

Douzième volet des indicateurs Eurosisif/« Le Monde », « El Pais » et « La Stampa » des performances environnementales et sociales des grandes entreprises internationales

# Les groupes miniers réticents à partager leurs bénéfices

L'envolée des cours des matières premières depuis 2002 a permis aux industries minières, et en particulier aux grands groupes internationaux qui dominent ce secteur, d'enregistrer des bénéfices considérables. Le bénéfice net de ces groupes est ainsi passé de 5 % de leur chiffre d'affaires en 2002 à 27 % en 2006, alors qu'il est passé de 2,5 % à 7 % pour les 500 plus grandes entreprises mondiales. En chiffres absolus, le bénéfice net des 40 plus importantes entreprises minières a augmenté entre 2002 et 2006 de 4 à 67 milliards de dollars, selon PricewaterhouseCoopers (PwC).

Les trésors de guerre amassés par ces compagnies leur ont permis d'une part d'investir dans l'exploration et l'exploitation de nouveaux sites miniers, d'autre part de racheter les plus vulnérables de leurs concurrents. Les mégafusions (Rio Tinto-Alcan, Phelps Dodge avec Inco et Falconbridge...) se sont ainsi succédées depuis trois ans, et ont été couronnées par l'offre publique d'achat (OPA) géante, toujours en cours, lancée en novembre 2007 par BHP-Billiton, numéro un du secteur, sur Rio Tinto, numéro cinq.

Mais une telle création de valeur en un laps de temps si court n'a pas manqué de poser la question du partage avec les « pays hôtes ». BHP Billiton est implanté dans 12 pays, Anglo-American dans 23, le brésilien Vale dans 16, etc., la plupart d'entre eux appartenant au groupe des pays en voie de développement, voire les plus pauvres. Les minerais ont représenté en moyenne entre 2000 et 2004 plus de 50 % de la valeur des exportations de cinq pays

(Zambie), et de 30 % à 50 % pour dix autres pays (par ordre décroissant : Niger, Chili, Mozambique, Papouasie, Congo, Ghana, Cuba, Pérou, Rwanda, Ouzbékistan). Au total, plus de 300 millions de personnes vivent dans des pays dont les ressources minières constituent le revenu le plus important. Or, dans la plupart d'entre eux, l'exploitation minière est aux mains de grandes compagnies étrangères.

Le « rapport 2007 sur l'investissement dans le monde » du Programme des Nations unies sur le développement (PNUD) a mis l'accent sur les effets des activités des industries extractives sur le développement, prônant un certain nombre d'initiatives destinées à transformer les effets négatifs souvent constatés (pollution, corruption, dépendance), en effets positifs (investissements, infrastructures, qualification, hausse des revenus). Le PNUD estime que la responsabilité des compagnies étrangères est à cet égard majeure, même si c'est aux gouvernements locaux de mettre en œuvre des politiques de développement intégrant ces activités :

« Les minerais ont représenté en moyenne entre 2000 et 2004 plus de 50 % de la valeur des exportations de cinq pays »

stabilité du cadre réglementaire et fiscal, utilisation des taxes perçues pour investir dans les infrastructures, la formation des hommes et surtout la diversification économique. Au-delà des enjeux environnementaux – impact de l'exploitation minière sur la biodiversité et les eaux, remise en état des sites –, sociaux – accidents du travail, droits syndicaux – et politiques – corruption, financement des conflits –, les enjeux économiques sont aujourd'hui au sommet de l'agenda, sur des critères tels que le reversement d'une partie des bénéfices aux pays hôtes et aux communautés locales – afin d'investir dans les transports, l'éducation, la santé –, l'emploi de la main-d'œuvre locale et l'approvisionnement auprès d'entrepreneurs locaux.

Ces trois critères font l'objet de ce douzième volet des indicateurs Eurosisif/Le Monde, publiés avec La Stampa à Turin et El Pais à Madrid. « Trois sociétés sur les treize étudiées se sont fixés un objectif de 1 % des profits avant taxes reversés aux communautés locales », observe Philippe Aubain, consultant au département environnement et développement durable d'Ernst & Young, mais les modalités du calcul ne sont pas claires, voire non explicitées. Par ailleurs, au-

## Des engagements difficiles à évaluer

Entreprises Par ordre décroissant des chiffres d'affaires 2006	% du CA reversé aux gouvernements locaux sous forme de taxes et royalties	% du CA redistribué dans le cadre de programmes d'aide aux communautés locales	Approvisionnement auprès de fournisseurs locaux (engagement/suivi de la performance)	Embauche de travailleurs locaux (engagement/suivi de la performance)
BHP Billiton (Australie)	18 %	0,27 % <sup>(1)</sup>	1	3
Anglo American (Roy.-Uni)	15 %	0,17 %	3	3
Alcoa (Etats-Unis)	n. c.	0,16 %	4	4
Vale (Brésil)	5 %	0,61 %	3	4
Rio Tinto Group (Roy.-Uni)	20 %	0,46 %	2	3
Alcan (Canada)	n. c.	0,05 %	4	4
Xstrata (Suisse)	8 %	0,28 % <sup>(1)</sup>	3	2
Teck Cominco (Canada)	15 %	0,07 %	3	3
Newmont (Etats-Unis)	9 %	0,62 %	3	4
Anglo Gold Ashanti (Afr. du S.)	7 %	0,25 %	4	4
Zinifex (Australie)	2 %	n. c.	3	1
Gold Fields (Afrique du Sud)	5 %	0,19 %	2	3
Lonmin (Angleterre)	10 %	0,15 % <sup>(1)</sup>	4	2

1 = engagements chiffrés ponctuels et suivi de la performance au niveau groupe

2 = suivi de la performance au niveau groupe

3 = quelques données ou engagements généraux ponctuels (non chiffrés)

4 = pas d'information exploitable au regard des critères établis

(1) objectif de 1 % des bénéfices avant impôts atteint

Source : Ernst & Young, d'après les données publiées par les entreprises

ne firme ne s'engage sur des objectifs chiffrés d'approvisionnement ou d'emploi local – seul BHP-Billiton en formule, mais à l'échelle de certains sites ou filiales –, et six sur dix n'affichent même aucun engagement, chiffré ou non, sur ces thèmes. Enfin, un quart seulement des sociétés assurent un suivi de la performance au niveau du groupe sur ces deux critères. » Pourtant, ces indicateurs d'impact économique sont apparus en 2006 dans les critères de financement des projets miniers par la Société financière internationale, bras armé de la Banque mondiale dans le secteur privé. Ils figurent aussi dans les engagements pris par les entreprises membres de l'International Council on Mining and Metals (ICMM), tous signataires de l'Extractive Industries Transparency Initiative (EITI).

Dans son « supplément sectoriel » mines et métaux publié en 2007, le Global

Reporting Initiative (GRI), qui associe multinationales et ONG pour négocier des critères de responsabilité sociale secteur par secteur, estime que les indicateurs pertinents en la matière doivent porter sur la part de biens, matériaux et services achetés localement, le pourcentage de la main-d'œuvre provenant des communautés locales, l'investissement et la maintenance des infrastructures publiques locales et enfin le montant des taxes, royalties et indemnités versées au pays hôte. Pour M. Aubain, une « mine responsable » utilise majoritairement les ressources économiques et humaines locales, reverse plus de 1 % de ses bénéfices avant impôt aux communautés locales et plus de 10 % de son chiffre d'affaires aux gouvernements des pays hôtes. Des critères qu'aucune firme étudiée ne semble pouvoir remplir en totalité. ■

ANTOINE REVERCHON

## LES DONNÉES

Les informations reproduites ont été collectées et traitées par le cabinet Ernst & Young à partir de documents publiés par les entreprises. Les données utilisées portent sur l'année 2006 (cumul ou situation au 31 décembre selon l'indicateur), ce qui explique la présence d'Alcan, fusionnée depuis avec Rio Tinto. Vale est, depuis novembre 2007, le nouveau nom de la compagnie brésilienne CVRD (Companhia Vale do Rio Doce).

## Jonas Moberg : « Les sociétés doivent rendre compte de ce qu'elles paient aux Etats, et les Etats de ce qu'ils perçoivent »

Qu'est-ce que l'Extractive Industries Transparency Initiative (Initiative pour la transparence des industries extractives, EITI) ?

Derrière l'EITI, il y a la malédiction des ressources naturelles. Beaucoup de pays exploitent les minerais, le pétrole ou le gaz, mais cela n'améliore pas toujours le bien-être et la richesse des populations, et même souvent à la corruption et à une économie distordue. Une coalition d'ONG avait démarré la campagne « Publish What You Pay » (« publiez ce que vous payez »), pour inciter à la transparence des comptes des groupes miniers, ce qui a conduit le premier ministre britannique, Tony Blair, à lancer l'EITI lors du sommet de Johannesburg sur le développement durable en 2002. L'idée est que les entreprises doivent rendre compte de ce qu'elles paient aux Etats, que les Etats doivent rendre compte de ce qu'ils perçoivent, et qu'ensuite, des auditeurs indépendants s'assurent que ces déclarations correspondent à la réalité. La transparence entre les compagnies et les Etats doit conduire à la transparence entre les Etats et les populations. Quinze pays ont adopté les principes de l'EITI à ce jour, et neuf sont en cours



JONAS MOBERG

d'examen, essentiellement en Afrique. Formellement, ce sont les pays qui sont candidats pour rejoindre l'EITI. Pour devenir membre de ce club, il faut une validation internationale effectuée par une équipe d'auditeurs, de comptables, mais aussi de personnes qui sont au fait des processus d'évolution politique.

De quels moyens disposez-vous pour vous assurer que ces règles de transparence sont respectées ?

L'initiative repose en partie sur la confiance faite aux entreprises. Théoriquement, un Etat et une entreprise peuvent dissimuler leurs chiffres, mais alors ils vont à l'encontre des règles qu'ils ont adoptées. Au-delà de ces principes, quand un pays a été accepté pour devenir membre de l'EITI, un comité national est créé, où la société civile est aussi représentée, c'est une condition. A partir du moment où un pays est membre de l'EITI, toutes les compagnies présentes sur son territoire ne peuvent pas refuser le principe de déclaration des paiements. Seules celles qui ont une activité négligeable et sont pas prises en compte. Le travail d'audit est alors confié à une compagnie privée

extérieure, comme Ernst & Young ou KPMG, et le rapport, qui respecte les règles de confidentialité des contrats, est publié par le comité national, présidé par un représentant du gouvernement.

Les principes affichés suffisent-ils à inciter les industries minières à prendre leurs responsabilités ?

L'EITI n'est pas une garantie, mais elle est une composante d'un processus de bonne gouvernance. Le Fonds monétaire international (FMI), lorsqu'il examine un pays comme le Gabon, par exemple, prend désormais en compte l'état d'application de l'EITI. Cela a donc un impact concret, et pousse les pays à prendre cette initiative au sérieux et à la répercuter sur les entreprises. Nous pouvons déjà constater des améliorations dans des pays comme le Nigeria ou le Liberia.

Au Nigeria, en dépit des problèmes énormes, il y a une réelle volonté politique : on constate déjà une augmentation des ressources fiscales. Au Liberia, tout juste sorti d'une terrible guerre civile, des résultats ont été obtenus en peu de temps. Dans d'autres pays, comme la République démocratique du Congo, il est encore trop tôt pour se prononcer sur l'impact de l'EITI, notamment parce que l'activité minière est très importante et

que beaucoup de compagnies sont impliquées. Reste que l'efficacité de ce genre d'action n'est pas simple à évaluer. La difficulté à appliquer des règles contraignantes efficaces est justement la raison pour laquelle se développent des coopérations entre de multiples partenaires, comme l'EITI. L'attention de l'opinion, par le biais d'un journalisme d'investigation qui mette l'accent sur les conséquences négatives de certains comportements des firmes, ou qui montre à l'inverse que l'on peut agir selon des bonnes pratiques, comme par exemple l'EITI, est finalement le meilleur moyen de pousser l'entreprise à prendre ses responsabilités. ■

RECUEILLI PAR OLIVIER TRUC (STOCKHOLM, CORRESPONDANT)

## CV

2007 Jonas Moberg est directeur du secrétariat de l'Extractive Industries Transparency Initiative (EITI).  
2002 Il conduit les programmes « Business, Human Rights and Conflict » et « Business and Corruption » du Prince of Wales International Business Leaders Forum (IBLF), à Londres.  
1996 Diplômé en droit de l'université de Stockholm et de la London School of Economics, il entre au ministère suédois des affaires étrangères.

## LES ACTEURS DE L'ÉCONOMIE

# Les Rothschild, banquiers imaginatifs

CHRONIQUE  
PIERRE BEZBAKH

LA CRISE des subprimes et « l'affaire de la Société générale » posent la question des pratiques risquées des banques. L'histoire nous montre que, dès leur origine, des banques ont employé des moyens « originaux » pour engranger de gros bénéfices. Ce fut en particulier le cas des premiers Rothschild, à la fin du XVIII<sup>e</sup> et au début du XIX<sup>e</sup> siècle.

Le fondateur de la banque, Meyer Amschel Rothschild (1744-1812), était le petit-fils de Moïse Calmann, marchand aisé surnommé Rothschild en raison de l'encre rouge accrochée à la maison familiale du ghetto de Francfort. Mais Meyer Amschel donna une autre dimension à l'entreprise familiale en obtenant la confiance du comte Guillaume de Hanau, landgrave de Hesse-Cassel, passionné de numismatique, en lui faisant bénéficier de sa connaissance des monnaies dont il faisait commerce. Il va alors réaliser des opérations très fructueuses en plaçant les lettres de change que le prince allemand recevait des Anglais en paiement des régiments de mercenaires qu'il leur fournissait pour mener leurs guerres coloniales.

Puis, quand Napoléon I<sup>er</sup> envahit la Prusse en 1806, Meyer Amschel protège et force l'immense fortune du prince qui avait pris la fuite et en tira bien sûr de gros profits personnels.

Le troisième fils de Meyer, Nathan (1777-1836), installé en Angleterre en 1798, participa au financement de la guerre contre Napoléon : il acheta des traites émises par le gouvernement anglais, les convertit en or qu'il transporta à ses risques et périls au Portugal afin d'y payer les troupes britanniques. Il sut aussi profiter de l'une des grandes forces des Rothschild : leurs courriers, circulant à travers l'Europe, permettaient à chaque banque de la famille d'échanger des informations secrètes et d'être au courant des grands événements avec un temps d'avance. Talleyrand, quand il était ambassadeur à Londres, observait que « le ministère britannique est toujours mis au courant de tout par Rothschild dix à douze heures avant que n'arrivent les dépêches officielles ».

Le « délit d'initié » le plus célèbre fut celui du « coup de Waterloo » : Nathan Rothschild, ayant eu le premier connaissance de la défaite française, aurait vendu ostensiblement des titres anglais à la Bourse de Londres, provoquant un effondrement de leur valeur (tout le monde en déduisant que Napoléon I<sup>er</sup> l'avait emporté), avant de les racheter discrètement au plus bas prix, puis de les revendre au plus haut dès que la nouvelle officielle de la victoire anglaise fit flamber les cours...

La fortune réalisée à Paris entre 1815 et 1848 par Jacob, dit James de Rothschild (la famille ayant été anoblie par l'empereur d'Autriche en 1817), se fit dans des conditions apparemment plus ordinaires : il s'enrichit en revendant aux épargnants les rentes émises par l'Etat. Mais pour obtenir le financement de nouvelles voies ferrées, James distribua généreusement des actions aux membres des deux Chambres, ainsi qu'aux rédacteurs des grands journaux parisiens.

Son frère Salomon, installé à Vienne, s'intéressa également aux chemins de fer, fonda la Kaiser Ferdinand-Nordbahn, et vendit avec profit les actions de la compagnie. Mais quand le cours des actions chuta, ce fut le gouvernement qui renfloua la compagnie afin qu'elle puisse achever la construction de la ligne reliant Vienne à Bochnia. Comme de nos jours, à la privatisation des pertes succéda la socialisation des profits... ■ Pierre Bezbak est maître de conférences à l'université Paris-Dauphine.

« Le délit d'initié le plus célèbre fut celui du "coup de Waterloo" »