
- 18 Source: Institut national de la statistique et de l'information du Pérou.
- 19 Voir «Sakhalin Energy 2006» (www.sakhalinenergy.com) et «Shell v Rossii 2007» (<http://www.shell.com>).
- 20 Voir la section D pour les problèmes sociaux découlant de ces évolutions.
- 21 Voir «CNOOC: limited room in the down stream, deep-sea technology still weak», 25 avril 2005 (<http://biz.ec.com.cn>).
- 22 Bien que leurs avantages commerciaux dans la distribution de minéraux soient sans doute moindres que dans la distribution de biens de consommation, les filiales étrangères de l'industrie minière ont souvent un avantage sur les entreprises locales des pays en développement hôtes en ce qui concerne l'accès et la desserte de marchés étrangers.
- 23 Au Botswana, par exemple, l'exploitation minière sous l'impulsion de STN a eu un fort impact sur les exportations, qui sont passées de 15 millions de dollars en 1969, avant le début des exportations de minéraux, à 4,4 milliards de dollars en 2005. Les minéraux sont désormais en tête des exportations du pays, les diamants entrant pour 78 % dans leur montant total sur la période 2001-2005 (Source: Bureau central de statistique du Botswana).
- 24 Source: Banque centrale du Chili et annuaires de la CEPALC.
- 25 Source: Office central de statistique de Zambie.
- 26 Source: Ministère de l'énergie et des minéraux et Bureau national de la statistique, République-Unie de Tanzanie.
- 27 La rente minérale est la différence entre le prix de marché des minéraux et les coûts correspondants – coûts d'exploration, de production et des transformations indispensables

- (transformation ou traitement nécessaire pour rendre leur transport économiquement réalisable), ainsi qu'une rémunération («normale») de l'investissement.
- 28 Par «prélèvement» du gouvernement on entend la proportion du revenu net non actualisé dégagé sur la durée de vie d'un projet qui est retenu au travers du système fiscal.
- 29 Au Mali, le code minier de 1991 accordait aux sociétés minières une exonération fiscale de cinq ans à compter de la mise en production. Le code minier révisé de 1999 a supprimé cette mesure, mais la garantie de stabilité prévue par la convention minière permettait aux sociétés d'opter pour le maintien du régime fiscal antérieur (Cole-Baker, 2007).
- 30 Dans l'industrie du pétrole et du gaz (comme dans celle de l'extraction de minerais métalliques), les informations sur les impôts acquittés par les STN dans tel ou tel pays sont rarement disponibles (Save the Children, 2005).
- 31 La comparaison des impôts acquittés avec les recettes d'exportation peut prêter à confusion, car ces dernières sont une mesure grossière qui intègre les coûts de production.
- 32 Source: Commission chilienne du cuivre et Ministère des finances du Chili. Pas de données disponibles pour les exportations de minéraux autres que le cuivre.
- 33 Sur la période 2004-2005, les exportations totales de cuivre des 10 premières sociétés minières privées se sont élevées à 16,6 milliards de dollars, et leurs impôts à 2,7 milliards de dollars (Source: Commission chilienne du cuivre et Ministère des finances du Chili).
- 34 Source: Bourse des valeurs de Lima (www.bvl.com.pe) et Direction nationale de l'administration fiscale (www.sunat.gob.pe).
- 35 Source: Ministère de l'énergie et des minéraux, République-Unie de Tanzanie.
- 36 Source: Office central de statistique de Zambie.
- 37 En Bolivie, par exemple, M. Guillermo Dalence, Ministre des mines, a, au cours d'une interview, qualifié de «montant ridicule» les 45 millions de dollars reçus sous forme d'impôts, comparés au milliard de dollars d'exportations de minéraux enregistré en 2006. Voir «Bolivian official calls for 600 % mining tax increase», Resource Investor, 8 janvier 2007 (www.resourceinvestor.com).
- 38 Même en l'absence d'amortissement accéléré, les bénéfices sont parfois longs à apparaître, surtout si les sociétés sont autorisées à reporter leurs pertes sur les exercices ultérieurs.
- 39 Il faut y ajouter 125 millions de dollars perçus en 2006 à la suite de l'instauration d'une redevance sur les sociétés minières en 2004.
- 40 Source: Commission chilienne du cuivre.
- 41 Ces sociétés représentent, en termes de capitalisation, plus de 80 % de l'industrie mondiale de l'extraction de minerais métalliques.
- 42 Les gouvernements perçoivent aussi des impôts indirects – droits à l'importation, impôts fonciers et redevances.
- 43 À titre d'indication, ALCOA, qui a réalisé, en 2004, 14 % de ses recettes opérationnelles aux États-Unis, son pays d'origine, y a acquitté 30 % du total de ses impôts sur le revenu (ALCOA, Annual report 2005).
- 44 Voir, par exemple, Campbell, 2004; UNRISD, 2005; Christian Aid, 2007.
- 45 Par exemple, Grupo México a connu de nombreux conflits sociaux, avec des grèves en 2004 et 2005 dans chacune de ses divisions. Les conflits portaient dans certains cas sur le renouvellement des contrats de travail, dans d'autres sur les risques de licenciements. Au milieu de 2006, une nouvelle grève a touché les mines de cuivre de Cananea et de La Caridad, ainsi que la mine polymétallique de San Martin.
- 46 El Abra est la première coentreprise importante entre une société étrangère et Codelco. Phelps Dodge et Codelco détiennent respectivement 49 % et 51 % de son capital.
- 47 Mais la négociation entre les deux parties n'est pas un jeu à somme nulle, car des stratégies de collaboration peuvent accroître le montant total de la rente à partager et la valeur absolue des avantages pour toutes les parties. Les choix de politique et les arrangements institutionnels sont le résultat de l'interaction de groupes nationaux s'efforçant de servir au mieux leurs intérêts particuliers en même temps que l'intérêt national.
- 48 Voir aussi les chapitres III et VI.
- 49 Les gouvernements doivent aussi éviter de se servir des recettes ou du surcroît de recettes attendu pour emprunter davantage, car cela pourrait aggraver le mal hollandais en accentuant l'appréciation du taux de change réel. Voir aussi les chapitres III et VI.
- 50 Dans les pays en développement et en transition où les entreprises publiques occupent une place importante, en particulier dans l'industrie du pétrole et du gaz, le coût du monopole en termes de pertes d'efficacité peut être élevé. Par exemple, dans six pays producteurs de pétrole dans lesquels une entreprise publique occupe une position dominante dans cette branche, l'absence de concurrence a conduit à moins d'efficacité dans les activités d'amont (Heum et al., 2003).
- 51 Les services parapétroliers recouvrent un large éventail de services opérationnels et de gestion aux stades de l'exploration, de la production et de la distribution. Selon une estimation de la Banque africaine d'export-import, ces services représentent aujourd'hui 90 % du coût total de production d'un baril de pétrole (CNUCED, 2006d).
- 52 Minera Escondida, qui a assuré 24 % de la production totale de cuivre du Chili en 2005, a été conçue dès le départ pour approvisionner, entre autres, les raffineries étrangères de JECO Corp. (Japon) qui a en partie financé l'investissement (Dietsche et al., 2007a).
- 53 Rio Tinto (Royaume-Uni) doit par exemple construire des routes, un nouveau port et des réseaux de transport d'électricité et d'approvisionnement en eau pour mettre en exploitation une mine d'ilménite à Madagascar («Madagascar is becoming an attractive mining destination», New Frontiers, 15 mars 2007).
- 54 À Lumwana, un investissement supplémentaire est prévu pour la construction d'une ville nouvelle de 20 000 logements, avec les écoles, centres sanitaires et postes de police correspondants. Dans le district de Solwezi, près de la mine de Kansanshi, un grand programme d'expansion des services sociaux est en cours; il prévoit la construction de nouveaux logements, la remise en état des routes et l'amélioration des services d'enseignement, de santé et d'autres équipements sociaux (CNUCED, 2007g).
- 55 Deirdre Lewis (Groupe CSA), communication personnelle, juillet 2007.
- 56 Voir «Sakhalin-1 Project 2007» (www.sakhalin1.com); «Sakhalin Energy 2006» (www.sakhalinenergy.com); «ExxonMobil» (2006) (www.businesswire.com); «Shell v Rossi» (2007) (www.shell.com).
- 57 Les avantages des investissements d'infrastructure concernant Minera Escondida ont été limités pour la simple raison que la mine se trouve dans un désert très peu peuplé (Dietsche et al., 2007a).
- 58 Les réserves de change du Botswana, rapportées à la taille de l'économie, sont parmi les plus élevées du monde; c'est l'une des principales raisons qui ont conduit Moody's et Standard & Poors à accorder au pays la qualité de valeur d'investissement (CNUCED, 2007i).
- 59 Les entrées d'IED au Chili se sont élevées à 8 milliards de dollars en 2006, dont 93 % de bénéfices réinvestis (chap. II).
- 60 Voir par exemple Sachs et Warner, 1999, et Murphy, Shleifer et Vishny, 2000.
- 61 Un sujet de préoccupation est celui du «piège de la spécialisation» et de ses incidences sur l'industrialisation. Outre les effets négatifs d'une appréciation du taux de change réel sur les exportations, le secteur pétrolier et les secteurs non exportateurs peuvent priver d'autres secteurs de ressources. Cela entraîne une spécialisation de l'économie dans le secteur primaire et une contraction du secteur manufacturier, syndrome typique du «mal hollandais».
- 62 L'examen de la différence entre le revenu intérieur brut et le revenu national brut permet de cerner la répartition des gains de revenu résultant d'une amélioration des termes de l'échange. Cette différence, imputable au revenu net des facteurs reçus

- de l'étranger, peut être considérable dans les pays où les effets de revenu résultant du mouvement des termes de l'échange se conjuguent avec des variations des revenus de l'IED (CNUCED, 2005c, p. 104).
- 63 De fait, si les industries extractives ont occupé une large place dans les premiers débats sur l'impact environnemental des STN dans les pays en développement, c'est surtout en raison des «empreintes environnementales» très apparentes qu'avaient laissées certains projets auxquels elles avaient participé (WIR99, p. 291).
- 64 Par exemple, les techniques employées pour extraire les diamants des tuyaux de kimberlite au Botswana ont un bien moindre impact sur l'environnement que celles utilisées pour leur extraction à partir de gisements alluviaux. D'une manière générale, les mines à ciel ouvert présentent plus de risques pour l'environnement que les mines souterraines.
- 65 Un certain nombre de fuites sur des bassins de rétention de résidus qui ont fait grand bruit dans les années 90 ont terni l'image des STN minières, notamment au Guyana (1995) et aux Philippines (1996) (WIR99, p. 291). Les résidus sont les fines particules produites lors du traitement des minéraux, lequel implique l'emploi d'acides et de métaux lourds qui peuvent s'infiltrer dans les nappes phréatiques, et les poussières chargées de ces particules sont susceptibles d'avoir des effets néfastes pour la santé et l'environnement.
- 66 Dans la période de réforme postérieure à 1998, le Ministère des forêts a rédigé une nouvelle loi qui interdisait les activités minières dans les zones de préservation des forêts.
- 67 Dans les mines à ciel ouvert, les couches de terre ou les mort-terrains qui sont enlevés pour ouvrir la mine sont habituellement utilisés pour la combler et remettre le site en état après sa clôture. L'extraction en sous-sol n'exige pas de travaux aussi importants; il convient cependant de prévenir tout risque de contamination ou d'effondrement.
- 68 Les puits abandonnés sur une vaste zone d'exploitation minière artisanale non réglementée en Afrique occidentale ont, par exemple, constitué un risque pour les populations et les animaux de la région (Balkau, 1999).
- 69 Les membres du Conseil international des industries extractives et des métaux souscrivent par exemple à un ensemble de principes visant à encourager des investissements plus respectueux de l'environnement dans la profession (voir www.icmm.com).
- 70 Par exemple, les procédés hydrométallurgiques ont un moindre impact sur l'environnement que les procédés pyrométallurgiques utilisés antérieurement, du fait qu'ils consomment moins d'eau et ne rejettent pas d'émissions dans l'atmosphère (Borregaard et Dufey, 2002).
- 71 Par exemple, la concentration inquiétante de plomb observée dans le sang des enfants habitant La Oroya (Pérou) est attribuée aux activités d'extraction et de fonderie de Doe Run Corporation (États-Unis) (<http://www.blacksmithinstitute.org/site10e.php>).
- 72 Selon le BIT, les «secteurs particulièrement dangereux» sont l'agriculture, la construction, la pêche, l'extraction minière et la démolition des navires, ainsi que le secteur informel (www.ilo.org/public/english/protection/safework/hazardwk/index.htm).
- 73 Voir OIT, «Sector activities: oil & gas production» (www.ilo.org/public/english/dialogue/sector/sectors/oilgas/safety.htm).
- 74 «Oil industry defends its safety record», *The Guardian*, 13 décembre 2005.
- 75 Voir «Sakhalin-1 Project 2007» (www.sakhalin1.com) et «ExxonMobil» (2006) (www.businesswire.com).
- 76 Par exemple, BP (Royaume-Uni) a été mis en cause dans un certain nombre d'incidents ces dernières années. En 2005, un accident dans une raffinerie de Texas City (États-Unis) a tué 15 ouvriers et blessé beaucoup d'autres. En 2006, un déversement de 200 000 à 300 000 barils de pétrole a été repéré sur l'oléoduc Trans-Alaska, dont BP assure la maintenance, et dans le golfe du Mexique, des fissures ont été observées sur le matériel d'une plate-forme pétrolière reposant sur le fond marin (voir «BP's credibility gap», *International Herald Tribune*, 12 août 2006).
- 77 Nombre de ces coûts tiennent à un sentiment d'injustice et d'inégalité croissante. Un auteur a pu, par exemple, analyser les inégalités croissantes aux alentours d'une grande mine selon quatre axes qui se chevauchent et se croisent: géographie, hiérarchie, sexe et identité (Banks, 2005).
- 78 Par exemple, à la mine de Porgera en Papouasie-Nouvelle-Guinée, les groupes qui se trouvaient à l'intérieur du périmètre de la zone concédée (Special Mining Lease) ont bénéficié d'indemnités importantes, alors que ceux qui résidaient à l'extérieur n'ont rien reçu. Cette inégalité de traitement a été à l'origine de frictions entre les membres de la communauté (Biersack, 2006).
- 79 La terre est essentielle pour les moyens d'existence et la culture de nombreuses communautés, notamment celles qui vivent dans des zones isolées; lorsque leur vie est perturbée par des opérations minières, les indemnités et les emplois constituent rarement une compensation acceptable (voir, par exemple, Robinson, 1991).
- 80 Par exemple, le projet d'oléoduc Tchad-Cameroun s'est accompagné d'une hausse de l'alcoolisme et de la prostitution sur le tracé du pipeline, ainsi que d'une augmentation marquée du taux d'infection par le VIH/sida (Horta, Nguiffo et Djirabe, 2007).
- 81 Les hôpitaux construits par Debswana à Jwaneng et Orapa sont devenus des centres de soins spécialisés dans les maladies infectieuses, qui fournissent aux communautés locales des thérapies antirétrovirales et des traitements apparentés en partenariat avec le Gouvernement botswanais (CNUCED, 2007i).
- 82 Source: Ministère des minéraux et de l'énergie, République-Unie de Tanzanie.
- 83 Petrodar Operating Company est détenue par la CNPC (Chine) (41 %), Petronas (Malaisie) (40 %), Soudan Petroleum Company (8 %), Sinopec (Chine) (6 %) et Al Thani Corporation (Émirats arabes unis) (5 %) (www.petrodar.com/profile.html).
- 84 Les mineurs artisanaux en ont parfois été les victimes. Par exemple, sur le site de la mine d'or d'Obuasi exploitée par AngloGold Ashanti au Ghana, la force aurait été employée pour tenir les mineurs artisanaux à distance de la zone concédée à la société, entraînant la mort de plusieurs de ces mineurs (ActionAid, 2006). Mais AngloGold Ashanti a déclaré que son personnel de sécurité avait pleinement respecté les droits de l'homme (voir réponse d'AngloGold Ashanti au rapport d'ActionAid sur Obuasi (Ghana), 7 octobre 2006, sur le site: www.reports-and-materials.org).
- 85 La mine de Grasberg exploitée par Freeport (absorbée depuis par Freeport-McMoRan Copper & Gold) en Indonésie aurait, par exemple, été impliquée dans la mise à mort par les forces armées indonésiennes, hors de toute décision judiciaire, d'au moins 200 personnes entre 1975 et 1997; presque toutes étaient des civils non armés (Ballard, 2001).
- 86 Le Centre de ressources sur les entreprises et les droits de l'homme, dans un exposé à la réunion du Groupe de travail des Nations Unies sur l'utilisation de mercenaires, a fait état d'un certain nombre d'atteintes aux droits de l'homme qu'auraient commises des sociétés de sécurité privées au service de STN minières (<http://www.reports-and-materials.org/BHR-statement-to-UN-Working-Group-on-mercenaries-21-Feb-2007.doc>).
- 87 Centre de ressources sur les entreprises et les droits de l'homme, «Private security companies and human rights», séminaire public organisé conjointement par le Centre de ressources sur les entreprises et les droits de l'homme et le Groupe de travail des Nations Unies sur l'utilisation de mercenaires comme moyen de violer les droits de l'homme et d'empêcher l'exercice du droit des peuples à l'autodétermination, 21 mars 2007, Genève (Suisse).
- 88 Par exemple, en octobre 2002, sous la pression d'ONG et de ses actionnaires, Talisman Energy (Canada) a cédé à ONGC Videsh (Inde) sa participation dans un projet pétrolier (Manhas, 2007). En juin 2003, Lundin Petroleum (Suède) a revendu à Petronas (Malaisie) ses droits de prospection et d'extraction d'hydrocarbures sur un lot concédé (Block 5A) mais a conservé une participation sur un autre (Block 5B) (Batruch, 2003; Human Rights Watch, 2003).

CHAPITRE VI

LES DÉFIS À RELEVER POUR LES GOUVERNEMENTS

Le rôle des STN dans les industries extractives a subi des modifications profondes depuis les années 60, dont certaines ont été provoquées par la réorientation des politiques dans les pays d'accueil.¹ Ces entreprises sont aujourd'hui présentes dans la plupart des pays riches en minéraux, à des degrés divers et dans le cadre d'arrangements contractuels différents (chap. IV). De nombreux pays à faible revenu doivent faire appel aux capitaux, au savoir-faire et aux compétences managériales des STN pour l'exploitation de leurs richesses minérales, mais certaines des conséquences économiques de cette dépendance suscitent des inquiétudes, notamment en ce qui concerne le partage des recettes. Il y a aussi une prise de conscience croissante de la nécessité de remédier aux impacts environnementaux et sociaux des activités extractives, indépendamment de la présence de STN. De fait, après des décennies d'exploitation, la transformation de ressources minérales dormantes en stimulants d'un développement durable demeure une tâche exigeante dans de nombreux pays (chap. V).

Le présent chapitre fait le point sur les évolutions récentes des politiques publiques, aux niveaux national et international, et présente les options dont disposent les pays d'accueil en développement pour tirer un meilleur parti de la présence des STN. La section A est consacrée à l'examen de certaines des politiques et actions que les autorités nationales doivent mettre en œuvre pour relever le défi de la gouvernance. Celles-ci ne sont pas nécessairement en rapport direct avec les STN elles-mêmes, mais plutôt avec le cadre général de gouvernance et les politiques et institutions visant les industries extractives. La section B traite des mesures prises pour réglementer l'entrée et les activités des STN dans différentes industries extractives. La section C examine comment les pays pourraient accroître leur part de la rente générée par les industries extractives en modifiant leurs politiques et leur cadre institutionnel, en particulier

leur régime fiscal; elle analyse aussi les incidences des changements apportés à la réglementation. La section D traite des moyens de promouvoir les liens interentreprises, le progrès des qualifications et les transferts de technologie. Les mesures visant à atténuer les coûts environnementaux, sociaux et politiques potentiels sont étudiées aux sections E et F, et la section G dégage les conclusions des sections précédentes.

A. CADRE GÉNÉRAL DES POLITIQUES ET INSTITUTIONS PUBLIQUES

Les politiques et institutions publiques en rapport avec les industries extractives sont un facteur clef pour garantir que l'exploitation minière soit durablement mise au service du développement, que des STN soient ou non présentes (chap. III et V). La gestion efficace d'une économie fondée sur les minéraux réclame des capacités de gouvernance solidement assises et l'adhésion des gouvernants et des décideurs à l'objectif du développement durable (Auty, 2001b; Bergesen, Haugland et Lunde, 2000). Or il arrive que, dans un certain nombre de pays riches en minéraux, les politiques publiques soient davantage axées sur des objectifs à court terme que sur des objectifs de développement à long terme. En outre, la répartition et l'utilisation de la part des recettes qui revient au pays d'accueil sont parfois déterminées sans tenir véritablement compte des objectifs de développement. Dans le pire des cas, la facilité d'accès à ces recettes peut conduire le gouvernement à être moins redevable à l'égard de la population (Moore, 2000), et l'inciter à préserver et à développer les intérêts de la petite élite au pouvoir.² L'entrée de STN dans ces pays peut permettre aux élites dirigeantes de se maintenir au pouvoir et

d'abuser des richesses du pays, sans que l'ensemble de la population en retire beaucoup d'avantages.

Comme pour d'autres branches d'activité, il est important de créer et maintenir en place un cadre de gouvernance, fondé sur le respect de la légalité et des institutions, qui assure un environnement propre à inciter les entreprises à investir dans des activités productives. Au-delà de ce cadre général, les pays ont besoin d'institutions et de politiques visant expressément les industries extractives. Les principaux éléments devraient en être les suivants (CEA, 2004; Otto, 2006):

- Une connaissance approfondie des ressources minérales du pays, fondée sur des études géologiques. C'est un préalable aux activités d'exploration (voir Otto, 1995). Nombre de pays africains possèdent de vastes réserves minérales qui n'ont pas encore été correctement étudiées.³ Les gouvernements doivent aussi s'informer sur les industries traitant les minéraux qui les intéressent et sur leur importance aux niveaux national et mondial. Plus cette base de connaissances sera riche, plus forte sera la position de négociation du gouvernement face aux entreprises en général et aux STN en particulier.
- Un cadre juridique applicable à l'exploration et l'exploitation des ressources minérales qui détermine les droits de propriété sur les minéraux. Dans la plupart des pays, c'est l'État qui est le propriétaire des minéraux; dans d'autres, ce droit est attaché à la propriété du terrain; dans d'autres encore, le régime de propriété varie selon le minéral considéré (CEA, 2004, p. 80).
- Un cadre administratif régissant l'extraction des ressources minérales. Ce cadre régleme la délivrance des licences, définit les conditions de prospection et d'extraction et assure l'établissement du cadastre des droits d'extraction (état des activités de prospection et d'extraction en cours et des droits y relatifs) (Otto, 2006).
- Mesures relatives à la production de minéraux qui réglementent les activités minières industrielles et artisanales, menées par des entreprises publiques ou privées nationales et par des STN.
- Un système de gestion des recettes. Il s'agit ici du partage et de la répartition de la rente tirée de l'exploitation minière. Selon la manière dont elle est gérée, cette rente peut avoir des effets aussi bien positifs que négatifs sur l'économie nationale.
- Mesures relatives à la santé et à la sécurité des travailleurs ainsi qu'à la protection de l'environnement et des droits des communautés locales.

Il n'existe pas en la matière de formule universellement applicable. Chaque pays doit intégrer ses propres politiques concernant les industries extractives dans une stratégie globale de développement, précisant le rôle qu'elles peuvent jouer dans le développement économique national. Étant donné que les gisements seront un jour épuisés, les avantages économiques des activités extractives doivent être envisagés dans la durée. À cette fin, il convient d'orienter une part appropriée des recettes de l'exploitation minière vers l'éducation, la santé, les infrastructures et d'autres formes de formation du capital humain et vers les infrastructures sociales. La répartition des recettes doit être en harmonie avec les politiques macroéconomiques, industrielles, commerciales, sociales et autres et avec les institutions ayant vocation à les soutenir.

Pour prévenir les décisions inéquitables, il est en outre nécessaire d'inviter toutes les parties concernées – gouvernement, société civile, communautés touchées, syndicats, industries et organisations internationales – à participer à la discussion et à l'élaboration des politiques. La répartition des revenus est une source fréquente de conflit social, dont on peut atténuer le risque en attribuant une part des recettes aux administrations provinciales et locales, notamment celles des régions les plus directement touchées. Toutefois, cela suppose que ces différents niveaux administratifs disposent eux aussi de systèmes de gouvernance et de moyens appropriés.

La qualité du cadre institutionnel et des politiques générales et sectorielles est un élément du pouvoir de négociation dont dispose un gouvernement hôte face aux investisseurs potentiels, qu'ils soient nationaux ou étrangers. Pour les entreprises, la décision d'investir dans un projet est déterminée par le ratio risque/rendement attendu (chap. IV). Si le risque est jugé élevé, elles n'accepteront d'investir que dans des opérations dont elles attendent un rendement important. Les pouvoirs publics ont la possibilité d'influer sur ces risques et, du même coup, de renforcer leur position de négociation. En fournissant une information de qualité sur les richesses minérales du pays, ils peuvent abaisser les coûts de prospection; par leur politique réglementaire et fiscale, ils peuvent limiter le risque financier; et en assurant une plus grande stabilité politique, ils peuvent atténuer le risque politique. En outre, en développant leurs connaissances, leur information et leurs capacités de négociation, ils peuvent tenter d'éliminer l'asymétrie qui existe à cet égard entre les STN et les gouvernements des pays d'accueil en développement.

B. RÉGLEMENTATION DE L'ENTRÉE ET DE L'ACTIVITÉ DES STN DANS LES INDUSTRIES EXTRACTIVES

Les politiques portant sur l'investissement étranger dans les industries extractives ont évolué au fil du temps et varient encore considérablement selon les pays et les minéraux considérés. Elles vont de l'interdiction totale des investissements étrangers à une dépendance presque absolue à l'égard des STN, avec des différences sensibles entre le secteur des hydrocarbures et celui des minerais métalliques et aussi entre différents segments de ces deux secteurs. Pour les pays qui se sont ouverts à l'IED ou à d'autres formes de participation des STN aux industries extractives, le problème à résoudre est de réglementer l'entrée et les activités des STN d'une manière qui serve au mieux les objectifs de développement. La participation des STN est régie par la législation et la réglementation nationales, par des contrats et par des arrangements plus informels. De nombreux pays ont en outre conclu des accords internationaux d'investissement (AII) qui ont une incidence sur les activités des STN dans les industries extractives.

Dans l'industrie du pétrole et du gaz, les STN exercent leurs activités dans le cadre d'arrangements qui vont de la concession au contrat de services avec les compagnies pétrolières d'État. Dans celle des minerais métalliques, ces arrangements prennent le plus souvent la forme de concessions octroyées en vertu de licences de prospection et d'exploitation. Dans les deux secteurs, les contrats sont en évolution permanente, les gouvernements cherchant à établir un juste équilibre entre les droits et obligations de l'État, d'une part, et ceux des STN, de l'autre.

1. Pétrole et gaz: des concessions «d'antan» aux accords de partenariat

Les lois nationales régissant l'industrie du pétrole et du gaz définissent sous quelle forme les STN sont autorisées à exercer leurs activités. Ces formes de participation varient parfois selon le type d'activité. Ces dispositions législatives qui, dans certains pays, sont intégrées à la constitution nationale, autorisent généralement la conclusion de contrats destinés à encadrer les activités des STN à des conditions compatibles avec la législation.

Comme on l'a vu plus haut, jusqu'au début des années 70, un petit nombre de STN dominaient la production pétrolière mondiale, la plupart du temps dans le cadre de concessions. Celles-ci

accordaient aux STN, pour un coût relativement modeste, le droit exclusif de prospecter, d'exploiter et de commercialiser les ressources – marché extrêmement inégal entre un gouvernement hôte et une société étrangère (Smith, 1991; Omorogbe, 1997). De surcroît, les droits octroyés l'étaient pour des durées allant de quarante à soixante-quinze ans et portaient sur d'immenses zones, couvrant parfois l'intégralité du territoire national (Omorogbe, 1997, p. 58).⁴ Nombre de ces concessions ont pris fin avec la décolonisation, la création de l'OPEP et les nationalisations qui sont intervenues dans l'industrie pétrolière dans les années 70 (encadré IV.4).

Les activités des STN dans le secteur des hydrocarbures sont désormais régies par différents types d'accords de partenariat conclus le plus souvent avec les compagnies d'État des pays d'accueil en développement (Likosky, 2006). Ces types de contrats ont des traits communs, mais comportent aussi des différences importantes. Les plus courants aujourd'hui sont les concessions modernes, les coentreprises, les accords de partage de la production et les contrats de services (encadré VI.1). Comme on l'a vu (tableau IV.1), plus de la moitié des contrats entre pays en développement pétroliers et STN qui étaient en vigueur en juin 2007 étaient des accords de partage de la production. Les coentreprises et les concessions en représentaient 41 % et les contrats de services 2 %, le solde étant constitué d'autres types de contrats.

Il y a une différence qualitative entre les concessions, les accords de partage de production, les coentreprises et les accords de partage des risques, d'une part, et les simples contrats de services, de l'autre. Dans le premier cas, la STN assume davantage de risques mais reçoit aussi une part des recettes, déterminée par les clauses du contrat et la législation. Dans les contrats de services, l'entreprise est rémunérée par les pouvoirs publics pour les prestations spécifiques qu'elle est appelée à fournir.

Il est difficile de donner des indications générales sur les types de contrats qui seraient les plus avantageux pour un pays. Étant donné que les pays ont des ressources de qualité inégale et n'ont pas le même niveau de compétence, un type de contrat peut être plus approprié qu'un autre pour différents projets à l'intérieur d'un même pays. L'effet d'un contrat donné est déterminé par son contenu, qui résulte des négociations menées entre l'État (souvent représenté par une compagnie pétrolière ou gazière nationale) et l'investisseur (ou le consortium d'investisseurs). Par exemple, les taux des redevances et de l'imposition seront fixés par contrat. Il en va souvent de même pour les questions relatives aux apports locaux, à la formation, au contrôle du gouvernement sur les grandes décisions, à la participation des entreprises publiques et, plus récemment, aux questions

Encadré VI.1. Les types d'arrangements contractuels avec les STN du secteur du pétrole et du gaz

La *concession moderne* est un contrat en vertu duquel une entreprise étrangère reçoit le droit de prospecter, d'extraire et de commercialiser des ressources sur une zone géographique déterminée. Dans ce cadre, elle assume tous les risques en cas d'échec et recueille tous les profits en cas de découverte commercialisable. Les profits sont fonction du volume de production, des cours du produit, des impôts et autres redevances. L'entreprise a généralement le droit de choisir le droit et le for applicables pour le règlement des différends. Les concessions sont des contrats à long terme et renouvelables.

Dans le cas d'une *coentreprise*, l'entreprise étrangère exerce son activité conjointement avec une entreprise publique. Les partenaires se partagent les coûts d'exploration et de production au prorata de leur participation au capital. Habituellement, c'est la compagnie pétrolière d'État qui est majoritaire. Comme dans le cas des concessions et des accords de partage de production, les dispositions particulières du contrat déterminent le degré de contrôle de l'entreprise étrangère. Mais la coentreprise fournit un moyen juridiquement structuré d'assurer des transferts de technologie et de partager la prise de décisions. Elle peut permettre à un pays d'accueil d'offrir une prime pour le transfert de technologie et par-là tenter d'atténuer sa dépendance à l'égard des sociétés étrangères. La perspective de cette émancipation va évidemment à l'encontre des intérêts des STN. En conséquence, l'ampleur du transfert de technologie dans le cadre de la coentreprise fait l'objet de négociations et varie donc en fonction du pouvoir de négociation du gouvernement national.

Dans les *accords de partage de la production*, l'entreprise étrangère supporte tous les coûts et tous les risques de prospection. Elle est donc perdante si celle-ci est infructueuse, mais lorsque des ressources commercialement exploitables sont découvertes, elle a le droit de récupérer ses dépenses passées et de recevoir une part convenue des bénéfices. Ce type d'arrangement peut être utile lorsqu'un pays a besoin qu'une entreprise assume les risques de prospection. Une STN peut trouver ce type de contrat plus avantageux qu'une concession moderne si elle n'est pas certaine de pouvoir amortir ses coûts dans le laps de temps strictement limité qui caractérise les concessions récentes. Le premier accord de ce type a été signé en 1961 entre l'Indonésie et l'Asamera Oil Corporation (Canada)^a.

Les *contrats de services avec prise en charge des risques* ressemblent aux accords de partage de production et visent à répondre aux situations dans lesquelles le gouvernement hôte souhaite faire appel à une STN pour prendre en charge le risque d'exploration. La STN, si elle découvre des ressources commercialement exploitables, reçoit une rémunération, à laquelle peut s'ajouter une éventuelle participation dans l'entreprise à naître. Si l'exploration ne donne pas de résultats, la STN supporte toutes les pertes. Dans un *contrat de services simple*, l'entreprise étrangère fournit au pays d'accueil des services et un savoir-faire pour l'exploration et/ou la mise en exploitation d'un site. En contrepartie, elle reçoit une rémunération conformément aux stipulations du contrat, que son activité débouche ou non sur une découverte commerciale. Dans ce cas, c'est le gouvernement qui supporte le risque. Pour conclure un contrat de ce type et assumer la responsabilité première d'un projet, les autorités du pays hôte doivent disposer d'un savoir-faire technique suffisant et avoir accès à des sources de financement.

La distinction entre ces divers types d'arrangements n'est pas toujours évidente. Les parties peuvent utiliser des dénominations différentes pour des contrats dont les dispositions sont similaires ou, au contraire, utiliser la même dénomination pour des contrats dont les dispositions sont différentes (Bindemann, 1999). La forme qui est la plus appropriée pour un pays ou un projet donné dépend d'un certain nombre de facteurs, parmi lesquels la maturité de l'industrie pétrolière nationale, le régime fiscal, la dépendance à l'égard des importations ou des exportations, la géologie du territoire, les coûts et le cadre réglementaire.

Source: CNUCED sur la base de Smith, 1991; Bindemann, 1999; et Omorogbe, 1997.

^a Voir, par exemple, Fabrikant, 1975; et Machmud, 2000.

concernant les droits de l'homme et la protection de l'environnement.

Il découle de ce qui précède que les gouvernements doivent disposer de solides qualités de négociation pour parvenir à un résultat satisfaisant. Dans les secteurs du pétrole et du gaz, c'est généralement la compagnie pétrolière ou gazière nationale qui est chargée de ces négociations. Il y a souvent à cet égard des déséquilibres considérables de compétences entre les grandes STN et les autorités des pays en développement. Une étude récente sur le delta du Niger illustre cette asymétrie en ce qui concerne la protection de l'environnement (PNUD, 2006b, p. 188):

«Les compagnies ont plusieurs avantages sur tous les organismes publics de réglementation. Elles disposent de cartes de meilleure qualité et mieux à jour, ainsi que d'images de satellite et d'autres techniques de télédétection, et de moyens informatiques sophistiqués pour la collecte, l'analyse et la présentation de données sur l'environnement.»

La mesure dans laquelle les STN participent aux opérations d'extraction varie considérablement d'un pays à l'autre (chap. IV). Selon une estimation, en 2005, les STN des pays développés n'avaient un libre accès qu'à 10 % des réserves pétrolières mondiales connues, principalement dans des pays

développés et à 7 % supplémentaires au travers de coentreprises avec des sociétés pétrolières d'État (chap. IV). Les réserves restantes leur étaient pratiquement inaccessibles. Les activités d'aval – raffinage, pétrochimie, transport et distribution – sont généralement plus ouvertes à l'investissement étranger dans de nombreux pays.⁵

En *Asie occidentale*, la plupart des pays interdisent l'IED dans la prospection et l'extraction du pétrole et du gaz.⁶ La Constitution de la République islamique d'Iran interdit l'attribution de droits d'exploitation aux sociétés étrangères, mais elle autorise les investissements étrangers sous la forme de contrats de rachat.⁷

En *Amérique latine* et dans les *Caraïbes*, les réformes institutionnelles des années 90 ont ouvert partiellement l'industrie des hydrocarbures à l'investissement privé (et étranger), essentiellement pour la prospection et la production dans de nouvelles régions et en haute mer ou pour des opérations coûteuses d'exploitation de champs pétrolifères marginaux ou de production de pétrole brut extra lourd. Les gisements les plus riches et les plus rentables sont restés entre les mains des sociétés d'État, mais ont parfois été mis en valeur avec la participation de STN étrangères.⁸ Le Mexique, par contre, a conservé à PEMEX, entreprise d'État, son monopole sur la prospection et l'extraction (CEPALC, 2002, p. 143). En ce qui concerne le gaz naturel, les pays de la région se sont davantage ouverts à l'IED, offrant fréquemment des incitations aux investisseurs étrangers. En Argentine, en Bolivie, au Pérou et à Trinité-et-Tobago, les STN ont été autorisées à exploiter de vastes gisements parallèlement aux entreprises publiques, alors qu'en Colombie et au Venezuela, elles ont dû conclure des accords avec les entreprises d'État.

Les pays pétroliers *africains* ainsi que la *Chine* et l'*Indonésie* ont ouvert leur industrie pétrolière à la participation des STN par le biais d'accords de partage de production, souvent accompagnés de coentreprises ou d'autres types de participation au capital (chap. IV). Dans la *Fédération de Russie*, les entreprises d'État – Rosneft pour le pétrole et Gazprom pour le gaz – se sont parfois associées à des STN lorsqu'elles avaient besoin de capitaux ou de technologie pour mettre en valeur des champs pétrolifères difficiles à exploiter ou situés dans des zones isolées.

Les évolutions récentes des politiques dans un certain nombre de pays producteurs de pétrole tendent à limiter plus encore l'accès des STN au secteur des hydrocarbures (voir sect. C ci-après). Dans le même temps, l'essor de nouvelles STN pétrolières et gazières originaires de pays émergents (chap. IV) laisse entrevoir une intensification de la

concurrence pour les projets qui sont encore ouverts à la participation des STN.

2. Codes et contrats miniers régissant l'IED dans l'extraction de minerais métalliques

Les textes législatifs concernant l'industrie minière définissent les formes que peut prendre la participation des STN dans le secteur des minerais métalliques. Dans les pays en développement, à la différence de ce qu'on observe dans le secteur des hydrocarbures, ce sont les concessions qui prédominent. Les sociétés minières obtiennent des licences d'exploration et de production qui leur ouvrent le droit d'exploiter les gisements. Dans de nombreux pays, la loi permet que les activités des STN soient régies par des contrats dont les termes doivent être conformes à la législation, notamment dans le cas de projets miniers de grande ampleur (Barberis, 1999). Parfois, l'industrie minière est soumise à une juxtaposition de règles nationales et infranationales.⁹

Comme dans le secteur des hydrocarbures, les cadres réglementaires ont été modifiés au fil du temps et sont encore en évolution. En Afrique, par exemple, au terme d'une période où dominaient les entreprises d'État, un processus de déréglementation et de privatisation s'est enclenché au cours des années 80. La libéralisation, la déréglementation et la privatisation ont été encouragées dans l'ensemble des pays africains, notamment par les institutions financières internationales, comme moyen de corriger les déséquilibres macroéconomiques, de stimuler la reprise et d'engager l'économie sur un sentier de croissance durable. La promotion de l'IED était un élément important de cette stratégie, qui s'est souvent traduit par la mise en place d'incitations fiscales. Les principales raisons invoquées à l'appui de ces réformes institutionnelles étaient notamment la sous-performance de l'industrie minière dans nombre de pays en développement, le manque d'intérêt ou de moyens pour la prospection et l'investissement, et l'aggravation de la dette extérieure (CNUCED, 2005b). La promulgation de nouveaux codes miniers ou la révision des codes existants,¹⁰ en vue d'offrir des garanties et de meilleures conditions aux investisseurs, est une caractéristique des années 90 (encadré VI.2).

Dans le cadre des réformes des codes miniers, les restrictions à la participation de l'étranger aux activités d'extraction de minerais métalliques ont été allégées ou entièrement supprimées dans la plupart des pays en développement. Nombre de pays d'Amérique latine et des Caraïbes ont considérablement modifié leur législation minière

Encadré VI.2. Trois générations de réforme des codes miniers en Afrique dans les années 80 et 90

La réforme des cadres législatifs et réglementaires de l'industrie minière en Afrique depuis les années 80 a contribué à instaurer un environnement institutionnel plus accueillant pour l'IED. Un auteur a distingué trois générations de révisions des codes miniers dans les pays africains (Campbell, 2004).

La première génération, dans les années 80, se caractérise par diverses formes de retrait de l'État ou de privatisations, jugées nécessaires pour attirer l'IED. Au Ghana, par exemple, une politique active de cession des parts de l'État dans les entreprises publiques minières et d'initiatives visant à attirer les investisseurs étrangers s'est traduite par une simplification du cadre législatif et institutionnel. Les mesures prises en 1986 comprenaient notamment la création de la Commission des minéraux dont la mission était de servir de guichet unique pour l'investissement dans l'industrie minière, la promulgation du premier code minier détaillé – la *Minerals and Mining Law* – et des *Mineral (Royalties) Regulations*, ainsi que de l'*Additional Profit Tax Law*. C'est sur la base de ces textes qu'ont été instaurées de généreuses incitations fiscales aux investisseurs. Alors que le taux de l'impôt sur les sociétés généralement applicable au milieu des années 80 était de 55 %, celui de l'industrie minière a été ramené à 45 %. Les prélèvements initiaux, qui étaient précédemment fixés à 12 % de la valeur totale des bénéfices tirés de l'extraction de minéraux, ont été réduits à 3 %-12 % (selon la rentabilité).

La deuxième génération de réformes (du début au milieu des années 90) reposait sur la prise de conscience croissante de la nécessité de certaines formes de régulation, notamment dans le domaine de l'environnement, en assignant principalement la responsabilité au secteur privé. En Guinée, par exemple, parmi les divers aspects de la libéralisation (tels qu'illustrés par l'article 16 du code minier de 1995), la protection de l'environnement et la responsabilité de suivre et d'assurer l'application de la législation environnementale ont été mises à la charge des entreprises exploitantes. En outre, la nouvelle politique minière tendait à rétablir la compétitivité par le biais du régime fiscal applicable au secteur, qui en garantissait notamment la stabilité pendant toute la durée des droits d'exploitation concédés.

La troisième génération de changements institutionnels date de la fin des années 90. Elle reconnaît explicitement à l'État un rôle de facilitateur et de régulateur de l'IED et a généralement reçu les encouragements de la Banque mondiale. Des exemples en sont fournis par le Mali, Madagascar et la République-Unie de Tanzanie. Les codes miniers de 1999 du Mali et de Madagascar renferment des dispositions particulières concernant la protection de l'environnement. Cependant, aucun de ces deux pays n'avait les moyens de contrôler l'application des normes environnementales par les opérateurs privés^a. Au terme d'un projet de réforme sectorielle sur cinq ans financé par la Banque mondiale, la République-Unie de Tanzanie a publié un nouveau code minier en 1998. Celui-ci autorisait la constitution de sociétés contrôlées à 100 % par l'étranger, instituait des garanties contre les nationalisations et expropriations, et permettait le libre rapatriement des bénéfices et des capitaux. Comme au Mali et en Guinée, le code minier révisé prévoyait un taux de redevance de 3 % de la valeur des exportations ainsi que diverses mesures d'incitation, comme des exonérations fiscales et la renonciation aux droits à l'importation.

Bon nombre de ces réformes sont intervenues dans une période où l'on pensait que les cours des métaux étaient sur une pente de recul séculaire et où les pays se battaient pour attirer les investisseurs étrangers vers le secteur minier. Face aux résultats souvent décevants des sociétés minières d'État et à l'obligation de rembourser la dette extérieure, les réformes tendaient à réduire le rôle de l'État en tant qu'exploitant et à créer un environnement favorable à l'IED. Et l'IED a effectivement progressé. En République-Unie de Tanzanie, par exemple, les entrées annuelles d'IED ont fait un bond, passant de pratiquement zéro en 1990 à plus de 500 millions de dollars en 2000, essentiellement dans l'exploitation des gisements aurifères. Au Ghana, les entrées annuelles à la fin des années 90 étaient environ 10 fois plus importantes qu'en 1990.

Source: CNUCED sur la base de Campbell, 2004 et 2006.

^a Voir «African mining codes questioned», *Mining Journal*, London, 14 février 2003.

au cours des années 90 (Albavera, Ortiz et Moussa, 2001).¹¹ Au Pérou, la prédominance des entreprises d'État a été abolie en 1991-1992 par l'adoption de lois nouvelles qui faisaient de la promotion des investissements dans l'industrie minière et de la privatisation des entreprises publiques minières et pétrolières une question d'intérêt national.¹² Le code minier argentin a été radicalement modifié pour des raisons analogues. Au Brésil, en Indonésie, en Papouasie-Nouvelle-Guinée et aux Philippines, les STN ont été autorisées à contrôler jusqu'à 100 % du capital d'entreprises minières (Otto, 2000; Barberis,

1999). Le Chili s'est aussi ouvert à l'IED, mais a conservé à Codelco le statut d'entreprise publique.

Les législations actuellement en vigueur prévoient pour la plupart une plus grande sécurité d'établissement, un libre accès aux dossiers de prospection antérieurs, des procédures d'autorisation de prospection simples et transparentes, une définition géographique précise des zones concernées, des dispositions pour le règlement des différends et des méthodes de règlement des conflits concernant l'utilisation des sols (Otto, 2006, p. 113). Un certain nombre de lois précisent les conditions d'emploi du

personnel national et étranger dans les entreprises minières (*Law Business Research*, 2005).¹³

En outre, soucieux d'offrir davantage de certitude aux investisseurs, de nombreux pays en développement et en transition ont fait plus qu'ouvrir les industries extractives à l'investissement étranger en consacrant le changement d'orientation de leur politique par l'adoption de clauses de stabilité fiscale¹⁴ et en signant divers accords internationaux d'investissement. Les accords internationaux les plus importants dans ce contexte sont les traités bilatéraux sur la promotion et la protection des investissements étrangers.¹⁵ Dans beaucoup de pays riches en minéraux, le nombre de ces derniers a fortement progressé au cours des dix dernières années (tableau VI.1).¹⁶

Il est important de resituer ces changements dans leur contexte. Le mouvement de libéralisation des années 80 et 90 s'est déployé alors que, face aux cours historiquement faibles des minéraux, nombre de pays fortement endettés voyaient dans l'ouverture à l'investissement étranger un moyen d'accroître leurs exportations et leurs recettes en devises.¹⁷ Des pays qui avaient procédé à la nationalisation de leur industrie minière ont dû convaincre les sociétés étrangères que de nouveaux investissements ne subiraient pas le même sort. Avec le recul, et au vu

des prix actuels des minéraux, on peut penser que certains des codes miniers alors adoptés et certains des contrats miniers alors négociés ont été excessivement généreux à l'égard des investisseurs étrangers. On a avancé l'idée que la libéralisation des cadres fiscaux et réglementaires des industries extractives n'avait pas été assortie des garanties nécessaires à la réalisation des objectifs de développement à long terme (Campbell, 2004; CNUCED, 2005b). Un autre point de discussion est le fait que les conditions fiscales ont été figées dans des clauses de stabilisation et que les accords internationaux d'investissement offrant aux investisseurs une protection accrue ont été conclus alors que les gouvernements étaient dans une position de négociation particulièrement faible.

Devant cette situation, plusieurs pays ont récemment durci la réglementation applicable aux activités des STN. On peut interpréter cette évolution en partie comme le contrecoup des efforts de libéralisation des années 90, en partie comme l'expression du renforcement du pouvoir de négociation des gouvernements dans la période actuelle de hausse des cours des minéraux. Il y a déjà une dizaine d'années, certains experts prévoyaient ce contrecoup. Comme l'écrivait l'un d'entre eux: «Lorsque la situation changera, il est raisonnable de présumer que les pays en développement s'efforceront à nouveau d'affirmer par tous les moyens leur "souveraineté permanente" sur leurs ressources naturelles et que, forts de leur expérience, ils sauront mieux se défendre. Toute mesure censée apporter des "incitations" ou la stabilisation qui a été prise à cette époque et qui apparaît contraire aux idéaux nationalistes se révélera probablement contestable sur le long terme.» (Omorogbe, 1997, p. 30). Les réformes législatives récemment adoptées par un certain nombre de pays semblent confirmer la validité de cette prédiction.

Tableau VI.1. Nombre d'accords bilatéraux d'investissement (ABI) conclus par des pays en développement et des pays en transition où le pétrole, le gaz et d'autres minéraux représentent une part importante des exportations totales^a, 1995 et 2006

Pays dépendant essentiellement des exportations de combustibles		Pays dépendant essentiellement des exportations de minéraux autres que des combustibles			
Pays	1995	2006	Pays	1995	2006
Algérie	5	36	Guinée	3	18
Nigéria	5	19	Botswana	0	9
Jamahiriya arabe libyenne	2	18	Suriname	1	3
Yémen	5	34	Zambie	2	12
Koweït	16	46	Jamaïque	9	16
Angola	0	5	Niger	3	5
Qatar	0	34	Chili	24	52
Arabie saoudite	2	16	Mozambique	1	21
Brunei Darussalam	0	5	Papouasie-Nouvelle-Guinée	5	5
Azerbaïdjan	4	27	Congo	5	9
République islamique d'Iran	8	55	Ghana	8	26
Venezuela	13	26	Cuba	12	60
Turkmenistan	12	19	Pérou	23	31
Oman	8	26	Rwanda	3	34
Gabon	4	12	Ouzbékistan	16	41
Soudan	4	25	Géorgie	12	27
République arabe syrienne	6	33	Afrique du Sud	8	36
Bahreïn	1	19	Bolivie	16	22
Trinité-et-Tobago	4	10	Kazakhstan	15	35
Kazakhstan	15	35	Bahreïn	1	19

Source: CNUCED (www.unctad.org/ia) et tableau III.5.

^a Les pays sont classés en fonction de la part des combustibles et des minéraux autres que les combustibles dans leurs exportations en 2000 et 2004. Voir la note «a» du tableau III.5.

C. ARRANGEMENTS RELATIFS AU PARTAGE DE LA RENTE

La diversité des arrangements adoptés par les pays d'accueil pour réglementer le partage de la rente entre les gouvernements et les STN opérant dans les industries extractives indique qu'il n'existe pas de formule d'application générale. Il est malaisé de trouver le juste équilibre, comme en témoignent les nombreux changements intervenus au fil du temps. On examinera dans la présente section les changements récemment décidés par les pays d'accueil en ce qui concerne la structure du capital et la fiscalité afin d'accroître les avantages qu'ils peuvent retirer des activités minières des STN. On étudiera les conséquences des actions unilatérales

Encadré VI.3. Les différents modes de partage de la rente

Les recettes que les autorités publiques retirent de l'activité des STN dans l'extraction du *pétrole et du gaz* revêtent diverses formes. Les conditions d'imposition peuvent être fixées par la législation et dans le cadre de contrats particuliers. Elles peuvent prévoir des prélèvements à acquitter aussi bien avant l'entrée en production qu'après celle-ci. Les premiers comprennent les droits d'appel d'offres, les primes de signature et divers droits de location, qui permettent au pays d'accueil d'engranger des recettes avant même qu'une découverte soit faite^a. Les paiements reçus après l'entrée en production sont les impôts, les redevances, les bénéfices des ventes de pétrole et les dividendes au titre de la participation de l'État à des coentreprises (Omorogbe, 2005). Le dosage précis de ces divers éléments varie selon les pays et selon le type de projet. Par exemple, le taux des redevances au Nigéria s'élève à 20 % pour l'exploitation onshore, et diminue progressivement en fonction de la profondeur pour les gisements offshore (ibid.). Au Pérou, le taux de la redevance pour le pétrole est fixé par contrat, entre 20 % et 25 % du revenu brut, et est de 37,2 % du revenu brut pour le gaz naturel et le gaz naturel liquéfié sur le site de Camisea (Perupetro, 2005).

Le régime fiscal applicable à l'*extraction de minerais métalliques* est aussi très variable (Otto *et al.*, 2006). La principale distinction à faire dans ce domaine est entre les impôts assis sur les gisements ou sur les moyens ou actions nécessaires à leur exploitation (impôts réels) et les impôts qui frappent les recettes nettes générées par l'extraction des ressources (impôts personnels). Parmi les premiers, les plus courants sont les redevances, les impôts fonciers, les retenues à la source et divers droits; les seconds comprennent l'impôt sur le revenu, l'impôt sur les plus-values, l'impôt sur les bénéfices prélevé à la source.

Chaque impôt a ses avantages et ses inconvénients, selon le but recherché. Par exemple, les redevances ouvrent la perspective de recettes publiques stables et prévisibles, sont faciles à administrer et moins exposées aux risques de corruption ou d'évasion fiscale. En revanche, elles alourdissent les coûts de production et réduisent d'autant l'intérêt d'un projet, et peuvent, par l'augmentation des coûts variables qu'elles entraînent, rendre non rentable l'exploitation de réserves marginales. L'impôt sur le chiffre d'affaires ou le bénéfice ne procure des recettes qu'à condition que la production devienne profitable. Il ne fausse pas, en principe, l'affectation des ressources ou les décisions d'investissement, mais il est par contre plus délicat à administrer ou à contrôler. Il peut aussi amener les entreprises à sous-déclarer leurs bénéfices ou à faire usage des prix de transfert (Otto *et al.*, 2006). Les pays dont les institutions sont relativement peu développées et les compétences administratives fragiles tendront sans doute à mettre l'accent sur les redevances et sur divers droits. Les formes d'imposition assises sur les bénéfices conviendront sans doute mieux aux pays disposant d'un appareil fiscal plus élaboré. Pour des raisons voisines, les pays en développement jugeront peut-être utile de s'épargner des formes d'imposition qui exigent des négociations prolongées avec l'investisseur étranger. Ce point est particulièrement important dans l'industrie minière, où les négociations sont conduites par un ministère, et non par une entreprise publique comme dans le secteur des hydrocarbures^b.

Source: CNUCED.

^a Les paiements préalables à l'entrée en production peuvent être importants. Par exemple, un nouveau record a été atteint quand Sinopec (Chine) a annoncé en 2006 qu'elle allait verser une prime de signature de 2,2 milliards de dollars pour obtenir le droit de prospecter le pétrole dans deux blocs en Angola (voir www.globalinsight.com/SDA/SDADetail5873.htm).

^b Les compagnies pétrolières ou gazières d'État ont sans doute un avantage sur les ministères dans les négociations avec des STN du fait qu'elles disposent d'un corps de personnel formé et plus compétent en matière de négociation (Land, 2007).

prises par les autorités publiques et l'on évoquera la progressivité de l'impôt comme moyen possible d'atténuer la vulnérabilité à la volatilité des prix.

Étant donné que l'accroissement des recettes de l'État constitue l'une des principales retombées de l'extraction minière (chap. V), on comprendra sans peine que les décideurs publics s'attachent à définir un cadre institutionnel qui assure aux autorités une part satisfaisante des bénéfices tirés de cette activité. Il est malaisé de définir le régime fiscal à appliquer aux industries extractives: si la taxation est trop faible, le risque pour le pays d'accueil est de perdre des recettes fiscales; si elle est trop élevée, le risque est d'étouffer les entreprises et de réduire leurs incitations à investir. Chaque pays a suivi sa propre voie, en fonction de divers facteurs. De ce fait, la part de la rente minière revenant aux gouvernements hôtes varie considérablement d'un pays à l'autre, et également d'un secteur à l'autre (encadré VI.3; chap. V).

1. Changements récents des politiques

Du fait de la hausse des cours des minéraux, un certain nombre de gouvernements ont pris des mesures pour accroître leur part des bénéfices générés par les activités extractives, y compris celles menées par des STN, en apportant des modifications à leur système fiscal ou à leurs accords contractuels. Par exemple:

- L'*Algérie* a promulgué en décembre 2006 un règlement imposant une taxe sur les profits exceptionnels lorsque les prix à la production dépassent 30 dollars le baril. Le taux de cette taxe varie de 5 % à 50 % en fonction du volume total de la production.¹⁸
- En *Bolivie*, le Gouvernement a adopté en 2006 une nouvelle loi (loi sur les hydrocarbures 3058) abrogeant la loi qui avait privatisé le secteur dix

- ans plus tôt. Le contrôle des ressources pétrolières a été transféré à un organisme public, Yacimientos Petroliferos Fiscales Bolivianos (YPFB). La nouvelle loi annule les contrats en cours et exige la négociation de nouveaux contrats à des conditions plus favorables à l'État, grâce notamment à une hausse des taxes et des redevances.¹⁹ Le Ministre des mines a également proposé d'augmenter le taux d'imposition, qui passerait de 5 % environ à au moins 30 %.²⁰
- Au *Chili*, la Chambre des députés a approuvé un impôt spécial de 4 % à 5 % sur les résultats bruts des sociétés minières (encadré VI.4).
 - La *Chine* a institué en 2006 une retenue spéciale à la source sur les sociétés pétrolières à des taux allant de 20 % à 40 % pour le pétrole vendu à un prix supérieur à 40 dollars le baril. Cette mesure a conduit ConocoPhillips à invoquer la clause d'arbitrage international prévue dans son contrat de partage de la production.²¹
 - La *République démocratique du Congo* a entrepris de revoir 60 contrats miniers signés au cours des dix années précédentes, ce qui pourrait déboucher sur des renégociations visant à accroître la contribution de l'industrie minière au développement.²²
 - En *Équateur*, la nouvelle loi sur les hydrocarbures de 2006 a augmenté la part des revenus des projets pétroliers et gaziers revenant à l'État, ce qui a donné lieu à une série de renégociations et de différends (*WIR06*).²³
 - En *Mongolie*, une taxe sur les bénéfices exceptionnels tirés de matières premières essentielles a été instaurée en mai 2006. Le taux de cette taxe a été fixé à 68 % des bénéfices pour le cuivre et l'or, après déduction des coûts d'extraction, et uniquement lorsque les cours mondiaux dépasseraient un niveau spécifié.²⁴ Le taux de la redevance applicable à tous les minéraux métalliques a par ailleurs été doublé, passant de 2,5 % à 5 %. En outre, la loi sur les minéraux a été modifiée en juillet de la même année, pour donner au Gouvernement le droit d'acquérir une participation pouvant atteindre 50 % pour tout produit stratégique dont la découverte aurait été réalisée avec le concours de fonds publics, et 34 % pour tout gisement dont l'exploration aurait été financée par des fonds privés.²⁵
 - Le *Pérou* a instauré en 2004 une redevance de 1 % à 3 % qui varie selon le chiffre d'affaires annuel des sociétés minières; et les milieux politiques s'interrogent sur l'opportunité de renégocier les avantages fiscaux accordés par les gouvernements précédents.²⁶
 - Les autorités de la *Fédération de Russie* ont entrepris de fixer de nouvelles limites à la participation étrangère au capital de sociétés stratégiques et à la prospection et l'exploitation de gisements stratégiques (spécialement les grands gisements de pétrole et de gaz). La nouvelle loi relative au sous-sol, présentée au Parlement en 2005, devrait entrer en vigueur fin 2007 (RIA Novosti, 2007a et b; Liuhto, 2007).²⁷ De même,

Encadré VI.4. La nouvelle fiscalité minière du Chili

Pendant plusieurs années, les recettes fiscales tirées de l'extraction du minerai de cuivre ont suscité d'intenses débats au Chili. Sur la période 1985-2002, une seule des grandes sociétés minières privées avait acquitté un impôt sur le revenu d'un montant non négligeable (chap. V). Des études comparatives ont montré que le Chili offrait un régime fiscal qui était parmi les plus attractifs pour l'investissement dans les industries extractives^a. Il ne prévoyait aucune redevance. Il autorisait en outre l'amortissement accéléré, la possibilité d'accumuler indéfiniment des pertes déductibles de l'impôt, des ratios d'endettement extrêmement élevés doublés d'une imposition des versements d'intérêts à un taux beaucoup plus faible que celui des bénéfices^b. Le fait que la contribution de l'entreprise d'État Codelco aux recettes fiscales sur la période 1991-2003 était 3,4 fois supérieure à celle des 10 premières sociétés minières étrangères prises ensemble (alors que le volume de sa production était inférieur) a suscité de vifs débats.

Pour répondre à cette situation, le Gouvernement a instauré un impôt minier spécifique. Celui-ci a été approuvé alors que le cours du cuivre avait sensiblement augmenté et que les recettes étaient en hausse. Ce nouvel impôt est entré en vigueur en février 2006, assorti d'un taux progressif calculé en fonction du chiffre d'affaires brut de l'entreprise. Les sociétés qui bénéficiaient de la stabilité fiscale prévue par les dispositions législatives en vigueur avant décembre 2004 n'étaient pas assujetties à cet impôt, mais il leur a été donné la faculté d'opter pour un autre dispositif de stabilité fiscale prévu dans la nouvelle loi.

Source: CNUCED.

^a Voir Albavera, Ortiz et Moussa, 2001 et Otto, Batarseh et Cordes, 2000.

^b En 2001, les autorités ont adopté une règle en vertu de laquelle, lorsque le ratio d'endettement est supérieur à 3, le montant des emprunts supérieur à cette limite sera taxé au taux applicable aux bénéfices.

^c Un nouvel article de la loi sur l'investissement étranger (DL 600) dispose que les investissements miniers d'un montant égal ou supérieur à 50 millions de dollars peuvent, pendant les quinze années suivant le début de la production commerciale, prétendre à la stabilité en ce qui concerne a) l'impôt minier spécifique, y compris son taux et son assiette, et tout autre impôt ultérieur assis sur les activités minières, y compris les redevances et droits similaires; et b) le taux et le mode de calcul de la licence d'exploitation.

depuis 2003, le Gouvernement a renégocié la quasi-totalité de ses contrats pétroliers et gaziers avec des STN (OCDE, 2006), ce qui lui a permis d'obtenir une plus large part des revenus des projets et de relever le taux des impôts et des redevances.²⁸

- L'*Afrique du Sud* a entrepris en juin 2007 de réviser sa législation en vue d'augmenter les recettes qu'elle tire de l'activité minière et les avantages qui en découlent pour le développement. Le projet de loi envisage une redevance de 1 % à 6 % selon la nature des minéraux.²⁹
- Le *Venezuela* a décidé une refonte intégrale des dispositions applicables en matière de prises de participation et d'imposition afin de réduire le poids financier des compagnies pétrolières étrangères et d'augmenter les prélèvements fiscaux qu'elles doivent acquitter. En 2001, le Gouvernement a promulgué une nouvelle loi sur les hydrocarbures, qui a relevé les taux de redevance et prescrit que les investissements étrangers soient à l'avenir limités à une participation de 49 % dans les projets conjoints, une majorité de contrôle de 51 % étant réservée à la compagnie pétrolière nationale PDVSA. En 2006, les contrats de services avec prise en charge des risques conclus avec 17 sociétés étrangères ont été transformés en coentreprises avec PDVSA.³⁰ Un décret présidentiel de février 2007 a exproprié toutes les entreprises qui réalisaient des projets dans le bassin de l'Orénoque.³¹ L'exploitation des ressources a été confiée à des sociétés d'économie mixte, dans lesquelles PDVSA est majoritaire. Le décret précise en outre que tous les différends concernant ces projets seront soumis à des tribunaux vénézuéliens et jugés conformément au droit vénézuélien (Dugan et Profaizer, 2007).
- En *Zambie*, le budget annuel présenté en février 2007 prévoit un relèvement des taux d'imposition et des redevances et restreint les possibilités d'exonérations temporaires (Land, 2007).³²

L'instauration de nouvelles taxes et redevances ou le plafonnement des prix ont aussi été envisagés en Argentine, au Tchad, en Mauritanie et dans d'autres pays.³³ La réglementation a aussi évolué dans les pays développés. L'Australie occidentale a, par exemple, introduit une redevance sur la production d'or, et des redevances fédérales sur l'industrie minière ont été réclamées aux États-Unis (Otto *et al.*, 2006). En 2006, le Royaume-Uni a institué une taxe exceptionnelle sur les bénéfices des entreprises pétrolières en mer du Nord pour tenir compte de la tendance structurelle au renchérissement du pétrole, et la surtaxe sur le revenu des sociétés a été relevée de 10 % à 20 %.³⁴

2. Conséquences des changements récents des politiques

Les changements apportés par les gouvernements aux lois et contrats régissant l'investissement étranger dans les industries extractives sont loin d'être un phénomène nouveau. Dans les années 70 et 80, le passage des concessions traditionnelles aux accords modernes de partenariat a souvent entraîné la renégociation des contrats ou des nationalisations.³⁵ Certaines de ces initiatives ont conduit à des différends juridiques et à la création de tribunaux arbitraux ad hoc par les parties en cause. Mais il est arrivé que les pays d'accueil qui avaient procédé à la nationalisation refusent de comparaître. Cela a eu pour effet d'affaiblir la légitimité de la sentence ultérieure, rendue sur la base de l'argumentation du seul investisseur (Muchlinski, 2007).³⁶

Les experts sont en désaccord sur l'opportunité et la légitimité de renégociations et sur le point de savoir si ces dernières servent les objectifs de développement du pays. Certains font valoir que les demandes de renégociation vont probablement à l'encontre des intérêts des pays en développement et ne devraient en conséquence n'être formulées que dans des circonstances exceptionnelles (Kolo et Wälde, 2004). D'autres estiment que la renégociation peut se justifier, comme en Bolivie, en tant que «tentative visant à faire valoir les intérêts des pauvres du pays»,³⁷ et que les privatisations que les renégociations récentes visaient à abolir dans ce pays étaient elles-mêmes juridiquement invalides, puisqu'elles n'avaient pas été approuvées par le Congrès, comme la loi l'exige.

Cette tension en droit international tient essentiellement à l'opposition de deux exigences: celle de la stabilité contractuelle (inviolabilité du contrat) et celle de l'adaptabilité des contrats (en réponse à un «changement fondamental de circonstances»).³⁸ Les contrats qui renferment une clause de stabilisation figent la loi régissant le contrat, qui demeure celle en vigueur lors de sa conclusion. L'inclusion de telles clauses sert à garantir que la volonté des parties, telle qu'exprimée dans les stipulations du contrat, continuera d'être respectée.³⁹ La loi de la Fédération de Russie régissant les accords de partage de production occupe une position intermédiaire; elle prévoit la protection de l'investisseur contre les changements de la législation, mais spécifie certaines exceptions en vertu desquelles le Gouvernement est autorisé à modifier les conditions du contrat sans avoir à préserver les intérêts commerciaux de l'investisseur.⁴⁰ Dans d'autres cas, les parties

peuvent avoir délibérément incorporé une clause de renégociation dans le contrat.

Par rapport aux vagues antérieures de mesures unilatérales et de nationalisations décidées par les gouvernements, les renégociations récentes se caractérisent par un recours accru aux accords internationaux d'investissement, dont les accords bilatéraux sont le plus important instrument. La conclusion de ces accords, si elle accroît théoriquement les chances d'attirer l'investissement étranger, implique que les autorités publiques renoncent en partie à leur liberté d'adapter leur cadre institutionnel aux changements de circonstances. Le Traité sur la Charte de l'énergie a aussi son importance, en particulier pour les investissements dans les pays en transition d'Europe du Sud-Est et de la CEI, du fait qu'il tend à renforcer le respect de la légalité en établissant des règles communes s'imposant à tous les gouvernements participants.⁴¹ C'est le seul exemple d'instrument international spécialisé traitant de la promotion et de la protection des investisseurs et de leurs investissements dans le secteur de l'énergie, de l'exploration à l'utilisation finale.

Quelles sont les conséquences pour les pays et les investisseurs de la multiplication des accords bilatéraux et autres accords internationaux d'investissement dans le contexte de la tendance récente des gouvernements de certains pays à prendre de plus en plus des mesures unilatérales? Si un État est déterminé à mettre fin à une relation contractuelle en vertu des stipulations qu'il renferme, un AII ne peut l'en empêcher, mais il peut reconnaître aux investisseurs étrangers le droit à recourir à un arbitrage international pour obtenir une indemnisation en cas de différend. La protection accordée joue donc principalement dans le cas où l'investisseur étranger a opté pour une «stratégie de sortie» (c'est-à-dire dans les situations où il lui apparaît qu'il ne lui est plus possible de poursuivre ses activités d'investissement en raison des demandes de renégociation qui lui sont adressées). En outre, comme des faits récents l'ont montré, le degré de protection accordée par ce type d'accord dépend de la façon dont il est formulé et de son interprétation par les tribunaux arbitraux, qui n'a pas toujours été cohérente.

Le résultat des actions unilatérales décidées par les gouvernements dépend souvent du rapport de forces entre les parties. Pour les pays qui disposent de gisements minéraux et de pétrole prouvés et d'une haute valeur, ce peut être un moyen viable d'obtenir une part plus importante des avantages procurés par les activités extractives. Cependant, d'autres pays pourraient avoir plus de difficultés à suivre cette voie. Du côté des STN, on doit s'attendre à des réactions variables; certaines sociétés accepteront une solution négociée, d'autres défendront leurs intérêts et

chercheront à obtenir une compensation économique par des moyens juridiques, d'autres encore se refuseront à toute négociation. Au Venezuela, la plupart des sociétés liées par un contrat de services avec prise en charge des risques ont choisi de poursuivre leurs activités dans les conditions moins favorables imposées par le Gouvernement en 2006, mais l'une d'entre elles au moins – la compagnie nationale ENI (Italie) – a engagé une procédure d'arbitrage international.⁴² Le Gouvernement est par ailleurs parvenu à un compromis avec Petrobras (Brésil) qui a conduit à la renationalisation des deux seules raffineries de pétrole que cette société avait rachetées en 1999 dans le cadre d'un vaste programme de privatisation (voir chap. II). En Bolivie, toutes les compagnies pétrolières étrangères ont accepté de convertir leurs accords de partage de production en contrats d'exploitation et de transférer le contrôle de la commercialisation à la société pétrolière d'État.

3. La progressivité de l'impôt est-elle une solution?

Les changements de réglementation rapportés ci-dessus révèlent qu'un certain nombre de gouvernements ont considéré que le régime fiscal appliqué jusqu'ici avait été excessivement généreux à l'égard des investisseurs étrangers. On peut raisonnablement penser qu'avec un régime fiscal correctement conçu, il devrait être possible aux gouvernements d'adapter leurs prélèvements de manière progressive selon les évolutions de la situation économique, comme une hausse des cours, d'autant qu'il existe des moyens de le faire sans altérer les décisions d'investissement.⁴³ En principe, une fiscalité progressive offre la souplesse nécessaire pour attirer l'investissement vers des opérations à haut risque tout en garantissant aux pouvoirs publics une part significative des importants bénéfices ultérieurs que la société pourrait réaliser (encadré VI.5).

Cependant des études comparatives ont montré à maintes reprises que, dans de nombreux pays, le régime fiscal des industries extractives est *régressif* et non pas *progressif*, ce qui revient à dire que la part du gouvernement diminue quand la rentabilité augmente (Land, 2007).⁴⁴ Cela pourrait s'expliquer par l'insuffisance des moyens dont disposent les pouvoirs publics pour négocier efficacement avec les STN, en partie imputable à l'absence des compétences spécialisées nécessaires pour bien appréhender les options fiscales disponibles, ou par des faiblesses de l'administration fiscale. De plus, certains gouvernements n'ont peut-être pas les capacités voulues pour mettre en œuvre des formes d'imposition particulièrement sophistiquées. C'est notamment le cas des impôts dont l'administration exige des systèmes robustes de déclaration et de

Encadré VI.5. Impôts progressifs et industries extractives

Un impôt progressif est structuré de manière à moduler la charge fiscale, directement ou indirectement et sur une base prédéterminée, en fonction des profits engrangés. Il existe une vaste panoplie d'instruments fiscaux et autres censés permettre d'y parvenir, dont beaucoup présentent en pratique des limitations. Il s'agit notamment des impôts sur la production, le chiffre d'affaires ou les bénéfices, des prises de participation d'organismes publics et du partage de la production, tel que pratiqué dans l'industrie du pétrole et du gaz.

Impôts progressifs sur les bénéfices. Le taux de l'impôt sur les bénéfices est fréquemment calculé par paliers successifs. Sous sa forme la plus simple, le taux progresse à mesure qu'augmente le revenu imposable. La difficulté est d'établir un barème qui ne soit pas source de discrimination entre petites et grandes entreprises. Un moyen d'y parvenir consisterait à déterminer les seuils de progression des taux en se fondant non sur le montant des bénéfices, mais sur le rapport des bénéfices au chiffre d'affaires. Une solution de ce type a été utilisée en Papouasie-Nouvelle-Guinée pour la mine de cuivre de Bougainville^a. Une autre application de ce principe est le recours à un taux variable, appliqué aux entreprises minières du Botswana, de Namibie, d'Afrique du Sud et d'Ouganda. C'est le rapport des bénéfices au chiffre d'affaires qui est utilisé pour calculer le taux d'imposition à l'aide d'une formule qui prend aussi en compte les taux d'imposition minimum et maximum^b.

La caractéristique principale de ces solutions est que le taux applicable dépend des résultats de l'entreprise pendant l'exercice comptable pris pour base de l'impôt. Dans d'autres pays, l'impôt sur les bénéfices est calculé en fonction de la rentabilité cumulée de l'investissement réalisé. Par exemple, le taux applicable est lié aux taux de rentabilité enregistrés sur la durée du projet jusqu'au moment considéré. Plusieurs pays ont utilisé cette méthode, dans le secteur pétrolier comme dans le secteur minier, habituellement pour le calcul d'une taxe distincte perçue en complément de l'impôt forfaitaire ordinaire sur le revenu des sociétés^c. Son avantage est qu'elle permet de frapper la rente au niveau du projet. Mais dans la pratique, il est difficile de déterminer le taux de rentabilité minimum qu'exige un investisseur.

Impôts sur les bénéfices exceptionnels résultant de l'évolution des prix. Un autre mode d'imposition des bénéfices consiste à en calculer le taux au moyen d'un indicateur supplétif de la rentabilité. On en trouve un exemple typique dans l'impôt sur les bénéfices exceptionnels, fondé sur les prix, qui a été introduit en Algérie et en Chine. Cet impôt frappe les bénéfices exceptionnels que l'on peut attendre lorsque les cours sont particulièrement élevés. L'avantage de ce type d'impôt est qu'il est relativement simple à administrer. L'inconvénient est que le cours des produits à eux seuls ne déterminent pas le niveau de rentabilité.

Redevances à échelle mobile. Il est possible de donner aux redevances un caractère progressif. Les taux évoluent alors en fonction de seuils fixés à l'avance. Cette forme de redevance a des caractéristiques voisines de celles de l'impôt progressif sur les bénéfices, à ceci près que l'imposition est assise sur les recettes et non plus sur les bénéfices, à moins que la redevance ne soit elle-même calculée sur la base du bénéfice net^d.

Participation avec report des dividendes. Il est possible de structurer les participations en capital de l'État de telle manière qu'elles fonctionnent comme un impôt progressif. Cette option permet aux pouvoirs publics de financer leur part du coût d'un projet sur les gains nets de celui-ci sans avoir à supporter les conséquences d'une éventuelle insuffisance de ces derniers. L'investisseur consent en fait au gouvernement un prêt productif d'intérêt, garanti sur les bénéfices futurs du projet. Cette forme de participation fonctionne comme un impôt additionnel sur les bénéfices.

Partage des bénéfices pétroliers dans le cadre d'un accord de partage de production. Dans un arrangement de ce type, le solde de la production qui n'est pas affecté au financement des coûts du projet est réparti entre l'investisseur et le gouvernement selon une formule convenue. Certains accords de partage de production comportent ainsi une référence aux cours du pétrole ou à un indicateur de coût (par exemple la profondeur à laquelle s'effectue la production offshore). Si, dans cette forme d'arrangement, on peut escompter un certain degré de corrélation avec la rentabilité, il est peu probable que cette corrélation soit exacte. Un nombre croissant d'accords de partage de production comportent une échelle mobile fondée sur une mesure directe de la rentabilité. D'autres font référence au taux de rentabilité de projets déterminés.

Source: CNUCED, sur la base de Land, 2007.

^a Le contrat minier renégocié de Bougainville prévoit l'application d'un taux d'imposition plus élevé pour tout exercice au cours duquel les bénéfices imposables dépasseraient un pourcentage donné du capital du projet (Land, 1995).

^b Par exemple, la formule employée au Botswana pour calculer le taux d'imposition applicable est la suivante: $70 - 1\,500/x$, dans laquelle x (%) = revenu imposable/revenu brut, sous réserve d'un taux minimum de 25 %.

^c Les exemples les plus connus sont l'impôt sur les recettes pétrolières institué par le Gouvernement du Royaume-Uni en 1976 pour capter une plus large part des activités pétrolières en mer du Nord et la taxe additionnelle sur les bénéfices d'abord adoptée en Australie, au Canada et en Papouasie-Nouvelle-Guinée dans les années 70 et ultérieurement intégrée à la législation minière du Ghana et dans plusieurs contrats miniers et pétroliers (Land, 2007).

^d Le Ghana a une redevance minière à échelle mobile, dont le taux peut varier de 3 % à 12 % selon les évolutions du cours de l'or.

contrôle et beaucoup de vigilance pour prévenir les tentatives d'évasion fiscale, comme la sous-déclaration des revenus et la surévaluation des coûts.⁴⁵ Le profil de risque des projets peut aussi avoir une influence sur le choix de l'impôt.

En outre, la mise en place d'un impôt progressif n'est pas une condition suffisante pour assurer la progressivité du régime fiscal dans son ensemble. Les interactions avec d'autres éléments du système fiscal peuvent neutraliser l'élément de progressivité. La politique fiscale visant l'industrie minière est souvent affaiblie (du point de vue du gouvernement) par les mesures d'incitation à l'intention des investisseurs, comme les exonérations temporaires, ou la possibilité qui leur est offerte d'accéder au statut d'industrie innovante ou d'industrie exportatrice en vertu des dispositions de la législation générale relative à l'investissement.⁴⁶ Le manque de cohérence de la politique fiscale peut amener les sociétés à «faire leur marché» entre les différents modes d'imposition qui leur sont accessibles (Land, 2007).

D. MESURES VISANT À OBTENIR DES AVANTAGES ÉCONOMIQUES PLUS LARGES

Lors de l'élaboration des politiques relatives aux activités des STN dans les industries extractives, les responsables gouvernementaux doivent d'abord examiner quelle est la meilleure manière de les mettre au service des objectifs de développement à long terme. Un des moyens d'y parvenir, en dehors de la négociation de la plus large part possible des recettes, est de promouvoir les relations interentreprises en amont et en aval, aussi bien à l'intérieur de la branche qu'avec les secteurs voisins. Pour retirer des avantages économiques plus larges de la présence des STN dans les industries extractives, il est aussi essentiel que les recettes soient investies dans des activités durables, y compris dans la mise en valeur des ressources humaines et technologiques. Le succès des initiatives prises en ce sens par les pays d'accueil peut être favorisé par le comportement des pays d'origine et des investisseurs étrangers.

1. Promotion des liens inter-entreprises

Toutes les formes de liens interentreprises – vers l'amont, vers l'aval et horizontales – peuvent favoriser les processus d'apprentissage et augmenter la valeur ajoutée produite dans l'économie hôte et, par-là contribuer à la réalisation des objectifs

généraux du développement. Il n'y a cependant que peu d'exemples positifs de réseaux d'activités liées aux minéraux nés autour des activités extractives menées par des STN dans des pays en développement (chap. V). La plupart des initiatives gouvernementales lancées dans les pays africains n'ont rencontré qu'un succès limité (Pedro, 2004, p. 13).⁴⁷

Les *liens vers l'amont* sont en général relativement rares dans les industries extractives (chap. V). Les pays d'accueil disposent néanmoins de divers instruments pour les encourager. Par exemple, un certain nombre de gouvernements de pays développés et en développement ont imposé aux filiales locales de STN des restrictions à l'importation ou d'autres prescriptions afin qu'elles augmentent leurs achats dans le pays. Cette pratique est apparemment plus courante dans le secteur des hydrocarbures que dans celui des minerais métalliques (Heum *et al.*, 2003; Otto, 2006). Dans le premier secteur, la teneur en éléments locaux à respecter est souvent spécifiée dans les contrats d'exploitation. Une autre solution consiste à imposer aux filiales de déclarer de quelle manière elles entendent accroître leurs achats aux fournisseurs locaux.

Par exemple, le Nigéria a longtemps cherché sans succès à augmenter la part de la valeur ajoutée locale de son industrie du pétrole et du gaz, en grande partie entre les mains de STN (Heum *et al.*, 2003). En 2005, la part fournie par des entreprises nationales était pratiquement la même que dans les années 60 – 5 % environ (Omorogbe, 2005).⁴⁸ Le pays a récemment lancé un nouveau programme tendant à élargir et approfondir la participation des investisseurs et entrepreneurs nationaux dans l'industrie du pétrole et du gaz et à encourager la création de liens entre les filiales étrangères et diverses activités d'amont. Les National Petroleum Investment Management Services ont reçu pour mission de relever le pourcentage d'apports locaux obligatoires de 40 % en 2005 à 45 % en 2006, puis à 70 % d'ici à 2010 (CNUCED, 2006b, p. 11).⁴⁹ Dans d'autres pays, les contrats stipulent que la préférence doit être donnée aux fournisseurs locaux si ceux-ci sont concurrentiels sur les plans de la qualité et des prix. Par exemple, un contrat spécifie que l'exploitant et ses sous-traitants doivent donner la priorité aux entrepreneurs locaux dès lors que leurs prix et leur performance sont comparables avec ceux d'entreprises internationales.⁵⁰ On trouve des clauses similaires dans des contrats conclus en Amérique latine et dans les Caraïbes. Le Brésil, par exemple, exige des compagnies pétrolières qu'elles consacrent 40 % de leurs investissements à l'acquisition de biens et services auprès d'entreprises nationales.⁵¹ Il impose en outre une teneur minimum en éléments locaux de 30 % pour les projets offshore et de 70 % pour les projets onshore.⁵² Des conditions analogues

sont parfois stipulées dans le secteur des minerais métalliques.⁵³

Dans la formulation de leurs politiques et de leurs objectifs en matière de valeur ajoutée locale, les pays doivent tenir compte des engagements pris au titre de divers accords internationaux. Les obligations relatives au contenu local peuvent, dans certains cas, être incompatibles avec les dispositions de certains accords internationaux d'investissement. L'Accord de l'OMC sur les mesures concernant les investissements liés au commerce (Accord sur les MIC) interdit les mesures incompatibles avec les obligations du traitement national (art. III du GATT de 1994) et avec l'élimination générale des restrictions quantitatives (art. XI du GATT de 1994).⁵⁴ Le Traité sur la Charte de l'énergie comporte des dispositions similaires (art. 5 et 29). L'Organe de règlement des différends de l'OMC n'a jusqu'ici été saisi d'aucune affaire concernant expressément des obligations de résultat dans les industries extractives. Si les obligations relatives aux apports locaux liés au commerce de services n'entrent pas dans le champ d'application de l'Accord sur les MIC, certains accords bilatéraux d'investissement – notamment certains de ceux auxquels le Canada et les États-Unis sont parties – interdisent ce type d'obligation.⁵⁵

Si certaines obligations de résultat ont contribué à faire évoluer les stratégies d'entreprise dans la construction automobile et l'électronique (CNUCED, 2003a), il ne semble pas qu'elles aient eu d'incidence positive notable dans les industries extractives (Nordås, Vatne et Heum, 2003). Comme l'ont noté certains auteurs (Heum *et al.*, 2003, p. 22): «Les contenus locaux susceptibles d'accroître la valeur ajoutée par l'économie n'apparaîtront que lorsque les capacités industrielles nationales seront suffisamment développées et ouvertes aux interactions avec les grandes sociétés internationales. L'addition de valeur ne se décrète pas.». En d'autres termes, pour promouvoir des liaisons vers l'amont efficaces et durables, il convient de s'attacher à renforcer les capacités de production intérieures et à établir un environnement favorable aux investissements productifs des entreprises, aussi bien locales qu'étrangères.

Dans les industries extractives, comme dans d'autres branches, le point de départ d'une stratégie visant à encourager les liens vers l'amont peut être l'identification des secteurs qui offrent le plus fort potentiel à cet égard (*WIR01*).⁵⁶ Dans le cadre de leurs efforts pour stimuler le renforcement des capacités, les gouvernements devront se confronter à diverses insuffisances du climat général des affaires (déficits de qualification, coût du capital et corruption) et proposer des programmes d'appui ciblés pour y remédier. Dans certains pays et certaines branches, la participation de filiales étrangères à ces programmes

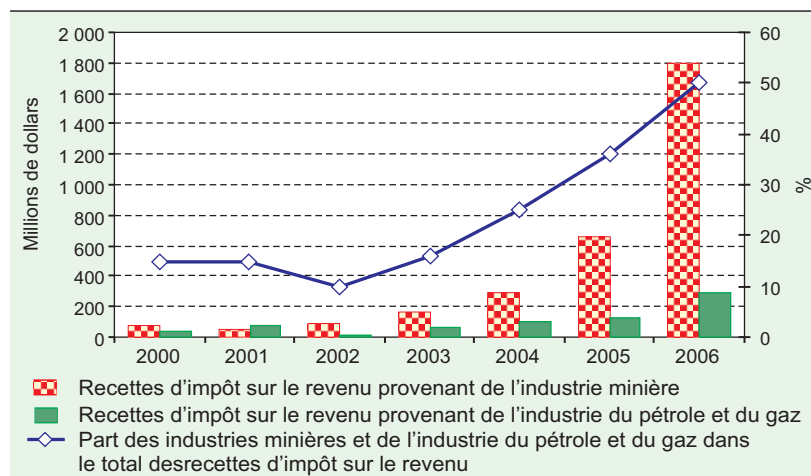
s'est révélée utile (pour des illustrations de ce fait, voir *WIR01*).

Les STN peuvent contribuer à la création de liens locaux et à améliorer les capacités de production du pays d'accueil. Si nombre de moyens de production (comme les équipements de pointe ou les services à forte intensité de connaissances) peuvent difficilement être achetés ou mis au point sur place, il y a probablement un certain nombre de biens et services qui pourraient être obtenus à l'intérieur du pays d'accueil. Souvent, les filiales étrangères pourraient avoir avantage à faire appel à des fournisseurs locaux lorsque la qualité et le prix des biens et services qu'ils ont à offrir ont le niveau recherché. L'action des STN peut apporter une contribution positive sur divers points: repérer les domaines présentant le plus fort potentiel pour la mise en place de liaisons locales; soutenir les fournisseurs locaux dans leurs actions de formation, la mise au point de procédures et le contrôle de la qualité; mettre en commun avec eux des technologies et des informations commerciales; apporter un soutien financier (par exemple, en acceptant de garantir des emprunts bancaires), et aider les organismes publics chargés de programmes d'appui aux entreprises et aux fournisseurs (*WIR01*, p. 214, voir aussi encadré VI.6).

Une approche identique peut servir à promouvoir les *liens en aval* et les activités d'aval. L'objectif serait alors de renforcer les capacités de raffinage et de donner de la valeur ajoutée aux matières premières avant leur exportation. Le traitement des minéraux comprend à la fois des activités à grande échelle et à forte intensité de capital, comme la fusion et le raffinage, et des activités à forte intensité de main-d'œuvre comme la joaillerie artisanale ou le travail des métaux. Si la promotion bien menée d'activités de traitement peut apporter d'importants avantages à une économie (chap. V), ce serait une erreur que de vouloir encourager les activités d'aval à tout prix. Un pays doit avoir un avantage comparatif avéré dans l'activité visée, ou du moins être à même de l'acquérir.⁵⁷ En outre, la valeur de ces activités varie selon le minéral considéré. Comme on l'a vu au chapitre III, la part de la chaîne de valeur générée au stade de l'extraction est relativement faible dans le cas de la bauxite, alors que c'est l'inverse qui se vérifie dans le cas de l'or.

Dans le secteur des hydrocarbures, certains pays ont négocié avec des STN la création d'activités d'aval. Les succès de la CNOOC, de la CNPC et de Sinopec lors des séries d'appels d'offres récentes au Nigéria ont été en partie attribués à leur empressement à investir dans des activités d'aval, comme le raffinage et la production d'électricité (chap. V; Accenture, 2006). Les pays d'Asie occidentale, de plus en plus conscients de la nécessité de diversifier leur économie

Figure V.2. Recettes d'impôt sur le revenu provenant de l'industrie minières et de l'industrie du pétrole et du gaz, 2000-2006 (Pérou)



Source: Superintendencia de Administración Tributaria (Pérou).

elles étaient encore inférieures à celles apportées par Codelco en 2006.

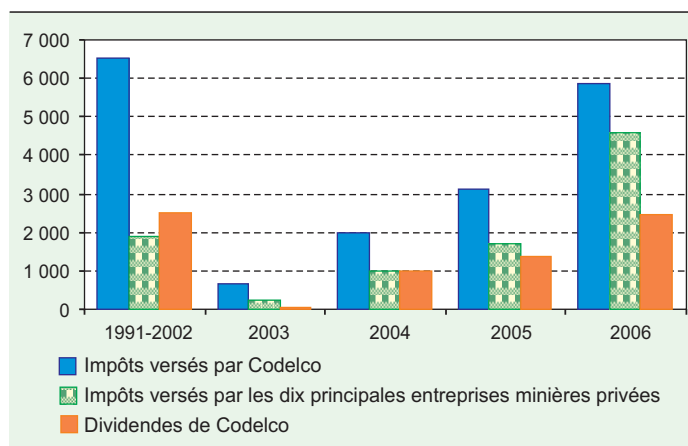
La question de la valeur conservée sur place au travers des recettes fiscales, qui préoccupe depuis longtemps les pays en développement qui accueillent des STN de l'industrie extractive, a fait l'objet d'un regain d'intérêt depuis la flambée récente des cours, qui a gonflé les bénéfices des entreprises et accru les recettes fiscales, comme le fait ressortir le cas du Pérou (fig. V.2). Entre 2002 et 2006, les bénéfices nets des 40 premières sociétés minières mondiales⁴¹ ont bondi, passant de 4 à 67 milliards de dollars (PricewaterhouseCoopers, 2007b). Dans le même temps, le total des impôts sur le revenu acquittés par ces sociétés est passé de 2 à 27 milliards de dollars (ibid.).⁴² Mais on ne dispose pas de données sur la ventilation de ces impôts par pays. Il semblerait qu'une proportion notable en soit allée aux pays d'origine des STN.⁴³ Cela a suscité des critiques, selon lesquelles les conditions offertes par certains pays en développement pour des projets d'investissement direct dans les industries extractives ont été excessivement généreuses, ce qui a réduit de manière disproportionnée la part de la rente totale revenant aux recettes publiques.⁴⁴ Réagissant à la hausse des prix des minéraux, plusieurs pays ont modifié le régime fiscal des industries extractives (chap. VI). L'envolée récente des cours a aussi conduit diverses parties intéressées, comme les collectivités locales et les salariés, à revendiquer une plus large part du produit des industries extractives. La multiplication des grèves depuis la flambée des cours montre que les salariés sont impatients d'accroître leur part des bénéfices réalisés (PricewaterhouseCoopers, 2006; chap. VI).⁴⁵

Comme on l'a indiqué précédemment, les gouvernements peuvent aussi s'assurer une part de la rente par une prise de participation au capital; le rachat par l'État ou les coentreprises avec des STN sont des moyens couramment employés, notamment dans l'industrie du pétrole et du gaz (chap. IV et VI). On en rencontre aussi quelques exemples dans l'extraction de minerais métalliques. Au Chili, l'entreprise publique Codelco a constitué une coentreprise avec Phelps Dodge Mining Co. (aujourd'hui filiale de Freeport-McMoRan Copper & Gold).⁴⁶ Au Botswana, l'extraction de diamants est assurée par Debswana, coentreprise à

parts égales entre De Beers et le Gouvernement botswanais, grâce à laquelle ce dernier reçoit une large part de la rente. Le gouvernement détient aussi des participations importantes dans certaines autres sociétés minières, dont beaucoup sont cotées à la bourse des valeurs nationale (dans le cadre d'une double cotation, car leur cotation primaire se fait à Londres, à Toronto ou en Australie) (tableau V.3). Cela donne aux Botswanais, notamment aux investisseurs institutionnels, la possibilité d'acquérir des participations dans ces projets miniers et, partant, d'obtenir une portion de la rente.

Le partage du produit d'un projet minier donné entre une STN et son pays d'accueil reflète en partie le pouvoir de négociation de chacune des parties (Vernon, 1971; Moran, 1974).⁴⁷ Les pays

Figure V.3. Contributions aux recettes fiscales de Codelco et des dix premières entreprises minières privées^a au Chili, total pour les années 1991-2002, 2003-2006 (en millions de dollars)



Source: Commission chilienne du cuivre, Ministère chilien des finances et Codelco.

^a Les données sur les impôts pour 2005 et 2006 correspondent à l'ensemble des entreprises minières privées (y compris les dix premières).

dans des activités autres que celles fondées sur les ressources naturelles. La hausse des matières premières et des recettes publiques fournit aux pays riches en minéraux l'occasion d'investir dans la mise en valeur des ressources humaines. Pour pallier le déficit en compétences de base, il est impératif de renforcer le système éducatif de façon qu'il diffuse les compétences les plus utiles au stade de développement où se trouve le pays.

Pour améliorer le niveau de qualifications, un certain nombre de pays imposent aux investisseurs étrangers de s'engager à assurer la formation de leurs salariés et de transférer à du personnel local des fonctions et d'autres responsabilités faisant appel à des compétences managériales.⁶⁰ C'est ainsi que dans les appels d'offres concernant de nouveaux champs de pétrole et de gaz au Brésil, l'un des critères d'attribution des licences était l'engagement de former le personnel local (Heum *et al.*, 2003); en Guinée équatoriale, la loi sur les hydrocarbures dispose que les STN pétrolières doivent non seulement former leurs salariés, mais aussi contribuer à la formation du personnel ministériel et à assurer le fonctionnement d'instituts et de centres de formation dans le domaine du pétrole;⁶¹ le Botswana exige de tous les investisseurs dans le secteur minier d'avoir un plan de formation et d'adaptation qui permette au personnel local d'occuper progressivement des postes qualifiés.⁶² Les mesures prises par certains pays développés peuvent aussi avoir leur intérêt. La Norvège, lors des premières découvertes de pétrole en mer du Nord, n'avait pas les compétences techniques pour exploiter les gisements offshore. Elle a pris une série de mesures pour favoriser les transferts de technologie des filiales étrangères aux entreprises nationales (encadré VI.6).

Le manque d'équipements éducatifs est un grave problème dans de nombreux pays en développement. Qui plus est, la poussée de la demande mondiale d'ingénieurs des mines (conséquence de la flambée des matières premières) conjuguée à la fermeture d'écoles des mines dans certains pays développés, a accentué le risque d'un exode des cerveaux depuis les pays africains.⁶³ En Afrique, c'est essentiellement en Algérie et en Afrique du Sud que l'on trouve des écoles des mines de qualité.⁶⁴ Il a été récemment proposé de renforcer les centres d'excellence existant en Afrique et d'en créer de nouveaux (CEA, 2007a). Certains pays d'origine encouragent leurs entreprises à soutenir l'enrichissement des compétences lorsqu'elles investissent à l'étranger. Par exemple, dans le cadre de son programme de coopération industrielle, l'Agence canadienne de développement international verse une subvention aux sociétés canadiennes qui démarrent une activité et fournissent une formation dans des pays en développement ou en transition.⁶⁵

Une autre difficulté que rencontrent les pays en développement tient au fait que les experts dont ils auraient besoin pour créer des centres de formation et de R-D dans le secteur des minerais métalliques travaillent habituellement dans des pays développés. La création d'instituts locaux de R-D spécialisés dans l'extraction et le traitement des minéraux serait l'un des moyens d'encourager la formation de spécialistes autochtones. D'importants travaux de recherche sont menés dans de nombreuses écoles des mines traditionnelles en Europe, aux États-Unis et dans certains pays en développement (comme le Chili), mais seule une poignée d'organisations peuvent être considérées comme des leaders mondiaux dans les disciplines et les domaines de recherche ici considérés, principalement dans des pays développés comme l'Australie (CSIRO et Amira), le Canada (Camiro), la Suède (Bergforsk et Minmet) et le Royaume-Uni (Miro), mais aussi en Afrique du Sud (Mintek et CSIR Miningtek).⁶⁶

E. RELEVER LES DÉFIS ÉCOLOGIQUES

De plus en plus de pays adoptent une législation environnementale comportant des dispositions spécifiquement applicables aux industries extractives. Parallèlement, un nombre croissant de sociétés adhèrent à des normes industrielles. Mais il reste encore beaucoup à faire. Nombre de pays manquent de la volonté ou de la capacité de mettre en œuvre et de faire respecter leur législation environnementale; et si une grande part des problèmes environnementaux que soulèvent les industries extractives concerne les activités artisanales et à petite échelle, et non les grands sites d'exploitation (chap. V), davantage de jeunes sociétés comme de grandes STN doivent encore améliorer leur comportement en ce domaine. Au niveau national, un certain nombre d'acteurs – gouvernements des pays d'accueil, STN et investisseurs ou bailleurs de fonds institutionnels, gouvernements des pays d'origine, société civile et communautés locales – ont tous un rôle à jouer pour atténuer les impacts sur l'environnement.

Les *gouvernements des pays d'accueil* n'appliquent pas tous des normes environnementales identiques. Dans de nombreux pays développés, il est devenu de plus en plus difficile d'obtenir des droits de prospection ou d'exploitation (Otto, 2006, p. 109). Non seulement les règles relatives à l'environnement (souvent adoptées simultanément aux niveaux central, régional et local) se multiplient, mais des zones de plus en plus vastes deviennent protégées. Dans de nombreux cas, cette protection est telle qu'elle rend pratiquement toute activité extractive.⁶⁷ Cela amène les STN à se replier

sur des pays qui n'ont pas de restrictions du même ordre.

La législation relative à la protection de l'environnement revêt essentiellement deux formes: des lois générales applicables à toutes les branches d'activité, et les règlements particuliers visant les industries extractives (sect. VI.B). Au cours des dix dernières années, plus de 100 pays ont entrepris la révision ou la refonte de leur code minier. Nombre d'entre eux y ont ajouté de nouvelles dispositions relatives à l'environnement (Otto, 2006).⁶⁸ Ces dispositions prescrivent habituellement un ou plusieurs des éléments suivants: une étude d'impact sur l'environnement (et d'impact social), un plan de gestion de l'environnement et des mesures tendant à garantir la remise en état du site après l'arrêt des activités (MMSD, 2002, p. 338).

L'étude d'impact sur l'environnement (EIE) est l'instrument le plus important et le plus couramment utilisé dans le secteur des mines comme dans celui du pétrole.⁶⁹ Mais pour le rendre pleinement efficace, il a été proposé de l'enrichir d'une dose de participation et de l'intégrer avec d'autres instruments, comme l'étude d'impact social (MMSD, 2002, p. 248). Il convient en outre que les résultats de toute étude d'impact sur l'environnement soient resitués dans le contexte d'une stratégie plus large de gestion de l'environnement, qui incorpore les responsabilités environnementales dans les pratiques de gestion au quotidien. En Afrique du Sud par exemple, aux termes de la loi sur les minéraux, toute mine en activité doit avoir un plan de gestion de l'environnement ayant reçu l'approbation du Ministère des mines et de l'énergie (OCDE, 2002, p. 8). La législation minière doit aussi imposer expressément des plans de clôture des mines, qui doivent être établis dès le début du projet puis révisés selon que de besoin.⁷⁰ L'objectif de ces plans est normalement de rétablir autant que possible le site dans son état naturel d'origine. Comme cette remise en état risque d'être très onéreuse, il pourrait être souhaitable de constituer dès le début du projet un fonds de réhabilitation ou de restauration (MMSD, 2002, p. 243).⁷¹ Mais même lorsque la loi ou les stipulations d'un contrat traitent de l'environnement et font référence aux instruments évoqués ci-dessus, les gouvernements des pays d'accueil en développement n'ont pas toujours la capacité, les compétences techniques ou la volonté politique de mettre en œuvre et de contrôler l'application de ces dispositions.⁷²

Un élément important pour la mise en œuvre effective de la protection de l'environnement est la participation du public. La procédure à suivre pour l'obtention d'une licence d'exploitation minière est souvent limitée à un dialogue avec les pouvoirs publics, sans qu'il soit accordé une place suffisante à des processus représentatifs ou participatifs (CEA, 2007b, p. 217). Les législateurs ont récemment tenté

de prendre en compte les préoccupations d'autres parties prenantes, mais les populations locales n'ont encore que peu d'influence lorsqu'il s'agit de savoir si tel ou tel projet doit être ou non lancé (MMSD, 2002, p. 233). Si l'on souhaite faciliter et encourager la prise de conscience et la participation du public, la Convention d'Aarhus de la Commission économique pour l'Europe (ECE) propose un modèle intéressant.⁷³ La création de structures de gouvernance tripartites réunissant les gouvernements, la société civile et les entreprises privées a aussi été proposée, par exemple à la Grande Table de 2007 (encadré VI.7).

De nombreuses STN des industries extractives ont incorporé des normes environnementales dans leurs politiques et leur stratégie d'entreprise. En outre, des associations professionnelles internationales – au moins dans l'industrie minière – se sont penchées sur les questions d'environnement et ont élaboré des normes internationales. Le Conseil international des mines et des métaux (encadré VI.8), la CNUCED, le Programme des Nations Unies pour l'environnement, et le Département du développement international du Royaume-Uni se sont associés pour construire un site Internet donnant accès à une bibliothèque de lignes directrices en matière de bonnes pratiques, de normes, d'études de cas, de textes législatifs et d'autres documents pertinents (annexe du présent chapitre).⁷⁴ Cependant, «certaines sociétés exploitant des ressources naturelles ne respectent pas les meilleures normes d'entreprise, en particulier dans les États fragiles» (CEA, 2007a, p. 2), et un certain nombre de STN ne se conforment toujours pas à des normes environnementales de bon niveau (chap. V).⁷⁵ Le taux d'adhésion des jeunes sociétés minières aux normes environnementales fixées par les associations professionnelles est généralement assez faible (CEA, 2007b, p. 222).

L'influence des bailleurs de fonds et des États d'origine peut aussi être importante. Un certain nombre d'institutions financières internationales prennent désormais en compte les impacts sur l'environnement avant d'apporter leur concours à des projets d'investissement dans l'industrie extractive. En 2001, la Banque mondiale a entrepris un réexamen approfondi de son mandat dans le but d'établir une série de recommandations qui guideraient les interventions futures du Groupe de la Banque mondiale dans les industries du pétrole et du gaz et dans les industries minières. Une de ses conclusions était que, dans les pays où la gouvernance présente des insuffisances aux niveaux macroéconomique ou sectoriel, la Banque devait s'attacher à soutenir la gouvernance et la gestion des risques environnementaux et sociaux plutôt qu'à encourager plus d'investissements (Liebenthal, Michelitsch et Tarazona, 2005, p. 95). La Société financière internationale (SFI) met aussi l'accent sur la participation du public à ses décisions de prêt et les

Encadré VI.7. La Grande Table de 2007

La Grande Table^a est une initiative de la Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique (CEA) visant à encourager un dialogue constructif entre de hauts responsables gouvernementaux africains et leurs homologues de pays développés. La Grande Table de 2007, organisée conjointement par la Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique (CEA) et la Banque africaine de développement (BAfD), s'est penchée sur les problèmes liés à la gestion efficace des ressources naturelles aux fins de la croissance et de la réduction de la pauvreté et a proposé un programme d'action pour l'avenir. Les points essentiels examinés ont été les suivants: bonne gestion des ressources naturelles; appropriation, participation et équité intergénérationnelle; rapports de forces et rôle des nouveaux acteurs mondiaux; bonne gestion de l'environnement; renforcement des capacités, partenariats et intégration régionale.

Reconnaissant que les ressources naturelles du continent sont une importante source de richesse pour l'Afrique et le monde, les participants ont souligné que, bien gérées, elles pouvaient contribuer à la croissance et au développement. Pour ce faire, l'Afrique devait s'approprier son processus de développement, renforcer ses systèmes de gouvernance et ses capacités institutionnelles et investir les richesses tirées de ses ressources naturelles dans la création de savoir à des fins d'innovation économique et dans l'enrichissement de son capital social et matériel. Les participants se sont accordés sur les points suivants (voir aussi CEA, 2007a):

- Le Comité des chefs d'État et de gouvernement pour la mise en œuvre du NEPAD devrait envisager d'étendre la portée du Mécanisme d'évaluation intra-africaine à la gestion des ressources naturelles.
- Il sera créé un groupe d'apprentissage mutuel sur la gestion des ressources naturelles.
- Les ressources naturelles devraient être intégrées dans la prochaine série de documents de stratégie pour la réduction de la pauvreté.
- Les parlements locaux et des comités indépendants devraient être associés au suivi des projets portant sur des ressources naturelles.
- Il est nécessaire de réviser les codes miniers des pays africains pour permettre à ces derniers de profiter davantage de l'exploitation de leurs ressources minérales. Un groupe d'étude sera constitué à cette fin.
- Il conviendrait de créer un mécanisme d'octroi de dons pour aider les producteurs africains de ressources minières dans la négociation des contrats.
- La communauté internationale devrait soutenir les efforts de l'Afrique tendant à dresser la carte et établir l'inventaire de ses ressources minérales, notamment pour permettre aux pays africains d'obtenir de meilleures conditions dans leurs négociations avec des partenaires extérieurs.

Source: Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique.

^a La Grande Table a réuni 52 participants, dont des ministres et de hauts fonctionnaires de 11 pays africains, et des représentants de haut niveau de pays développés, d'organisations régionales et internationales, de centres de recherche, du secteur privé et d'ONG.

règles en vigueur imposent la présentation d'un plan de consultation du public et de communication pour tout projet dont les incidences environnementales et sociales sont potentiellement importantes.⁷⁶

Une initiative majeure, applicable à toutes les branches d'activité, est la mise au point des Principes d'Équateur, ensemble de lignes directrices pour la gestion des questions environnementales et sociales dans le financement des projets, élaborée par de grandes institutions financières privées avec les conseils et les avis de la SFI (*WIR06*, p. 236).⁷⁷ Il est trop tôt pour évaluer leur impact sur le comportement de prêt des grandes banques commerciales qui ont souscrit à ces principes.⁷⁸ Néanmoins, l'une de leurs principales contributions tient au fait qu'ils posent les fondements d'actions ultérieures grâce à l'ensemble d'orientations générales qu'ils énoncent. L'efficacité des Principes d'Équateur risque d'être amoindrie par l'apparition d'autres sources de financement qui ne se conforment pas aux mêmes normes. Si l'on ne peut que se féliciter, dans l'optique du développement, de l'élargissement des sources de financement, il faudrait que ces nouveaux acteurs accordent une attention suffisante aux incidences sociales et environnementales des projets qu'ils soutiennent.

F. RÉPONDRE AUX PRÉOCCUPATIONS SOCIALES ET POLITIQUES

Les investissements dans les activités extractives ont, plus que dans toute autre branche d'activité, des incidences profondes sur la vie sociale et politique du pays d'accueil (chap. V). Ces incidences peuvent s'exercer aussi bien au niveau national (questions des droits de l'homme ou de corruption, par exemple) qu'au niveau local (sort des communautés locales ou des salariés, par exemple). C'est aux autorités gouvernementales – du pays d'accueil comme du pays d'origine – qu'il appartient au premier chef de protéger les intérêts et les droits des populations menacées. Dans le cas d'investissements dans des États souffrant d'un déficit de gouvernance ou d'un gouvernement autoritaire, il est également important d'examiner les responsabilités des STN. Il convient d'accorder une attention particulière à la protection des droits de l'homme, y compris ceux des travailleurs et des communautés locales.

Encadré VI.8. Le Conseil international des mines et des métaux

Le Conseil international des mines et des métaux (ICMM) a été fondé en 2001 par plusieurs grandes sociétés minières. L'ICMM nourrit la vision «d'une industrie des mines, des minéraux et des métaux viable et reconnue comme étant essentielle à la vie moderne et contribuant de façon prioritaire au développement durable». Le Conseil se compose de 15 sociétés^a et 24 associations professionnelles nationales et mondiales^b. Les 15 entreprises représentent un peu plus du quart de la production minière mondiale. Toutes les sociétés membres sont tenues d'appliquer le Cadre stratégique sur le développement durable de l'ICMM – qui comprend un ensemble de 10 principes, des directives sur l'information du public et sur un mécanisme de vérification indépendant – et de se conformer aux engagements pris par le Conseil.

Source: ICMM (www.icmm.com).

^a Alcoa, Anglo American, AngloGold Ashanti, BHP Billiton, CVRD, Freeport-McMoRan Copper & Gold, Lonmin, Mitsubishi Materials, Newmont, Nippon Mining & Metals, Rio Tinto, Sumitomo Metal Mining, Teck Cominco, Xstrata et Zinifex.

^b Camara Minera de Mexico, the Chamber of Mines of South Africa, the Cobalt Development Institute, Consejo Minero de Chile, Eurometaux, Euromines, the Federation of Indian Mineral Industries, the Indonesian Mining Association, Instituto Brasileiro de Mineração, the International Aluminium Institute, the International Copper Association, the International Wrought Copper Council, the International Zinc Association, the Japan Mining Industry Association, the Lead Development Association, the International Minerals Council of Australia, the Mining Association of Canada, Mining Industry Associations of Southern Africa, the Nickel Institute, the Prospectors and Developers Association of Canada, Sociedad Nacional de Minería, Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía, the World Coal Institute and the World Gold Council.

1. Préoccupations concernant le droit du travail

La santé et la sécurité des travailleurs sont des préoccupations majeures dans les industries extractives. Dans la plupart des pays riches en minéraux, le métier de mineur demeure l'un des plus dangereux du point de vue du nombre de salariés exposés, en dépit des efforts considérables qui ont été faits pour réduire le nombre de décès, de blessures et de maladies dans ce segment de la population (chap. V). La plupart des accidents surviennent dans des mines artisanales mal sécurisées. Mais même si les activités extractives des STN sont moins exposées aux risques, les questions de santé et de sécurité y demeurent d'importants sujets de préoccupation.

L'Organisation internationale du Travail (OIT) s'est occupée dès ses premières années d'existence des problèmes de droit du travail et de droits sociaux dans l'industrie minière.⁷⁹ Pendant plus de cinquante ans, des réunions tripartites ont traité un certain nombre de points, allant de l'emploi, des conditions de travail et de la formation jusqu'à la santé et la sécurité au travail et aux relations professionnelles dans les mines de charbon et dans d'autres secteurs de l'industrie minière. Ces travaux ont conduit à l'adoption de plus de 140 conclusions et résolutions, y compris de la Convention sur la santé et la sécurité dans les mines. Certains de ces accords et résolutions ont été mis en application au niveau national, alors que l'OIT a dans d'autres cas fourni une assistance, sous la forme de programmes de formation et de l'élaboration de codes de pratiques de sécurité. L'objectif de l'OIT est d'assurer à tous les mineurs des conditions de travail décentes et sûres et de faire en sorte que l'industrie apporte sa contribution au développement durable.

L'obstacle le plus fréquent à la mise en application des normes internationales est l'insuffisance des capacités nationales, se doublant parfois d'un manque de volonté politique. Or ce sont les gouvernements des pays d'accueil qui sont responsables de l'application des conventions acceptées au plan international. L'insuffisance des capacités dans le pays d'accueil n'est pas une excuse, car il est possible d'y remédier par le biais de programmes d'assistance technique soutenus par le pays d'origine, une organisation internationale ou d'autres organisations compétentes (voir l'annexe du présent chapitre).

Quant aux STN, elles sont tenues de se conformer aux prescriptions des lois et pratiques locales dans le domaine du travail. Elles doivent aussi respecter les normes fondamentales du travail énoncées dans les Conventions de l'OIT et réaffirmées dans la Déclaration de l'OIT relative aux principes et droits fondamentaux au travail (1998).⁸⁰ Dans les pays où l'autorité publique restreint l'exercice des droits fondamentaux au travail, comme la liberté d'association et le droit de négociation collective, les STN sont confrontées à un dilemme. Doivent-elles obéir à la puissance publique et interdire la mise en place d'une représentation des travailleurs, se faisant ainsi complices des atteintes aux droits des travailleurs dont le gouvernement se rend coupable,⁸¹ ou doivent-elles se rebeller et risquer une réaction du gouvernement qui pourrait avoir des conséquences néfastes pour leur investissement? Un code de conduite professionnel ou un accord-cadre international énonçant les droits fondamentaux des travailleurs serait dans ce cas fort utile.⁸² Les accords récemment passés entre la Fédération internationale des syndicats de travailleurs de la chimie, de l'énergie, des mines et des industries diverses (ICEM) et des STN en offrent un bon exemple (encadré VI.9).

2. Préoccupations concernant les communautés locales

Les décideurs publics qui sont appelés à élaborer le cadre réglementaire des activités extractives se doivent de répondre aux préoccupations des communautés locales, qui sont particulièrement exposées aux conséquences de ces activités. Cela peut impliquer la mise en place de mécanismes appropriés pour le partage des recettes, la réalisation d'évaluations des besoins, l'offre d'indemnités adéquates et des mesures propres à garantir que les communautés aient leur mot à dire dans les processus de décision concernant les activités extractives. Il est en outre important de relier les programmes de développement communautaire des STN aux processus de planification du développement des administrations locales (chap. V). Les minorités autochtones doivent faire l'objet d'une attention particulières (encadré VI.10).

Comme il est à prévoir, la répartition des recettes fiscales tirées des activités extractives entre l'administration centrale, les administrations locales et les communautés locales vivant dans les zones où ces activités sont réalisées est réglée de manière très variable selon les pays. Par exemple:

- En Équateur, sur la période 1995-2000, 90 % en moyenne des rentes pétrolières disponibles ont été attribués à l'administration centrale (Liebenthal, Michelitsch et Tarazona, 2005, p. 86).
- Au Pérou, la législation prévoit divers mécanismes pour la répartition des avantages procurés par les activités de l'industrie minière et l'industrie du

pétrole et du gaz entre les services du Trésor et les régions productrices. Ces dernières reçoivent 50 % de l'impôt sur le revenu acquitté par les sociétés minières, 10 % de la valeur brute de toute la production pétrolière et 50 % du revenu généré par les redevances sur la production de gaz naturel.⁸³

- En Guinée équatoriale, toutes les recettes provenant du pétrole vont à l'administration centrale (Liebenthal, Michelitsch et Tarazona, 2005, p. 86).
- Au Nigéria, la part des recettes minérales que le Gouvernement fédéral reverse à la région productrice est tombée de 50 % environ dans les années 60 à zéro en 1979-1981, après quoi elle est remontée à un chiffre voisin de 13 % vers la fin des années 90 (PNUD, 2006b).
- En Indonésie, après l'adoption d'une loi sur l'autonomie régionale en 2001, les administrations provinciales et de district sont entrées en concurrence pour accroître leur part des recettes. La formule retenue pour la répartition de ces recettes demeure obscure (Erman et Aminullah, 2007).⁸⁴

Pour que les populations locales recueillent le bénéfice de ces recettes, il est indispensable que les fonds soient gérés d'une manière qui favorise le bien-être et le développement des communautés. L'envolée récente des prix rend cet impératif particulièrement important.⁸⁵ En l'absence de compétences adéquates en matière de gestion financière, ces recettes risquent de provoquer une version locale de ce qu'on a appelé la «malédiction des ressources naturelles»

Encadré VI.9. L'ICEM et les accords-cadres mondiaux

Les accords-cadres mondiaux sont signés par des partenaires sur la base de principes fondamentaux partagés; ce ne sont pas des lignes directrices ou codes unilatéraux et volontaires fixés par des entreprises. Les accords de la Fédération internationale des syndicats de travailleurs de la chimie, de l'énergie, des mines et des industries diverses (ICEM) sont le résultat d'un processus faisant intervenir l'ICEM et les syndicats affiliés dans le pays d'origine des STN. L'ICEM a conclu jusqu'ici quatre accords-cadres mondiaux avec des STN des industries extractives: Lukoil (Fédération de Russie), Statoil (Norvège), AngloGold Ashanti (Afrique du Sud) et RAG (Allemagne).

Les normes fondamentales sont les suivantes: droit pour tout salarié d'être représenté par le syndicat de son choix; droits syndicaux fondamentaux (Conventions de l'OIT n^{os} 87 et 98); interdiction du travail forcé (Conventions n^{os} 29, 105); interdiction du travail des enfants (Conventions n^{os} 138, 182); non-discrimination dans l'emploi et égalité de rémunération (Conventions n^{os} 100, 111); salaires et avantages équitables conformément aux règles de la branche; sécurité de l'environnement de travail; mise en œuvre des «meilleures pratiques» communes; et engagement en faveur d'un développement environnemental et social durable. Ces normes sont également applicables aux sous-traitants.

Les accords de l'ICEM précisent en outre qu'ils couvrent toutes les activités et opérations sur lesquelles la société exerce un contrôle direct, et que la société fera tout ce qui est en son pouvoir pour encourager et assurer l'observation des normes et principes par ses sous-traitants, concessionnaires de licences et fournisseurs. Les accords ont servi à la fois pour débattre de questions fondamentales pour les deux parties et pour résoudre des problèmes. Des représentants de l'ICEM et de la société signataire se rencontrent régulièrement pour examiner l'application de l'accord et la mise en œuvre des principes convenus. Certains des accords-cadres facilitent les rencontres de représentants syndicaux à l'échelle de leurs fédérations mondiales et alimentent le dialogue social avec les cadres dirigeants à tous les niveaux.

Source: CNUCED sur la base d'informations communiquées par l'ICEM (www.icem.org).

Encadré VI.10. La protection des droits des populations autochtones dans le contexte de l'IED dans les industries extractives

Un certain nombre de normes et de directives internationales récemment adoptées incluent des garanties procédurales concernant la prospection et l'exploitation de ressources naturelles dans des zones d'habitat des populations autochtones^a. Ces instruments affirment les droits collectifs des populations autochtones à la propriété et au contrôle de leurs terres et des ressources naturelles qu'elles renferment, ainsi que leur droit à être consultées préalablement à la réalisation de projets qui pourraient avoir une incidence sur leur mode de vie. Ils affirment aussi leur droit à recevoir une compensation équitable et à refuser leur déplacement, sauf dans des cas exceptionnels et sur la base de procédures préétablies. En outre, plusieurs États reconnaissent désormais les droits collectifs des populations autochtones sur leurs terres et les ressources naturelles sur la base des usages coutumiers et de l'occupation traditionnelle^b.

Le rôle des STN. Au vu de l'expérience, il apparaît qu'une collaboration au plus près du terrain entre STN minières et populations autochtones peut atténuer les risques de malentendus et de conflits, protéger l'image de marque de la société et améliorer sa rentabilité. Dans le passé, l'absence de consultations avec les communautés autochtones et le déni de leurs droits ont fait naître protestations et manifestations qui ont contraint certaines sociétés à abandonner leurs projets ou à se retirer des opérations (par exemple en Bolivie, en Colombie, au Guyana et au Pérou). Un nombre croissant de STN minières (par exemple Alcan, Rio Tinto et Placer Dome) reconnaissent désormais les droits des populations autochtones et ont élaboré leur propre politique et leurs propres lignes directrices en la matière. En outre, quelques sociétés ont négocié des plans d'évaluation des impacts et des accords de partage des avantages avec des communautés autochtones^c.

Le rôle des institutions financières et des organismes de développement. La protection et la promotion des droits des populations autochtones sont un sujet qui retient désormais l'attention des institutions financières et des organismes de développement. Plusieurs banques privées, des institutions internationales (notamment le Groupe de la Banque mondiale), des banques multilatérales de développement, ainsi que certains organismes nationaux de développement ont arrêté des politiques et des directives pour les projets ayant une incidence sur les populations autochtones. Les procédures de la politique opérationnelle de la Banque mondiale concernant les populations autochtones (OP/BP 4.10) s'appliquent à tous les projets se situant sur des terres occupées par ces populations^d. Les banques signataires des Principes d'Équateur se sont aussi engagées à respecter la Norme de performance 7 de la SFI relative aux populations autochtones^e.

En dépit de ces initiatives, des difficultés demeurent, notamment en ce qui concerne les politiques qui restent en deçà des normes internationales relatives aux droits de l'homme. De plus, dans de nombreux pays, les mécanismes destinés à assurer l'application et la mise en œuvre des politiques sont inexistantes, n'offrent pas de garanties suffisantes ou manquent d'indépendance. Il est important de s'attacher en priorité aux mesures concrètes et aux actions volontaristes propres à combler l'écart actuel entre les politiques des entreprises et leur mise en œuvre pratique.

Source: CNUCED sur la base d'informations communiquées par le Haut-Commissariat des Nations Unies aux droits de l'homme (HCDH).

^a Il s'agit notamment de la Convention (n° 169) de l'OIT relative aux peuples indigènes et tribaux, de la Déclaration des Nations Unies sur les droits des peuples autochtones, et du projet de déclaration interaméricaine sur les droits des populations autochtones.

^b Pour plus d'informations, voir le rapport de 2002 du Rapporteur spécial sur la situation des droits de l'homme et des libertés fondamentales des populations autochtones à la Commission des droits de l'homme (document des Nations Unies E/CN.4/2002/97).

^c Par exemple, l'Accord Raglan (1995) entre Nunavimmiut et Falconbridge (Canada) concernant un projet de mine de nickel, et l'Accord de Voisay's Bay signé en 2002 entre la nation inuit et inco (Canada).

^d Cette politique impose à l'emprunteur de procéder à une consultation préalable, libre et fondée sur la communication des informations nécessaires, pour s'assurer le soutien de la communauté affectée par le projet et pour lui fournir toute information pertinente sur les éventuelles répercussions négatives du projet.

^e Les mesures visant à protéger les droits des populations autochtones sont les suivantes: les emprunteurs sont tenus, par exemple, d'établir des plans d'évaluation des impacts écologiques et sociaux, de garantir aux populations une consultation libre, préalable et fondée sur la communication des informations nécessaires, de prévoir un mécanisme de recours, de négocier de bonne foi avec les organes représentatifs des populations autochtones, et de formuler des mesures concernant la réinstallation et les compensations.

(chap. III).⁸⁶ En Afrique du Sud, la loi de 2002 sur la mise en valeur des ressources minérales et pétrolières vise à la fois à garantir que les communautés locales aient leur part des avantages découlant des activités extractives menées sur leurs terres et à soutenir le renforcement des capacités au niveau des communautés (encadré VI.11).

Les préoccupations concernant les communautés portent non seulement sur les montants qui leur sont attribués, mais aussi sur les effets sociaux et environnementaux des activités extractives. On attend de plus en plus des STN

qu'elles préservent les moyens d'existence des populations locales et qu'elles fassent le maximum pour le développement dans le cadre d'une aide au développement communautaire (Idemudia, 2007). La contribution des STN aux projets de développement communautaire, comme les écoles et centres de soins locaux, la mise en place de systèmes de microcrédit et d'aide à l'emploi (chap. V), peuvent constituer des apports précieux pour l'économie locale.⁸⁷

Mais ces contributions peuvent aussi soulever des problèmes politiques délicats. Lorsque les administrations locales sont d'une piètre efficacité

Encadré VI.11. L'introduction de «droits préférentiels» communautaires en Afrique du Sud

L'article 104 de la loi de 2002 sur la mise en valeur des ressources pétrolières et minérales sud-africaines a institué des droits préférentiels à titre d'option pour les communautés désireuses de participer à la mise en valeur des ressources se trouvant sur leur territoire. Lorsqu'un droit préférentiel est accordé, la société minière est tenue d'obtenir le consentement de la communauté avant de pouvoir solliciter un quelconque droit d'exploitation. On espère que cette nouvelle disposition permettra d'améliorer les moyens d'existence des personnes vivant dans des communautés rurales. Les droits préférentiels garantissent aussi un partage permanent des avantages, rendu possible par des redevances payables directement aux communautés locales.

Les conditions d'octroi d'un droit préférentiel sont les suivantes: i) seule la communauté propriétaire de la terre peut présenter une demande; ii) ce droit ne peut être accordé en sus d'autres droits octroyés en vertu de la loi considérée; et iii) la communauté doit administrer la preuve qu'elle a accès à des ressources techniques et financières. On prévoit que l'accès à ces ressources prendra la forme d'un accord de coentreprise avec des sociétés de prospection et d'exploitation minières. Le droit préférentiel doit être utilisé pour soutenir le développement communautaire et le progrès social. Dans le cadre des procédures de mise en œuvre, la communauté doit présenter un plan de développement (communautaire) démontrant que les montants reçus au titre de ce droit seront directement affectés au bien-être de la communauté. Le droit préférentiel est initialement accordé pour une durée de cinq ans, renouvelable par périodes successives de cinq ans, sous réserve de prouver que le plan de développement communautaire est effectivement respecté.

Les STN et d'autres sociétés minières qui signent des accords de partenariat dans le contexte des droits préférentiels tireront probablement avantage de la sécurité et de la continuité de jouissance découlant des droits accordés. En raison des avantages que ce dispositif peut apporter aux sociétés, il a été conseillé aux communautés d'examiner attentivement, avant toute décision, les antécédents des différentes sociétés minières candidates. Cet examen peut porter sur les compétences techniques de la société pour l'exploitation du minerai considéré, sur sa solidité financière et sur le bilan de ses relations avec d'autres communautés. La décision peut aussi prendre en compte les engagements de la société face aux plans établis dans le domaine social, dans celui de l'emploi et à l'égard d'autres exigences.

Aux termes de la loi, toute communauté, qu'elle bénéficie ou non d'un droit préférentiel, doit être associée aux décisions qui l'affectent, et ses plans de développement doivent être intégrés avec ceux des administrations municipales locales. L'aide communautaire comprend toute contribution à l'enrichissement des qualifications, le partage des infrastructures, la fourniture de services sociaux (publics) dans le cadre de plans sociaux et l'offre de possibilités commerciales aux communautés dans le cadre des procédures de passation des marchés.

Source: CNUCED, sur la base de Cawood, 2007.

ou manquent de moyens financiers, les communautés locales comme l'État ont souvent tendance à s'appuyer sur la STN pour qu'elle prenne en charge certaines missions «gouvernementales» dans le cadre de l'opération. Lorsque la société dispose de ressources, de capacités et de compétences sur place, les communautés en attendront probablement des services réguliers (Banks, 2007). Cette façon de faire ne contribue en rien au renforcement des capacités locales et pourrait même poser des problèmes lorsque le projet arrivera à son terme. Lorsque la société et ses ressources sont infiniment plus présentes que l'administration publique, il faut avant tout susciter et soutenir la capacité d'assurer les services requis et non prendre en charge les tâches du gouvernement (Banks, 2007). Les STN elles-mêmes sont parvenues à des conclusions voisines, comme le montrent les observations suivantes d'un dirigeant de Chevron (États-Unis) (Armstrong, 2001, cité par Omorogbe, 2002, p. 585):

«Nous devons être très attentifs à ne pas nous substituer au gouvernement en fournissant directement certains avantages aux communautés locales. Si nous n'y

prenons garde, nous risquons non seulement d'encourager les communautés à traiter les sociétés comme si elles faisaient partie de l'administration, nous faisons aussi disparaître les moyens susceptibles d'encourager l'administration à faire ce qu'elle doit faire pour que les communautés locales prennent leur part de responsabilité dans l'action à mener pour leur propre bien-être et leur propre progrès.»

Une étude des projets de développement communautaire réalisés par des STN pétrolières dans le delta du Niger a fait ressortir, entre autres choses, que les projets fondés sur un partenariat ont plus de chance d'aboutir s'il existe un environnement favorable à cette forme de coopération, que les partenariats négociés par les acteurs de terrain constituent un moyen plus efficace de soutenir le développement communautaire que les méthodes venues d'en haut, et que l'absence d'effets tangibles des programmes d'appui au développement communautaire réalisés par les entreprises sur la base d'un partenariat est souvent due aux insuffisances de l'administration centrale (Idemudia, 2007).

3. Droits de l'homme

Les droits de l'homme – civils et politiques aussi bien qu'économiques et sociaux – sont un ingrédient essentiel d'un développement promoteur de bien-être (PNUD, 2000, p. iii). Comme on l'a indiqué au chapitre V, l'activité des STN dans les industries extractives a parfois été associée à des violations présumées des droits de l'homme dans les pays d'accueil. C'est aux États qu'incombe l'obligation d'assurer la protection des droits de l'homme (Nations Unies, 2007, par. 10); cette obligation s'étend à la protection contre les actes illicites des entreprises (publiques ou privées) ce qui implique, lorsque de tels actes sont commis, de poursuivre les coupables et d'apporter réparation aux victimes.

Les *pays d'accueil* ont le devoir de protéger leurs citoyens contre les atteintes aux droits de l'homme. Cette obligation s'étend à la protection contre les comportements inacceptables des entreprises (United Nations, 2007, par. 10). Pour être à même de satisfaire à ses obligations, le gouvernement d'un pays d'accueil doit disposer d'un cadre institutionnel efficace, offrant des processus participatifs de prise de décisions. Les diverses parties prenantes doivent avoir un minimum de compétences pour pouvoir avoir une influence sur les décisions (CEA, 2004). Un des moyens d'améliorer l'équilibre entre un climat favorable à l'investissement et les intérêts des populations locales consiste à renforcer les normes relatives aux droits de l'homme dans la réglementation des pays d'accueil et à en confier le contrôle d'application à une entité extérieure. En outre, les sociétés peuvent adopter des normes relatives aux droits de l'homme dans le cadre d'engagements contractuels réciproques.⁸⁸

Comme une part notable des ressources naturelles mondiales se trouve dans des pays pauvres, où l'État est défaillant ou excessivement autoritaire, la responsabilité des STN minières elles-mêmes est un point à prendre en considération. Le Représentant spécial du Secrétaire général de l'ONU chargé de la question des droits de l'homme et des sociétés transnationales et autres entreprises a noté qu'il y avait eu une extension progressive de la responsabilité des entreprises pour crimes internationaux (par exemple crimes de guerre, crimes contre la paix, crimes contre l'humanité) (Nations Unies, 2007). Cette évolution découle de deux facteurs: le développement et le perfectionnement de la notion de responsabilité individuelle par les tribunaux internationaux ad hoc et le Statut de la Cour pénale internationale, et l'extension de la responsabilité pour crimes internationaux aux entreprises en droit interne. La combinaison de ces deux facteurs donne à penser que les risques juridiques pour les entreprises (et

les possibilités de réparation pour les victimes) vont augmenter avec la multiplication des juridictions acceptant comme recevables les accusations de crimes internationaux.⁸⁹

Pour les violations des droits de l'homme n'entrant pas dans la catégorie des crimes internationaux, il n'y a pas eu d'évolution juridique comparable. Il ne semble pas que les instruments internationaux relatifs aux droits de l'homme imposent des responsabilités juridiques directes aux entreprises (Nations Unies, 2007, par. 44). Ce déficit de protection pour les victimes est en partie comblé par des instruments qui ne créent pas par eux-mêmes d'obligations juridiquement contraignantes. Ces instruments non contraignants sont notamment les normes établies par des organisations internationales, comme la Déclaration de principes tripartite de l'OIT sur les entreprises multinationales et la politique sociale, les Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales,⁹⁰ le Pacte mondial de l'ONU (encadré VI.12) et les Principes d'Équateur.⁹¹

Divers codes professionnels, comme les principes de l'ICMM (encadré VI.8) traitent des questions des droits de l'homme. Les études d'impact sur les droits de l'homme préalables à l'investissement ont été reconnues comme la mesure susceptible d'avoir les effets les plus immédiats sur le comportement des entreprises dans le domaine des droits de l'homme (Nations Unies, 2007, par. 77). Un certain nombre d'instruments sont d'ores et déjà disponibles pour aider les STN à évaluer les impacts potentiels de leurs activités sur les droits de l'homme. Il s'agit notamment de l'instrument d'évaluation du respect des dispositions applicables mis au point par l'Institut danois pour les droits de l'homme et de l'instrument de repérage et d'évaluation des risques et des impacts conçu par International Alert (Nations Unies, 2007).⁹² En outre, l'International Business Leaders Forum, la SFI et le Pacte mondial de l'ONU travaillent en commun à la rédaction d'un nouveau guide sur les études d'impact sur les droits de l'homme.⁹³ Mais très rares sont les entreprises des industries extractives qui procèdent à une étude d'impact sur les droits de l'homme avant de réaliser un investissement à l'étranger (Nations Unies, 2006, par. 31): une seule société pétrolière – BP – a rendu publics les résultats de l'étude qu'elle avait effectuée.⁹⁴

Les normes professionnelles ne peuvent devenir efficaces que si elles sont respectées par toutes les entreprises. Il faut donc engager les grandes STN qui ne se sont pas encore soumises à des normes internationales, ainsi que les jeunes entreprises et les nouvelles STN des pays émergents à amorcer un dialogue sur les incidences de leurs investissements dans le domaine des droits de l'homme. Le fait

que nombre de STN de pays émergents sont des entreprises publiques risque de soulever des problèmes de gouvernance d'entreprise et de transparence (WIR06, p. 233). Comme beaucoup de ces sociétés n'ont débuté leur expansion à l'étranger qu'à une date récente, elles ont une expérience internationale limitée et sont peu familières de ces questions. Lorsque la législation et l'élaboration de normes professionnelles en sont encore à un stade embryonnaire dans leur pays d'origine, elles n'auront pas eu non plus beaucoup d'occasions d'apprendre avant de se tourner vers l'étranger. Les «nouveaux acteurs», qu'il s'agisse d'entreprises publiques ou privées, devraient retirer des avantages opérationnels à long terme des efforts faits pour se conformer aux normes fondamentales en matière de droits de l'homme dans le cadre de politiques générales d'investissement responsable. L'attention portée au respect des droits de l'homme pourrait les aider à se défendre d'accusations de complicité d'actes délictueux. Elle pourrait aussi les aider à lever des fonds par le moyen d'une introduction en bourse et à limiter les risques de poursuites en responsabilité directe à l'étranger (WIR06, p. 235-237).

Les gouvernements des pays d'origine ont aussi l'obligation d'assurer une protection contre les atteintes aux droits de l'homme perpétrées à l'étranger par leurs citoyens et leurs STN (voir, par exemple, Nations Unies, 2007, par. 16).⁹⁵ Cependant,

seuls quelques États parmi ceux interrogés par le Représentant spécial des Nations Unies pour les Droits de l'homme ont signalé des politiques, programmes ou instruments visant expressément les atteintes des entreprises aux droits de l'homme, et un petit nombre d'entre eux seulement ont intégré des considérations relatives aux droits de l'homme dans leur politique de promotion des investissements, leur système de crédit à l'exportation et d'assurance des investissements ou dans leurs traités bilatéraux de commerce et d'investissement (ibid., par. 17). De fait, l'attitude accommodante des autorités de pays développés comme de pays en développement à l'égard des entreprises – en particulier des sociétés pétrolières – a de multiples fois suscité des inquiétudes dans la société civile.⁹⁶

Certains États prennent en compte les droits de l'homme dans les mesures de soutien aux exportations et aux investissements directs à l'étranger. Par exemple, le Département des garanties de crédits à l'exportation du Royaume-Uni prend en considération la contribution d'un investissement au développement durable et à la promotion des droits de l'homme et de la bonne gestion des affaires publiques,⁹⁷ et le système suisse d'assurance des crédits à l'exportation a intégré les questions relatives aux droits de l'homme dans l'évaluation des projets. Des clauses concernant les droits de l'homme sont systématiquement insérées dans les

Encadré VI.12. Les industries extractives et le Pacte mondial de l'ONU

Plus de 160 entreprises pétrolières et minières participent au Pacte mondial de l'ONU. Un nombre significatif (et croissant) d'entre elles ont leur siège dans des pays en développement, dont Oil India (Inde), Petrobras (Brésil) et Sinopec (Chine). Les sociétés participantes doivent incorporer les 10 principes du Pacte dans leurs activités et tout au long de leur chaîne d'approvisionnement^a. Pour satisfaire à l'obligation de «Communication sur le progrès», il est demandé aux sociétés de rendre compte de ce qu'elles ont fait en ce sens en utilisant leur rapport annuel, un rapport de développement durable ou tout autre moyen de communication publique qui permette de corroborer leur participation au Pacte mondial. Par exemple, Statoil (Norvège) a intégré les principes du Pacte mondial dans l'ensemble de ses activités, et dans ses programmes de formation et ses procédures opérationnelles. Elle inclut une référence aux principes dans ses contrats commerciaux et utilise cet instrument comme une plate-forme de négociation dans des contextes commerciaux particuliers avec d'autres sociétés, dont Petrobras au Nigeria^b.

Le dialogue sur le rôle du secteur privé dans les zones de conflit mené dans le cadre du Pacte mondial a pour but d'identifier les meilleurs moyens de favoriser les aspects bénéfiques du commerce et de l'investissement et de réduire les aspects négatifs qui pourraient conduire à des conflits ou à prolonger des conflits existants. Les dialogues de ce type visent à sensibiliser les sociétés à la nécessité d'anticiper les risques pour la sécurité que pourraient faire naître leurs opérations et d'adopter des pratiques tenant compte de ces risques.

Le Pacte mondial a aussi lancé une série de rencontres entre compagnies nationales et internationales de l'industrie du pétrole et du gaz. Le but est d'offrir à ces sociétés l'occasion de partager leur expérience en ce qui concerne les aspects négatifs et positifs de ce qu'elles ont fait pour mettre en œuvre les principes du Pacte mondial. Le premier atelier, à l'intention des sociétés présentes en Amérique latine, a eu lieu au Mexique en juillet 2006 et portait sur les pratiques en matière de droits de l'homme. En mars 2007, le Pacte mondial et le Conseil mondial du pétrole ont organisé un deuxième atelier pour la région d'Asie, qui a porté sur l'ensemble des 10 principes du Pacte. Ces rencontres ont un caractère pragmatique et s'appuient sur l'étude d'expériences concrètes, positives ou négatives, des entreprises du secteur des hydrocarbures. Il est jugé très important d'engager les nouvelles entreprises des pays en développement à s'associer au processus.

Source: CNUCED sur la base d'informations recueillies auprès du Pacte mondial de l'ONU.

^a Les 10 principes concernent les droits de l'homme, les normes de travail, l'environnement et la lutte contre la corruption et sont tirés de la Déclaration universelle des droits de l'homme, de la Déclaration de l'OIT relative aux principes et droits fondamentaux au travail, de la Déclaration de Rio sur l'environnement et le développement et de la Convention des Nations Unies contre la corruption (www.globalcompact.org).

^b Un participant qui reste deux ans sans soumettre de communication sur le progrès est signalé comme participant «inactif» sur le site Internet du Pacte mondial (www.globalcompact.org/CommunicatingProgress/index.html).

accords commerciaux entre l'Union européenne et des pays tiers depuis 1995.⁹⁸

Diverses *institutions s'intéressant à l'investissement* commencent à accroître leur pression sur les STN pour qu'elles adoptent un comportement responsable lorsqu'elles investissent dans des États en déficit de gouvernance. En particulier, les Principes d'Équateur font référence à plusieurs aspects des droits de l'homme (*WIR06*).⁹⁹ Les Principes pour l'investissement responsable, initiative d'investisseurs institutionnels en collaboration avec d'autres parties intéressées et l'Organisation des Nations Unies, proposent aussi des orientations, en offrant aux investisseurs institutionnels – détenteurs d'actifs et gestionnaires de fonds – un cadre permettant d'incorporer les questions environnementales, sociales et de gouvernance dans le processus de décision en matière d'investissement et dans leurs pratiques en tant qu'actionnaires.¹⁰⁰ Les travaux des organisations du système des Nations Unies dans le domaine de la promotion de l'investissement pourraient aussi comporter une dimension droits de l'homme. Enfin, la *société civile* peut, ce qu'elle fait d'ailleurs fréquemment, avoir un rôle de stimulant pour une conscience toujours plus vive des droits de l'homme dans les projets d'extraction de ressources minérales.

4. Amélioration de la transparence

Dans de nombreux pays, on ne dispose que de très peu d'informations sur la répartition des recettes des activités extractives entre les STN et les pouvoirs publics et sur la destination que les administrations donnent à ces recettes (chap. V). L'opacité des flux financiers et la corruption qui va souvent de pair avec elle réduit les ressources disponibles pour l'investissement dans le développement. En revanche, la publicité de l'information dans ce domaine permet d'évaluer les effets des investissements dans ces activités. Plus de transparence peut en outre aider à réduire les gaspillages de ressources et la corruption, à améliorer la gestion macroéconomique et à élargir l'accès aux sources de financement à des fins de développement. Mais cela implique une volonté forte non seulement de la part des pays d'accueil et des STN, mais aussi des pays d'origine, de la société civile et des organisations internationales.

Pour les *pays d'accueil*, un préalable important consiste à éliminer les obstacles juridiques à la transparence. Dans les nombreux pays qui sont attachés à la responsabilité financière des pouvoirs publics, les informations sur les revenus des industries extractives, comme sur tous les autres revenus, sont soumises à des règles de divulgation, et les recettes publiques sont inscrites au budget de l'État, qui est rendu public et contrôlé par des vérificateurs des comptes. Dans plusieurs autres pays, par contre, les recettes sont toujours considérées comme un secret d'État et les investisseurs étrangers peuvent être

contraints de signer des accords de confidentialité et de non-divulgation. De telles pratiques limitent le droit des citoyens de connaître les recettes que perçoit le gouvernement et peuvent alimenter la corruption. Pour optimiser la contribution au développement des activités des STN dans les industries extractives, ces pays doivent impérativement adopter des règles et mesures qui garantissent la transparence des sommes perçues et de leur emploi.

Les *STN* peuvent contribuer à la lutte contre la corruption en rendant publics les montants versés aux gouvernements, pays par pays, sous une forme compatible avec les normes comptables internationales. Ces renseignements doivent inclure tous les impôts nets, droits, redevances et autres paiements faits aux administrations publiques de tout niveau, ou aux communautés locales, y compris les indemnités compensatoires et les fonds affectés au développement communautaire à court terme. Les STN qui rendent publics leurs paiements peuvent rencontrer des difficultés à court terme si leurs concurrents n'appliquent pas les mêmes règles. Cela peut servir de prétexte pour abaisser les normes de transparence et peut fournir l'occasion de maintenir des pratiques opaques. Il est donc nécessaire d'élaborer des règles communes acceptées par toutes les sociétés pour éviter que la publication de ces informations ne fausse la concurrence.

Les *pays d'origine* doivent aussi être vigilants en matière de transparence et prendre des mesures pour juguler la corruption. Certains pays ont déjà ouvert des enquêtes concernant des pratiques de corruption de STN dans des pays étrangers. Mais il faut faire encore davantage en ce sens. Diverses *organisations de la société civile* contribuent aussi à la sensibilisation du public à la nécessité de la transparence. L'une de leurs initiatives les plus importantes est la campagne *Publiez ce que vous payez* lancée par une coalition de plus de 300 organisations non gouvernementales (ONG) du monde entier. Elle réclame la divulgation obligatoire de tous les montants liés à l'extraction de ressources naturelles versés par les sociétés pétrolières, gazières et minières à tous les gouvernements. La coalition a aussi lancé une campagne appelant les gouvernements des pays en développement riches en ressources à publier un état détaillé des recettes qu'ils perçoivent.¹⁰¹ Une nouvelle étape importante a été franchie en 2002, avec la mise en place de l'Initiative sur la transparence des industries extractives (EITI), qui vise à accroître la transparence et la responsabilité des entreprises comme des autorités publiques grâce à la publication et à la vérification des versements effectués par les compagnies et des recettes publiques dans les secteurs pétrolier, gazier et minier. Si la participation des pays est volontaire, lorsqu'un pays adhère à l'initiative, les dispositions relatives à la transparence s'appliquent à toutes les sociétés qui y sont présentes, qu'elles soient étrangères ou nationales, grandes ou petites, privées ou publiques (encadré VI.13).

5. La question des investissements des STN de l'industrie extractive dans les situations de conflit

Dans un certain nombre de pays à faible revenu, les richesses minérales ont contribué à l'instabilité politique, voire au déclenchement de conflits armés (chap. III et V).¹⁰² Ces situations soulèvent des difficultés particulières tant pour l'action des gouvernements que du point de vue de la responsabilité des entreprises. Les sociétés (y compris les STN) peuvent se trouver impliquées dans des conflits nationaux ou internationaux nés de la compétition pour le contrôle de ressources naturelles.

Leur activité dans ces pays peut les amener à soutenir, directement ou indirectement, l'une ou l'autre des parties au conflit.¹⁰³

Les *pays d'origine* et la *communauté internationale* peuvent proposer une assistance technique pour aider les pays d'accueil à étoffer leurs capacités institutionnelles et juridiques. Ils peuvent aussi aider à préciser dans quelles circonstances il serait approprié qu'une société s'implante, se maintienne ou au contraire s'abstienne d'investir ou se retire. En faisant intervenir des considérations relatives aux droits de l'homme en situation de conflit dans leur politique relative à l'IED, ils peuvent soit encourager les investisseurs étrangers à se conformer à certaines normes lorsqu'ils investissent, soit les dissuader d'investir. Dans ce domaine, l'une

Encadré VI.13. L'EITI cinq ans après: progrès et perspectives

L'Initiative multipartite pour la transparence dans les industries extractives a été lancée en 2002 par Tony Blair, alors Premier Ministre du Royaume-Uni, au Sommet mondial pour le développement durable de Johannesburg. C'était le résultat d'actions menées par des ONG et de la campagne *Publiez ce que vous payez* de la société civile. Le mouvement anticorruption international, Transparency International, a aussi joué un rôle important.

Le concept de base est tout simple; il s'agit d'imposer aux sociétés de rendre public ce qu'elles dépensent et aux gouvernements de rendre public ce qu'ils reçoivent, et de porter ainsi à la connaissance de tous le montant des impôts, redevances et primes de signature. La transparence qui s'instaure entre sociétés et administrations conduit à une plus grande responsabilité des gouvernements envers leurs administrés. Lorsque les pays souscrivent à l'initiative, les dispositions relatives à la transparence s'appliquent à toutes les sociétés présentes dans le pays, qu'elles soient étrangères ou nationales, publiques ou privées, grandes ou petites.

La mission de l'EITI et les principes présidant à son activité ont été adoptés d'un commun accord lors de sa création; en mai 2007, 22 pays en développement^a s'étaient engagés à appliquer ces principes et 27 sociétés pétrolières, gazières et minières avaient accepté de soutenir cette initiative. Une procédure d'assurance de qualité a en outre été mise en place. Les pays ont accepté que les actions engagées pour la mise en œuvre de l'initiative soient validées par une entité indépendante tous les deux ans. Un organisme de soutien technique très étoffé, en grande partie financé par un fonds de la Banque mondiale alimenté par des contributions volontaires, a été créé pour aider à la mise en œuvre des principes de l'EITI au niveau national.

Les pays qui adhèrent à l'initiative doivent faire une déclaration publique d'adhésion, constituer un groupe de travail multipartite (comprenant notamment des représentants de la société civile), et établir un plan de travail pour la mise en œuvre au plan national. L'étape suivante comporte trois volets: préparation des documents, divulgation et publication. Un groupe de personnes indépendantes se rend dans le pays tous les deux ans afin d'examiner et de valider les progrès accomplis. Pour l'heure, l'Azerbaïdjan, le Ghana et le Nigéria sont les pays qui ont fait le plus de progrès dans l'application de l'EITI. En mars 2007, le Nigéria est devenu le premier pays à adopter une loi rendant obligatoire la publication des recettes publiques. D'autres pays ont pris des engagements mais en sont encore aux premiers stades de la mise en œuvre. En l'absence de progrès rapides, il est probable que certains pays ne seront pas considérés comme pays en conformité lorsqu'ils seront soumis aux procédures de validation.

Il existe un certain nombre de moyens de renforcer l'impact de l'EITI:

- Un plus grand nombre de pays d'accueil richement pourvus en ressources devraient adhérer au processus. L'adhésion et l'engagement de grands pays d'accueil développés constitueraient un bon exemple.
- L'EITI a été officiellement approuvée par le G-8 lors du Sommet d'Heiligendamm (Allemagne) en juin 2007. Il conviendrait d'encourager un plus grand nombre de pays d'origine à manifester leur approbation, notamment la Chine, l'Inde, la Malaisie et la Fédération de Russie, qui apparaissent comme d'importantes sources d'investissement étranger dans les industries extractives.
- Il conviendrait aussi que davantage de sociétés souscrivent et adhèrent à l'EITI.
- Il faudrait trouver les moyens d'amener les investisseurs institutionnels à se conformer aux critères de l'EITI.

La coalition de pays, d'organisations et de sociétés à l'origine de l'EITI est parvenue à définir des principes et des critères, des indicateurs de conformité et une structure institutionnelle de supervision. Tous ces éléments sont désormais mis à l'épreuve et il reste à voir si cette initiative contribuera de manière significative à rehausser les apports des industries extractives au développement.

Source: CNUCED et secrétariat de l'EITI.

^a Les pays qui ont souscrit à l'initiative sont les suivants: Azerbaïdjan, Bolivie, Cameroun, Congo, Gabon, Ghana, Guinée, Guinée équatoriale, Kazakhstan, Kirghizistan, Mali, Mauritanie, Mongolie, Niger, Nigéria, Pérou, République démocratique du Congo, Sao Tomé-et-Principe, Sierra Leone, Tchad, Timor-Leste et Trinité-et-Tobago.

des questions les plus urgentes que la communauté internationale soit appelée à trancher est celle du recours légitime aux sanctions. Un certain nombre de propositions ont été avancées, en particulier dans le cadre du Processus de Stockholm piloté par le Gouvernement suédois, qui mériteraient d'être examinées plus avant par le Conseil de sécurité de l'ONU et les États Membres.¹⁰⁴

Plusieurs initiatives multipartites ont été adoptées afin de réduire les risques de conflit liés à l'extraction de ressources naturelles et de fixer des normes pour le comportement des entreprises dans les situations de conflit. Les plus connues sont le Système de certification du processus de Kimberley (encadré VI.14) et les Principes volontaires relatifs à la sécurité et aux droits de l'homme. Le processus de Kimberley a pour point de départ les efforts

Encadré VI.14. Les diamants de la guerre et le processus de Kimberley

Le Système de certification du processus de Kimberley (KPCS) est devenu opérationnel en 2003 et couvre désormais tous les pays ayant des activités de production, de commerce et de polissage des diamants^a. Il a été appuyé par plusieurs résolutions de l'Assemblée générale des Nations Unies et du Conseil de sécurité, lequel a fait du respect de ses prescriptions une condition de la levée des sanctions imposées à des pays comme le Libéria et la Côte d'Ivoire.

Le processus de Kimberley prescrit que des certificats accompagnent tous les diamants bruts entrant dans les circuits du commerce international. Ces certificats sont délivrés par l'autorité compétente des gouvernements participants pour garantir que les diamants d'un chargement donné ne sont pas des «diamants de la guerre». Point essentiel, la mise en œuvre du système doit être assurée par des dispositions législatives de caractère contraignant dans les pays participants, et toute infraction commise par une personne physique ou morale doit être sanctionnée par des peines appropriées. La législation nationale de tous les pays qui souhaitent participer au processus fait l'objet d'un examen pour déterminer si elle est effectivement en conformité avec les exigences du système. Le processus de Kimberley est étayé par un système complet de rapports statistiques et de suivi.

Un mécanisme a été mis en place pour réprimer l'inobservation des dispositions du processus, dont la sanction ultime est l'exclusion de la liste des participants^b. Le cas le plus grave a été celui de la République démocratique du Congo, qui a été exclue du processus en juillet 2004 après que l'on ait établi qu'elle avait accepté de servir de point de passage pour des diamants illicites de grands producteurs de la région. Il y a eu également des problèmes de cet ordre au Brésil et dans quelques pays d'Afrique occidentale. Le lien entre participation et respect des règles a eu un impact positif sur l'application des prescriptions les plus importantes. À l'issue de la réunion plénière de 2006 et de l'examen triennal du système, le processus a démarré une deuxième série de missions d'examen dans les pays. De grandes sociétés minières – De Beers en particulier – ont joué un rôle actif, faisant pression sur des gouvernements pour qu'ils s'associent au processus et participant elles-mêmes à des évaluations réciproques^c.

Les participants au processus de Kimberley assurent 99,8 % environ de la production mondiale de diamants bruts, et les diamants de la guerre représentent aujourd'hui moins de 0,2 % des échanges internationaux de ces produits^d. Le système de certification a permis à des pays producteurs de diamants qui avaient été déchirés par la guerre, comme la Sierra Leone ou la République démocratique du Congo, d'accroître leur volume de diamants bruts légalement exportés.

Mais le système comporte encore des lacunes. La production à petite échelle de diamants de la guerre se poursuit, par exemple, dans le nord de la Côte d'Ivoire. Il reste encore à rapprocher les formes artisanales de production à petite échelle, qui sont caractéristiques de nombreux pays producteurs, de la filière de production légitime. Les questions sociales et d'environnement, comme celles qui se posent dans les lieux d'extraction artisanaux et qui débordent le champ de compétence du processus de Kimberley, sont prises en charge, entre autres, par la Diamond Development Initiative^e et l'initiative Communautés et industries extractives à petite échelle de la Banque mondiale.

Quelles que soient les difficultés qui demeurent, le Système de certification du processus de Kimberley se présente comme une tentative pionnière, et pour l'essentiel couronnée de succès, pour apporter une réponse complète à un problème lié à la malédiction des ressources naturelles en imposant un système strict de certification et de prescriptions réglementaires à tout un secteur d'activité. Certaines de ses dispositions techniques ne sont applicables qu'aux diamants bruts. Néanmoins, le processus de Kimberley pourrait bien fournir un modèle utile pour la résolution de problèmes similaires dans d'autres secteurs traitant des minéraux de haute valeur qui sont exposés à des situations de conflit ou de déficit de gouvernance^f. La présidence est actuellement exercée par la Communauté européenne, à laquelle l'Inde doit succéder en 2008.

Source: CNUCED sur la base d'informations recueillies auprès du KPCS.

^a Le KPCS compte environ 50 participants, dont la Communauté européenne, participant unique au nom de ses 27 États membres.

^b Au moment de son lancement en 2003, un tiers environ des pays signataires initiaux ont été exclus lorsqu'il a été constaté qu'ils n'en avaient pas appliqué les dispositions. Nombre d'entre eux ont rejoint le système de certification après avoir adopté les dispositions législatives requises.

^c Les équipes d'évaluation réciproque se composent d'environ trois représentants de gouvernement, d'un représentant de l'industrie et d'un représentant des ONG. Les représentants de l'industrie viennent de grandes sociétés minières, et les ONG ont été essentiellement représentées par Global Witness et Partnership Afrique Canada.

^d Deux pays n'ont pas été autorisés à écouler leur production de diamants par les voies légitimes sanctionnées par le système de certification: la Côte d'Ivoire, où existe encore une situation mettant en jeu des diamants de la guerre, et le Libéria.

^e Voir: www.pacweb.org.

^f Les débats sur la certification des produits ont été à l'ordre du jour de la Conférence pour les Grands Lacs et la question de la certification des exportations de minéraux précieux a aussi été abordée par le groupe d'experts du Conseil de sécurité de l'ONU sur l'embargo sur les armes contre la République démocratique du Congo. Dans la sylviculture, l'Union européenne a lancé une forme bilatérale de certification des produits.

engagés pour lutter contre l'utilisation des «diamants de la guerre» pour financer les guerres civiles en Sierra Leone et en Angola à la fin des années 90. Les Principes volontaires offrent aux entreprises des lignes directrices concernant la réalisation d'évaluation exhaustives des risques du point de vue de la sécurité et des droits de l'homme, la manière de traiter avec les forces de sécurité publiques (armée et police) et avec les forces de sécurité privées. Ces principes sont de plus en plus fréquemment incorporés dans les contrats conclus avec les sociétés et deviennent ainsi un élément du cadre juridique général.¹⁰⁵ On a présenté ces initiatives comme «la manifestation ... d'une tendance consistant à établir et à mettre en œuvre volontairement des règles administratives globales, que l'on observe dans un certain nombre de domaines où le système intergouvernemental a été dépassé...» (Nations Unies, 2007, par. 56). Les initiatives volontaires sont certes une heureuse nouveauté, mais elles doivent aussi être étayées par la législation. Les orientations données par les gouvernements et la communauté internationale ont bien évidemment aussi leur importance.

Les STN doivent pour leur part se poser la question de savoir s'il est opportun d'investir ou de se maintenir dans un pays, ou si elles ne devraient pas s'abstenir d'investir ou se retirer d'un projet en cours. Dans certaines circonstances, un investissement direct de l'étranger dans une zone de conflit risque de déclencher ou d'exacerber des affrontements. En pareil cas, il peut être souhaitable que la STN renonce à ses intentions d'investissement. Les critères à

appliquer en l'espèce ne pourront être précisés qu'à l'issue de travaux plus approfondis.

Les STN des industries extractives doivent être plus nombreuses à participer aux initiatives internationales existantes. Un coup d'œil sur la liste des grandes STN minières, pétrolières et gazières montre que seules quelques-unes d'entre elles ont expressément manifesté leur engagement à l'égard de l'EITI, du Pacte mondial de l'ONU, des Principes volontaires relatifs à la sécurité et aux droits de l'homme et de la Global Reporting Initiative (tableaux VI.2 et VI.3). Les STN de pays en développement et en transition se distinguent par un taux de participation particulièrement bas à ces initiatives. Par exemple, à en juger d'après les données présentées sur les sites Internet de ces institutions, aucune des premières STN pétrolières, gazières ou minières de la Fédération de Russie ne participe à l'une des initiatives mentionnées, et la seule STN pétrolière chinoise figurant au tableau VI.3 est Sinopec (participante au Pacte mondial). Petrobras (Brésil), par contre, a souscrit à l'EITI, au Pacte mondial et à la Global Reporting Initiative. Il conviendrait d'encourager d'autres STN de pays en développement et en transition à suivre cet exemple. Par ailleurs, toute société qui a adhéré à des normes et principes doit bien évidemment les respecter.

Tableau VI.2. SNT minières participant à certaines initiatives internationales, juin 2007

Société ^b	Pays d'origine	EITI ^a	Pacte mondial	Principes volontaires	Global Reporting Initiative
<i>Pays développés d'origine</i>					
BHP Billiton Group	Australie	✓	✓	✓	✓
Barrick Gold	Canada	✓	✓		
Teck Cominco	Canada		✓		
Glencore International	Suisse				
Xstrata	Suisse	✓	✓		
Anglo American	Royaume-Uni	✓	✓	✓	✓
Antofagasta	Royaume-Uni				
Rio Tinto	Royaume-Uni	✓	✓	✓	
Newmont Mining	États-Unis	✓	✓	✓	✓
Phelps Dodge	États-Unis				
<i>Pays en développement et pays en transition d'origine</i>					
Grupo México	Mexique				
Alrosa	Fédération de Russie				
Norilsk Nickel	Fédération de Russie				
Anglogold Ashanti	Afrique du Sud	✓	✓		✓
Gold Fields	Afrique du Sud	✓	✓		
Harmony Gold Mining	Afrique du Sud				
Impala Platinum	Afrique du Sud				

Source: CNUCED, d'après des informations provenant des sites Web de l'EITI, du Pacte mondial, des Principes volontaires et de la Global Reporting Initiative.

^a Freeport-McMoRan Cooper & Gold et Gold Fields ne sont pas indiquées sur la page Web de l'EITI. En tant que membres du CIMM, elles soutiennent toutefois cette initiative, d'après les renseignements fournis par le secrétariat du CIMM.

^b Falconbridge, Inco et Placer Dome, qui figurent dans le tableau IV.7, ne sont pas indiquées ici car elles ont été rachetées depuis 2005.

Tableau VI.3. STN pétrolières participant à certaines initiatives internationales, juin 2007

Société	Pays d'origine	Pacte mondial	Principes volontaires	Global Reporting Initiative
<i>Pays développés d'origine</i>				
A.P. Moller-Maersk	Danemark			
Total	France	✓	✓	
ENI	Italy	✓	✓	
Inpex	Japon			
Nederlandse Aardolie Mij	Pays-Bas			
Norsk Hydro	Norvège	✓	✓	✓
Statoil	Norvège	✓	✓	✓
Repsol-YPF	Espagne	✓		
British Petroleum	Royaume-Uni	✓	✓	✓
Royal Dutch Shell	Royaume-Uni/ Pays-Bas	✓	✓	✓
Chevron	États-Unis	✓		✓
ConocoPhillips	États-Unis	✓		✓
ExxonMobil	États-Unis	✓		✓
<i>Pays en développement et pays en transition d'origine</i>				
Sonatrach	Algérie			
Petrobras	Brésil	✓	✓	✓
CNOOC	Chine			
CNPC	Chine			
PetroChina	Chine			
Sinopec	Chine		✓	
ONGC	Inde		✓	
Petronas	Malaisie			
Gazprom	Fédération de Russie			
Lukoil	Fédération de Russie			
Tatneft	Fédération de Russie			

Source: CNUCED, d'après des informations provenant des sites Web de l'EITI, du Pacte mondial, des Principes volontaires et de la Global Reporting Initiative.

G. CONCLUSIONS

La flambée des prix des matières premières a offert à de nombreux pays en développement et en transition de nouvelles possibilités d'orienter l'exploitation de leurs ressources minérales dans un sens favorable au développement durable. Pour les PMA richement dotés en minéraux, cela représente l'occasion d'avancer dans la réalisation des objectifs du Millénaire pour le développement en réduisant la pauvreté et en engageant l'économie dans la voie d'une croissance durable, assise sur une plus large base. Comme ces pays et d'autres pays à faible revenu disposent rarement de ressources suffisantes pour exploiter ces richesses, les STN y occupent généralement une place prédominante (chap. IV). C'est en particulier le cas pour les activités d'extraction à grande échelle. Pour pouvoir tirer au maximum parti de la présence des STN tout en réduisant au minimum les incidences négatives d'ordre environnemental, social et politique, il est indispensable que toutes les parties prenantes agissent de manière concertée, sur la base d'un consensus autour de mesures cohérentes et correctement échelonnées. Les analyses conduites dans le présent chapitre permettent de formuler un certain nombre de recommandations à l'intention des gouvernements des pays d'accueil et des pays d'origine, de la communauté internationale, de la société civile et des STN.

C'est aux *gouvernements des pays d'accueil* qu'il revient au premier chef de faire en sorte, par l'adoption d'un cadre institutionnel et réglementaire approprié, que l'exploitation des gisements minéraux se traduise par des avantages tangibles sur le plan du développement.

- Les gouvernements doivent définir clairement la façon dont les ressources minérales du pays peuvent contribuer au développement durable. Une stratégie globale de développement est indispensable pour assurer la cohérence dans la formulation et la mise en œuvre des politiques. Un cadre de gouvernance fondé sur le respect de la légalité est absolument critique à cet égard. Il doit prendre en considération toutes les parties intéressées – ainsi que les générations présentes et les générations futures. En l'absence de ces éléments, il est à craindre que les activités extractives – menées avec ou sans la participation des STN – n'aient que peu ou pas de retombées positives pour la population locale.
- Les gouvernements des pays d'accueil ont aussi besoin de développer leur capacité d'élaborer des politiques appropriées. Cela présuppose la collecte d'informations essentielles sur la richesse minérale du pays (au moyen d'études géologiques) et sur les évolutions régionales et mondiales des minéraux qui les intéressent. Des gouvernements bien informés sont mieux à même non seulement de définir un cadre réglementaire et institutionnel

approprié, mais également de négocier, s'il y a lieu, avec les STN.

- Les mesures visant les STN doivent trouver leur place dans le contexte d'une stratégie globale de développement et doivent traiter de sujets tels que les transferts de capitaux, de connaissances et de technologie et l'accès aux marchés mondiaux. Les gouvernements doivent aussi avoir une stratégie claire, au niveau central comme au niveau infranational, concernant la gestion et l'emploi des recettes procurées par l'activité minière.
- Pour l'élaboration et la mise en œuvre de leurs politiques, les gouvernements doivent garder présent à l'esprit le rapport risques/recettes attendues. Un pays qui cherche à attirer l'investissement étranger doit avoir un environnement commercial suffisamment concurrentiel pour intéresser les STN dont il souhaite l'implantation et en même temps assurer des recettes adéquates au gouvernement. Comme le montrent les multiples changements apportés récemment à la réglementation relative à la structure du capital et à la fiscalité des STN des industries extractives, le juste équilibre est difficile à trouver.¹⁰⁶ La volatilité des prix des minéraux rend encore la décision plus complexe. Pour limiter le recours à des mesures unilatérales, les pays peuvent chercher à établir des cadres robustes qui englobent les différentes phases du cycle commercial. Par exemple, s'agissant des recettes de l'activité minière, ils pourraient envisager d'introduire un impôt progressif.
- Il convient d'accorder la plus grande attention au renforcement des capacités du secteur privé national. Un tissu dense d'entreprises qui puissent compter sur le soutien des pouvoirs publics pour améliorer leur compétitivité ne peut que renforcer les chances de voir les STN créer des liens en amont et en aval avec des entreprises locales et leur offrir l'occasion d'étoffer leurs connaissances.
- Les gouvernements des pays d'accueil doivent aussi se préoccuper des impacts environnementaux et sociaux des activités extractives et veiller à ce que toutes les parties concernées aient la possibilité de peser sur la prise de décisions.

Les *gouvernements des pays d'origine* peuvent aussi influencer sur l'impact potentiel des investissements de leurs STN à l'étranger. Un certain nombre de pays développés et, depuis peu, de pays en développement soutiennent activement l'expansion de leurs entreprises à l'international, parfois en vue de s'assurer un accès à des ressources importantes du point de vue stratégique.

- Les gouvernements des pays d'origine doivent encourager un comportement responsable de la part de leurs STN dans leurs activités à l'étranger, notamment si c'est l'État qui en est le propriétaire. Davantage de pays d'origine devraient participer aux initiatives internationales visant à promouvoir la transparence dans les industries extractives, en

particulier l'EITI. Dans certains cas, des STN pourraient en outre être tenues responsables dans leur pays d'origine d'activités menées à l'étranger.¹⁰⁷

- Les gouvernements des pays d'origine peuvent aussi aider les économies bénéficiaires par l'apport d'une assistance financière et technique. La Norvège, par exemple, dans le cadre de son initiative Oil for Development, offre diverses formes d'assistance à court et à long terme aux pays en développement riches en pétrole, alors que l'Afrique du Sud fournit une assistance à un certain nombre de pays africains au profit de leurs industries extractives (voir l'annexe du présent chapitre). Les pays d'origine peuvent faire partager leur expérience et leurs connaissances, par exemple en participant aux réunions du Forum mondial des ministères des mines et du Forum intergouvernemental sur l'exploitation minière, les minéraux, les métaux et le développement durable.¹⁰⁸

La *communauté internationale* peut aider à promouvoir la contribution des industries extractives au développement et à remédier aux effets néfastes des activités extractives.

- Les organisations internationales peuvent faciliter l'apprentissage à partir d'études et de comparaisons entre les expériences positives et négatives de divers pays possédant d'importantes ressources minières. Cela peut être réalisé à l'échelle régionale ou sous d'autres formes, comme le montre la Grande Table de 2007 (encadré VI.7). Par exemple, il serait utile d'examiner la possibilité de réaliser des études géologiques régionales et de créer des écoles régionales de génie minier en Afrique.
- Malgré les efforts en cours, il y aurait lieu d'intensifier encore l'assistance technique et le renforcement des capacités pour aider à une meilleure gestion des ressources minérales dans les pays à faible revenu (voir l'annexe du chapitre VI).
- La communauté internationale a un rôle clef à jouer dans l'adoption de normes et de principes directeurs ainsi que dans la promotion des instruments existants pour rendre les activités des STN plus respectueuses de l'environnement, en particulier dans les pays riches en minéraux où la gouvernance est faible ou au contraire autoritaire. Dans les cas très graves, elle peut avoir à envisager le recours à des sanctions afin de protéger les droits de l'homme.

Le rôle de la *société civile* ne doit pas non plus être négligé. Les syndicats peuvent contribuer activement à étoffer les apports des activités extractives au développement. Les organisations non gouvernementales internationales ainsi que celles des pays concernés peuvent en outre apporter des vues et des compétences utiles en matière économique et environnementale comme sur les questions des droits

de l'homme. Elles peuvent également jouer un rôle important pour ce qui est de surveiller les actions des pouvoirs publics et des entreprises et d'appeler l'attention sur les bonnes ou mauvaises pratiques des divers acteurs. En fait, un certain nombre d'initiatives internationales récentes n'auraient sans doute jamais vu le jour sans l'action mobilisatrice de la société civile.

Le rôle des *STN* du secteur extractif doit être, avant tout, de contribuer à une production efficace et, au minimum, de respecter la législation du pays d'accueil. Lorsque des gisements sont découverts dans des pays dont les gouvernements sont affaiblis ou au contraire autoritaires, les sociétés étrangères doivent décider s'il y a lieu ou non d'y investir, car elles courent le risque – directement, indirectement ou même contre leur gré – de soutenir ou de renforcer l'ordre existant. La décision n'est jamais facile à prendre, mais des initiatives récentes du secteur privé peuvent donner des indications. Toutefois, comme on l'a vu plus haut, il n'y a encore que peu d'entreprises, même parmi les plus grandes, qui ont souscrit aux initiatives internationales existantes. Ces initiatives représentent un complément nécessaire dans les pays où la législation appropriée est inexistante ou inappliquée, mais leur impact restera limité aussi longtemps qu'elles n'auront pas recueilli l'adhésion d'un grand nombre de STN décidées à en respecter les dispositions.

Toutes les parties prenantes doivent donc agir de concert pour que les vastes ressources minières qui existent dans certains des pays les plus pauvres du monde deviennent une force pour le développement. Dans les pays à faible revenu mais disposant d'importantes ressources minières, les STN sont susceptibles de rester des agents actifs de ce processus. La difficulté pour les gouvernements est de mettre en place des cadres juridiques et réglementaires propres à inciter les entreprises locales et étrangères à produire efficacement tout en prenant en compte les impacts sur l'environnement et en respectant les intérêts des communautés locales comme de l'ensemble de la société. Il est possible de parvenir à une situation où tout le monde soit gagnant si les divers minéraux sont produits de la façon la plus efficace possible et dans le plus grand respect de l'environnement et si l'on s'attache à mettre les recettes au service de la croissance, de l'atténuation de la pauvreté et du développement durable.

Notes

- ¹ Pour de plus amples développements sur ce point, voir McKern, 1993, Part Three.
- ² Voir par exemple Acemoglu, Robinson et Verdier, 2004; Acemoglu et Robinson 2006; Renner, 2002; Shafer, 1994.
- ³ Voir le résumé des débats de la Grande Table de 2007 – initiative lancée par la Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique en collaboration avec la Banque africaine de développement pour promouvoir le dialogue entre les gouvernants africains et leurs homologues de pays développés (CEA, 2007a).

- 4 Par exemple, en 1938, Shell D'Arcy Petroleum Development Company (Royaume-Uni et Pays Bas) a obtenu une concession sur l'ensemble du territoire continental du Nigéria. Étant la seule concessionnaire, la compagnie a pu prospecter à loisir jusqu'en 1962, date à laquelle elle a conservé 15 000 miles carrés de zone initiale (Omorogbe, 2002, p. 553).
- 5 «Western firms feel a pinch from oil nationalism», *International Herald Tribune*, 8 mai 2006.
- 6 Par exemple, l'industrie du pétrole et du gaz n'entre pas dans le champ d'application de la loi no 13 de 2000 du Qatar; l'Arabie saoudite l'inclut dans la liste des branches d'activité dans lesquelles l'IED est interdit, et au Yémen, la loi sur l'investissement no 22 de 2002 interdit l'IED dans l'exploration et l'extraction du pétrole, du gaz et d'autres minéraux (ESCWA, 2006).
- 7 Dans le cadre de cet arrangement, le contractant finance tous les investissements et reçoit une rémunération de la compagnie publique NIOC, sous la forme d'une part prédéterminée de la production, puis transfère l'exploitation du gisement à la NIOC au terme d'un nombre donné d'années. Voir *Country Analysis Briefs: Iran*. Energy Information Administration, août 2006, sur le site www.eia.doe.gov.
- 8 Par exemple, au cours des années 90, le Venezuela a conclu avec 32 STN des contrats de services avec prise en charge des risques qui ont été depuis convertis en coentreprises avec la compagnie pétrolière nationale, PDVSA. Le Brésil a conclu des accords pour certaines activités sur des zones déterminées, comme l'ont fait la Colombie, l'Équateur et Trinité-et-Tobago. L'Argentine, la Bolivie et le Pérou ont privatisé leurs entreprises pétrolières et les ont ouvertes à l'investissement étranger (CEPALC, 2002).
- 9 En Argentine, l'activité minière est réglementée au niveau fédéral et au niveau provincial. En Chine, elle est soumise aux lois et règlements nationaux et locaux. De même, en Indonésie, elle est réglementée aux niveaux central, provincial, régional et municipal, et les droits ou autorisations d'exploitation peuvent être accordés et réglementés à tous les niveaux d'administration (avec des règles différentes selon les divers types de minéraux) en application des lois et réglementations minières promulguées par le Gouvernement central.
- 10 Entre 1985 et 1995, 96 pays ont révisé ou prévu de réviser leur code minier (Barberis, 1999, p. 16).
- 11 Une réforme avait déjà été mise en œuvre au Chili avec la publication d'un nouveau code minier en 1983, qui offrait une meilleure protection aux investisseurs et permettait un recours plus efficace aux mesures d'incitation en faveur des investissements étrangers.
- 12 Voir le décret législatif 708 et le décret suprême 014-92 du Ministère de l'énergie et des mines.
- 13 Au Brésil, deux tiers au minimum des salariés des mines doivent être ressortissants du pays et doivent recevoir deux tiers de la masse salariale. Au Chili, pas moins de 85 % des salariés des entreprises minières employant 25 personnes ou davantage doivent être de nationalité chilienne. Au Mexique, la loi fédérale sur le travail prévoit que 90 % de tous les ouvriers et employés payés à l'heure ou au mois doivent être de nationalité mexicaine. Les sociétés exerçant leur activité au Pérou ne sont autorisées à recruter que 20 % au maximum de personnel étranger, sous réserve que leur rémunération ne dépasse pas 30 % de la masse salariale totale. En Inde, les titulaires de concessions minières ne peuvent employer que des citoyens indiens dans les activités d'exploration, de prospection et d'extraction (Law Business Research, 2005).
- 14 En République-Unie de Tanzanie, par exemple, l'État a dans les années 90 donné aux grandes sociétés minières menant des projets à long terme une garantie de stabilité concernant l'assiette, les taux et le mode de calcul des redevances, impôts, droits, taxes et autres prélèvements fiscaux dont elles seraient redevables. Des mesures similaires ont été prises au Chili et au Pérou.
- 15 Le principal AII dans le domaine de l'énergie – le Traité sur la Charte de l'énergie (1994) – obéit à des motivations similaires; il tend à donner plus de stabilité à l'environnement juridique de l'investissement dans les pays en transition d'Europe centrale et orientale et dans l'ex Union soviétique (Wälde, 1996).
- 16 La plupart des pays accordent aujourd'hui le traitement national aux investisseurs nationaux et étrangers pour les droits d'exploitation minière, à quelques exceptions près, indiquées ci-dessous. Au Ghana, l'extraction d'or à petite échelle est réservée aux seuls Ghanéens. En Chine, les étrangers ne peuvent obtenir de droits de prospection ou d'exploitation pour certains minéraux et sont tenus de s'associer à un partenaire chinois pour pouvoir prospecter et exploiter certains autres minéraux. En Inde, l'attribution de concessions minières est réservée aux citoyens indiens ou aux sociétés immatriculées en Inde au titre de la loi sur les sociétés de 1956. Cependant, les sociétés intégralement contrôlées par l'étranger sont désormais autorisées à exploiter tous les minéraux autres que les combustibles fossiles et les minéraux radioactifs (PricewaterhouseCoopers, 2006). La loi minière de l'Indonésie réserve l'exploitation des mines aux personnes privées, aux sociétés ou aux personnes morales de nationalité indonésienne. Les statuts des sociétés minières détenues ou contrôlées par des Indonésiens comportent normalement des dispositions interdisant leur cession à des étrangers (Law Business Research, 2005).
- 17 Au Chili, par exemple, la crise économique de 1982 a aggravé l'impérieuse nécessité d'obtenir des devises, et la loi minière de 1982 et le code minier de 1983 visaient à améliorer considérablement les droits et la protection des investisseurs étrangers. Mais il a fallu du temps pour que le Chili attire des IED, nombre de sociétés étrangères répugnant à investir sous le régime des militaires, qui a été renversé en 1989.
- 18 Voir «Algeria agrees oil windfall tax», *BBC News*, 15 octobre 2006 (<http://news.bbc.co.uk/go/pr/fr/-/2/hi/business/6053120.stm>).
- 19 «Bolivia: A lot of gas for partial takeover?», *The International Review*, 9(1): 6-9, 2006; Patricia I. Vasquez, «Bolivia: full steam ahead», *Energy Compass*, 2 février 2007.
- 20 «Bolivian official calls for 600 % mining tax increase», *Resource Investor*, 8 janvier 2007, (<http://news.bbc.co.uk/go/pr/fr/-/2/hi/business/6053120.stm>).
- 21 Voir www.marketwatch.com, 5 février 2007.
- 22 Voir «DR Congo reviews 60 mining deals», *BBC News*, 11 juin 2007, (<http://news.bbc.co.uk/go/pr/fr/2/hi/Afrique/6739999.stm>).
- 23 Le Gouvernement est entré en conflit avec Occidental (États-Unis), qui à son tour a intenté une action contre le Gouvernement au sujet des demandes de paiement d'une taxe à la valeur ajoutée. La société prétendait que l'Équateur l'avait expropriée, prétention que le tribunal arbitral a rejetée (voir *Occidental Exploration and Production Company v. The Republic of Ecuador* (Case No. UN3467) (7/1/2004); *Republic of Ecuador v. Occidental Exploration and Petroleum Company* [2005] EWHC 774 (Comm)). De même, dans un autre différend porté devant un tribunal arbitral par EnCana Corp. (Canada) également au sujet de prélèvements fiscaux, le tribunal a considéré qu'il n'y avait pas eu expropriation (Voir *EnCana Corporation v. Republic of Ecuador* LCIA Case No. 3481 (2/3/06)).
- 24 L'impôt devient applicable lorsque le cours du cuivre excède 2 600 dollars la tonne sur le London Metal Exchange et que le cours international de l'or excède 500 dollars l'once. Une série de réformes fiscales approuvées par le Parlement en juillet 2006 a ramené le taux général de l'impôt sur les sociétés de 30 % à 25 % et celui de la taxe à la valeur ajoutée de 15 % à 10 % (EIU, 2006b).
- 25 Voir «Mongolia: Legal revisions pose investment risk», *Oxford Analytica*, 12 juillet 2006 (www.oxan.com).
- 26 La redevance pour l'exploitation de ressources minérales est calculée au taux de 1 % sur la fraction des ventes annuelles de concentrés inférieure à 60 millions de dollars, de 2 % sur le montant des ventes se situant entre 60 et 120 millions de dollars, et de 3 % sur les ventes au-delà de ce montant.
- 27 Selon le projet de loi, les investisseurs étrangers et les sociétés russes qu'ils détiennent ne seront pas admis à soumissionner aux appels d'offres concernant des gisements stratégiques, et les sociétés de droit étranger ne pourront acquérir par quelque autre moyen une participation de plus de 50 % dans les gisements ou entreprises stratégiques.

- 28 Un exemple récent est la vente par Royal Dutch Shell de sa participation majoritaire dans le projet Sakhaline 2 à l'entreprise publique Gazprom dans les premiers mois de 2007 pour éviter la révocation de sa licence au motif d'atteintes à l'environnement (RIA Novosti, 2007c et d).
- 29 Draft Mineral and Petroleum Resources Royalty Bill présenté le 11 octobre 2006 par le Ministère des finances d'Afrique du Sud, p. 23.
- 30 Voir l'article 22 de la loi sur les hydrocarbures de 2001.
- 31 En février 2007, le Gouvernement a annoncé un projet de loi qui ferait passer de 40 % à 60 % la participation de l'État dans quatre projets d'exploitation de pétrole lourd dans le bassin de l'Orénoque (Upstream.com, 26 février 2007).
- 32 Le budget prévoit une hausse du taux de la redevance ad valorem sur les minéraux de 0,6 % à 3 %, une augmentation du taux de l'impôt sur le revenu, qui passerait de 25 % à 30 %, l'application d'une retenue à la source de 15 % sur les dividendes, jusque là exonérés, et la suppression des exonérations temporaires de l'impôt sur le revenu (PricewaterhouseCoopers, 2007).
- 33 Par exemple, le Tchad prévoit de créer une compagnie pétrolière d'État et de renégocier certains contrats, et le Gouvernement de la Guinée équatoriale a déclaré son intention de renégocier ses contrats (voir «Global oil industry faces broad spectrum of political risk», AFX International Focus, 19 septembre 2006 et «Africa: resources nationalism African-style», Energy Compass, 12 août 2006).
- 34 Voir, par exemple, www.ukbudget.com/prebudget2005/northseaoiltax/pbr2005_northseaoiltaxation.cfm.
- 35 Outre les renégociations de l'OPEP, d'autres ont eu lieu en Papouasie-Nouvelle-Guinée (1967), au Chili (1967-1971), en Jamaïque (1974), en République dominicaine (1987, 1988), au Pérou (1985) et en Colombie (1996) (Kolo et Wälde, 2004; Muchlinski, 1995).
- 36 Ce fut le cas dans la majorité des procédures arbitrales auxquelles la Jamahiriya arabe libyenne a participé au début des années 80 (Greenwood, 1982; von Mehren et Kourides, 1981).
- 37 Joseph E. Stiglitz «Who owns Bolivia?» Daily Times, 22 juin 2006.
- 38 Voir par exemple Weiler, 2005; et Muchlinski, 2007.
- 39 Le texte d'un contrat égyptien fournit un bon exemple d'arrangement qui écarte la renégociation: «b) les droits et obligations d'EGPC et d'Esso en vertu du présent accord, et pour la durée effective de celui-ci (ainsi que les questions relatives à l'entreprise commune, sous réserve de l'article IV ci-dessus) sont régis par les dispositions du présent accord et ne peuvent, conformément à celles-ci, être modifiées ou amendées que par accord mutuel des parties». Egyptian General Petroleum Corporation – Esso: Concession Agreement for Petroleum Exploration and Production (12/14/74), art. XVI Rules and Regulations (b), 14 International Legal Materials 915, 931 (1975).
- 40 Voir: loi fédérale sur les accords de partage de production, art. 17(2), 35 International Legal Materials 1258, 1270 (1996).
- 41 Le Traité compte 52 États parties d'Asie et d'Europe, plus 19 pays observateurs d'autres régions. Il assure la protection des investissements dans le cadre de son objectif général, qui est de promouvoir des marchés de l'énergie ouverts et concurrentiels ainsi que la sécurité des approvisionnements énergétiques, dans le respect des principes du développement durable et de la souveraineté sur les ressources naturelles. Il convient de noter que l'Australie, le Bélarus, la Fédération de Russie, l'Islande, la Norvège et ne l'ont pas ratifié. Le Bélarus et la Fédération de Russie ont cependant déclaré leur volonté de l'appliquer à titre provisoire.
- 42 Voir, par exemple, «ConocoPhillips draws attention in defying Venezuela over oil fields», Dow Jones Newswires, 27 avril 2007, à l'adresse: www.rigzone.com/news/article.asp?a_id=44479.
- 43 En théorie, la meilleure forme de fiscalité progressive est celle qui ne frappe que la part du revenu de l'investisseur qui excède le taux minimum de rentabilité qu'exige l'investisseur pour engager ses capitaux. Un tel impôt ne devrait pas, en principe, fausser les décisions d'investissement puisqu'il n'a pas d'incidence sur l'intérêt d'un investissement évalué avant impôt.
- 44 Ces études se fondent sur la modélisation des flux monétaires de tout l'éventail des impôts frappant un investissement en vue de calculer une mesure de la répartition entre le gouvernement et l'investisseur des recettes nettes d'un projet sur toute sa durée de vie (voir par exemple Otto et al., 2006; Johnston, 1994; Kemp, 1996).
- 45 Un des risques de l'impôt progressif sur les bénéficiaires est que le contribuable cherche à échapper aux taux les plus élevés en effectuant des dépenses qu'il n'aurait pas faites dans d'autres circonstances.
- 46 Le régime fiscal de l'industrie pétrolière est généralement plus précisément défini.
- 47 Parmi les raisons de cet échec, on peut citer la piètre gestion des projets, le manque d'enracinement dans l'économie locale, la progressivité des droits de douane et d'autres obstacles aux échanges, le niveau de connaissance insuffisant, l'absence d'infrastructures d'appui et l'absence de concurrence (Pedro, 2004, p. 13 et 14).
- 48 La teneur en éléments locaux est plus élevée pour les gisements onshore que pour l'exploitation offshore (Heum et al., 2003, p. 18).
- 49 Certaines directives sont extrêmement précises. Par exemple, selon les textes régissant la question au Nigéria: «À compter de janvier 2006, toutes les superstructures des plates-formes fixes (offshore et onshore) d'un poids n'excédant pas 5 000 tonnes devront être fabriquées au Nigéria ... la fabrication de tous les piliers, tabliers, systèmes d'ancrage, bouées, gilets de sauvetage, feux de détresse, ponts et cuves de stockage doit être réalisée au Nigéria ... toutes les cuves sous pression en acier au carbone d'une épaisseur n'excédant pas 75 mm devront être fabriquées au Nigéria» (Nigerian Content Development Short Term Directives, Rev.1, décembre 2005).
- 50 Egyptian General Petroleum Corporation – Esso: Concession Agreement for Petroleum Exploration and Production (12/14/74), art. XXIII a) 1) et 2), 14 International Legal Materials 915, 934 (1975).
- 51 Voir www.lcrpt.com/showstory.asp?id=6057. Atlantic Canada (www.neiti.org/Local%20Content%205-9-05%5B1%5D.pdf).
- 52 Par exemple, aux termes de la Charte du secteur minier d'Afrique du Sud, les parties s'engagent à accorder, si possible, aux Sud-Africains traditionnellement défavorisés un statut préférentiel pour la fourniture de biens, de services et de consommables (Mintek, 2007).
- 53 Art. 2 de l'Accord sur les MIC. Cette disposition est probablement applicable aux contrats d'État, puisque ceux-ci sont des instruments juridiquement contraignants dont l'application peut être poursuivie en vertu de la législation et de la réglementation nationales et qui peuvent consentir aux investisseurs des avantages subordonnés à l'acceptation de ces prescriptions. Un contrat d'investissement stipulant des obligations de résultat prohibées par l'Accord sur les MIC serait invalide, du moins pour la partie relative aux MIC. En effet, les investisseurs, comme toute partie privée, ne peuvent renoncer qu'aux droits qui sont les leurs.
- 54 Par exemple, les modèles d'accords bilatéraux d'investissement des États-Unis et du Canada traitent des obligations de résultat en ce qui concerne à la fois les biens et les services. Voir l'article 8 de l'accord type des États-Unis et l'article 7 de l'accord type du Canada dans CNUCED, 2007a, p. 68 et 69. Ces accords autorisent cependant l'imposition de certaines obligations à titre de condition d'obtention d'un avantage.
- 55 Par exemple, une étude sur les possibilités d'améliorer la teneur en éléments locaux à l'amont de l'industrie du pétrole et du gaz au Nigéria a identifié, entre autres, les points suivants: fabrication et construction; creusement et équipement des puits; modification, maintenance et exploitation; transport; systèmes de contrôle; études et ingénierie; et services de consultants (Heum et al., 2003). Cette étude considérait l'amélioration des apports locaux à la fois par des entreprises nationales et par des sociétés étrangères.

- 56 Il conviendrait par exemple de prendre en considération les qualifications, la masse critique et le climat général des affaires, en sus de l'existence d'approvisionnements en énergie fiables pour un coût concurrentiel.
- 57 La Saudi Petrochemical Company, coentreprise associant SABIC et Royal Dutch Shell, a récemment mené à bien un programme d'expansion de 1 milliard de dollars.
- 58 Par exemple, les exportations de pétrole brut ou de produits métalliques non transformés sont admises en franchise de droits dans les pays développés, mais les exportations de produits transformés supportent un droit qui varie en moyenne de 0,87 % à 2,88 % pour les métaux, et de 0,39 % à 3,17 % pour le pétrole. La progressivité des droits est encore plus prononcée dans certains pays en développement. En Asie du Sud, par exemple, les droits frappant les produits métalliques avant et après transformation sont en moyenne de 18,7 % et de 33,1 %, respectivement (CNUCED, 2003b).
- 59 Mais les dispositions de la loi ne correspondent pas toujours à la réalité, notamment lorsque les administrations n'ont pas les moyens d'assurer l'application des lois et règlements au niveau local.
- 60 Art. 92 de la loi sur les hydrocarbures no 8/2006, du 3 novembre de la République de Guinée équatoriale.
- 61 Loi de 1999 sur les mines et les minéraux (Cap 66:01).
- 62 Voir Southern African Migration Project à l'adresse: www.queensu.ca/samp/migrationnews/article.php?Mig_News_ID=3119&Mig_News_Issue=17&Mig_News_Cat=8.
- 63 Il s'agit notamment de l'École Nationale Polytechnique en Algérie et de la School of Mining Engineering à l'Université Witwatersrand de Johannesburg (Afrique du Sud).
- 64 Communication de l'Agence canadienne de développement international, juillet 2007.
- 65 Information fournie par le Raw Materials Group.
- 66 Aux États-Unis, par exemple, l'exploitation minière et la prospection pétrolière sont interdites sur pas moins de 70 % des terres domaniales; cette proportion est d'environ 17 % au Canada et d'environ 10 % en Australie (Otto, 2006, p. 110).
- 67 Mais cela ne veut pas dire que tous les nouveaux codes miniers aient conduit à une amélioration des normes environnementales. Certains États ont même affaibli leurs dispositions en la matière. En Zambie, par exemple, le Gouvernement a adopté en 1995 une loi sur les mines et les minéraux, mais celle-ci, selon l'OCDE (2002, p. 10), est loin de traiter de manière appropriée de questions comme la gestion de l'environnement, car elle est moins sévère que la loi de 1990 sur l'environnement (voir aussi Campbell, 2006).
- 68 Une étude d'impact sur l'environnement impose l'étude de questions comme celles de savoir si l'impact d'un projet ne dépasse pas la capacité de régénération de l'écosystème, si cet impact est à court ou à long terme, s'il est ou non réversible et si les coûts sont proportionnés aux avantages.
- 69 Ces plans réglementent la fin d'un projet et doivent être conçus de manière à garantir, entre autres choses, que la santé et la sécurité du public ne seront pas menacées dans l'avenir, que les ressources environnementales n'ont pas subi de détérioration physique ou chimique, et que le site pourra être remis en état après l'arrêt de l'exploitation. Il convient d'agir suffisamment tôt pour qu'un programme de réhabilitation soit mis en place dès que l'exploitation cesse.
- 70 Il est important de s'assurer que l'on disposera de ressources financières suffisantes pour remettre en état une zone minière, même si l'exploitation est interrompue inopinément et hors de tout plan préalable. Divers dispositifs financiers ont été élaborés à cet effet, notamment des cautions de remise en état et des contrats d'assurance. Toutefois, les insuffisances du secteur financier dans les pays en développement ont souvent ralenti l'introduction de ces dispositifs (voir par exemple www.goodpracticemining.org).
- 71 Au Kenya, par exemple, les principaux problèmes concernant la protection de l'environnement dans les industries extractives ont été «le conflit ou l'absence de coordination entre les activités de réglementation des différentes instances de régulation, la non-application des lois et règlements existants par manque de moyens budgétaires, l'inertie de la bureaucratie, le manque de volonté politique et la corruption» (OCDE, 2002, p. 18).
- 72 La Convention d'Aarhus établit un lien entre environnement et droits de l'homme. Elle proclame que le développement durable réclame l'engagement de toutes les parties prenantes. Elle accorde certains droits au public et impose aux Parties et aux autorités publiques des obligations concernant l'accès du public à l'information et sa participation au processus décisionnel et l'accès à la justice (voir www.unece.org/env/pp/).
- 73 Voir www.goodpracticemining.com.
- 74 Certains observateurs tiennent pour fortement exagérées les performances environnementales des STN pétrolières, accusées de faire du «lavage à la teinture verte» (Utting et Ives, 2006, p. 15).
- 75 La SFI a également publié un manuel intitulé Doing Better Business Through Effective Public Consultation and Disclosure. Ce texte renferme en particulier des orientations pour repérer les possibilités de consultation à différents stades d'un projet, une liste de contrôle des objectifs et actions propres à améliorer les consultations et une autre liste concernant les techniques de consultation du public et de communication de l'information. Ces listes fournissent un ensemble d'outils à utiliser en fonction des situations particulières (CEA, 2004, p. 14).
- 76 Voir www.equator-principles.com/. Les participants actuels sont les suivants: ABN Amro, Banco Bradesco, Banco do Brasil, Banco Espírito Santo Group, Banco Itaú, Banco Itaú BBA, Bank of America, Bank of Tokyo Mitsubishi, Barclays, BBVA, BMO Financial Group, Caja Navarra, Calyon, CIBC, Citigroup, Crédit Suisse Grp, Dexia, Dresdner Bank, Eksport Kredit Fonden, FMO, HSBC, HVB Group, ING, JPMorgan Chase, KBC, Manulife Financial Corporation, Mediocredito Centrale, Millennium bcp, Mizuho Corporate Bank, Nedbank, Rabobank, Royal Bank of Canada, Royal Bank of Scotland, Scotiabank, Standard Chartered, Sumitomo Mitsui, Unibanco, Wells Fargo & Company, WestLB et Westpac.
- 77 De fait, certains projets financés par des banques qui avaient souscrit aux Principes d'Équateur, comme le projet de gazoduc de Camisea au Pérou, ont fait l'objet de critiques (voir, par exemple, Amazon Watch (www.amazonwatch.org/amazon/PE/camisea/), pour un compte rendu détaillé des incidences qu'aurait ce projet sur la biodiversité et sur les populations autochtones locales). L'inquiétude principale de ces populations était la diminution des prises de poissons causée par des déversements. Pour plus d'information, voir www.oxfamamerica.org/newsandpublications/news_updates/archive2006/news_update.2006-07-25.6814983627.
- 78 Ces efforts vont de l'adoption de la Convention (no 31) sur la durée du travail (mines de charbon) en 1931 à la Convention (no 176) sur la sécurité et la santé dans les mines, adoptée en 1995 (voir www.ilo.org/ilolex/cgi-lex/convde.pl?C176).
- 79 La Déclaration de principes tripartite de l'OIT sur les entreprises multinationales et la politique sociale engage les STN à respecter, promouvoir et réaliser les principes concernant les droits fondamentaux, indépendamment du fait qu'un pays ait ou non ratifié et mis en application la Déclaration de l'OIT relative aux principes et droits fondamentaux au travail.
- 80 La liberté d'association est reconnue comme un droit humain fondamental (voir: art. 22 1) du Pacte international relatif aux droits civils et politiques de 1966).
- 81 Les accords cadres internationaux peuvent énoncer des obligations spécifiques.
- 82 CNUCED, 2007k.
- 83 Avant cet arrangement, les gains monétaires tirés des activités extractives des STN allaient directement à l'administration centrale.
- 84 Au Pérou, par exemple, les recettes attribuées aux régions minières ont rapidement augmenté, passant de moins de 50 millions de dollars en 2002 à plus de 500 millions de dollars en 2006 (Vigila Perú, 2004 et 2006).
- 85 Selon une étude, «les arrangement[s] actuels ne permettent guère d'espérer que ces fonds pourront être dépensés de manière efficace et dans une perspective de long terme, ou qu'il sera

- possible d'éviter de nouveaux avatars locaux de la "malédiction des ressources naturelles" (Dietsche et al., 2007b, p. 81).
- 86 Mais cette contribution ne peut tempérer les défaillances des autorités publiques, qui sont tenues de porter remède aux éventuels dommages à l'équilibre écologique et social (Idemudia, 2007).
- 87 C'est ce qui a été fait, par exemple, par l'inclusion d'un engagement relatif aux droits de l'homme dans l'accord d'investissement Bakou-Tbilissi-Ceyhan entre les trois pays d'accueil concernés (l'Azerbaïdjan, la Géorgie et la Turquie) et le consortium d'entreprises pétrolières et gazières chargées de la construction et de l'exploitation de l'oléoduc (Leader, 2006).
- 88 Par exemple, les tribunaux des États-Unis ont en principe accepté qu'une société puisse aider un gouvernement à commettre des violations des droits de l'homme et puisse être poursuivie à ce titre en vertu de l'Alien Tort Claims Act (Joseph, 2004; Muchlinski, 2007; Clapham, 2006). Le risque est aggravé par des incertitudes sur le point de savoir devant quelle juridiction l'action sera portée et quels seront les critères appliqués, étant donné que les critères nationaux varient beaucoup en ce domaine.
- 89 Les principes directeurs de l'OCDE recommandent aux entreprises de «respecter les droits de l'homme des personnes affectées par leurs activités, en conformité avec les obligations et les engagements internationaux du gouvernement du pays d'accueil» (OCDE, 2000, Principes généraux II.2).
- 90 Voir www.equator-principles.com.
- 91 Voir <https://hrca.humanrightsbusiness.org> et International Alert, http://www.international-alert.org/our_work/themes/extractive_industries.php.
- 92 Voir www.ifc.org/ifcext/enviro.nsf/Content/OurStories_SocialResponsibility_HumanRights.
- 93 Voir www.humanrightsimpact.org/hria-case-studies/item/case-study/32/.
- 94 Le Comité des droits économiques, sociaux et culturels de l'ONU a avancé l'idée que les États prennent des mesures pour empêcher leurs propres citoyens et leurs propres sociétés d'attenter à des droits dans d'autres pays (CESCR, general comment No. 15, par. 33 cité dans United Nations, 2007, p. 6).
- 95 Pour les inquiétudes de la société civile concernant les investissements chinois au Soudan, voir par exemple Amnesty International, 2004 et ECOS, 2006. En ce qui concerne les préoccupations suscitées par la diplomatie des États-Unis à l'égard des pays africains riches en pétrole, voir par exemple Catholic Relief Services, 2003.
- 96 Voir Department of Trade and Industry, Review of ECGD's Mission and Status, Cm 4790 (Londres, juillet 2000); et ECGD, ECGD's Business Principles (décembre 2000), consultables sur le site: www.ecgd.gov.uk.
- 97 Promotion of Human Rights and Democratisation in the European Union's External Relations, consultable à l'adresse: http://ec.europa.eu/comm/external_relations/human_rights/intro/index.htm#6.
- 98 Droits fondamentaux au travail, santé et sécurité des communautés voisines, refus des réinstallations forcées, droits des populations autochtones et protection du patrimoine culturel.
- 99 Les Principes pour l'investissement responsable ont pour but d'aider les investisseurs institutionnels à incorporer les questions environnementales, sociales et de gouvernance dans le processus de décision en matière d'investissement et dans leurs pratiques en tant qu'actionnaires et, par là, d'en améliorer la rentabilité sur le long terme pour les bénéficiaires. Ils ont été élaborés par un groupe de professionnels de l'investissement représentant 20 grands investisseurs institutionnels de 12 pays, réunis en 2005 à l'invitation de Kofi Annan, Secrétaire général des Nations Unies. Ils ont reçu le soutien d'un groupe multipartite d'experts venus de la profession, d'organisations intergouvernementales et gouvernementales, de la société civile et des milieux universitaires. La coordination des travaux a été assurée par l'Initiative du Programme des Nations Unies pour l'environnement relative au financement et le Pacte mondial de l'ONU (voir www.unpri.org).
- 100 Cette campagne a été lancée en 2002 par une coalition regroupant Global Witness, the Catholic Agency for Overseas Development, OXFAM, Save the Children UK, Transparency International UK et George Soros, Président de l'Open Society Institute. Un certain nombre de coalitions d'ONG nationales s'y sont associées, notamment dans les pays suivants: Australie, Azerbaïdjan, Cameroun, Congo, États-Unis, France, Géorgie, Ghana, Indonésie, Kazakhstan, Kirghizistan, Libéria, Mauritanie, Nigéria, Norvège, Pays-Bas, République démocratique du Congo, Royaume-Uni et Tchad.
- 101 La communauté internationale a reconnu le lien entre ressources naturelles et conflits. Un certain nombre d'enquêtes de l'ONU sur des conflits en relation avec des ressources en Angola, en Sierra Leone, au Libéria ou en République démocratique du Congo confirment ce lien. Un rapport sur l'Angola a été le premier d'une série de rapports sur la question (voir documents des Nations Unies S/2000/203, S/2005/699, S/2007/40, S/2001/1072, S/2001/357, S/2001/49, S/RES/1653, S/2001/1015 et S/2000/1195). En juin 2007, le Conseil de sécurité a de nouveau reconnu le rôle des ressources naturelles dans les conflits armés et proposé que les mandats des opérations de maintien de la paix envisagent d'aider les gouvernements de pays riches en ressources naturelles à empêcher que l'exploitation illicite de ces dernières alimente de nouvelles violences. Il a en outre souligné l'importance du contrôle des produits et des systèmes de certification, et du renforcement des comités des sanctions existants ainsi que des divers groupes d'experts et autres groupes qu'il a créés (voir www.un.org/News/Press/docs/2007/sc9060.doc.htm).
- 102 Il n'existe pas d'instrument international, volontaire ou ayant force obligatoire, relatif à l'exercice d'activités commerciales ou industrielles dans des zones d'instabilité d'une manière propre à réduire les risques de conflit et d'atteintes aux droits de l'homme.
- 103 Voir www.smartsanctions.se.
- 104 Les principes ont par exemple été inclus dans les accords de BP avec les gouvernements concernés par le projet d'oléoduc Bakou-Tbilissi-Ceyhan, et dans le contrat conclu avec la police de la province de Papua en Indonésie. Il y est également fait référence dans des programmes de formation de forces de sécurité publiques et privées, par exemple à l'occasion d'activités d'Occidental Petroleum en Colombie. La SFI les incorpore dans ses normes de performance sociale et environnementale, et l'OCDE dans son Outil de sensibilisation au risque destiné aux entreprises multinationales opérant dans les zones à déficit de gouvernance (Source: CNUCED, sur la base d'informations communiquées par le Secrétariat des Principes volontaires concernant la sécurité et les droits de l'homme).
- 105 À la Grande Table de 2007, il a été proposé de créer un groupe d'étude composé de représentants de centres de recherche africains, de la Commission économique pour l'Afrique, de la Banque africaine de développement, de l'ICMM, du Secrétariat du Commonwealth et du Comité d'aide au développement de l'OCDE qui serait chargé d'examiner les codes miniers des pays africains (voir www.uneca.org/thebigtable/summary-report.htm).
- 106 Par exemple, Drummond, société minière des États-Unis, accusée d'avoir organisé le meurtre de trois militants syndicaux en Colombie, est sous la menace de poursuites dans son pays d'origine. Voir «US mining group faces trial over dead activists», Financial Times, 8 juillet 2007.
- 107 Le Forum mondial des ministères des mines s'est réuni pour la première fois en 2000 au Canada en tant que lieu de dialogue de haut niveau pour le partage des meilleures pratiques et le renforcement des capacités. Il s'est à nouveau réuni en 2002, 2004 et 2006 (voir www.wmmf.org). L'objectif du Forum intergouvernemental sur l'exploitation minière, les minéraux, les métaux et le développement durable est d'étoffer et de favoriser la contribution de ces secteurs au développement durable. Fondé sur le principe de partenariats volontaires, ses fonctions sont purement consultatives. Il se réunit pour procéder à des mises en commun d'expériences et d'informations, pour formuler des conseils et, le cas échéant, faire des recommandations soumises à l'examen de gouvernements, d'organes intergouvernementaux et autres (voir www.globaldialogue.info).

ANNEXE DU CHAPITRE VI

ASSISTANCE TECHNIQUE DANS LES INDUSTRIES EXTRACTIVES: QUELQUES EXEMPLES

Tout au long du chapitre VI, on a noté combien il était important de renforcer les capacités des gouvernements dans les pays d'accueil. L'assistance technique apportée par diverses institutions (bilatérales, régionales et multilatérales) peut avoir son utilité dans ce contexte. Comme le montre la série non exhaustive d'exemples d'assistance technique présentée ci-après, de nombreux efforts sont déjà en cours. Mais il y a encore besoin de ressources supplémentaires, ainsi que d'un meilleur contrôle de l'efficacité des programmes existants. Les points clefs sur lesquels axer cette assistance sont le renforcement des cadres de gouvernance et institutionnels, les compétences dont doivent disposer les organes gouvernementaux pour répondre aux défis économiques, sociaux et environnementaux, l'amélioration de la transparence, la gestion des recettes, et la mise au point de mécanismes de prise de décisions sans exclusive et faisant une plus large place à la participation.

1. Institutions multilatérales

La *CNUCED* diffuse des informations sur les bonnes pratiques et les expériences réalisées sur un site dédié à ces sujets (www.natural-resources.org/minerals). La *CNUCED* a contribué à la mise en place d'un réseau régional pour l'Amérique latine et les Caraïbes consacré aux ressources minérales et aux questions de développement durable qui se posent dans ce contexte. Ce réseau est administré par l'Universidad Nacional Mayor de San Marcos de Lima (Pérou) (www.redlieds.org). Un réseau analogue devrait être lancé en Afrique au cours de l'année 2007, en coopération avec Mintek (Afrique du Sud) et le Southern and Eastern Africa Mineral Centre. En outre, conjointement avec le Programme des Nations Unies pour l'environnement (PNUE), l'ICMM et le Département du développement international du Royaume-Uni, la *CNUCED* œuvre pour encourager les meilleures pratiques et

politiques concernant les problèmes de gestion de l'environnement et les questions sociales liées aux activités extractives.¹

Dans le domaine de l'énergie, la *CNUCED* a mis au point des manuels de formation sur l'utilisation des instruments financiers et des instruments de couverture. Les activités ont été centrées sur l'Afrique et visaient à aider les États membres à développer leur industrie du pétrole et du gaz (vers l'amont et vers l'aval). La *CNUCED* peut fournir des conseils concernant le financement des investissements dans le secteur des hydrocarbures, la commercialisation et la passation des marchés, et la gestion des recettes.² Chaque année, la *CNUCED* organise en Afrique une conférence sur le commerce et le financement dans les industries du pétrole et du gaz qui rassemble les principaux acteurs du secteur public et du secteur privé. Dans le domaine de la transparence financière, le Groupe de travail intergouvernemental d'experts des normes internationales de comptabilité et de publication de la *CNUCED* a élaboré et fourni aux pays des orientations sur les bonnes pratiques et le renforcement des capacités dans un certain nombre de secteurs d'activité.³ Des programmes sur mesure peuvent être établis pour aider des agents publics et d'autres parties intéressées de pays en développement à acquérir les compétences voulues pour assurer la diffusion d'informations exactes et transparentes sur les recettes publiques directement liées aux industries extractives.

En ce qui concerne les minéraux non combustibles, la *CNUCED* participe à un projet – la Resource Endowment Initiative – mené en coopération avec le Conseil international des mines et des métaux (ICMM) dont l'objectif est d'étudier comment certains pays et certaines entreprises ont réussi à éviter la «malédiction des ressources naturelles».⁴ Au niveau des pays, un projet achevé en 2007 au Pérou visait à élaborer et mettre en œuvre un cadre pour l'évaluation multipartite des stratégies

de développement et des sentiers de croissance, et à repérer des possibilités d'emploi viables pour des mineurs licenciés, à lancer des actions destinées à créer de nouvelles activités économiques et à promouvoir une production durable de produits de base.⁵

L'objectif premier du *Groupe de la Banque mondiale* dans les industries extractives est d'aider à ce que l'exploitation du pétrole, du gaz et des minéraux contribue au développement durable des pays et des communautés. La Banque (par l'intermédiaire de la Banque internationale pour la reconstruction et le développement et de l'Association internationale de développement) s'emploie essentiellement à travailler avec les gouvernements sur trois pistes d'action – services consultatifs sur l'action à mener, renforcement des capacités et questions de gouvernance, – tout en les aidant à faire en sorte que les recettes provenant des industries extractives soient bien utilisées (en apportant à l'occasion un concours pour des investissements matériels, comme les infrastructures dans le secteur du gaz naturel). Dans les années récentes, la Banque s'est associée à un certain nombre d'initiatives mondiales visant à répondre à des problèmes communs des industries extractives. C'est ainsi qu'elle aide plus de 20 pays à assurer la mise en œuvre concrète de l'Initiative pour la transparence dans les industries extractives (EITI). D'autres initiatives qui méritent d'être mentionnées sont le Partenariat pour la réduction du flambage de gaz à la torche, qui vise à surmonter les obstacles à la réduction du flambage à la torche, et l'Initiative Communautés et industries extractives à petite échelle, qui traite des problèmes liés aux activités minières à petite échelle.

La *Société financière internationale* (SFI) et l'*Agence multilatérale de garantie des investissements* (AMGI), qui font aussi partie du Groupe de la Banque mondiale, apportent un soutien sélectif à des projets d'investissement du secteur privé par le biais de divers produits financiers comme les prêts et les interventions en fonds propres, et la couverture du risque politique. Les deux institutions cherchent à aider les investisseurs à améliorer la qualité des projets qu'elles soutiennent en encourageant davantage de transparence quant aux activités du projet, y compris en exigeant la publication de tous les versements effectués au profit des pouvoirs publics. Elles travaillent aussi avec les investisseurs en vue de renforcer l'impact des projets sur le développement, par exemple au moyen de programmes de liaisons interentreprises destinés à élargir l'éventail et les capacités des fournisseurs locaux au service des sociétés minières et pétrolières.

La Division des services consultatifs spéciaux du *Secrétariat du Commonwealth* a aidé nombre

de gouvernements du Commonwealth à réformer et moderniser les dispositions réglementaires applicables aux industries extractives. L'objectif est d'aider les gouvernements à élaborer des régimes réglementaires et fiscaux qui soient accueillants pour l'investisseur, mais qui assurent aux pouvoirs publics une juste part des avantages financiers que peut procurer l'exploitation du pétrole, du gaz et des minéraux, en tenant dûment compte de la nécessité d'établir de solides sauvegardes dans le domaine social et dans celui de l'environnement. Dans le secteur des hydrocarbures, les pays ayant bénéficié d'une assistance sont le Ghana (pour assurer l'application de réformes de la réglementation relative aux activités pétrolières d'amont), la Namibie (pour la réforme de dispositifs réglementaires et institutionnels), la République-Unie de Tanzanie (accords concernant le pétrole et l'énergie) et le Belize (pour la mise en place d'un système de gestion transparente des recettes pétrolières au moyen d'un fonds dédié). Dans l'industrie minière, l'assistance apportée pour l'élaboration et la rédaction de réformes législatives majeures concernant le secteur a abouti à la promulgation de la loi sur les mines et les minéraux du Botswana et de la loi de 2005 sur les mines et carrières de la Gambie. La Commission des minéraux du Ghana a reçu une aide pour la mise au point de réglementations minières et les Gouvernements du Kenya et du Swaziland ont bénéficié d'une assistance technique pour la réforme des politiques et de la législation dans le secteur.

2. Institutions régionales

La *Banque africaine de développement* (BAfD) œuvre au service des industries extractives depuis près de trente ans, au travers de ses activités de prêts et d'autres opérations. Elle a fourni diverses formes d'assistance technique à 11 pays africains (pour un montant de 680 millions de dollars), principalement axées sur la restructuration et le renforcement des capacités des entreprises publiques ou de la branche d'activité dans son ensemble.⁶ Les programmes de réforme récents ont mis l'accent sur les dépenses publiques en faveur des pauvres et sur les créations d'emplois pour les groupes vulnérables, en particulier dans les zones d'activité minière. La qualité de la gouvernance, la transparence et la responsabilité font l'objet d'une attention spéciale. Certains projets portent sur les aspects sociaux et environnementaux de l'expansion des industries extractives. Soucieuse de promouvoir la transparence, la responsabilité et la bonne gouvernance, la Banque africaine de développement a fait siens les principes et critères de l'EITI, au Conseil de laquelle elle siège en qualité d'observateur. En janvier 2007, la Banque a organisé la Grande Table 2007 en collaboration avec

la Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique (encadré VI.7).

La BAFD a entrepris d'établir un mécanisme africain d'assistance juridique qui permettra d'apporter un soutien technique pour la préparation de lois et règlements visant les industries extractives; d'examiner la législation existante pour vérifier que les textes relatifs au budget, aux recettes publiques, à la fiscalité et à certains points connexes comportent des dispositions appropriées en matière de publicité de l'information; de proposer des ateliers de formation destinés à renforcer les capacités de négociation des conseillers juridiques et financiers; et d'offrir un soutien juridique spécialisé lors de la négociation de contrats. La BAFD, la Banque mondiale et l'Agence norvégienne de coopération pour le développement sont convenues d'intensifier leur collaboration en ce qui concerne la mise en œuvre de l'EITI et l'exploitation minière à petite échelle, et de soutenir la création d'une base de données géologiques.

Au cours des dix dernières années, la *Banque asiatique de développement* a réalisé 16 projets d'assistance technique (pour un montant total de 9,8 millions de dollars) portant sur la réforme des industries extractives dans six pays: Bangladesh, Chine, Inde, Indonésie, Papouasie-Nouvelle-Guinée et Sri Lanka. Elle a aussi apporté une assistance technique régionale pour l'étude de dispositifs de transport de gaz naturel en Asie centrale. Pendant la même période, la *Banque interaméricaine de développement* a accordé une aide financière de 1,8 million de dollars au profit de deux pays (Équateur, Uruguay) et de quatre opérations régionales visant à renforcer les cadres réglementaires et à harmoniser les marchés dans les secteurs du pétrole et du gaz. La plupart de ces activités ont été réalisées à l'occasion de prêts pour des projets relatifs au transport de gaz naturel.

3. Donneurs bilatéraux

Le *Canada* a une grande expérience dans les domaines de la mise en valeur et de la gestion des ressources naturelles, et a apporté son soutien à des programmes qui ont contribué à la viabilité écologique d'activités extractives, notamment en Amérique latine. Au cours de la période 1996–2006, l'Agence canadienne de développement international (ACDI) a fourni pour quelque 137 millions de dollars d'assistance dans le domaine des ressources minérales et des mines, répartis à égalité entre le secteur des hydrocarbures et celui des minerais métalliques. La Bolivie, le Pakistan, le Pérou et l'Afrique du Sud ont absorbé près des deux tiers de cette assistance. Celle-ci a pris la forme de programmes axés sur le renforcement des capacités et la coopération au

niveau institutionnel, le transfert de technologie, la formation et les services consultatifs.⁷ L'ACDI soutient l'EITI.

La *France* œuvre au renforcement des capacités dans les industries extractives, surtout par des actions de formation et des apports d'assistance technique, à l'intention notamment des pays francophones. Sous la supervision du Centre d'études supérieures des matières premières (CESMAT), l'École des Mines de Paris et l'École nationale supérieure de géologie de Nancy dispensent une formation aux cadres des sociétés minières et aux fonctionnaires de pays producteurs de minéraux. L'assistance technique est fournie par le Bureau de recherches géologiques et minières (BRGM) dans des domaines tels que l'enrichissement des connaissances sur les ressources minérales et les techniques de production. Les pays bénéficiaires de l'aide française sont notamment le Burundi, la République centrafricaine, le Gabon, la Guinée, le Malawi, le Sénégal et la Thaïlande.

La *Norvège*, dans le cadre de son initiative Oil for Development,⁸ propose diverses formes d'assistance à court et à long terme aux pays en développement riches en pétrole. Sur la période 1994–2004, la Norvège a fourni une assistance d'un montant d'environ 70 millions de dollars à plus de 30 pays en développement, dont 85 % sont allés à 10 pays: Angola, Bangladesh, Érythrée, Mozambique, Namibie, Nigéria, Philippines, République-Unie de Tanzanie, Timor-Leste et Viet Nam. Cette assistance était centrée sur le renforcement des compétences et des capacités dans les domaines des ressources pétrolières, de la gestion financière et de l'environnement, mais ne comportait aucun transfert de fonds. Elle s'est concrétisée dans des séminaires et programmes d'échanges visant à assurer la mise en commun de l'expérience acquise par les Norvégiens, ainsi que dans des opérations de soutien général à long terme conçues en fonction des besoins de certains pays, sous la forme de programmes intensifs de formation et d'une coopération interinstitutionnelle.⁹ Il est prévu d'étoffer les activités de l'initiative Oil for Development dans les prochaines années.¹⁰

L'*Afrique du Sud* offre diverses formes d'assistance concernant les industries extractives dans plusieurs pays africains. Le Département des minéraux et de l'énergie fournit une assistance technique gratuite; PetroSA propose également une assistance technique dans le cadre de diverses coentreprises avec des sociétés pétrolières nationales pour la prospection ou la mise en valeur de gisements d'hydrocarbures dans leur pays. Le Conseil des diamants aide les pays en développement à moderniser leur système pour le rendre conforme au Système de certification du processus de Kimberley.

Notes

¹ Voir www.goodpracticemining.com.

² En dehors de l'Afrique, des services de formation et des services consultatifs approfondis ont été fournis à GAIL (India) Ltd., l'une des principales entreprises gazières d'Asie, sur les moyens d'améliorer sa gestion financière en intégrant l'analyse et la gestion du risque dans sa stratégie.

³ Ces domaines sont notamment les qualifications requises pour l'exercice de la profession de comptable, la communication d'informations sur la gouvernance d'entreprise, la comptabilisation et la communication de données sur les coûts et engagements dans le domaine de l'environnement, et la comptabilité et les rapports financiers des petites et moyennes entreprises.

⁴ Quatre études de cas, portant respectivement sur le Chili, le Ghana, le Pérou et la République Unie de Tanzanie, sont à la base du projet; leurs conclusions ont été récapitulées dans un rapport distinct (ICMM et al., 2006).

⁵ Ce projet a été exécuté en coopération avec le Gouvernement de la province d'Espinar, la société minière locale BHP Billiton Tintaya (Xstrata Tintaya depuis juillet 2006) et l'Université San Agustín d'Arequipa.

⁶ La Banque a par exemple aidé à la restructuration de grandes entreprises minières d'État en Guinée, en Mauritanie, en Tunisie et en Zambie. Son assistance technique a aussi revêtu la forme de programmes de renforcement des capacités et du financement d'études de faisabilité pour des pays comme la République démocratique du Congo, l'Éthiopie, la Mauritanie, le Mozambique, le Rwanda, le Sénégal et l'Ouganda.

⁷ En Bolivie et au Pérou, l'ACDI a soutenu la mise en place de cadres réglementaires efficaces propres à garantir que les investissements dans les mines, le pétrole et le gaz contribuent à la réduction de la pauvreté; elle a par ailleurs encouragé la consultation de toutes les parties concernées, une meilleure gestion dans les domaines de l'environnement, de la santé et de la sécurité, et les pratiques conformes aux principes de la responsabilité de l'entreprise.

⁸ Un certain nombre d'institutions publiques et privées norvégiennes participent à l'exécution du programme, parmi lesquelles la Direction norvégienne du pétrole, l'Agence norvégienne de lutte contre la pollution, l'Agence de sécurité pétrolière (Norvège), et le Programme international pour la gestion et l'administration du pétrole. Il est également fait appel à des personnels des ministères et de sociétés de consultants. Le contenu de chaque programme est défini en fonction des demandes concrètes de chaque pays.

⁹ Une évaluation de l'aide de la Norvège dans le secteur pétrolier entre le début des années 80 et juillet 2006 a été récemment réalisée sur la base d'études de cas concernant quatre pays: Mozambique, Bangladesh, Timor Leste et Angola (NORAD, 2007). Selon ses conclusions, l'aide visant le renforcement des capacités techniques dans le secteur pétrolier a été fructueuse, mais les activités d'aval, l'économie du pétrole, la santé, la sécurité et l'environnement sont des points qui ont été moins bien traités. L'assistance fournie a été plus efficace dans les «nouveaux» pays pétroliers que dans les pays où l'exploitation du pétrole était plus ancienne.

¹⁰ L'assistance à long terme est actuellement axée sur les pays suivants: Angola, Bolivie, Iraq, Madagascar, Mozambique, Nigéria, Ouganda, Soudan, Timor Leste, et Viet Nam. Des activités à court terme seront proposées à un certain nombre d'autres pays.

ANNEXES

LISTE DES ANNEXES

A.I.9.	Stock mondial estimé d'IED entrant, par secteur et par branche, 1990 et 2005	126
A.I.10.	Stock mondial estimé d'IED sortant, par secteur et par branche, 1990 et 2005	127
A.I.11.	Entrées mondiales d'IED estimées, par secteur et par branche, 1989-1991 et 2003-2005	128
A.IV.1.	Entrées d'IED dans les industries extractives, flux et stocks, par pays, années diverses	129
A.IV.2.	Sorties d'IED dans les industries extractives, flux et stocks, par pays, années diverses	131
A.IV.3.	Fusions-acquisitions internationales dans les activités extractives, par secteur, 1990-2006 ..	132
A.IV.4.	50 fusions-acquisitions les plus importantes dans les secteurs des hydrocarbures et des mines, 1987-2006	133
A.IV.5.	25 premières sociétés d'extraction de minerais métalliques, 1995	134
A.IV.6.	10 premiers producteurs de certains minéraux, 2005.....	135

**Tableau de l'annexe A.I.9. Stock mondial estimé d'IED entrant,
par secteur et par branche, 1990 et 2005**
(en millions de dollars)

Secteur/branche	1990			2005			
	Pays développés	Pays en développement	Monde	Pays développés	Pays en développement	Europe du Sud-Est et CEI	Monde
Secteur primaire	139 013	27 847	166 860	551 202	201 559	37 717	790 478
Agriculture, chasse, sylviculture et pêche	3 180	4 194	7 374	8 341	8 707	1 231	18 279
Mines, carrières et pétrole	135 833	21 792	157 625	539 421	179 259	36 486	755 166
Secteur primaire non spécifié	-	1 861	1 861	3 440	13 593	-	17 033
Secteur manufacturier	584 069	144 996	729 065	2 196 968	716 624	61 927	2 975 519
Alimentation, boissons et tabac	64 173	9 901	74 075	222 375	39 938	10 331	272 644
Textiles, vêtements et cuirs	21 356	5 067	26 424	86 740	13 475	1 217	101 432
Bois et articles en bois	18 433	4 536	22 968	59 889	17 793	2 952	80 634
Édition, imprimerie et reproduction de supports enregistrés	13 810	543	14 353	42 963	247	85	43 295
Coke, produits pétroliers raffinés et combustibles nucléaires	49 995	3 011	53 005	51 283	32 137	7 524	90 944
Produits chimiques	113 790	44 256	158 046	480 966	87 649	3 050	571 665
Caoutchouc et matières plastiques	11 876	1 758	13 634	42 566	8 733	653	51 951
Produits minéraux non métalliques	15 484	2 721	18 205	60 633	13 957	3 724	78 315
Métaux et ouvrages en métaux	46 159	14 450	60 609	200 067	35 812	19 189	255 068
Machines et matériels	48 757	9 460	58 218	137 988	27 845	979	167 812
Équipements électriques et électroniques	65 290	16 727	82 017	195 130	88 023	1 286	284 439
Instruments de précision	10 814	457	11 271	74 863	4 037	167	79 067
Véhicules automobiles et autres matériels de transport	43 103	7 681	50 784	268 979	38 772	2 698	310 449
Autres produits manufacturés	17 612	2 826	20 438	94 766	14 400	328	109 494
Secteur secondaire non spécifié	43 416	21 602	65 018	177 762	293 806	6 743	478 310
Services	713 721	155 123	868 844	4 683 574	1 339 703	87 484	6 110 761
Électricité, gaz et eau	6 505	2 641	9 146	170 537	52 655	3 607	226 798
Construction	15 296	5 047	20 343	58 572	18 961	2 547	80 080
Commerce	187 282	24 331	211 614	870 989	182 738	16 779	1 070 507
Hôtels et restaurants	19 379	3 764	23 142	69 141	21 592	1 805	92 538
Transports, entreposage et communications	15 070	12 197	27 267	406 639	131 111	17 669	555 418
Services financiers	271 612	87 431	359 043	1 515 866	341 036	20 654	1 877 556
Activités commerciales	103 363	14 045	117 407	1 068 893	516 536 ^a	23 320	1 608 749 ^a
Administration publique et défense	-	54	54	19 194	321	17	19 532
Éducation	86	-	86	3 300	91	108	3 499
Santé et action sociale	910	-	910	7 845	749	41	8 635
Activités de services collectifs, sociaux et personnels	12 233	18	12 251	76 698	6 213	680	83 591
Autres activités de service	65 528	3 905	69 432	66 248	36 389	16	102 653
Secteur tertiaire non spécifié	16 458	1 690	18 148	349 653	31 309	242	381 205
Activités immobilières privées	-	-	-	6 210	-	-	6 210
Activités non spécifiées	9 662	4 767	14 429	108 101	48 668	8 230	164 998

Source: CNUCED.

^a Une part considérable des investissements dans ce secteur s'effectue à Hong Kong (Chine), qui représentait en 2005 77 % du stock des pays développés et 25 % du total mondial. Les données relatives à Hong Kong (Chine) comprennent les sociétés de holding.

Note: Le total mondial a été extrapolé à partir de données couvrant 54 pays en 1990 et 82 pays en 2005 ou l'année la plus récente disponible. Ces données représentent environ quatre cinquièmes du stock mondial d'IED entrant en 1990 et 2005. N'ont été pris en compte que les pays pour lesquels des données couvrant les trois grands secteurs étaient disponibles. Le total mondial de chaque secteur ou branche a été estimé à partir de la répartition des activités dans chacun de ces pays. De ce fait, la somme des secteurs pour chaque groupe de pays ne correspond pas aux totaux figurant dans le tableau de l'annexe B.2. Dans le cas des quelques pays pour lesquels les données relatives aux approbations sont les seules disponibles, les données sur les montants effectifs ont été estimées en appliquant à ces dernières le ratio des investissements réalisés aux investissements approuvés (56 % en 1994 pour le Japon, 10 % en 1990 et 7 % en 1999 pour la République démocratique populaire lao, 72 % en 2005 pour la Malaisie, 44 % en 2002 pour la Mongolie, 39 % en 1990 et 35 % en 2005 pour le Myanmar, 41 % en 1990 et 35 % en 1999 pour le Népal, 62 % en 1995 pour Sri Lanka, 73 % en 1990 et 66 % en 2005 pour la province chinoise de Taiwan). Le total mondial en 1990 comprend les pays de l'Europe du Sud-Est et de la CEI, pour lesquels des données par secteur et par branche n'étaient cependant pas disponibles.

**Tableau de l'annexe A.I.10. Stock mondial estimé d'IED sortant,
par secteur et par branche, 1990 et 2005**
(en millions de dollars)

Secteur/branche	1990			2005			
	Pays développés	Pays en développement	Monde	Pays développés	Pays en développement	Europe du Sud-Est et CEI	Monde
Secteur primaire	161 564	2 219	163 783	584 093	35 365	-890	618 569
Agriculture, chasse, sylviculture et pêche	5 245	319	5 564	4 257	1 575	87	5 918
Mines, carrières et pétrole	156 319	1 900	158 219	577 362	33 791	-977	610 176
Secteur primaire non spécifié	-	-	-	2 474	-	-	2 474
Secteur manufacturier	793 573	6 452	800 025	2 655 294	117 426	1 562	2 774 283
Alimentation, boissons et tabac	75 603	446	76 049	298 755	2 510	178	301 442
Textiles, vêtements et cuirs	19 550	191	19 741	132 192	3 264	1	135 458
Bois et articles en bois	21 490	91	21 580	81 710	2 062	52	83 823
Édition, imprimerie et reproduction de supports enregistrés	2 265	-	2 265	15 629	36	-	15 664
Coke, produits pétroliers raffinés et combustibles nucléaires	39 322	-	39 322	35 715	3	20	35 738
Produits chimiques	150 917	810	151 727	559 999	3 568	892	564 458
Caoutchouc et matières plastiques	14 544	103	14 647	33 741	2 168	1	35 909
Produits minéraux non métalliques	13 119	189	13 309	35 253	829	83	36 164
Métaux et ouvrages en métaux	66 350	87	66 437	266 304	1 538	247	268 090
Machines et matériels	42 040	22	42 063	108 933	513	3	109 450
Équipements électriques et électroniques	97 505	1 040	98 545	240 602	9 036	3	249 641
Instruments de précision	13 529	-	13 529	50 752	267	-	51 019
Véhicules automobiles et autres matériels de transport	60 255	10	60 265	427 360	1 305	52	428 717
Autres produits manufacturés	34 823	78	34 901	64 189	712	31	64 932
Secteur secondaire non spécifié	142 260	3 385	145 645	304 161	89 616	-	393 777
Services	834 927	11 623	846 550	6 264 020	830 740	802	7 095 562
Électricité, gaz et eau	9 618	-	9 618	96 465	6 814	440	103 718
Construction	18 242	169	18 410	73 133	8 668	-706	81 095
Commerce	139 907	1 914	141 821	631 073	107 249	65	738 387
Hôtels et restaurants	7 127	-	7 127	96 197	8 611	14	104 822
Transports, entreposage et communications	39 761	506	40 267	557 362	53 630	216	611 208
Services financiers	399 951	7 230	407 180	2 208 900	176 692	211	2 385 803
Activités commerciales	55 111	1 310	56 421	2 127 245	454 253 ^a	563	2 582 061 ^a
Administration publique et défense	-	-	-	4 030	-	-	4 030
Éducation	431	-	431	423	3	-	427
Santé et action sociale	856	-	856	1 229	-	-	1 229
Activités de services collectifs, sociaux et personnels	3 426	-	3 426	19 508	1 687	-	21 195
Autres activités de service	110 456	484	110 940	94 806	12 608	-	107 414
Secteur tertiaire non spécifié	50 041	10	50 051	353 649	525	-	354 174
Activités immobilières privées	-	-	-	1 711	-	-	1 711
Activités non spécifiées	4 139	716	4 855	66 959	21 538	179	88 676

Source: CNUCED.

^a Une part considérable des investissements dans ce secteur s'effectue à Hong Kong (Chine), qui représentait en 2005 87 % du stock des pays développés et 15 % du total mondial. Les données relatives à Hong Kong (Chine) comprennent les sociétés de holding.

Note: Le total mondial a été extrapolé à partir de données couvrant 25 pays en 1990 et 45 pays en 2005 ou pour l'année la plus récente disponible. Ces données représentent 77 % du stock mondial d'IED sortant en 1990 et 87 % en 2005. N'ont été pris en compte que les pays pour lesquels des données couvrant les trois grands secteurs étaient disponibles. Le total mondial de chaque secteur ou branche a été estimé à partir de la répartition sectorielle des activités dans chacun de ces pays. De ce fait, la somme des secteurs pour chaque groupe de pays ne correspond pas aux totaux figurant dans le tableau de l'annexe B.2. Pour la province chinoise de Taiwan, ce sont les données relatives aux approbations qui ont été utilisées. Le total mondial pour 1990 comprend les pays de l'Europe du Sud-Est et de la CEI, pour lesquels des données par secteur et par branche n'étaient cependant pas disponibles. En outre, faute de données sur cette année pour les grands pays d'origine en développement, la part des pays en développement a été sous-estimée.

**Tableau de l'annexe A.I.11. Entrées mondiales d'IED estimées,
par secteur et par branche, 1989-1991 et 2003-2005**
(en millions de dollars)

Secteur/branche	1989-1991			2003-2005			
	Pays développés	Pays en développement	Monde	Pays développés	Pays en développement	Europe du Sud-Est et CEI	Monde
Secteur primaire	9 016	3 839	12 855	69 084	16 843	5 022	90 949
Agriculture, chasse, sylviculture et pêche	-6	602	597	457	1 855	125	2 437
Mines, carrières et pétrole	8 985	3 237	12 221	68 758	14 988	4 897	88 643
Secteur primaire non spécifié	37	-	37	-131	-	0	-131
Secteur manufacturier	47 289	16 346	63 634	83 743	82 116	7 982	173 841
Alimentation, boissons et tabac	4 799	2 438	7 237	9 369	5 396	765	15 531
Textiles, vêtements et cuirs	2 093	243	2 336	5 040	1 236	119	6 395
Bois et articles en bois	1 987	237	2 223	-618	516	522	420
Édition, imprimerie et reproduction de supports enregistrés	862	-	862	2 253	107	8	2 369
Coke, produits pétroliers raffinés et combustibles nucléaires	-1 079	310	-770	821	730	1 470	3 021
Produits chimiques	10 145	2 198	12 343	17 308	4 473	359	22 140
Caoutchouc et matières plastiques	924	30	954	1 655	317	105	2 076
Produits minéraux non métalliques	1 285	223	1 508	3 273	636	1 092	5 002
Métaux et ouvrages en métaux	3 934	1 257	5 192	14 488	1 279	844	16 611
Machines et matériels	4 804	2 911	7 715	4 633	5 825	626	11 084
Équipements électriques et électroniques	3 496	954	4 450	5 482	4 143	77	9 702
Instruments de précision	829	-	829	1 598	83	33	1 714
Véhicules automobiles et autres matériels de transport	3 537	307	3 844	6 938	1 937	262	9 137
Autres produits manufacturés	2 313	810	3 124	5 969	1 192	14	7 175
Secteur secondaire non spécifié	7 359	4 427	11 787	5 535	54 244	1 685	61 463
Services	82 806	11 325	94 131	315 929	106 141	13 430	435 500
Électricité, gaz et eau	819	1 172	1 991	20 302	4 719	452	25 473
Construction	476	565	1 041	3 014	2 417	375	5 806
Commerce	16 316	2 476	18 793	36 096	16 956	3 613	56 664
Hôtels et restaurants	3 562	910	4 471	3 060	1 857	189	5 105
Transports, entreposage et communications	1 665	1 199	2 864	30 903	11 504	1 558	43 964
Services financiers	30 062	2 461	32 524	91 792	32 680	2 866	127 338
Activités commerciales	17 123	1 491	18 614	93 345	27 710 ^a	3 930	124 986 ^a
Administration publique et défense	2 295	0	2 295	608	-	125	734
Éducation	7	4	11	40	54	-5	89
Santé et action sociale	67	23	89	25	157	22	204
Activités de services collectifs, sociaux et personnels	2 253	6	2 259	764	1 925	67	2 755
Autres activités de service	7 258	550	7 807	27 641	2 472	2	30 115
Secteur tertiaire non spécifié	904	468	1 371	8 338	3 692	237	12 267
Activités immobilières privées	113	-	113	6 879	-	1	6 880
Activités non spécifiées	8 008	4 358	12 366	34 661	7 670	1 155	43 487

Source: CNUCED.

^a Une part considérable des investissements dans ce secteur s'effectue à Hong Kong (Chine), qui a représenté 43 % des flux des pays développés et 9 % du total mondial sur la période 2003-2005. Les données relatives à Hong Kong (Chine) comprennent les sociétés de holding.

Note: Le total mondial a été extrapolé à partir de données couvrant 69 pays en 1989-1991 et 97 pays en 2003-2005 ou sur la période la plus récente pour laquelle une moyenne sur trois ans était disponible. Ces données représentent 88 % et 92 % des flux mondiaux d'IED pour les deux périodes considérées. N'ont été pris en compte que les pays pour lesquels des données couvrant les trois grands secteurs étaient disponibles. Le total mondial de chaque secteur ou branche a été estimé à partir de la répartition des activités dans chacun de ces pays. De ce fait, la somme des secteurs pour chaque groupe de pays ne correspond pas aux totaux figurant dans le tableau de l'annexe B.1. Les données relatives aux approbations ont été utilisées pour Israël (1994 au lieu de 1989-1991), la Mongolie (1991-1993 au lieu de 1989-1991) et le Mozambique (2003-2005). Pour certains pays, les montants effectifs ont été estimés en multipliant les données relatives aux approbations par le ratio des investissements réalisés aux investissements approuvés: Bangladesh (2 % en 1989-1991), Cambodge (9 % en 1994-1995), Chine (47 % en 1989-1991), Îles Salomon (1 % en 1994-1995 et 3 % en 1996), Indonésie (15 % en 1989-1991), Japon (20 % en 1989-1991 et 25 % en 2003-2004), Jordanie (74 % en 2001-2003), Kenya (7 % en 1992-1994), Malaisie (52 % en 1989-1991), Maurice (72 % en 1995), Mexique (93 % en 1988-1990), Mongolie (54 % en 2003-2005), Myanmar (70 % en 1989-1991), Népal (30 % en 1989-1991 et 53 % en 1996-1998), Papouasie-Nouvelle-Guinée (20 % en 1993-1995 et 36 % en 1996-1998), province chinoise de Taiwan (65 % en 1989-1991 et 34 % en 2003-2005), République démocratique populaire lao (1 % en 1989-1991), République islamique d'Iran (69 % en 1993-1995 et 22 % en 2001-2003), Sri Lanka (47 % en 1995 et 69 % en 2002-2004), Turquie (40 % en 1989-1991) et Zimbabwe (23 % en 1993-1995). Le total mondial pour 1989-1991 comprend les pays de l'Europe du Sud-Est et de la CEI, pour lesquels des données par secteur et par branche n'étaient cependant pas disponibles.

**Tableau de l'annexe A.IV.1. Entrées d'IED dans les industries extractives,
flux et stocks, par pays, années diverses**
(en millions de dollars)

Pays d'accueil	Stocks			Flux		
	1990	2000	2005	1988-1990	1998-2000	2003-2005
Pays développés						
Union européenne						
Allemagne	44	1 198	4 768	5	76	252
Autriche	..	266	508 ^a	..	12	6
Belgique	2 ^b	-48
Chypre	19 ^c	..	6	30
Danemark	..	555 ^d
Estonie	..	12	45	..	3	6
Espagne	65	191
France	..	340	924 ^a	26	44	95
Grèce	-105
Hongrie	..	61	50	..	2	-9
Italie	1 385 ^e	2 197	20 578	..	-4	5 514
Lettonie	..	8	26	..	-0,3	6
Lituanie	..	25	55	..	2	4
Pays-Bas	20 368	44 103	77 341	1 723	1 655	5 621
Pologne	..	276	99	..	31	7
Portugal	..	141	166 ^f	..	-1	28
République tchèque	..	401	252	..	114	1
Royaume-Uni	46 611	38 782	140 734	4 660	6 216	34 004
Slovaquie	..	40	83	1
Slovénie	3
Suède	1 ^h	120	5
Amérique du Nord						
Canada	18 747	25 917	70 319	581	6 053	8 645
États-Unis	12 038	11 954	23 705	2 058	2 492	4 179
Autres pays développés						
Australie	..	16 551	43 435	..	1 543	2 895
Islande	7	5	..	1	1	-0,1
Japon	2	0,3
Norvège	7 076	8 137	17 549 ^a	..	-234	171 ⁱ
Pays en développement						
Afrique						
Afrique du Sud	..	12 095	26 604
Botswana	..	1 453	1 176 ^f
Égypte	7 ^j
Éthiopie	14	..
Madagascar	60 ^a
Maroc	935 ^a	..	28	31
Mozambique	3 ^j
Nigéria	543	10 466	20 384	543	1 023	2 240
République-Unie de Tanzanie	..	814	1 057 ^g	..	151	..
Swaziland	6 ^e	5	12
Tunisie	54	192	254
Zambie	..	231	241 ^g
Amérique latine et Caraïbes						
Argentine	818 ^k	17 657	14 719 ^a	5	7 302	1 040 ^j
Bolivie	575	..	3 330 ^f	28	439	283
Brésil	936	2 017	382	1 371
Chili	3 161	15 272	19 975	643	1 347	521
Colombie	1 584	2 002	4 553 ^e	50	54	2 026
Équateur	111	679	1 062
El Salvador	2	..	2	2 ^m
Guyana	11 ^l	..
Honduras	32	25
Jamaïque	89	106
Mexique	40 ⁿ	129	79
Nicaragua	17 ^l	..
Pérou	487	1 788	2 324	3	153	139
République dominicaine	195	55
Trinité-et-Tobago	63	549	766 ^j
Venezuela	4	10 181	12 926 ^e	1	1 710	1 373 ^o
Asie-Océanie						
Bangladesh	..	572	994	..	115	111
Cambodge ^l	..	41	41 ^c	..	10	..
Chine	3 853 ^j	1 ^j	573	599
Inde	6	95 ^p	..	1	..	12

Pays d'accueil	Stocks			Flux		
	1990	2000	2005	1988-1990	1998-2000	2003-2005
Indonésie ^l	..	9 369 ^p	..	116	81	287
Iran, République islamique d' ^l	1 017	117 ^q
Jordanie	2 844
Malaisie	44	700	1 000 ^o
Mongolie ^l	..	86	182 ^g	..	39	164
Myanmar ^l	426	2 880	3 170	213	25	80
Oman	1 533 ^f
Pakistan	147	518	1 069 ^a	88	64	123 ^o
Papouasie-Nouvelle-Guinée	1 291	1 196 ^p	173	..
Philippines	853	1 414	1 734 ^a	28	144	-2
Province chinoise de Taiwan ^l	13	20	71	..	1	4
République arabe syrienne	6 920 ^g
République démocratique populaire lao	52 ^l	139 ^{l,r}	..	17 ^l	11	2 ^g
Singapour	-25	-11 ^p
Thaïlande	..	518 ^g	1 006 ^a	29	-98	-26 ^l
Turquie	..	262	1 972	22 ^l	9 ^l	43
Viet Nam	410 ^l	3 809	5 788 ^c	137 ^l	337	876 ^o
Europe du Sud-Est et CEI						
Albanie	-14
Arménie	..	31	181	..	10	51
Azerbaïdjan	392	560 ^o
Bulgarie	..	23	80	..	2	11
Croatie	..	131	389	..	39	84
Ex-République yougoslave de Macédoine	..	9	46	..	3	9
Fédération de Russie	..	2 431	12 872	..	637	2 832
Géorgie	..	1 ^s
Kazakhstan	..	7 037	12 777	..	903	662
Roumanie	1 890	600
Ukraine	310	-10 ^l

Source: CNUCED, base de données IED/STN.

^a 2004.

^b Moyenne 1996-1998.

^c 2002.

^d 1996.

^e 1988.

^f 2003.

^g 2001.

^h Moyenne 1987-1989.

ⁱ Moyenne 2002-2004.

^j Données relatives aux approbations.

^k 1989.

^l Moyenne 1997-1999.

^m 2005.

ⁿ Moyenne 1986-1987.

^o Moyenne 2001-2002.

^p 1997.

^q Moyenne 2002-2003.

^r 1999.

^s 1998.

^t Moyenne 2003-2004.

**Tableau de l'annexe A.IV.2. Sorties d'IED dans les industries extractives,
flux et stocks, par pays, années diverses**
(en millions de dollars)

Pays d'origine	Stocks			Flux		
	1990	2000	2005	1988-1990	1998-2000	2003-2005
Pays développés						
Union européenne						
Allemagne	2 398	2 920	3 486	246	279	587
Autriche	294	196	2 551 ^a	..	33 ^b	36
Belgique	36	-76
Chypre	1 ^c	-0,1 ^d
Danemark	..	34 ^e
Espagne	-38	838
France	..	13 243	15 070 ^a	1 072	34	636
Grèce	12
Hongrie	..	23	475	..	0,2	6
Italie	3 581 ^g	12 743	37 309	..	1 040	3 821
Pays-Bas	32 654	51 045	162 125	2 487	2 127	39 305
Pologne	..	53	9	..	8	1
Portugal	..	281	41 ^h	..	-6	0,1
République tchèque	..	0,2	81	..	-14 ^e	11
Royaume-Uni	42 150	84 308	90 284	3 097	23 853	2 364
Slovaquie	..	24	56	-2
Slovénie	0,1
Suède	29	360	506
Amérique du Nord						
Canada	6 336	16 790	46 773	1 458	4 683	10 174
États-Unis	29 606	61 648	99 409	-962	5 087	8 425
Autres pays développés						
Australie	..	4 795	7 496	..	70	1 238
Israël	0,1	..
Japon	7 759	1 195 ⁱ	820 ^j	1 368 ^d
Norvège	2 556	11 780	24 162 ^a	..	-135	1 034 ^j
Pays en développement						
Afrique						
Maroc	..	90 ^c	113 ^a
Nigéria	57	1 326	2 192	57 ^k	79	207
Swaziland	1 ^g
Amérique latine et Caraïbes						
Brésil	..	1 559 ^l	3 358
Chili	940	4 532	10 139	147 ^k	691	922
Colombie	2	4	1	-16 ^m
Asie-Océanie						
Chine	8 652	1 614
Inde	3 ⁿ
Corée, République de	442	1 428	2 734	17	95	355
Province chinoise de Taiwan ^h	-	35	680	..	1	52 ^d
Thaïlande	0,1	5 ⁱ
Turquie	..	10 ^l	27	2
Viet Nam
Europe du Sud-Est et CEI						
Bulgarie	1
Croatie	..	20 ^c	30	..	0,2	4
Ex-République yougoslave de Macédoine	1 ^d
Fédération de Russie	..	1 ^o
Kazakhstan	..	2	-837	-400

Source: CNUCED, base de données IED/STN.

^a 2004.

^b Moyenne 1996-1998.

^c 2002.

^d 2005.

^e 2000.

^f 1996.

^g 1988.

^h 2003.

ⁱ Données relatives aux approbations.

^j Moyenne 2002-2004.

^k 1990.

^l 2001.

^m Moyenne 2001-2002.

ⁿ 1987.

^o 1999.

Tableau de l'annexe A.IV.3. Fusions-acquisitions internationales dans les activités extractives, par secteur, 1990-2006
(en millions de dollars)

Secteur	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Industries extractives	12 929	15 417	9 239	7 250	5 341	3 479	2 806	7 733	12 597	15 770	16 310	65 522	26 868	15 618	23 456	27 684	23 345	16 823	105 310	81 455
Pétrole	12 351	13 215	7 855	5 931	4 609	819	510	3 152	4 967	11 582	10 736	61 578	19 899	8 278	17 723	18 526	19 440	12 773	99 324	26 665
Pétrole brut et gaz naturel	12 276	12 652	7 626	5 549	4 583	668	413	2 986	4 953	8 720	10 334	61 427	19 797	8 270	17 369	18 226	19 375	12 341	98 708	26 226
Liquides du gaz naturel	-	-	-	-	-	-	-	58	-	-	-	-	90	2	-	-	-	-	-	-
Forages de puits de pétrole et de gaz	75	563	229	382	26	151	97	108	14	2 862	402	151	12	6	353	300	65	432	615	439
Mines et carrières	579	2 202	1 384	1 319	732	2 660	2 296	4 582	7 631	4 189	5 575	3 944	6 969	7 340	5 733	9 158	3 905	4 050	5 987	54 790
Extraction de charbon	-	339	100	169	4	1 057	461	592	36	195	228	774	1 263	339	628	85	28	581	2 192	21 666
Extraction de charbon bitumineux et de lignite à ciel ouvert	-	339	100	160	4	167	445	592	-	195	129	-	1 263	339	626	85	11	581	2 184	1 728
Extraction de charbon bitumineux en sous-sol	-	-	-	10	-	890	-	-	-	-	99	400	-	-	3	-	18	-	8	19 939
Extraction d'anthracite	-	-	-	-	-	-	16	-	36	-	-	374	-	-	-	-	-	-	-	-
Extraction de minerais métalliques	579	1 833	1 185	675	617	1 598	1 766	3 812	6 403	3 814	3 310	2 866	4 565	6 825	4 648	8 828	3 776	3 154	3 468	32 074
Minerais de fer	-	-	60	228	-	41	-	2 344	2	19	436	-	1 365	3 400	65	-	18	-	1 131	17 588
Minerais de cuivre	-	1 604	18	36	20	432	1 346	1 030	5 249	3	49	11	181	111	88	121	97	178	132	765
Minerais de plomb et de zinc	-	-	119	20	-	-	-	25	10	-	248	10	4	-	-	-	22	-	98	140
Minerais d'or	579	229	988	292	282	907	308	328	587	3 286	1 218	1 772	2 762	2 053	2 881	8 651	3 039	2 521	1 060	12 130
Minerais d'argent	-	-	-	7	-	-	53	36	189	18	265	57	-	9	-	7	2	37	1	111
Minerais de ferro-alliages, sauf vanadium	-	-	-	32	-	166	-	-	-	87	11	859	-	203	22	-	13	445	221	239
Minerais métalliques divers, n.d.a.	-	-	-	61	314	52	59	49	280	477	237	1 016	50	1 230	1 613	37	155	198	807	315
Autres activités extractives	-	30	99	475	112	5	69	178	1 192	180	2 037	305	1 141	176	457	245	100	314	327	1 050
Pierre de taille	-	-	-	1	-	-	8	42	14	-	-	-	-	-	-	-	3	5	-	-
Pierre broyée et concassée, n.d.a.	-	-	-	-	-	-	-	-	35	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sable et gravier de construction	-	-	62	-	-	-	-	-	-	-	26	-	235	1	6	207	64	100	-	231
Argile, céramique et minéraux réfractaires, n.d.a.	-	-	-	9	-	-	-	53	5	-	-	-	-	-	-	12	-	30	5	1
Diamants	-	-	-	-	-	-	-	11	2	-	10	-	-	151	-	6	-	128	9	-
Potasse, soude, et borate	-	-	-	-	-	-	-	-	1 115	150	1 723	-	-	-	129	-	5	-	-	130
Produits chimiques et engrais d'origine minérale, n.d.a.	-	-	-	180	-	-	27	-	-	2	-	-	-	7	109	4	16	3	8	72
Minéraux non métalliques divers, combustibles exceptés	-	-	-	56	-	5	4	7	-	7	19	92	846	17	153	15	13	48	70	538
Calcaire broyé ou concassé	-	-	-	4	-	-	24	65	7	21	-	213	60	-	-	-	-	-	-	-
Minerais d'uranium, de radium et de vanadium	-	30	37	137	104	-	-	-	-	-	128	-	-	-	-	2	-	-	235	78
Sables industriels	-	-	-	87	-	-	6	-	-	-	131	-	-	-	61	-	-	-	-	-
Granit broyé ou concassé	-	-	-	-	-	-	-	-	15	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-
Kaolin et argile plastique	-	-	-	-	-	8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Source: CNUCED, base de données sur les fusions-acquisitions internationales.

**Tableau de l'annexe A.IV.4. 50 fusions-acquisitions les plus importantes
dans les secteurs des hydrocarbures et des mines^a, 1987-2006
(en milliards de dollars)**

Rang	Année	Montant (en milliards de dollars)	Participation acquise	Société achetée	Pays d'accueil	Secteur	Acquéreur	Pays d'origine
1	2005	74 349	100	Royal Dutch Shell	Royaume-Uni	Pétrole brut et gaz naturel	Royal Dutch Petroleum	Pays-Bas
2	1998	48 174	100	Amoco	États-Unis	Pétrole brut et gaz naturel	BP	Royaume-Uni
3	2006	17 396	80,2	Falconbridge	Canada	Nickel et métaux communs	Xstrata	Suisse
4	2006	17 150	86,6	Inco	Canada	Nickel et métaux communs	CVRD	Brésil
5	1999	13 400	100	YPF SA	Argentine	Pétrole brut et gaz naturel	Repsol	Espagne
6	2001	11 511	100	Billiton	Royaume-Uni	Minerais métalliques divers, n.d.a.	BHP Billiton	Australie
7	2001	11 078	60,2	De Beers Consolidated Mines	Afrique du Sud	Minerais non métalliques divers	Anglo American	Royaume-Uni
8	1999	11 000	100	Petrofina	Belgique	Pétrole brut et gaz naturel	Total	France
9	2006	8 670	100	Glamis Gold	États-Unis	Or	Goldcorp	Canada
10	2003	7 600	50	TNK	Fédération de Russie	Pétrole brut et gaz naturel	BP	Royaume-Uni
11	2001	6 305	100	Gulf Canada Resources	Canada	Pétrole brut et gaz naturel	Conoco	États-Unis
12	2002	6 192	100	Enterprise Oil	Royaume-Uni	Pétrole brut et gaz naturel	Royal Dutch Petroleum	Pays-Bas
13	2003	5 302	100	Pechiney	France	Production primaire d'aluminium	Alcan Aluminium	Canada
14	1995	4 653	100	CRA Ltd-Assets	Australie	Minerais de fer	Rio Tinto	Royaume-Uni
15	2001	4 562	100	Anderson Exploration	Canada	Pétrole brut et gaz naturel	Devon Energy	États-Unis
16	2000	4 400	100	Aluisse Group	Suisse	Production primaire d'aluminium	Alcan Aluminium	Canada
17	2005	4 141	100	PetroKazakhstan	Canada	Pétrole brut et gaz naturel	CNPC	Chine
18	1989	4 126	100	Texaco Canada	Canada	Pétrole brut et gaz naturel	Imperial Oil (Exxon)	États-Unis
19	2001	3 976	100	LASMO	Royaume-Uni	Forage de puits de pétrole et de gaz	ENI	Italie
20	1988	3 616	100	Dome Petroleum	Canada	Pétrole brut et gaz naturel	BP Amoco	Royaume-Uni
21	2006	3 500	49,9	Udmurtneft	Fédération de Russie	Pétrole brut et gaz naturel	Sinopec	Chine
22	1998	3 449	100	Norcen Energy Resources	Canada	Pétrole brut et gaz naturel	Union Pacific	États-Unis
23	2005	3 398	100	Aggregate Industries	Royaume-Uni	Sables et graviers de construction	Holcim	Suisse
24	2005	3 138	100	Kerr-McGee Corp.	États-Unis	Pétrole brut et gaz naturel	AP Moller	Danemark
25	2002	2 822	100	Franco-Nevada Mining Corp.	Canada	Or	Newmont Mining	États-Unis
26	2002	2 765	100	VAW Aluminium AG (VIAG)	Allemagne	Production primaire d'aluminium	Norsk Hydro	Norvège
27	2002	2 700	49	Slovensky Plenarenky Priemysel	Slovaquie	Pétrole brut et gaz naturel	Gazprom, Ruhrgas et GdF	France
28	2006	2 692	45	NNPC-OML 130	Nigéria	Pétrole brut et gaz naturel	CNOOC	Chine
29	1999	2 539	100	Poco Petroleum	Canada	Pétrole brut et gaz naturel	Burlington Resources	États-Unis
30	2005	2 448	100	Spinnaker Exploration	États-Unis	Pétrole brut et gaz naturel	Norsk Hydro	Norvège
31	1996	2 432	100	Magma Copper	États-Unis	Cuivre	BHP	Australie
32	2004	2 338	100	Tom Brown	États-Unis	Pétrole brut et gaz naturel	EnCana	Canada
33	2001	2 295	100	Homestake Mining	États-Unis	Or	Barrick Gold	Canada
34	2005	2 284	100	Precision Drilling Corp.	Canada	Forage de puits de pétrole et de gaz	Weatherford International	États-Unis
35	1999	2 200	100	Asarco Inc	États-Unis	Minerais métalliques divers, n.d.a.	Grupo México	Mexique
36	2002	2 215	100	Normandy Mining	Australie	Or	Newmont Mining	États-Unis
37	1996	2 100	100	Hemlo Gold (Noranda)	Canada	Or	Battle Mountain Gold Co	États-Unis
38	2000	2 090	100	North Ltd.	Australie	Or	Rio Tinto	Royaume-Uni
39	2003	2 057	100	MIM Holdings	Australie	Extraction de charbon bitumineux et de lignite à ciel ouvert	Xstrata	Suisse
40	2006	2 057	100	BlackRock Ventures	Canada	Pétrole brut et gaz naturel	Royal Dutch Shell	Royaume-Uni
41	2001	2 025	100	Canadian Hunter Exploration	Canada	Pétrole brut et gaz naturel	Burlington Resources	États-Unis
42	2002	2 006	100	E ON AG	Allemagne	Pétrole brut et gaz naturel	Petro-Canada	Canada
43	2005	2 000	100	EnCana	Canada	Pétrole brut et gaz naturel	Statoil	Norvège
44	2005	2 000	100	Nelson Resources	Canada	Pétrole brut et gaz naturel	Lukoil	Fédération de Russie
45	2006	1 956	100	Nations Energy	Canada	Pétrole brut et gaz naturel	CITIC Group	Chine
46	1988	1 952	21,3	BP Amoco	Royaume-Uni	Pétrole brut et gaz naturel	KIO (Koweït)	Koweït
47	1995	1 844	100	Maxus Energy	États-Unis	Pétrole brut et gaz naturel	YPF SA	Argentine
48	2005	1 800	100	Unocal Corp.	États-Unis	Pétrole brut et gaz naturel	Pogo Producing Co.	États-Unis
49	2003	1 766	35	Egyptian LNG of Edison	Italie	Liquides de gaz naturel	Petronas	Malaisie
50	2006	1 712	33,3	Carbones del Cerrejón (Glencore)	Suisse	Extraction de charbon bitumineux et de lignite à ciel ouvert	Xstrata	Suisse

Source: CNUCED, base de données sur les fusions-acquisitions internationales, et données du Raw Materials Group.

^a Y compris la production primaire d'aluminium.

**Tableau de l'annexe A.IV.5. 25 premières sociétés d'extraction
de minerais métalliques, 1995**

Rang ^a	Nom de la société	Pays	Participation de l'État (%)	Part de la production mondiale en valeur (%)	Valeur cumulée (%)
1	Anglo American	Afrique du Sud	-	5,0	5,0
2	RTZ Corporation	Royaume-Uni	-	4,4	9,3
3	Broken Hill	Australie	-	2,5	15,0
4	Codelco	Chili	100	2,2	17,2
5	CVRD	Brésil	76	2,1	19,3
6	Norilsk Nickel	Fédération de Russie	49	1,8	21,1
7	Gencor	Afrique du Sud	-	1,5	22,6
8	Phelps Dodge	États-Unis	-	1,3	23,9
9	Gold Fields	Afrique du Sud	-	1,2	25,1
10	Freeport McMoran	États-Unis	-	1,2	26,3
11	Asarco	États-Unis	-	1,1	27,4
12	Noranda	Canada	-	1,1	28,5
13	Barrick Gold	Canada	-	1,0	29,6
14	Inco	Canada	-	1,0	30,6
15	Cyprus Amax Minerals	États-Unis	-	1,0	31,6
16	WMC	Australie	-	1,0	32,6
17	Placer Dome	Canada	-	0,9	33,5
18	KGHM Polska Miedz	Pologne	100	0,8	34,3
19	Ashton Mining	Australie	47	0,8	35,1
20	Grupo México	Mexique	-	0,7	36,5
21	Magma Copper	États-Unis	-	0,6	37,7
22	Homestake Mining	États-Unis	-	0,6	38,3
23	Newmont Mining	États-Unis	-	0,6	38,9
24	Normandy Poseidon	Australie	-	0,6	39,5
25	Bureau de Recherches et de Participations Minières	Maroc	100	0,6	40,1

Source: CNUCED, sur la base de données du Raw Materials Group.

^a Le classement se fonde sur la production totale, diamants inclus.

Tableau de l'annexe A.IV.6. 10 premiers producteurs de certains minéraux, 2005

Minerai de fer	Pays d'origine	Production totale (Mt)	Production à l'étranger (Mt)	Part de la production à l'étranger (%)	Zinc	Pays d'origine	Production totale (Mt)	Production à l'étranger (Mt)	Part de la production à l'étranger (%)
CVRD	Brésil	241	-	-	Teck Cominco	Canada	658	654	99,5
Rio Tinto	Royaume-Uni	122	122	100,0	Zinifex	Australie	590	-	-
BHP Billiton	Australie	112	15	13,3	Glencore	Suisse	569	569	100,0
Mineral Development Corp.	Inde	48	-	-	Vedanta	Royaume-Uni	460	460	100,0
Cleveland Cliffs	États-Unis	32	6	17,1	Falconbridge	Canada	454	62	13,7
Anglo American	Royaume-Uni	31	31	100,0	Anglo American	Royaume-Uni	394	394	100,0
Mitsui & Co	Japon	27	27	100,0	Xstrata	Suisse	362	362	100,0
LKAB	Suède	23	-	-	Boliden	Suède	310	196	63,3
US Steel	États-Unis	20	-	-	Volcan	Pérou	292	-	-
Smart Group	Ukraine	13	-	-	Industrias Peñoles	Mexique	200	-	-

Cuivre	Pays d'origine	Production totale (kt)	Production à l'étranger (kt)	Part de la production à l'étranger (%)	Or	Pays d'origine	Production totale (Mt)	Production à l'étranger (Mt)	Part de la production à l'étranger (%)
Codelco	Chili	1 846	-	-	Newmont	États-Unis	208	131	63,0
BHP Billiton	Australie	1 275	1 064	83,5	Anglogold Ashanti	Afrique du Sud	194	110	56,7
Phelps Dodge	États-Unis	1 009	392	38,8	Barrick	Canada	168	156	92,6
Grupo Mexique	Mexique	863	524	60,7	Gold Fields	Afrique du Sud	140	55	39,3
Rio Tinto	Royaume-Uni	800	800	100,0	Placer Dome	Canada	120	102	85,0
Anglo American	Royaume-Uni	663	663	100,0	Freeport McMoran	États-Unis	87	87	100,0
Freeport McMoran	États-Unis	660	660	100,0	Harmony	Afrique du Sud	79	7	8,9
KGHM	Pologne	560	-	-	Navoi Mining	Ouzbékistan	60	-	-
Norilsk Nickel	Fédération de Russie	464	-	-	Buenaventura	Pérou	55	-	-
Falconbridge	Canada	462	372	80,5	Rio Tinto	Royaume-Uni	51	51	100,0

Nickel	Pays d'origine	Production totale (kt)	Production à l'étranger (kt)	Part de la production à l'étranger (%)
Norilsk Nickel	Fédération de Russie	241	-	-
Inco	Canada	191	56	29,3
BHP Billiton	Australie	153	53	34,6
Falconbridge	Canada	80	29	36,1
Eramet-SLN	France	60	60	100,0
Cubanique	Cuba	56	-	-
Anatam	Indonésie	55	-	-
Anglo American	Royaume-Uni	45	45	100,0
Lionore	Canada	29	29	100,0
Glencore	Suisse	28	28	100,0

Source: CNUCED, sur la base de données du Raw Materials Group.

RÉFÉRENCES

- Abare (2006). *Australian Commodities*, September quarter. www.abareconomics.com/interactive/ac_sept06/pdf/a3.pdf.
- Accenture (2006). *The National Oil Company Transforming the Competitive Landscape for Global Energy*. New York: Accenture.
- Acemoglu, Daron and James A. Robinson (2006). "Economic backwardness in political perspective", *American Political Science Review*, 100(1): 115–131.
- Acemoglu, Daron, Simon Johnson and James A. Robinson (2003). "An African success story: Botswana", in Dani Rodrik, ed., *In Search of Prosperity: Analytical Narratives on Economic Growth*. Princeton: Princeton University Press.
- Acemoglu, Daron, James A. Robinson and Thierry Verdier (2004). "Kleptocracy and divide-and-rule: a theory of personal rule", *Journal of the European Economic Association*, 2: 162–192.
- ActionAid (2006). *Gold Rush: the Impact of Gold Mining on Poor People in Obuasi in Ghana*. London: ActionAid.
- ADB (Asian Development Bank) (2006). *Asian Development Outlook 2006*, update. Manila: ADB.
- Albavera, Fernando Sanchez, Georgina Ortiz and Nicole Moussa (2001). *Mining in Latin America in the late 1990s*. Santiago, Chile: United Nations.
- Al-Moneef, Majid (2006). "The contribution of the oil sector to Arab economic development". Paper presented at the High-level Round Table Partnership for Arab development: a Window of Opportunity, Vienna, 5 May.
- Al-Naimi, Ali bin Ibrahim (2004). "The role of the national oil companies in a changing world's economic and energy relations". Speech at the OPEC International Seminar, Vienna, Austria, 16 September. <http://saudiembassy.net/2004News/Statements/SpeechDetail.asp?cIndex=471>.
- AMIA (Asociación Mexicana de la Industria Automotriz) (2006). "2006 año de retos y de records, los indicadores fueron superados históricamente", *Boletín de Prensa*, December, Mexico.
- Amnesty International (2004). "Arming the perpetrators of grave abuses in Darfur", AI Index: AFR 54/139/2004, 16 November 2004. <http://web.amnesty.org/library/index/engaf541392004>.
- Armstrong, Kit (2001). "Oil, environment and sustainable development: Paradox or Promise?". Paper presented at the World Women Lawyers Conference, London, 1–2 March.
- Aryee, Benjamin N.A. (2001). "Ghana's mining sector: its contribution to the national economy", *Resources Policy*, 27: 61–75.
- Asociación Hondureña de Maquiladoras (2006). "Análisis de las estadísticas de la maquila en Honduras". <http://www.ahm-honduras.com/html/datos/2006diciembre.pdf>.
- Aubynn, Anthony K. (1997). "Economic restructuring dynamics and environmental problems in Africa: empirical examples from the forestry and mining sectors of Ghana", *UNU-IAS Working Paper*, No.34. Yokohama: The United Nations University Institute of Advanced Studies.
- Auty, Richard M. (ed.) (2001a). *Resource Abundance and Economic Development*. Oxford: Oxford University Press.
- Auty, Richard M. (2001b). "The political economy of resource-driven growth", *European Economic Review*, 45: 839–846.
- Bahgat, Gawdat (2000). "Foreign investment and oil industry in the Persian Gulf states", *Minerals & Energy*, 15(2): 24–32.
- Baker Institute (2007). "The changing role of national oil companies in international energy markets", *Baker Institute Policy Report*, No. 35. Houston, TX: Rice University.

2007

- Balkau, F. (1999). "Abandoned mine sites: problems, issues and options". Paper presented at the Berlin II Roundtable on Mining and the Environment, Berlin, 24 November.
- Ballard, Chris (2001). "Human rights and the mining sector in Indonesia: a baseline study". Paper prepared for MMSD Southern Africa, mimeo.
- Ballard, Chris and Glenn Banks (2003). "Resource wars: mining and anthropology", *Annual Review of Anthropology*, 32: 287–313.
- Banks, Glenn (2005). "Globalization, poverty, and hyperdevelopment in Papua New Guinea's mining sector", *Focaal, European Journal of Anthropology*, 46: 128–143.
- Banks, Glenn (2007). "Activities of transnational corporations in extractive industries in Asia and the Pacific: implications for development". Paper presented at ASEAN-UNCTAD Seminar on Key Issues of FDI: TNC Activities in Extractive Industries, Hanoi, Viet Nam, 29 March.
- Banks, Glenn (forthcoming). "Faces we do not know: mining and migration in the Melanesian context", in Tilo Grätz and Katja Werthmann, eds., *Mining Frontiers: Comparative Perspectives on Property Relations, Social Conflicts, and Cultural Change in Boom Region*. Reno NV: University of Nevada Press.
- Barberis, Daniele (1999). *Negotiating Mining Agreements: Past, Present and Future Trends*. Leiden: Kluwer Law International.
- Barbosa Lima-Toivanen, María and Mikkilä Mirja (2006). "Stronger demands over new comers in Latin American businesses: the case of the pulp plants in Uruguay". Paper presented at the International Conference on Civil Society and Environmental Conflict: Public Participation and Regulation, Finnish Environment Institute (SYKE), Helsinki, Finland, 17 November.
- Barclays Capital (2006). *Commodities: pausing not peaking*. New York: Barclays Capital Commodities Research.
- Batruch, Christine (2003). "Oil and conflict: Lundin Petroleum's experience in Sudan", Lundin Petroleum AB (www.lundin-petroleum.com/documents).
- Beaulieu, Eugene, Shenjie Chen and Erica Pohjola (2006). "The determinants of Canadian direct investment abroad", in John M. Curtis and Dan Ciuriak, eds., *Trade Policy Research*. www.international.gc.ca/eet/research/TPR-2005/TPR-2005.pdf.
- Becker, Sascha O., Karolina Ekholm, Robert Jäckle and Marc-Andreas Muendler (2005). "Location choice and employment decisions: a comparison of German and Swedish multinationals", *Review of World Economics*, 141(4): 693–731.
- Bergesen, Helge Ole, Torleif Haugland and Leiv Lunde (2000). "Petro-states: predatory or developmental?" *CEPMLP Internet Journal*, 7, article 20. <http://www.dundee.ac.uk/cepmlp/journal/html/vol7/article7-20a.html>.
- Berman, Dennis K. and Paul Glader (2007). "Rio Tinto nears deal to acquire Alcan of Canada; bid of about \$37 billion would thwart Alcoa", *Wall Street Journal*, Eastern edition, 12 July: A.1.
- Bevan, David L., Paul Collier and Jan Willem Gunning (1999). *Nigeria and Indonesia* (New York: Oxford University Press).
- Biersack, Aletta (2006). "Red river, green War: the politics of place along the Porgera River", in Aletta Biersack and James Greenberg, eds., *Reimagining Political Ecology*. Durham, NC: Duke University Press.
- Bindemann, Kirsten (1999). *Production-Sharing Agreements: An Economic Analysis*. Oxford: Oxford Institute for Energy Studies.
- Bond, James and Monika Weber-Fahr (2002). "Attracting foreign direct investment in mining: the role of reliable environmental frameworks and competent institutions". Paper prepared for the OECD Forum on International Investment, Paris, February.
- Boocock, Colin N. (2002). "Environmental impacts of foreign direct investment in the mining sector in Sub-Saharan Africa", in *Foreign Direct Investment and the Environment: Lessons from the Mining Sector*. Paris: OECD.
- Borregaard, Nicola and Annie Dufey (2002). "Environmental effects of foreign versus domestic investment in the mining sector in Latin America", in *Foreign Direct Investment and the Environment: Lessons from the Mining Sector*. Paris: OECD.
- Borregaard, Nicola, Hernán Blanco and Francoise Wautiez (1998). "Export-led growth and the environment in Chile: an analysis of the induced environmental policy response in the mining sector", Centro de Investigación y Planificación del Medio Ambiente, Chile.
- BP (2006). BP Statistics. Available from www.bp.com.
- Campbell, Bonnie (ed.) (2004). "Regulating mining in Africa: for whose benefit?", *Discussion Paper*, No. 26. Uppsala: Nordiska Afrikainstitutet.
- Campbell, Bonnie (2006). "Better resource governance in Africa – on what development agenda?". Paper presented at an UNCTAD Expert Meeting FDI on natural resources, Geneva, 20–22 November.
- Canning, Cherie (2007). "Pursuit of the pariah: Iran, Sudan and Myanmar in China's energy security strategy", *Security Challenges*, 3(1): 47–63.
- Carter, Jimmy (1980). *State of the Union Address 1980*. Washington, D.C.: Department of State, Bureau of Public Affairs.
- Catholic Relief Services (2003). *Bottom of the Barrel – Africa's Oil Boom and the Poor*. London: Catholic Relief Services.
- Caves, Richard E. (1971). "International corporations: The industrial economics of foreign investment", *Economica*, 38(149): 1–27.
- Cawood, Fred T. (2007). "The introduction of community preferent rights in South Africa". Paper prepared for the *World Investment Report 2007*. Johannesburg: School of Mining Engineering, University of Witwatersrand, mimeo.
- CERA (Cambridge Energy Research Associates) (2005). "World liquids capacity outlook". Presentation by

- Julian West at the NOG seminar on “Future supply of oil and gas”, Stockholm, 9 June.
- Chenery, Hollis, Sherman Robinson and Moshe Syrquin (1986). *Industrialization and Growth – A Comparative Study*. New York: Oxford University Press.
- Chevalier, Jean-Marie (2004). *Les grandes batailles de l'énergie*. Paris: Gallimard.
- China National Coal Association (2003, 2004, 2005, 2006, 2007). *Coal Economy Operation Report*. Beijing: China National Coal Association.
- Chinese Academy of Social Science (2006). *China's Industrial Development Report*. Beijing: Economy & Management Publishing House.
- Christian Aid (2007). *A Rich Seam: Who Benefits From Rising Commodity Prices?* London: Christian Aid.
- Clapham, Andrew (2006). *Human Rights Obligations of Non-State Actors*. Oxford: Oxford University Press.
- Clarke, Duncan (2006). “National oil companies: Shaping the 21st century”. Presentation at the 5th National Oil Companies Summit – Governments & State Players: Upstream Strategies, organized by Global Pacific & Partners, The Hague, The Netherlands, 21–22 September.
- Cole-Baker, John (2007). “Introduction aux principes de l'investissement minier et les règles de l'imposition”. Paper presented at the Journée Minières, Bamako, Mali, 23-26 January.
- Collier, Paul and Anke Hoeffler (2005). “Resource rents, governance, and conflict”, *Journal of Conflict Resolution*, 49(4): 625-633.
- Collier, Paul, Lani Elliot, Håvard Hegre, Anke Hoeffler, Marta Reynal-Querol and Nicholas Sambanis (2003). *Breaking the Conflict Trap – Civil War and Development Policy*. Washington, D.C.: World Bank.
- Corley, Thomas and Anthony Buchanan (1994). “Britain's overseas investment in 1914 revisited”, *Business History*, 36(1): 71–88.
- Crispin, Shawn W. (2004). “Thai energy concern plans investments”, *Wall Street Journal*, Eastern Edition, 15 September: 1.
- CRU (2006). *Copper Quarterly*, April. London: Commodities Research Unit.
- Cyclope (2007). *Les Marchés Mondiaux 2007*. Paris: Economica.
- D'Amato, Paul (2001). “U.S. Intervention in the Middle East: Blood for Oil”, *International Socialist Review*, 15. www.isreview.org/issues/15/blood_for_oil.shtml.
- Danielson, Luke and Gustavo Lagos (2001). *The Role of the Minerals Sector in the Transition to Sustainable Development*. London: International Institute for Environment and Development.
- David, Paul A. and Gavin Wright (1997). “Increasing returns and the genesis of American resource abundance”, *Industrial & Corporate Change*, 6(March): 203-245.
- Davis, Graham (1998). “The minerals sector, sectoral analysis and economic development”, *Resources Policy*, 24(4): 217–228.
- Davis, Graham A. and John E. Tilton (2002). *Should Developing Countries Renounce Mining? A Perspective on the Debate*. Denver: Colorado School of Mines.
- De Silva, K. Migara (1994). “The political economy of windfalls, the “Dutch disease” – theory and evidence”, *John M. Olin School of Business Discussion Paper*. Saint Louis: John M. Olin School of Business.
- Deffeyes, Kenneth S. (2005). *Beyond Oil: The View from Hubbert's Peak*. New York: Hill & Wang.
- Desai, Mihir A., C. Fritz Foley and James R. Hines, Jr. (2005). “Foreign direct investment and domestic economic activity”, *NBER Working Paper*, No. 11717. Cambridge, MA: NBER.
- Deutsche Bundesbank (2006). “German foreign direct investment relationships: recent trends and macroeconomic effects”, *Monthly Report*, September: 43-58.
- Deutsche Bundesbank (2007). “German balance of payments in 2006”, *Monthly Report*, March.
- Dietsche, Evelyn, Ian Emsley, Olle Ostensson and Paul Stevens (2007a). “Chile country case study”. Paper prepared on behalf of the International Council on Mining and Metals, UNCTAD and the World Bank, mimeo.
- Dietsche, Evelyn, Paul Stevens, David Elliott and Moortaza Jiwani (2007b). “Peru country case study”. Paper prepared on behalf of the International Council on Mining and Metals, UNCTAD and the World Bank, mimeo.
- Dreschler, Bernd (2001). *Small-scale Mining and Sustainable Development within the SADC Region*. Report commissioned by the International Institute for Environment and Development (IIED) and World Business Council for Sustainable Development (WBCSD), Mining, Minerals and Sustainable Development (MMSD), No. 84. London: IIED and WBCSD.
- Dugan, Christopher F. and Joseph R. Profaizer (2007). “Venezuela launches next stage of expropriation”, Stay Current: A Client Alert from Paul Hastings. www.paulhastings.com/Backup/Client_Alerts/41807.PDF?wt.mc_ID=41807.pdf.
- Dunning, John H. (1993). *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Wokingham: Addison-Wasley.
- Dunning, John H. (2000). “The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity”, *International Business Review*, 9(2): 163-190.
- Dunning, John H. and Rajneesh Narula (1996). “The investment development path revisited: Some emerging issues”, in John H. Dunning and Rajneesh Narula, eds., *Foreign Direct Investment and Governments: Catalysts for Economic Restructuring*. London: Routledge.
- Dunning, John H., Masataka Fujita and Nevena Yakova (2007). “Some macro-data on the regionalisation/globalisation debate: a comment on the Rugman/Verbeke analysis”, *Journal of International Business Studies*, 38(1): 177-199.

- ECA (2004). *Managing Mineral Wealth*. Addis Ababa: United Nations Economic Commission for Africa.
- ECA (2007a). "Summary Report of The 2007 Big Table, managing Africa's natural resources for growth and poverty reduction", available at <http://www.uneca.org/thebigtable/documents/2007BigTableSummaryReport.pdf>.
- ECA (2007b). *Sustainable Development Report on Africa (SDRA): Managing Land-based Resources*. Addis Ababa: ECA.
- ECB (2006a). "Recent trends in merger and acquisition activity in the Euro area", *Monthly Bulletin*, July 2006: 36–39.
- ECB (2006b). *Financial Stability Review*, December 2006.
- ECB (2007). "The introduction of harmonised competitiveness indicator for Euro area countries", *Monthly Bulletin*, February: 53–55.
- ECLAC (2002). *Foreign investment in Latin America and the Caribbean 2001*. Santiago, Chile: United Nations.
- ECLAC (2004). *Foreign Investment in Latin America and the Caribbean 2003*. Santiago, Chile: United Nations.
- ECLAC (2007). *Foreign Investment in Latin America and the Caribbean 2006*. Santiago, Chile: United Nations.
- ECOS (European Coalition on Oil in Sudan) (2006). *Oil development in northern Upper Nile, Sudan*. Available from www.ecosonline.org.
- EIU (2006). *Country Report: Mongolia*. London: EIU.
- EIU (2007a). *Country Forecast: Africa*, February. London: EIU.
- EIU (2007b). "CEO Briefing: Corporate priorities for 2007 and beyond". Available from www.eiu.com.
- EIU (2007c). *Country Report: Fiji*, March. London: EIU.
- EIU (2007d). *Country Report: Solomon Islands*. London: EIU.
- Ericsson, Magnus and Pentti Norås (2005). "A note on minerals-based sustainable development: one viable alternative", *Minerals & Energy*, 20(1): 29–39.
- Erman, Erwiza and Erman Aminullah (2007). "TNC participation in extractive industries in Indonesia: development impact and policy implications". Paper presented at ASEAN-UNCTAD seminar on "Key Issues of FDI: TNC Activities in Extractive Industries", Hanoi, Viet Nam, 30 March.
- Ernst & Young (2006). *Swiss Attractiveness Survey 2006*. http://www2.eycom.ch/publications/items/2006_swiss_attractiveness_survey/200609_ey_attractiveness_survey_e.pdf.
- Ernst & Young (2007). *European Attractiveness Survey 2007: Wanted - A renewable Europe*, June. [www.ey.com/Global/assets.nsf/International/European_Attractiveness_2007/\\$file/Attractiveness_Europe_2007.pdf](http://www.ey.com/Global/assets.nsf/International/European_Attractiveness_2007/$file/Attractiveness_Europe_2007.pdf).
- ESCWA (2006). *Report on Foreign Direct Investment Inflows in the ESCWA Region* (New York: United Nations).
- European Commission (2006). "Mergers: Commission rules against Spanish energy regulator's measures concerning E.ON's bid for Endesa". IP/06/1265, Brussels, 26 September 2006.
- European Court of Justice (2007). "Advocate General Ruiz-Jarabo takes the view that the Volkswagen Law restricts the free movement of capital", *Press Release*, No.14/07. Luxemburg: European Court of Justice.
- Extractive Industries Review Secretariat (2003). *Testimonials and Consultation Report*. Report presented at the Regional Consultation Workshop for Africa, Maputo, Mozambique, 13–17 January.
- Fabrikant, Robert (1975). "Production sharing contracts in the Indonesian petroleum industry", *Harvard International Law Journal*, 16: 303–313.
- Ferranti, David de, Guillermo Perry, Daniel Lederman and William F. Maloney (2002). *From Natural Resources to the Knowledge Economy: Trade and Job Quality*. Washington, D.C.: World Bank.
- Frynas, Jędrzej G. (2004). "The oil boom in Equatorial Guinea", *African Affairs*, 103(413): 527–546.
- Frynas, Jędrzej G. (2005). "The false developmental promise of corporate social responsibility: evidence from multinational oil companies", *International Affairs*, 81(3): 581–598.
- G8 Summit 2007 (2007). *Growth and Responsibility in the World Economy*, Summit Declaration. Available from www.g-8.de.
- Gardiner, Kevin (2006). "The market for mergers and the boundaries of the firm", *CESifo Forum*, 7(1): 9–17.
- Gelb, Alan H. (1988). *Oil Windfalls: Blessing or Curse?* New York: Oxford University Press.
- George, Angelo (2003). "Social economic impacts of mining on the livelihood of local communities in Geita District", M.A. Dissertation, Sokoine University of Agriculture, Tanzania.
- Gilley, Bruce (1998). "Wake-up call", *Far Eastern Economic Review*, 161(51): 56.
- Global Witness (2004). *Time for Transparency: Coming Clean on Oil, Mining and Gas Revenues*. Washington, D.C: Global Witness Publishing.
- Goldman Sachs (2005). *Global Energy: 100 Projects to Change the World*. London: Goldman Sachs Global Investment Research.
- Golub, Stephen S. and Lawrence Edwards (2003). "South African productivity: an international comparative perspective", *South African Journal of Economics*, 71(4): 659–678.
- Goodyear, Charles W. (2006). "How does exploration add value?". Paper presented at SEG 2006 Conference, Keystone, Colorado, 14 May.
- Graham, Edward M. (1996). *Global Corporations and National Governments*. Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- Greenwood, Christopher (1982). "State contracts in international law: the Libyan oil arbitrations", *British Yearbook of International Law*, 53: 27–81.
- Hanson, Gordon H., Raymond J. Mataloni and Matthew J. Slaughter (2005). "Expansion abroad and the domestic operations of U.S. multinationals". <http://mba.tuck>

- dartmouth.edu/pages/faculty/matthew.slaughter/working_papers.html.
- Hartland-Thunberg, Penelope (1978). *Botswana: An African Growth Economy*. Boulder, CO: Westview Press.
- Harvey, Charles and Jon Press (1990). "Issues in the history of mining and metallurgy", *Journal of Business History*, 32(3): 114.
- Hennart, Jean-François (2000). "Transaction costs theory and the multinational enterprise", in Christos N. Pitelis and Roger Sugden, eds., *The Nature of the Transnational Firm*, 2nd edition. London, Routledge.
- Heum, Per (2002). "Local content development in offshore petroleum projects: the Norwegian experience". Bergen: SNF, mimeo.
- Heum, Per, Christian Quale, Jan Erik Karlsen, Moses Kingha and George Osahon (2003). "Enhancement of local content in the upstream oil and gas industry in Nigeria: A comprehensive and viable policy approach", *SNF Report*, No. 25/03. Bergen: SNF.
- Highley, D.E., G.R. Chapman and K.A. Bonel (2004). *The Economic Importance of Minerals to the UK*. Keyworth, United Kingdom: British Geological Survey. www.mineralsuk.com/britmin/economic_importance_of_mins.pdf.
- Hilson, Gavin and Clive Potter (2005). "Structural adjustment and subsistence industry: artisanal gold mining in Ghana", *Development and Change*, 36(1): 103–131.
- Hirschmann, Albert O. (1958). *The Strategy of Economic Development*. New Haven: Yale University Press.
- Horta, Korinna, Samuel Nguiffo and Delphine Djiraibe (2007). "The Chad-Cameroon oil & pipeline project: a project non-completion report". http://www.forestpeoples.org/documents/africa/chad_cameroon_proj_report_apr07_eng.pdf
- Houston, Tom and Dunning, John H. (1976). *UK Industry Abroad*. London: Financial Times Publications.
- Howard, Andrew (2006). "Investing in social responsibility", *Mining Environmental Management Online*, November 14. www.mining-journal.com/mem_magazine/mem_mag_Home.aspx.
- Hoyos, Carola (2006). "Sudan: China, India fill void left by rights campaigners", *Sudan Tribune*, 2 March. www.sudantribune.com/article.php?id_article=14322.
- Hoyos, Carola (2007). "The new seven sisters", *Financial Times*, 12 March:15.
- Human Rights Watch (2003). *Sudan, Oil, and Human Rights*. Brussels, London, New York, Washington, D.C: Human Rights Watch.
- Humphreys, David (2005). Presentation given at the Raw Materials Group Seminar, Stockholm, 24 November.
- Humphreys, David (2006). "Industry consolidation and integration: implications for the base metals sector". Paper presented at GFMS' Precious & Base Metals Seminar, London, 14 September.
- Hunya, Gábor (2007). "Privatization disputes in Romania the Petrom case". *WIIW Research Report*, No. 337. Vienna: Vienna Institute for International Economic Studies.
- ICMM (International Council on Mining and Metals), the World Bank and UNCTAD Commodities Branch (2006). Synthesis of four country case studies: the challenge of mineral wealth using resource endowments to foster sustainable development. London: ICMM.
- Idemudia, Uwafiokun (2007). "Corporate partnerships and community development in the Nigerian oil industry: strengths and limitations", *Markets, Business and Regulation Programme Paper*, No. 2. Geneva: United Nations Research Institute for Social Development.
- IEA (2006a). *World Energy Outlook 2006*. Paris: OECD/IEA.
- IEA (2006b). *Medium-Term Oil Market Report*. Paris: OECD/IEA.
- IEA (2007). *Medium-Term Oil Market Report*. Paris: OECD/IEA.
- IHS (2005). "Global oil supply issues: recent trends and future possibilities". Presentation at the APEX London Global Perspectives Forum, London, 2 March.
- IIED (International Institute for Environment and Development) (2002). *Breaking New Ground – The MMSD Final Report*. London: Earthscan Publications.
- IIF (Institute for International Finance) (2007). "Capital flows to emerging market economies", 31 May, mimeo. Washington, D.C.: IIF.
- IMF (1993). *Balance of Payments Manual*, Fifth Edition. Washington, D.C.: IMF.
- IMF (2006). *World Economic Outlook*. Washington, D.C.: IMF.
- IMF (2007a). *World Economic Outlook: Spillovers and Cycles in the Global Economy*. Washington, D.C.: IMF.
- IMF (2007b). *International Financial Statistics*, May. Washington, D.C.: IMF.
- IMF (2007c). *Global Financial Stability Report*, April. Washington, D.C.: IMF.
- IMF (2007d). *IMF Country Report: Jordan*. Washington, D.C.: IMF.
- International Peace Academy (2004). *Program on Economic Agendas in Civil Wars: Principal Research Findings and Policy Recommendations*. New York: International Peace Academy.
- Jain, Rajeev (2007). "Indian outward FDI in extractive industries: Trends, determinants and impacts on the Indian economy". Paper presented at the ASEAN-UNCTAD Seminar on Key Issues of FDI: TNC Activities in Extractive Industries, Hanoi, Viet Nam, 29 March.
- Jayasankaran, S. (1999). "Global reach: For Malaysia's national oil firm, the future lies abroad", *Far Eastern Economic Review*, 12 August: 14.
- JBIC (Japan Bank for International Cooperation) (2007). "Survey report on overseas business operations by Japanese manufacturing companies – results of JBIC FY2006 survey: outlook for Japanese foreign direct

- investment (18th annual survey)", *Journal of JBIC Institute*, 33(February): 4-96.
- JETI (2006). *Dai 34-kai Wagakuni Kigyo no Kaigai Jigyo Katsudo*. Tokyo: METI.
- JETI (2007). *Dai 35-kai Wagakuni Kigyo no Kaigai Jigyo Katsudo*. Tokyo: METI.
- JETRO (2006). *2006 JETRO Boeki Toshi Hakusho*. Tokyo: JETRO.
- JETRO (2007). "FY2006 survey of Japanese firms' international operations". Tokyo: JETRO.
- Jha, Veena, James Nedumpara and Tanuka Endow (eds.) (2006). *Dealing with Trade Distortions in Steel Industry*. New Delhi: UNCTAD and Macmillan India.
- Johnston, Daniel (1994). *International Petroleum Fiscal Systems and Production Sharing Contracts*. Tulsa, OK: PennWell Publishing.
- Jones, Geoffrey (2005). *Multinationals and Global Capitalism: From the Nineteenth to the Twenty-first Century*. Oxford: Oxford University Press.
- Joseph, Sarah (2004). *Corporations and Transnational Human Rights Litigation*. Oxford: Hart Publishing.
- Kalirajan, Kaleeswaran (2000). "Restrictions on trade in distribution services," Australian Productivity Commission, August, mimeo.
- Kalotay, Kálmán (2007). "The rise of Russian transnational corporations", *Journal of World Investment & Trade*, 8(1): 125-148.
- Kaplan, Steven and Antoinette Schoar (2005). "Private equity performance: returns persistence and capital flows", *Journal of Finance*, 60(4): 1791-1823.
- Kardoosh, Marwan A. (2004). "Qualifying industrial zones and sustainable development in Jordan", Jordan Centre for Public Policy Research and Dialogue, September.
- Karl, Terry L. (1997). *The Paradox of Plenty: Oil Booms and Petro-States*. Berkeley: University of California Press.
- Katzman, Kenneth (2001). "The Iran-Libya Sanctions Act". Congressional Research Service Report for Congress, 20 July. www.au.af.mil/au/awc/awcgate/crs/rs20871.pdf.
- Keen, David (1998). *The Economic Functions of Violence in Civil Wars*, Adelphi Paper 320. Oxford: Oxford University Press.
- Kemp, A. (1996). "Pros & cons of petroleum royalties", *Oxford Energy Forum*, 25: 12-14.
- Kemp, Steven (2001). "Trade in education services and the impacts of barriers to trade", in Christopher Findlay and Tony Warren, eds., *Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications*. New York: Routledge.
- Kirsch, Stuart (2002). "Mining, indigenous people and human rights: a case study of the Ok Tedi mine, Papua New Guinea", *Indigenous Perspectives*, 5(1): 60-91.
- Kirsch, Stuart (2007). "Indigenous movements and the risks of counter globalization: tracking the campaign against Papua New Guinea's Ok Tedi mine", *American Ethnologist*, 34(2): 303-321.
- Klare, Michael T. (2002). *Resource Wars: the New Landscape of Global Conflict*. New York: Owl Books.
- Klare, Michael T. (2004). *Blood and Oil: the Dangers and Consequences of America's Growing Dependency on Imported Petroleum*. New York: Metropolitan Books.
- Kobrin, Stephen J. (1985). "Diffusion as an explanation of oil nationalization or the domino effect rides again", *The Journal of Conflict Resolution*, 29(1): 3-32.
- Kolo, Abba and Thomas W. Wälde (2004). "Renegotiation and contract adaptation in the international investment projects: applicable legal principles and industry practices", *Transnational Dispute Management*, I(1): 5-58.
- KPMG (2006). *International Annual Review 2006*. Available from www.kpmg.com.
- Kulindwa, Kasim, Oswald Mashindano, Fanuel Shemambo and Hussein Sosovele (2003). *Mining for Sustainable Development in Tanzania*. Dar es Salaam: Economic Research Bureau.
- Kupolokun, Funsho (2004). "Opportunities for local participation in the oil and gas industry", Seminar on Nigerian Content Development in the Upstream of the Petroleum Sector, Abuja.
- Laherrere, Jean (2005). "Forecasting production from discovery". Paper presented at ASPO Meeting, Lisbon, 19-20 May.
- Land, Bryan (1995). "The rate of return approach to profit sharing in the mining industry", in Otto, James, ed., *The Taxation of Mineral Enterprises*. The Hague, Netherlands: Kluwer Press.
- Land, Bryan (2007). "Capturing a fair share of fiscal benefits in the extractive industry". Background paper prepared for UNCTAD. London: Commonwealth Secretariat, mimeo.
- Lane, Philip R. and Aaron Tornell (1995). "Power concentration and growth", *Harvard Institute of Economic Research Discussion Paper*, No. 1729. Cambridge, MA: Harvard University.
- Law Business Research (2005). *Mining 2005: The Regulation of Exploration and Extraction in 28 Jurisdictions Worldwide*. London: Law Business Research Ltd.
- Leader, Sheldon (2006). "Human rights risks and new strategies for global investment", *Journal of International Economic Law*, 9: 657-705.
- Leite, Carlos and Jens Weidmann (2001). "Does mother nature corrupt? Natural resources, corruption, and economic growth", *IMF Working Paper*, No. 99/85. Washington, D.C.: IMF.
- Leyland, Jill (2005). "A touch of gold: gold mining's importance to lower-income countries". London: World Gold Council. http://www.trustinggold.com/pdf/a_touch_of_gold.pdf.
- Liebenthal, Andrés, Roland Michelitsch and Ethel Tarazona (2005). *Extractive Industries and Sustainable Development: An Evaluation of World Bank Group Experience*. Washington, D.C.: World Bank.

- Likosky, Michael B. (2006). *Law, Infrastructure, and Human Rights*. New York: Cambridge University Press.
- Litvin, Daniel (2003). *Empires of Profits: Commerce, conquest & Corporate Responsibility*. New York and London: Texere.
- Liuhto, Kari (2007). "A future role of foreign firms in Russia's strategic industries". Electronic publications of Pan-European Institute 4/2007. www.tse.fi/pei/pub.
- Ma, Xin and Philip Andrews-Speed (2006). "The overseas activities of China's national oil companies: rationale and outlook", *Minerals and Energy: Raw Materials Report*, 21(1): 17–30.
- MacDermott, Raymond (2007). "Regional trade agreement and foreign direct investment", *North American Journal of Economics and Finance*, 18(1): 107-116.
- Machmud, Tengku N. (2000). *The Indonesian Production Sharing Contract: An Investor's Perspective*. Kluwer: The Hague.
- Mankiw, N. Gregory and Phillip Swagel (2005). "The politics and economics of offshore outsourcing", *NBER Working Paper*, No. 12398. Cambridge, MA: NBER.
- MAPE Advisory Group (2006). "India Inc. goes abroad: Indian companies' foreign acquisitions, January 2000 to March 2006". New Delhi, MAPE Advisory Group, April, mimeo.
- Mariotti, Sergio, Marco Mutinelli and Lucia Piscitello (2003). "Home country employment and foreign direct investment: evidence from the Italian case", *Cambridge Journal of Economics*, 27: 419-431.
- Mathieu, Paul and Clinton R. Shiells (2002). "The Commonwealth of Independent States' troubled energy sectors", *Finance and Development*, 39(3). <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2002/09/mathieu.htm>
- McGuire, Greg (2002). "Trade in services: market access opportunities and the benefits of liberalization for developing economies", *Policy issues in International Trade and Commodities Study Series*, No. 19. New York and Geneva: United Nations.
- McGuire, Greg and Tina Smith (2001). "Restrictiveness of international trade in maritime services," in Christopher Findlay and Tony Warren, eds., *Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications*. New York: Routledge.
- McKern, Bruce (1976). *Multinational Enterprise and Natural Resources*. Sidney: McGraw Hill.
- McKern, Bruce (ed.) (1993). "TNCs and the exploitation of natural resources", *United Nations Library on TNCs*, Vol. 10. London and New York: Routledge.
- McKinsey (2006). *McKinsey Global Survey of Business Executives Confidence Index*, available from www.mckinseyquarterly.com
- McKinsey (2007a). "Are companies getting better at M&A?", *McKinsey on Finance*, 2007.
- McKinsey (2007b). *McKinsey Global Survey of Business Executive Confidence Index April 2007*. Available from www.mckinseyquarterly.com.
- Meadows, Donella H., Dennis L. Meadows, Jorgen Randers and William W. Behrens III (1972). *The Limits to Growth*. New York: Universe Books.
- Metals Economics Group (2006). *World Exploration Trends. A Special Report from Metals Economics Group for the PDAC 2006 International Convention*. Halifax, Nova Scotia: Metals Economics Group.
- Mikesell, Raymond F. (1997). "Explaining the resource curse, with special reference to mineral-exporting countries", *Resources Policy*, 23(4): 191-199.
- Mintek (2007). "Mining can do more to promote economic growth by strengthening linkages". Background paper prepared for UNCTAD. Randburg: Mintek, mimeo.
- Mitchell, John and Glada Lahn (2007). "Oil for Asia", *Energy, Environment and Development Programme Briefing Paper*, 07/01. London: Chatham House.
- MMSD (Mining, Minerals and Sustainable Development Project) (2002). *Breaking New Ground: What Can Minerals Do for Development*. London: International Institute for Environment and Development.
- Moody's Investor Services (2007). "Japan analysis", Global Credit Research, New York.
- Moore, Mick (2000). "Political Underdevelopment". Paper presented at the 10th Anniversary Conference of the Development Studies Institute, London School of Economics, on New Institutional Theory, Institutional Reform and Poverty Reduction, London, 7–8 September.
- Moran, Theodore H. (1974). *Multinational Corporations and the Politics of Dependence*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Morse, Edward L. (1999). "A new political economy of oil?", *Journal of International Affairs*, 53(1): 1-29.
- Muchlinski, Peter T. (1995). *Multinational Enterprises and the Law* (Oxford: Blackwell).
- Muchlinski, Peter T. (2007). *Multinational Enterprises and the Law*, 2nd edition. Oxford: Oxford University Press.
- Murphy, Kevin M., Andrei Shleifer and Robert W. Vishny (2000). "Industrialization and the big push", in Pranab Bardhan and Christopher Udry, eds., *Readings in Development Microeconomics*, Vol. 1. Cambridge, MA: MIT Press.
- Mwalyosi, Raphael B.B. (2004). "Impact assessment and the mining industry: perspectives from Tanzania". Paper presented at the annual meeting of the International Association for Impact Assessment, Vancouver, 26-29 April.
- Narayan, Paresh and Biman Prasad (2007). "The long-run impact of coups on Fiji's economy: evidence from a computable general equilibrium model", *Journal of International Development*, 19(2): 149–160.
- National Bank of Kazakhstan (2007). "Statistics: Gross direct investment from abroad: inflows by economic activities, 2007". Almaty, Kazakhstan: National Bank of Kazakhstan, mimeo.
- Nguyen-Hong, Duc (2000). "Restrictions on trade in professional services," Australian Productivity Commission, August.

- Nitzov, Boyko (2007). "TNC and the new structure of the global petroleum industry". Brussels: Energy Charter Secretariat, mimeo.
- NORAD (2007). "Evaluation of the Norwegian petroleum-related assistance: case studies regarding Mozambique, Bangladesh, East Timor and Angola", Evaluation Report 1/2007, Danish Energy Authority and Copenhagen DC, April 2007.
- Nordås, Hildegunn, Eirik Vatne and Per Heum (2003). "The upstream petroleum industry and local industrial development: a comparative study", *SNF Report*, No. 08/03. Bergen: SNF.
- Nwokeabia, Hilary (2007). "Linking foreign direct investment to technological progress and sustained economic growth in Africa". Paper prepared for the IAMOT 2007 Conference at University of Miami, 13-17 May.
- OECD (2000). *OECD Guidelines for Multinational Enterprises – Revision 2000*. Paris: OECD.
- OECD (2002). *Foreign Direct Investment and the Environment: Lessons from the Mining Sector*. Paris: OECD.
- OECD (2006). *Economic Survey of the Russian Federation 2006*. Paris: OECD.
- OECD (2007). *OECD Economic Outlook*, April (Paris: OECD).
- Omorogbe, Yinka (1997). *The Oil and Gas Industry: Exploration and Production Contracts*. Lagos: Malthouse Press.
- Omorogbe, Yinka (2002). "The legal framework for public participation in decision-making on mining and energy development in Nigeria: Giving voices to the voiceless", in Donald N. Zillman, Alastair R. Lucas and George Pring, eds., *Human Rights in Natural Resource Development: Public Participation in the Sustainable Development of Mining and Energy Resources*. Oxford: Oxford University Press.
- Omorogbe, Yinka (2005). "Fiscal regimes". Paper presented at the Nigerian Extractive Industries Transparency Initiative Civil Society Capacity Building workshop, Port Harcourt, Rivers State, Nigeria, 27–28 July.
- OPIC (Overseas Private Investment Corporation) (2004). OPIC Program Handbook 2004 available at www.opic.gov.
- Otto, James M. (1992). "A global survey of mineral company investment preferences", in ESCAP and UNDP, eds., *Mineral Investment Conditions in Selected Countries of the Asia-Pacific Region*. New York: United Nations.
- Otto, James M. (1995). "National geological surveys: policies and practices", *Resources Policy*, 21(1): 27–35.
- Otto, James M. (2000). "Mining taxation in developing countries". Paper prepared for UNCTAD, November. Geneva: UNCTAD, mimeo.
- Otto, James M. (2006). "The competitive position of countries seeking exploration and development investment", in Society of Economic Geologists, *Special Publication*, 12. New York: Society of Economic Geologists.
- Otto, James, Maria Luisa Batarseh and John Cordes (2000). *Global Mining Taxation Comparative Study*. Golden, CO: Colorado School of Mines.
- Otto, James, Craig Andrews, Fred Cawood, Michael Doggett, Pietro Guj, Frank Stermole, John Stermole and John Tilton (2006). *Mining Royalties: A Global Study of Their Impact on Investors, Government, and Civil Society*. Washington, D.C.: World Bank.
- Oxfam Community Aid Abroad (OCAA) (2001). *Mining Ombudsman Report 2000–2001*. Fitzroy, Australia: OCAA.
- Pananond, Pavida (2007). "Emerging giants from ASEAN: the internationalization of Malaysia's Petronas and Thailand's PTT". Paper presented at the ASEAN-UNCTAD Seminar on Key Issues of FDI: TNC Activities in Extractive Industries, Hanoi, Viet Nam, 29 March.
- Pascó-Font, Alberto (2000). "El impacto del programa de estabilización y las reformas estructurales sobre el desempeño ambiental de la minería del cobre en el Perú: 1990–1997, Documento de Trabajo, GRADE (Grupo de Análisis para el Desarrollo), Lima.
- Peck, Philip (2005). *Mining for Closure: Policies and Guidelines for Sustainable Mining Practice and Closure of Mines*. Geneva: The Environment Security Initiative of UNEP, UNDP, OSCE and NATO.
- Pedro, M.A. Antonio (2004). "Mainstreaming mineral wealth in growth and poverty reduction strategies", *ECA Policy Paper*, No.1. Addis Ababa: Economic Commission for Africa.
- Pedro, M.A. Antonio (2006). "Mainstreaming mineral wealth in growth and poverty reduction strategies", *Minerals and Energy*, 21(1): 2-16.
- Pegg, Scott (2006). "Can policy intervention beat the resource curse? Evidence from the Chad-Cameroon pipeline project", *African Affairs*, 105(418): 1-25.
- Pelletiere, Stephen (2004). *America's Oil Wars*. Westport: Greenwood Publishing Group.
- Perupetro (2005). Memoria anual, www.perupetro.com.pe.
- Petri, Peter A. (1994). "The regional clustering of foreign direct investment and trade", *Transnational Corporations*, 3(2): 1-24.
- Piette, Christophe (2007). "Importance et évolution des investissements directs en Belgique", *National Bank of Belgium Working Paper*, No. 107. Brussels: National Bank of Belgium.
- Prebisch, Raúl (1949). *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas*, E/CN.12/89. Santiago: CEPAL.
- Prebisch, Raúl (1981). *Capitalismo periférico, crisis y transformación*. Mexico: Fondo de Cultura Económica.
- PricewaterhouseCoopers (2006). *Mine: Let the Good Times Roll - Review of Global Trends in the Mining Industry*. Johannesburg: PricewaterhouseCoopers.
- PricewaterhouseCoopers (2007a). *10th Annual Global CEO Survey: Was: Within borders Is: Across Borders Will be: Without borders?.* Available from www.pwc.com.

- PricewaterhouseCoopers (2007b). *Mine: Riding the Wave - Review of Global Trends in the Mining Industry*. Johannesburg: PricewaterhouseCoopers.
- PricewaterhouseCoopers (2007c). "Beyond figures 2007 Budget" in **connectedthinking*, 9 February 2007.
- Private Equity Intelligence (2007). *The 2007 Global Fund Raising Review*. London: Private Equity Intelligence.
- Proinversion (2007). "El negocio minero rompe récords en el Perú", *Perú: Reporte Preinversión*, Enero – Febrero. www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/BOL/BOL_BOLETIN1/Enero_Febrero2007/Articulo3.pdf.
- Radetzki, Marian (1993). "Where should multinationals' minerals be processed? The country view versus the multinational view", in Bruce McKern, eds., *Transnational Corporations and the Exploitation of Natural Resources*, United Nations Library on Transnational Corporations, Volume 10. London and New York: Routledge.
- Radetzki, Marian (forthcoming). *A Handbook of Primary Commodities in the Global Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ramos, Joseph (1998). "A development strategy founded on natural resource-based production clusters", *CEPAL Review*, 66: 105-127.
- Renner, Michael (2002). "The anatomy of resource wars", *WorldWatch Paper*, 162. Washington, D.C.: WorldWatch Institute.
- Republic of Korea (2007). "Government policies on overseas mineral resources development in the Republic of Korea". Background paper prepared for UNCTAD, April, mimeo.
- Republic of Korea, MOCIE (Ministry of Commerce, Industry and Energy) (2006). "Current overseas mineral resources development projects" (in Korean), October, mimeo.
- RIA Novosti (2007a). "Foreigners will not gain control over strategic deposits", 30.1.2007, <http://en.rian.ru>.
- RIA Novosti (2007b). "Govt. approves bills on foreigners' stakes in strategic companies", 31 January. <http://en.rian.ru>.
- RIA Novosti (2007c). "Russia launches probe into Exxon Mobil-led project in Far East", 28 March. <http://en.rian.ru>.
- RIA Novosti (2007d). "Sakhalin I, Kharyaga fields to undergo checks in March – watchdog", 1 March. <http://en.rian.ru>.
- Rio Tinto (2007). *Outlook for Metals and Minerals: 2006 Full Year Results*. www.riotinto.com/documents/FinancialResults/Outlook_paper.pdf.
- Robinson, Kathryn M. (1991). "Land rights, labour relations, and fertility in the Soroako Nickel Project, Sulawesi", in John Connell and Richard Howitt, eds., *Mining and Indigenous Peoples in Australasia*. Sydney: Sydney University Press.
- Ross, Michael L. (2001). "Does oil hinder democracy? ", *World Politics*, 53(April): 325-361.
- Rugman, Alan M. and Alain Verbeke (2004). "A perspective on regional and global strategies of multinational enterprises", *Journal of International Business Studies*, 35(1): 3-19.
- Rui, Huaichuan (2005). *Globalization, Transition and Development in China: the Case of the Coal Industry*. London: RoutledgeCurzon.
- Rui, Huaichuan (forthcoming). *China's Multinationals: The Globalizing Resource Base*. London: Routledge.
- Sachs, Jeffrey D. and Andrew M. Warner (1997). "Natural resource abundance and economic growth". Cambridge, MA: Center for International Development and Harvard Institute for International Development, mimeo.
- Sachs, Jeffrey D. and Andrew M. Warner (1999). "The big push, natural resource booms and growth", *Journal of Development Economics*, 59: 43-76.
- Sala-i-Martin, Xavier and Arvind Subramanian (2003). "Addressing the natural resource curse: an illustration from Nigeria", *NBER Working Paper*, No. 9804. Cambridge, MA.: NBER.
- Salim, Emile (2003). *Striking a Better Balance: the Extractive Industries Review*, Vol. 1. Washington, D.C.: World Bank. Available from <http://go.worldbank.org/T1VB5JCV61>.
- Salisu, Muhammad Sani and Semen Y. Yagudin (2007). "Oil and gas business, investments and vertical integration – catalyst for development in the oil industry of an emerging market: the case of refining in Kuwait", *Oil and Gas Business Journal*, 28 February. www.ogbus.ru/authors/Salisu/Salisu_1.pdf.
- Santos Rocha, (dos) Sueila and Luciana Togeiro de Almeida (2007). "Does foreign direct investment work for sustainable development? A case study of the Brazilian pulp and paper industry", Working Group on Development and Environment in the Americas Discussion Paper, No.8. <http://ase.tufts.edu/gdae/Pubs/rp/DP08TogeiroRochaMarch07.pdf>.
- Sarraf, Maria and Moortaza Jiwani (2001). "Beating the resource curse: the case of Botswana", *Environmental Economics Series*, No. 83. Washington, D.C.: World Bank.
- Save the Children (2005). *Beyond the Rhetoric: Measuring Revenue Transparency: Company Performance in the Oil and Gas Industries*. London: Save the Children.
- Schodde, Richard (2004). "Discovery performance of the Western world gold industry over the period 1985–2003", in *Proceedings of PACRIM 2004 Congress*. Adelaide, Australia: The Australasian Institute for Mining and Metallurgy.
- Shafer, Michael D. (1994). *Winners and Losers: How Sectors Shape the Developmental Prospects of States*. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Shams, M. (1989). "The impact of oil revenues on OPEC economy", *Rivista internazionale di scienze economiche e commerciali*. Fascicolo 10/11.
- Shankleman Jill (2006). "Managing natural resource wealth", United States Institute of Peace, Stabilization and Reconstruction, Series No. 4, August 2006.
- Singer, Hans (1949). *Post-War Price Relations in Trade between Under-Developed and Industrialized Countries*. New York: United Nations.

- Slowey, Edward and Deirdre Lewis (2004). "SME Linkages: scoping study to identify viable initiatives to assist SMEs relevant to the mining sector in Mongolia", SCA Group and IFC.
- Smith, Ernest E. (1991). "From Concessions to Service Contracts", *Tulsa Law Journal*, 27: 493-527.
- Sohn, Ira (2005). "Long-term projections of non-fuel minerals: we were wrong, but why?", *Resources Policy*, 30(4): 259-284.
- Srivastava, Rajendra K. and Robert T. Green (1986). "Determinants of bilateral trade flows", *Journal of Business*, 59(4): 623-640.
- Standard and Poor's (2006). "The dividend recap game: credit risk versus the allure of quick money", *S&P Ratingsdirect*, 7 August.
- Stevens, Paul (2002). "Resource curse and investment in oil and gas projects: the new challenge", *CEPMLP Internet Journal*, 11, article 8. www.dundee.ac.uk/cepmlp/journal/html/vol11/article11-8.html.
- Stonham, Paul (2000). "BP Amoco: Integrating competitive and financial strategy. Part one: Strategic planning in the oil industry", *European Management Journal*, 18(4): 411-419.
- Stuckey, John A. (1983). *Vertical Integration and Joint Ventures in the Aluminium Industry*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Swiss National Bank (2007). "Swiss balance of payments, 4th quarter 2006". Statistics, Balance of Payment (Zurich: Swiss National Bank).
- Tan, Clara (2006). "Negotiating the business minefield", 8 September, New York: Energy Intelligence Group, mimeo.
- Tavares, Marina, Elisabete Espinho, Alexandre Salem Szklo, Giovani Vitória Machado, Roberto Schaeffer, Jacqueline Barboza Mariano and Janaína Francisco Sala (2006). "Oil refining expansion criteria for Brazil", *Energy Policy*, 34(17): 3027-3040.
- Tilly, Charles (ed.) (1975). *The Formation of National States in Western Europe*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Tilton, John E. (1990). *World Metal Demand, Trends and Prospects*. Washington, D.C.: Resources for the Future and The Colorado School of Mines.
- Tilton, John E. and William J. Coulter (2001). "Depletion and the long-run availability of mineral commodities". Paper prepared for the workshop on Long-Run Availability of Mineral Commodities, sponsored by the Mining, Minerals and Sustainable Development Project and Resources for the Future, Washington, D.C., 22-23 April.
- Tripathi, Salil and Canan Gündüz (2007). "Exploring options for better business conduct and investment decisions in conflict zones". London: International Alert, mimeo. Available at www.enebuilder.net/globalcompact/.
- UBS (2006). "Global oil fundamentals: raising the price bar – markets & demand growth & supply risks lift our oil price forecast", 14 July.
- UNCTAD (2000). *Taking of Property*, UNCTAD Series on Issues in International Investment Agreements. United Nations: New York and Geneva.
- UNCTAD (2002). *Investment Policy Review Tanzania*. Geneva: United Nations.
- UNCTAD (2003a). *Foreign Direct Investment and Performance Requirements: New Evidence from Selected Countries*. New York and Geneva: United Nations.
- UNCTAD (2003b). *Back to Basics: Market Access Issues in the Doha Agenda*. New York and Geneva: United Nations.
- UNCTAD (2004). "International investment agreements: flexibility for development", in UNCTAD, *International Investment Agreements: Key Issues*, Vol. 1. New York and Geneva: United Nations.
- UNCTAD (2005a). *Investor-State Disputes Arising from Investment Treaties: A Review*. New York and Geneva: United Nations.
- UNCTAD (2005b). *Economic Development in Africa. Rethinking the Role of Foreign Direct Investment*. New York and Geneva: United Nations.
- UNCTAD (2005c). *Trade and Development Report, 2005: New Features of Global Interdependence*. New York and Geneva: United Nations.
- UNCTAD (2005d). *UNCTAD Handbook of Statistics 2005*. Geneva: United Nations.
- UNCTAD (2006a). *Measures Restricting FDI in Services in Developing Countries*. New York and Geneva: United Nations.
- UNCTAD (2006b). *International Investment Arrangements: Trends and Emerging Issues. UNCTAD Series on International Investment Policies for Development*. New York and Geneva: United Nations.
- UNCTAD (2006c). *Investment Provisions in Economic Integration Agreements*. Geneva: United Nations.
- UNCTAD (2006d). *African Oil and Gas Services Sector Survey*, Vol. 1, *Nigeria*. New York and Geneva: United Nations.
- UNCTAD (2007a). *Bilateral Investment Treaties 1995–2006: Trends in Investment Rulemaking*. New York and Geneva: United Nations.
- UNCTAD (2007b). *World Investment Prospects Survey 2007–2009*. New York and Geneva: United Nations.
- UNCTAD (2007c). *Investment Promotion Provisions in International Investment Agreements*. New York and Geneva: United Nations.
- UNCTAD (2007d). *Asian Foreign Direct Investment in Africa: Towards a New Era of Cooperation among Developing Countries*. New York and Geneva: United Nations.
- UNCTAD (2007e). "Rising FDI into China: the facts behind the numbers", *UNCTAD Investment Brief*, Number 2, 2007. Geneva: UNCTAD.
- UNCTAD (2007f). *Trade and Development Report 2007*. New York and Geneva: United Nations.
- UNCTAD (2007g). "Transnational corporations in the extractive industries in Zambia". Country case study

- prepared for the *World Investment Report 2007*. Geneva: UNCTAD, mimeo.
- UNCTAD (2007h). *The Iron Ore Market 2006–2008*. Geneva: United Nations.
- UNCTAD (2007i). “Transnational corporations in the extractive industries in Botswana”. Country case study prepared for the *World Investment Report 2007*. Geneva: UNCTAD, mimeo.
- UNCTAD (2007j). “Transnational corporations in the extractive industries in Chile”. Country case study prepared for the *World Investment Report 2007*. Geneva: UNCTAD, mimeo.
- UNCTAD (2007k). “Transnational corporations in the extractive industries in Peru”. Country case study prepared for the *World Investment Report 2007*. Geneva: UNCTAD, mimeo.
- UNCTAD (2007l). “Transnational corporations in the extractive industries in the Russian Federation”. Country case study prepared for the *World Investment Report 2007*. Geneva: UNCTAD, mimeo.
- UNCTAD (2007m). *Investment Policy Review: Zambia*. New York and Geneva: United Nations.
- UNCTAD (forthcoming a). *60 Years of International Investment Rulemaking: Stocktaking, Challenges and the Way Forward*. New York and Geneva: United Nations.
- UNCTAD (forthcoming b). *The Universe of the Largest Transnational Corporations*. New York and Geneva: United Nations.
- UNCTAD (WIR93). *World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production*. New York and Geneva: United Nations.
- UNCTAD (WIR94). *World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace*. New York: United Nations.
- UNCTAD (WIR98). *World Investment Report 1998: Trends and Determinants*. New York and Geneva: United Nations.
- UNCTAD (WIR99). *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*. New York and Geneva: United Nations.
- UNCTAD (WIR00). *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*. New York and Geneva: United Nations.
- UNCTAD (WIR01). *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*. New York and Geneva: United Nations.
- UNCTAD (WIR02). *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*. New York and Geneva: United Nations.
- UNCTAD (WIR03). *World Investment Report 2003: FDI Policies for Development: National and International Perspectives*. New York and Geneva: United Nations.
- UNCTAD (WIR04). *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services*. New York and Geneva: United Nations.
- UNCTAD (WIR05). *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*. New York and Geneva: United Nations.
- UNCTAD (WIR06). *World Investment Report 2006: FDI from Developing Countries and Transition Economies Implications for Development*. New York and Geneva: United Nations.
- UNCTC (1978). *Transnational Corporations and the Processing of Raw Materials: Impact on Developing Countries*. Report by the United Nations Centre on Transnational Corporations, presented at the United Nations Industrial Development Organization, Industrial Development Board, Twelfth session, Vienna, 16–26 May. United Nations document no. ID/B/209.
- UNCTC (1983). *Transnational Corporations in World Development: Third Survey*. New York: UNCTC.
- UNDP (2000). *Human Development Report 2000: Human Rights and Human Development*. New York: Oxford University Press.
- UNDP (2005). *Human Development Report 2005: International Cooperation At A Crossroads Aid, Trade and Security in An Unequal World*. New York: UNDP.
- UNDP (2006a). *Human Development Report 2006: Beyond Scarcity Power, Poverty and the Global Water Crisis*. Houndmills, Basingstoke and New York: Palgrave MacMillan.
- UNDP (2006b). *Niger Delta Human Development Report*. Abuja, Nigeria: UNDP.
- United Kingdom, Department of Trade and Industry (2006). “The R&D scoreboard 2006, the top 800 UK and 1250 global companies by R&D investment”. www.innovation.gov.uk/rd_scoreboard/downloads/2006_rd_scoreboard_analysis.pdf.
- United Kingdom, National Statistics Office (2007). “Profitability of UK companies – 4th quarter and year 2006”, First Release, 3 April 2007. Available from www.statistics.gov.uk.
- United Nations (1987). “Report of the World Commission on Environment and Development”, General Assembly Resolution 42/187, 96th plenary meeting 11 December 1987, A/RES/42/187, New York.
- United Nations (2002). *Building on Monterrey*. New York: United Nations.
- United Nations (2005a). “2005 World Summit Outcome”, Resolution adopted by the General Assembly, A/Res/60/1, Sixtieth session, Agenda items 46 and 120, 24 October.
- United Nations (2005b). “Report of the United Nations High Commissioner for Human rights on the sectoral consultation entitled ‘Human rights and the extractive industry’”, 10–11 November, E/CN.4/2006/92.
- United Nations (2006). “Interim Report of the Secretary-General’s Special Representative on the issue of human rights and transnational corporations and other business enterprises”, UN E/CN.4/2006/97. New York: United Nations.

- United Nations (2007). *Business and Human Rights: Mapping International Standards of Responsibility and Accountability for Corporate Acts*. Report of the Special Representative of the Secretary-General (SRSG) on the issue of human rights and transnational corporations and other business enterprises, UN A/HRC/4/035. New York: United Nations.
- United States, Bureau of Economic Analysis (2007). "Operations of multinational companies". Washington, D.C.: Bureau of Economic Analysis.
- UNRISD (United Nations Research Institute for Social Development) (2005). "The 'pay your taxes' debate: perspectives on corporate taxation and social responsibility in the Chilean mining industry", *Technology, Business and Society Paper*, No. 16 (Geneva: United Nations Institute for Social Development).
- Urzúa, Osvaldo (2007). "Emergence and development of knowledge-intensive mining services (KIMS)". Background paper prepared for UNCTAD. Brighton: University of Sussex, mimeo.
- USGS (United States Geological Survey) (2005). *Minerals Yearbook 2004*, Volume III. Reston, VA: United States Geological Survey.
- Utting, Peter and Kate Ives (2006). "The politics of corporate responsibility and the oil industry", *St Antony's International Review*, 1: 11-34.
- Vahtra, Peeter and Kari Liuhto (2006). "An overview of Russia's largest corporations abroad", in Kari Liuhto, ed., *Expansion or Exodus – Why do Russian Corporations Invest Abroad?* New York, International Business Press.
- Vernon, Raymond (1971). *Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of U.S. Enterprises*. New York: Basic Books.
- Vigila Perú (2004). "Vigilancia de las Industrias Extractivas", Grupo Propuesta Ciudadana, Reporte Nacional N° 1.
- Vigila Perú (2006). "Vigilancia de las Industrias Extractivas", Grupo Propuesta Ciudadana, Reporte Nacional N° 4.
- Von Mehren, Robert and Kourides P. Nicholas (1981). "International arbitrations between states and foreign private parties: the Libyan nationalization cases", *American Journal of International Law*, 75: 476-551.
- Wälde, Thomas (ed.) (1996). *The Energy Charter Treaty: An East-West Gateway for Investment and Trade*. The Hague: Kluwer Law International.
- Warhurst, Alyson (1998). "Corporate social responsibility and the mining industry". Paper presented to Euromines, Brussels, 4 June.
- Warren, Tony (2001). "The identification of impediments to trade and investment in telecommunications services," in Christopher Findlay and Tony Warren, eds., *Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications*. New York: Routledge.
- Warren, Tony and Michael Schuele (2001). "Restrictiveness of international trade in banking services," in Christopher Findlay and Tony Warren, eds., *Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications*. New York: Routledge.
- Weiler, Todd (ed.) (2005). *International Investment Law and Arbitration: Leading Cases from ICSID, NAFTA, Bilateral Treaties and Customary International Law*. London: Cameron May.
- Whiteway, Patrick (1996). "A century of smelting at trail", *Canadian Mining Journal*, 117(5): 10-17.
- Wilkins, Mira (1970). *The Emergence of Multinational Enterprise: American Business Abroad from the Colonial Era to 1970*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Williamson, Oliver E. (1990). "Transaction cost economics", in Richard Schmalensee and Robert Willig, eds., *Handbook of Industrial Organization*, Vol. 1. Amsterdam: North-Holland.
- World Bank (1994). *World Development Report 1994: Infrastructure for Development*. New York and Oxford: Oxford University Press.
- World Bank (2002). *Project Performance Assessment Report: Equatorial Guinea*, Report No. 24430. Washington, D.C.: World Bank.
- World Bank (2004). Striking a better balance – The World Bank Group and the extractive industries: The final report of the extractive industries review, www.worldbank.org.
- World Bank (2005). *Review of World Bank Conditionality* Washington, D.C.: World Bank.
- World Bank (2006). *Doing Business 2007: How to Reform*. Washington, D.C.: World Bank.
- World Bank (2007a). *Global Development Finance 2007: The Globalization of Corporate Finance in Developing Countries*. Washington, D.C.: World Bank.
- World Bank (2007b). *Global Economic Prospects 2007: Managing the Next Wave of Globalization*, Washington, D.C.: World Bank.
- World Bank and International Finance Corporation (2002). *Treasure or Trouble? Mining in Developing Countries*. Washington, D.C.: World Bank.
- World Federation of Exchanges (2007). *Annual Report and Statistics 2006*. Paris: World Federation of Exchanges.
- Wright, Gavin (2001). "Resource-based growth then and now". Paper prepared for the World Bank Project "Patterns of Integration in the Global Economy", June. http://siepr.stanford.edu/conferences/HSTeachers_2001/resource-based-growth.pdf.
- Wright, Gavin and Jesse Czelusta (2003). "Mineral resources and economic development". Paper prepared for the Conference on Sector Reform in Latin America, Stanford, 13-15 November.
- Wu, Changqi and Yu Li (2007). "The outward foreign direct investment in extractive industries: the case of China". Paper presented at the ASEAN-UNCTAD Seminar on Key Issues of FDI: TNC Activities in Extractive Industries, Hanoi, Viet Nam, 29 March.
- Yergin, Daniel (1991). *The Prize: The Epic Quest for Oil, Money & Power*. New York: Simon and Schuster.
- Zweig, David and Jianhai Bi (2005). "China's global hunt for energy", *Foreign Affairs*, 84(5): 25-38.

QUESTIONNAIRE

Rapport sur l'investissement dans le monde 2007: sociétés transnationales, industries extractives et développement

Vue d'ensemble

Soucieuse d'améliorer la qualité et l'utilité de ses travaux, la Division de l'investissement, de la technologie et du développement des entreprises de la CNUCED souhaiterait recueillir les opinions des lecteurs de la présente publication et d'autres ouvrages. Nous vous serions reconnaissants de bien vouloir remplir le questionnaire ci-après, puis de le renvoyer à l'adresse suivante:

Enquête de lectorat

Division de l'investissement, de la technologie et
du développement des entreprises de la CNUCED

Palais des Nations, Bureau E-10054

CH-1211 Genève 10, Suisse

Télécopieur: 41-22 907 0498

Le questionnaire à remplir
est également disponible à
l'adresse suivante:
www.unctad.org/wir

1. Nom et adresse professionnelle (facultatif):

2. Indiquez ce qui correspond le mieux à votre domaine professionnel:

Gouvernement	<input type="checkbox"/>	Entreprise publique	<input type="checkbox"/>
Entreprise/Institution privée	<input type="checkbox"/>	Établissement universitaire, institut de recherche	<input type="checkbox"/>
Organisation internationale	<input type="checkbox"/>	Médias	<input type="checkbox"/>
Organisation à but non lucratif	<input type="checkbox"/>	Autre domaine (préciser)	<input type="checkbox"/>

3. Dans quel pays exercez-vous votre activité professionnelle? _____

4. Comment jugez-vous le contenu de la présente publication?

Excellent	<input type="checkbox"/>	Bon	<input type="checkbox"/>
Moyen	<input type="checkbox"/>	Médiocre	<input type="checkbox"/>

5. La présente publication vous est-elle utile dans votre travail?

Très utile	<input type="checkbox"/>	Moyennement utile	<input type="checkbox"/>	Sans intérêt	<input type="checkbox"/>
------------	--------------------------	-------------------	--------------------------	--------------	--------------------------

6. Indiquez les trois principales qualités de la présente publication et la raison pour laquelle elles vous sont utiles pour votre travail:

7. Indiquez les trois principaux défauts de la présente publication:

8. D'une manière générale, considérez-vous que ces publications vous sont, dans votre travail:

Très utile Moyennement utile Sans intérêt

9. Recevez-vous régulièrement la revue Transnational Corporations (anciennement The CTC Reporter) publiée trois fois par an par la Division?

Oui Non

Dans la négative, veuillez indiquer ci-après si vous souhaitez en recevoir un exemplaire pour information au nom et à l'adresse indiqués plus haut, ou recevoir à la place d'autres publications (voir la liste des publications):

10. Comment ou à quelle occasion avez-vous obtenu cette publication:

Je l'ai achetée À l'occasion d'un séminaire/atelier
Sur ma demande, un exemplaire m'a été offert Par publipostage
Autres

Souhaitez-vous être informé par courrier électronique au sujet des travaux de la CNUCED concernant l'investissement, la technologie et le développement des entreprises? Dans l'affirmative, veuillez indiquer votre adresse électronique: