

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL

**« LES SOCIÉTÉS MINIÈRES CANADIENNES D'EXPLORATION ET DE
DEVELOPPEMENT DU SECTEUR DE L'OR : LES IMPACTS DE LEURS
ACTIVITÉS EN AFRIQUE DE L'OUEST »**

MÉMOIRE

**PRÉSENTÉ À L'UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL COMME
EXIGENCE PARTIELLE DE LA MAÎTRISE EN SCIENCE POLITIQUE**

PAR FODÉ-MOUSSA KEITA

Le 25 septembre 2007

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL
Service des bibliothèques

Avertissement

La diffusion de ce mémoire se fait dans le respect des droits de son auteur, qui a signé le formulaire *Autorisation de reproduire et de diffuser un travail de recherche de cycles supérieurs* (SDU-522 – Rév.01-2006). Cette autorisation stipule que «conformément à l'article 11 du Règlement no 8 des études de cycles supérieurs, [l'auteur] concède à l'Université du Québec à Montréal une licence non exclusive d'utilisation et de publication de la totalité ou d'une partie importante de [son] travail de recherche pour des fins pédagogiques et non commerciales. Plus précisément, [l'auteur] autorise l'Université du Québec à Montréal à reproduire, diffuser, prêter, distribuer ou vendre des copies de [son] travail de recherche à des fins non commerciales sur quelque support que ce soit, y compris l'Internet. Cette licence et cette autorisation n'entraînent pas une renonciation de [la] part [de l'auteur] à [ses] droits moraux ni à [ses] droits de propriété intellectuelle. Sauf entente contraire, [l'auteur] conserve la liberté de diffuser et de commercialiser ou non ce travail dont [il] possède un exemplaire.»

REMERCIEMENTS

Beaucoup de personnes m'ont aidé pour réaliser ce mémoire. Je tiens particulièrement à remercier Mr. Thomas Akabzaa, professeur de géologie à l'université d'Accra au Ghana, et Mr. Abdulai Darimani, coordonnateur chez Third World Network, qui m'ont permis d'avoir un aperçu de la situation sur le terrain. Je remercie Ressources naturelles Canada ainsi que la Bourse de Toronto dont le personnel compétent a produit des rapports de qualité sans lesquels je n'aurais jamais pu travailler. Je souligne l'apport particulier d'André Lemieux (Personne-ressources, financement minier, secteur des minéraux et des métaux, Ressources naturelles Canada) et d'Elaine Ellingham (ancien manager à la bourse de Toronto; aujourd'hui consultante en géologie et finance d'entreprise). Je remercie aussi Miningwatch Canada qui font un bon travail de recherche.

Mais je remercie par dessus tous mes proches collaborateurs au GRAMA (Groupe de Recherche sur les Activités Minières en Afrique) et ma directrice de recherche, Mme Bonnie Campbell qui m'ont encouragé et appuyé dans mes démarches de recherche.

Finalement, un mot particulier à mes enfants, Alexis et William et surtout Isabelle Lacoste, ma conjointe, dont son soutien et sa patience constants m'ont permis de mener à terme un tel projet.

TABLE DES MATIÈRES

LISTE DES FIGURES	vii
LISTE DES TABLEAUX	ix
LISTE DES ABRÉVIATIONS.....	x
INTRODUCTION	1
CADRE THÉORIQUE ET DÉMARCHE.....	7
CHAPITRE I	
L'INDUSTRIE MONDIALE ET AFRICAINE DE L'OR.....	22
1.1 La particularité du marché mondial de l'or.....	23
1.1.1. Le rôle des banques centrales et la stabilité du prix mondial d'or.....	36
1.1.2. Le procédé d'extraction de l'or dans un contexte de croissance du prix et de la demande.....	43
1.2 L'industrie extractive de l'or en Afrique.....	46
1.2.1. L'Afrique de l'Ouest.....	50
CHAPITRE II	
L'ENTREPRISE MINIÈRE JUNIOR CANADIENNE DE L'OR	57

2.1	Qu'est-ce qu'une entreprise minière junior?	57
2.1.1.	La nationalité de la junior.....	62
2.1.2.	Les actions accréditives : instruments incitatifs au financement des juniors	65
2.1.3.	Les stratégies et les différents types de juniors.....	67
2.1.4.	La position des seniors	72
2.2	La part des juniors dans le secteur de l'exploration canadienne.....	75
2.3	Les juniors canadiennes dans le monde et en Afrique de l'Ouest	82
2.3.1.	Se lancer dans l'exploration minière au Ghana.....	89
2.4	L'archétype de la junior canadienne en Afrique.....	92

CHAPITRE III

CADRE INCITATIF À L'INVESTISSEMENT, LA FINANCE

INTERNATIONALE ET CERTAINES CONSÉQUENCES POLITIQUES

3.1	La politique canadienne et ses incitatifs à l'investissement dans le secteur minier	99
3.1.1	L'effet jumelé des actions accréditives et des déductions fiscales (1980-90).....	107
3.1.2	La chute des actions accréditives, l'essor des bourses canadiennes et période de questionnement (1991-2000).....	111
3.1.2.1-	Le rôle des programmes d'aide au développement.....	118
3.1.3	Redécollage du financement par actions accréditives et confirmation du leadership canadien dans le financement de l'exploration (2000-aujourd'hui).....	119
3.1.4	Le développement du pouvoir du savoir et sa contribution au pouvoir économique de l'industrie minière canadienne.....	128
3.1.5	Le secteur minier canadien générateur de secteurs économiques affiliés cruciaux pour la santé de l'économie canadienne.....	132
3.2	La bourse de Toronto: haut lieu mondial du financement des juniors	139
3.2.1	L'importance de la divulgation de l'information.....	149
3.3	La relation entre l'entreprise minière étrangère et son État hôte.....	155
3.4	Les conséquences politiques des risques économiques liés à l'investissement par les juniors canadiennes de l'or.....	164

3.4.1	Le problème réel ou apparent de la notion de corruption dans l'industrie minière.....	164
3.4.2	Le problème de la perception de l'or comme patrimoine national chez l'État hôte	172
3.4.3	Les problèmes des concessions occupées par les juniors	173
3.4.4	Les problèmes de cohabitation entre les juniors et les exploitants artisanaux.....	175
3.4.5	Les possibilités de dérapages des juniors : Cas de Bre-X et de juniors canadiennes au Ghana.....	176
3.4.6	Bilan de la contribution du secteur minier à l'économie ghanéenne.....	187
3.4.7	Le rôle du Canada devant les activités des juniors en Afrique de l'Ouest.....	193

CONCLUSION

RÉFLEXION SUR LES RELATIONS ENTRE LES ENTREPRISES, LES ÉTATS HÔTES ET D'ORIGINE DANS LE CADRE DE RAPPORTS DE POUVOIRS ASYMÉTRIQUES	198
4.1 Les asymétries dans les rapports d'influences entre les acteurs impliqués dans les activités des juniors en Afrique de l'Ouest	198
4.2 Suggestions de mesures palliatives concernant les asymétries dans les rapports d'influences.....	202

APPENDICE A

LE BUDGET FÉDÉRAL 2003 ET L'INDUSTRIE MINIÈRE	211
---	-----

APPENDICE B

DESCRIPTION DU PROGRAMME DE CRÉDIT D'IMPÔT À L'INVESTISSEMENT DANS L'EXPLORATION (CIIE).....	215
--	-----

APPENDICE C

INCITATIFS DES GOUVERNEMENTS PROVINCIAUX EN EXPLORATION MINIÈRE.....	221
--	-----

APPENDICE D	
LISTES D'ENTREPRISES JUNIORS CANADIENNES ET LEURS PROJETS EN	
AFRIQUE DE L'OUEST (2005).....	227
BIBLIOGRAPHIE	231

LISTE DES FIGURES

Figure	Page
a) Cumulatifs des montants actuels et prévus des actifs miniers canadiens en Afrique (millions de dollars canadiens).....	4
b) La diplomatie triangulaire selon Stopfird et Strange.....	11
c) Modèle de relations de pouvoir entourant les réformes des codes miniers.....	12
d) Modèle de relations de pouvoir entre les acteurs dans le cadre international de l'industrie minière.	13
1.1 Quantité totale d'or déjà extraite jusqu'à ce jour (%), fin-2005.	24
1.2 Production mondiale d'or en millier de tonnes (1980-2005).....	25
1.3 Prix de l'or tel que fixé à Londres, en dollar US par once (de janvier 1985 à janvier 2006).....	26
1.4 Prix de l'or tel que fixé à Londres, en dollar US par once (de janvier 1975 à janvier 2006).....	26
1.5 Tendances mondiales des dépenses d'exploration minière, milliards de dollars US, 1993-2004.....	27
1.6 Dépenses en exploration minière en fonction du prix de l'or (\$US/once), milliards de dollars US (1996-2004).	27
1.7 Quantité d'or extraite à ce jour (fin 2005) - Offre mondiale d'or (moyenne 2001-2005) - Demande mondiale d'or (moyenne 2001-2005)	31
1.8 Répartition de l'or détenu par les différentes banques centrales et internationales, (2006).....	39
1.9 Processus du traitement de l'or	45
1.10 Production annuelle africaine d'or en tonnes (1990-2004).....	49
2.1 La position des entreprises minières juniors au sein des relations de pouvoir dans le cadre international de l'industrie minière.....	68
2.2 Dépenses d'exploration au Canada entre 1969 et 2004	77

Figure	Page
2.3 Nombre d'entreprises d'exploration sur le continent africain par État d'origine (2003).....	85
2.4 Valeur de l'action de Cassidy Gold (fin 96-été 2005).....	96
2.5 Nombre des transactions sur les actions de Cassidy Gold (fin 96- été 2005).....	96
3.1 La position de l'État d'origine canadien au sein des relations de pouvoir dans le cadre international de l'industrie minière.....	99
3.2 Investissement direct cumulatif - minéraux métalliques et produits métalliques, 1985-2004 (millions de dollars CAN).....	105
3.3 Investissements canadiens directs à l'étranger, 2002.....	106
3.4 Financement par actions accréditatives au Canada, 1983-2004.....	108
3.5 Émissions d'actions accréditatives canadiennes, oct. 2000 à déc. 2005.....	120
3.6 Dépenses en exploration minière par type d'entreprise (1997-2004).....	121
3.7 Croissance de la productivité économique au Canada entre 1982 et 1996.....	129
3.8 Projets d'exploration et d'exploitation minière financés par les marchés financiers canadiens (janvier 2005).....	140
3.9 Financement par actions de l'exploration et de la mise en valeur minérales (2004).....	141
3.10 Capitaux propres levés par les entreprises minières en 2004.....	142
3.11 Compagnies minières inscrites sur certains marchés boursiers, 2003.....	143
3.12 La position de l'État hôte africain au sein des relations de pouvoir dans le cadre international de l'industrie minière.....	155

LISTE DES TABLEAUX

Tableau	Page
1.1 Principaux États producteurs d'or en 2004.....	42
1.2 Offre et demande mondiale d'or en 2004-2005 (tonnes métriques).....	42
2.1 Classification des entreprises minières canadiennes	64
2.2 Total des dépenses des entreprises juniors et seniors canadiennes entre 1998 et 2000 (millions de \$)	76
2.3 Dépenses d'exploration et de développement des entreprises canadiennes (2000 à 2002)	79
2.4 Entreprises minières du Ghana, 2001	92
3.1 IED entrant et sortant par industrie, moyenne de 1983-1997 (en millions de dollars)	104
3.2 Dispositions fiscales expressément pour l'industrie des ressources (exploitation minière) du Canada	124
3.3 Exemples des équipements et services canadiens fournis à l'industrie minière	136
3.4 Contribution du secteur minier aux revenus du gouvernement ghanéen (en millions de cedis)	192

LISTE DES ABRÉVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES.

ACDI	Agence canadienne de développement international.
ASX	Australien Stock Exchange.
CIIE	Crédit d'impôt à l'investissement dans l'exploration.
DEEM	Déduction pour épuisement au titre de l'exploration minière.
FMN	Firme multinationale.
IED	Investissements étrangers directs.
IFI	Institutions financières internationales.
OMC	Organisation mondiale du commerce.
ONG	Organisation(s) non-gouvernementale(s).
PDAC	Prospectors and Developers Association of Canada.
PIB	Produit intérieur brut.
PPTE	Pays pauvres très endettés.
PSEC	Programme de stimulation de l'exploration au Canada.
PVD	Pays en voie de développement.
TSX	Toronto Stock Exchange.
WACAM	Wassa Association of Communities Affected by Mining.

Conversion : 32 150 onces troyennes = 1 tonne métrique (1,000 kilos).

RÉSUMÉ

Ce mémoire analyse le dynamisme des entreprises minières canadiennes d'exploration et de développement, aussi appelées juniors, dans le secteur de l'or, chez les États d'Afrique de l'Ouest, notamment au Ghana. C'est un sujet peu abordé dans la littérature, et encore moins en français. La pertinence de cette recherche prend tout son sens lorsqu'on se rend compte que près des deux-tiers de ces entreprises minières dans le monde sont enregistrées au Canada et que certaines d'entre elles mènent des activités chez des États dont les appareils administratifs, politiques et judiciaires sont fragilisés. Ces États ont donc peu de moyens de superviser les activités de ces entreprises. Le cadre d'analyse est celui de l'économie politique internationale basée sur les travaux de Susan Strange et de ses collaborateurs. Le but de l'analyse est de nous faire voir que les entreprises canadiennes d'exploration et de développement minier dans le secteur de l'or dominant, au moins en partie, ce segment de l'économie parce qu'elles profitent d'un climat incitatif économique et financier facilité par l'État canadien, ce dernier cherchant à maintenir, et si possible améliorer, sa position favorable au sein de l'économie mondiale que le secteur des ressources minières lui permet d'occuper. Aussi, les juniors canadiennes du secteur de l'or ayant plus aisément accès aux sources de capitaux, deviennent plus dynamiques et peuvent sous certaines conditions avoir des impacts sur la stabilité des États hôtes et leurs communautés. Ce sont les programmes d'actions accréditives, les exemptions fiscales fédérales et provinciales, les subventions dans la recherche, l'accès à un secteur économique affilié de pointe et surtout l'apport de la bourse de Toronto qui facilitent le financement des juniors. Or, ces dernières ont une obligation de performance envers leurs investisseurs qui les forcent parfois à exploiter les failles administratives des États africains pour atteindre leurs objectifs. Les conséquences sur le terrain sont multiples : dommages causés à l'environnement, mauvaise gestion des sites miniers, conduites vis-à-vis des autorités de l'État, tension avec les communautés locales, faillite. L'État africain demeure sans ressources dans cette situation où une relation asymétrique avec l'État canadien et la junior est constatée. Une piste de solution existe dans les efforts que font certaines places boursières dans la surveillance des activités des entreprises. Plus globalement, la mise en place d'instance où États producteurs et consommateurs d'or, les institutions financières et les entreprises échangent de l'information sur le marché et les niveaux de production peut être envisagée. Cela permettrait aux États africains d'avoir une influence sur l'industrie sans être handicapés par leur manque actuel de moyens.

Mots-clés : entreprise minière, or, Ghana, code minier, responsabilité sociale des entreprises.

INTRODUCTION

En mars 2004, la compagnie Bonte Gold Mines Limited du Ghana fait faillite¹. Elle exploitait depuis 1989 une mine d'or au site de Bonteso, dans la riche région aurifère de l'Ashanti. À l'époque, cette entreprise enregistrée au Ghana était possédée à 85% par la société canadienne Akrokeri-Ashanti Gold Mines Inc. Cette dernière détenait donc la part majoritaire du projet. Selon l'édition du 21 juillet 2004 du journal ghanéen « *The Ghanaian Chronicle* »², en l'espace d'une semaine, sous prétexte de non-rentabilité, l'entreprise a liquidé ses avoirs et fermé son site sans :

1. décontaminer le sol.
2. avertir et payer ses employés qui se retrouvent désormais sans travail.
3. payer les compensations dues aux agriculteurs qui lui ont cédé leurs terres, il y a 15 ans, pour ouvrir la mine.
4. payer sa dette due à l'État ghanéen.

Cette faillite a surpris le gouvernement ghanéen, les agriculteurs, ainsi que les 400 employés de la mine. Quant aux gestionnaires de la mine, ils sont rentrés au Canada. Selon l'ONG Third World Network, une explication se trouve chez le gouvernement du Ghana qui, malgré ses institutions, est incapable d'exercer un contrôle de suivi sur les activités minières des entreprises étrangères³. Au Canada, Akrokeri-Ashanti ne fera l'objet d'aucun examen et fera faillite en 2005.

¹ Darimani, Abdulai. *Negligence of Public Institutions Helps Canadian Company Plunder Ghana, Leaving Behind Environmental Mess, dispossessed communities, Debts To Workers, State And Private Companies*. TWN Africa: <http://twnafrica.org>, august 4th 2004. [Consulté le 23 août 2004].

² <http://www.ghanaweb.com/GhanaHomePage/NewsArchive/artikel.php?ID=62262>. [Consulté le 23 août 2004].

³ Selon l'ONG, la Chambre des mines du Ghana, n'aurait pas répondu aux requêtes des mineurs exigeant compensations. Elle n'aurait pas non plus mis en place de mécanismes prévenant la liquidation subite d'entreprises minières au Ghana. Third World Network suggère que la Commission des mines du Ghana, le Ministère des mines et l'Agence de protection de l'environnement disposent suffisamment de ressources pour effectuer les tâches qui leur incombent avec efficacité. (source : <http://www.ghanaweb.com/GhanaHomePage/economy/artikel.php?ID=62262> [Consulté le 23 août 2004]).

Selon la GNA (« *Ghana News Agency* »)⁴, en avril de la même année, des regroupements de firmes d'avocats du Ghana, le « *Center for Environment Law & Development* » et le « *Center for Public Interest Law* », entreprendront un recours contre l'Agence ghanéenne de protection de l'environnement, la Commission des mines du Ghana et Bonte Gold Mines Limited afin que le site de la mine abandonnée soit réhabilité⁵. En se transportant du côté de l'État d'origine de la société concernée, le Canada, on se rend compte que le nombre d'entreprises minières qui y sont enregistrées est extrêmement élevé. De plus, beaucoup d'entre elles s'engagent dans des projets à l'extérieur du pays, comme l'a fait Akrokeri-Ashanti. Selon son ministère des Ressources naturelles, le Canada abritait en 2004, 60% des entreprises minières actives en exploration dans le monde⁶ et, en 2002, le secteur minier effectuait 11,3% de tous les investissements canadiens directs à l'étranger⁷. En 2004, les industries extractives canadiennes ont investi 26.6 milliards de dollars dans les États étrangers⁸ et les entreprises minières basées au Canada exécutaient 43% des programmes d'exploration minière réalisés dans le monde. C'est une part qui domine le marché mondial de l'exploration⁹. À eux seuls, les projets canadiens représentaient près de 40% du budget total mondial lié à l'exploration et au développement minier. Enfin, 76% des mines en opération que possèdent les entreprises canadiennes cotées à la bourse de Toronto sont situées en dehors du Canada; 19% sont en Afrique¹⁰. En février 2006, selon Denis Lagacé de Ressources naturelles Canada¹¹, le Canada a l'intention de devenir une force majeure sur le continent africain avec ses investissements allant en augmentant principalement dans le but

⁴ <http://www.ghanaweb.com/GhanaHomePage/NewsArchive/artikel.php?ID=79005> [Consulté le 20 avril 2005].

⁵ <http://www.ghananewstoday.com/social/apr11-mines.php>. [Consulté le 20 avril 2005].

⁶ Canadian Intergovernmental Working Group on the Mineral Industry. *Overview of Trends in Canadian mineral exploration*. Ottawa: Minister of Public Works and Government Services Canada, 2005. p. 175.

⁷ Ressources naturelles Canada. *L'industrie des minéraux et des métaux du Canada. Un aperçu économique*. Gouvernement du Canada, juillet 2004, 13 p.

⁸ Affaires étrangères et Commerce international Canada. *Tables rondes nationales sur la responsabilité sociale des entreprises et les industries extractives canadiennes dans les pays en développement. Document de travail*. Ottawa : Affaires étrangères et Commerce international Canada, juin 2006. p.6.

⁹ Canadian Intergovernmental Working Group on the Mineral Industry. *Overview of Trends in Canadian mineral exploration*. Ottawa: Minister of Public Works and Government Services Canada, 2005. p. viii

¹⁰ Ellingham, Elaine. *Canada's Equity Markets for Mining : A Global Leader*. Toronto Stock Exchange, November 2004, p.20.

¹¹ Denis Lagacé est directeur général, Secteur des minéraux et des métaux, Ressources naturelles Canada (en date de juin 2006).

de contribuer à son développement minier¹². Déjà, 25% des dépenses d'exploration en Afrique sont canadiennes; seules les firmes sud-africaines dépensent plus¹³. Comme le confirme Ressources naturelle Canada, les entreprises minières canadiennes semblent dominer et domineront dans l'avenir le marché mondial de l'industrie des mines¹⁴. La présence canadienne en Afrique est confirmée par les statistiques rapportées par son Ministère du Commerce international¹⁵. Elles indiquent que les investissements canadiens directs en Afrique sont passés de 233 millions de dollars en 1989 à 635 millions en 1995, de 2,43 milliards de dollar en 2000 à 3,04 milliards en 2005, la meilleure année ayant été 2001 avec 3,44 milliards. Pour la première fois dans l'histoire, les IED canadiens en Afrique auront dépassé trois milliards de dollars pendant deux années consécutives, 2004-2005. La figure suivante donne une bonne indication de l'avenir de la présence des investissements miniers canadiens sur le continent africain. Les actifs canadiens feront plus que doubler en cinq ans entre 2005 et 2010.

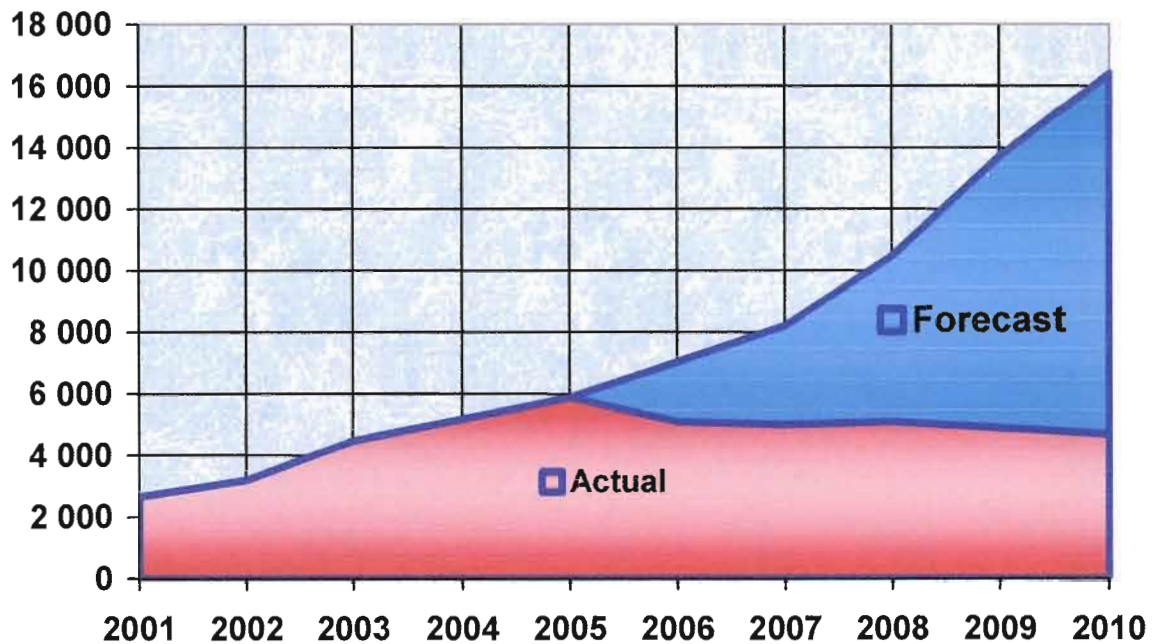
¹² Lagacé, Denis, cité dans Mawson, Nicola. *Canada keen to partner African miners*. www.miningweekly.co.za/min/news/breaking/?show=81025. 14 février 2006. [Consulté le 8 décembre 2006].

¹³ Mawson, Nicola. *Canada keen to partner African miners*. www.miningweekly.co.za/min/news/breaking/?show=81025. 14 février 2006. [Consulté le 8 décembre 2006].

¹⁴ Canadian Intergovernmental Working Group on the Mineral Industry. *Overview of Trends in Canadian mineral exploration, 2005*. *Op. cit.* p. 175.

¹⁵ Commerce International Canada. *Investissements canadiens directs à l'étranger – en millions de dollars*. Ottawa: Gouvernement du Canada, Tableau CANSIM 376-0051. Mai 2005. <http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/pdf/FDI-Outward-Stocks-Country-2005-fr.pdf> [Consulté le 16 février 2006]

Fig. a) Cumulatifs des montants actuels et prévus des actifs miniers canadiens en Afrique (millions de dollars canadiens).



Source: Ressources naturelles Canada.

Cet incident entre une entreprise minière junior canadienne et un État ouest africain mis en rapport avec la position de puissance du Canada dans le domaine de l'industrie minière que révèle son ministère des Ressources naturelles soulève les questions suivantes :

Comment l'incident décrit plus haut, jugé par la société civile ghanéenne comme étant le résultat d'un comportement délinquant, a-t-il pu se produire? Les entreprises, dites juniors, assurent leur survie en se finançant à travers les marchés boursiers avec tous les risques que cela comporte. Comment cela affecte-t-il leur comportement en tant qu'acteur politique vis-à-vis les gouvernements et autres entreprises? Dans quelle mesure le gouvernement canadien encourage-t-il le développement de ce secteur économique permettant aux entreprises canadiennes de se tailler une place de choix dans l'industrie minière mondiale notamment dans celle de l'or? Par conséquent, dans quelle mesure peut-il être imputable du comportement de ces entreprises? L'Afrique de l'Ouest représente un endroit où beaucoup de gisements restent à découvrir et où les États basent leur économie sur l'exportation de minerai par le truchement de compagnies contrôlées par des entreprises étrangères. Quelle

sont les relations économiques et politiques entre l'entreprise junior canadienne et l'État hôte compte tenu des interrogations soulevées par les questions précédentes ?

En nous inspirant du cadre théorique caractérisé par les différentes structures de pouvoir (production, sécurité, connaissance et financière), suggéré par les écrits de Susan Strange pour comprendre les relations entre acteurs internationaux, ces questions nous ramènent, à celle, plus fondamentale de la dynamique entre les acteurs en présence. Dans le cas qui nous concerne les acteurs incluent l'État canadien d'où est originaire l'entreprise minière, l'État africain hôte de l'entreprise, les communautés locales de l'État hôte, les institutions financières internationales impliquées dans l'élaboration de normes affectant les autres acteurs et l'entreprise minière elle-même. Comment se déclinent les relations de pouvoir entre ces acteurs?

Du fait qu'un tel événement puisse se produire, l'exemple précité souligne la pertinence de la problématique que ce mémoire aborde. Dans le but d'approfondir cette problématique, cette étude cherche donc à dresser un tableau de l'exploration du minerai d'or en Afrique de l'Ouest menée par les entreprises canadiennes d'exploration et de développement. On verra que, de par leur petite taille, ces entreprises survivent et se maintiennent dans le marché de l'exploration de l'or en finançant leurs activités par l'intermédiaire des marchés boursiers internationaux dont le plus actif se trouve à Toronto. On verra aussi que le gouvernement canadien encourage par différentes mesures le développement de ce secteur économique en permettant aux entreprises canadiennes de se tailler une place de choix dans l'industrie minière mondiale de l'or. À cet égard, l'Afrique de l'Ouest représente une région où les gisements restent encore à découvrir. À partir de ces éléments, insérés dans la problématique des relations entre l'entreprise privée, son État d'origine, son État hôte, les communautés de l'État hôte et les institutions financières internationales, nous tenterons d'analyser de quelle manière et avec quels impacts le Canada instaure ou pas un cadre d'incitation à l'investissement dans le secteur de l'industrie minière qui permet aux sociétés canadiennes d'exploration et de développement dans le secteur de l'or d'avoir accès à du capital pour entreprendre des activités minières en Afrique de l'Ouest. On cherchera aussi à évaluer si le risque économique lié à l'investissement dans les sociétés minières canadiennes juniors dans le secteur de l'or risque de produire des effets sur le comportement de ces sociétés en

Afrique de l'Ouest qui pourraient éventuellement se traduire par le non-respect des réglementations en place.

À partir du cadre d'analyse qui sera décrit ci-dessous, la présente recherche tentera de confirmer ou d'infirmer l'hypothèse suivante qui propose que les entreprises canadiennes d'exploration et de développement minier dans le secteur de l'or dominant, au moins en partie, ce segment de l'économie parce qu'elles profitent d'un climat incitatif économique et financier facilité par leur État d'origine, ce dernier cherchant à maintenir, et si possible améliorer, sa position favorable au sein de l'économie mondiale que le secteur des ressources minières lui permet d'occuper. Cette hypothèse mène à une sous-hypothèse : les entreprises canadiennes d'exploration et de développement miniers du secteur de l'or ayant plus aisément accès aux sources de capitaux au sein du cadre incitatif financier canadien, deviennent plus dynamiques et peuvent sous certaines conditions avoir des impacts sur la stabilité des États hôtes aux appareils administratifs, politiques et judiciaires fragilisés, ainsi que les communautés concernées par les activités d'exploration et d'exploitation minières.

Nous proposons donc une étude qui doit tenir compte des relations multiples et complexes entre plusieurs acteurs dont : les entreprises minières d'exploration, l'État d'origine des entreprises (Canada), l'État hôte (État ouest-africain), les institutions financières internationales, ainsi que les communautés affectées par les activités minières. Tous ces acteurs sont concernés par l'évolution de l'économie minière de l'or. Nous avons choisi le secteur aurifère à cause de l'importance économique qu'il revêt actuellement et de l'attraction qu'il présente pour les activités des juniors canadiennes. Il faut savoir que les entreprises minières canadiennes sont impliquées dans l'exploration et l'exploitation de nombreux autres minéraux et métaux comme le cuivre, le nickel, la bauxite, le zinc et autres.

Puisque notre étude soulève des questions concernant l'état des relations entre acteurs, à la fois entreprises et États dont les activités de nature économique et politique ont des ramifications au niveau national et international, la définition d'un cadre théorique issu de l'économie politique internationale s'impose.

CADRE THÉORIQUE ET DÉMARCHE

Le cadre qui est proposé pour mener cette recherche est celui de l'économie politique internationale (ÉPI) hétérodoxe qui prend ses origines dans les écrits de Susan Strange et de ses collaborateurs. Il faut noter le qualificatif « hétérodoxe ». Il renvoie à la nécessité d'une réunification des composantes économiques et politiques du pouvoir à l'intérieur d'une même analyse et fait fi de la séparation des enjeux définis comme nationaux de ceux définis comme internationaux, afin d'appréhender la complexité des interactions entre les acteurs. Cette approche de l'économie politique internationale se distingue donc de celles du néo-réalisme et de la théorie des régimes. Les ouvrages dont s'inspire tout spécialement mais non exclusivement le cadre théorique sont notamment :

1. « *Rival states, Rival firms. Competition for world market shares* » de Susan Strange et John Stopford¹⁶.
2. « *States and Markets* » de Susan Strange¹⁷.

Les contributions de Susan Strange et de ses collaborateurs seront adaptées afin de mieux appréhender le contexte spécifique de l'industrie minière mondiale.

Dans « *Rival states, Rival firms. Competition for world market shares* », Strange et Stopford indiquent que les changements de l'économie mondiale depuis la décennie 80 altèrent la relation entre les États et les entreprises. L'économie étant devenue mondiale et libérale, elle rend la compétition entre États plus intense. Il en est de même pour la compétition entre entreprises. Les auteurs affirment que cette situation, qu'ils considèrent quasi-irréversible, pousse les entreprises à interagir avec les gouvernements de ces États. Quant à eux, les gouvernements doivent admettre leur dépendance économique face aux entreprises qui sont les acteurs ayant contrôle sur les ressources économiques de la planète et leur rareté. Afin de comprendre les nouvelles formes de compétition qui se construisent grâce à l'évolution des

¹⁶ Stopford, John and Strange, Susan. *Rival states, Rival firms. Competition for world market shares*. Cambridge: Cambridge University Press, 1991. 321 p.

¹⁷ Strange, Susan. *States and Markets*. (2nd edition) London: Pinter, 1994 (1ère édition : 1988). 266 p.

rapports entre États et entreprises Stopford et Strange introduisent les propositions suivantes¹⁸:

1. Les États se font plus compétition dans le but de tirer avantage de la création de richesse économique que dans la classique quête clausewitzienne de l'expansion territoriale. Cela signifie que les choix concernant la politique industrielle et économique d'un État auront parfois préséance sur ceux concernant la politique étrangère et de défense.
2. De nouvelles formes globales de compétition entre entreprises, largement introduites grâce à l'évolution de la technologie, influencent la façon dont les États se font compétition pour la richesse. Ces derniers doivent tenir compte de l'action des entreprises dans leurs propres calculs de gain en richesse et introduire des incitatifs afin d'attirer les entreprises qui contribueront à la puissance économique de l'État.
3. Les États les plus petits et les plus pauvres ont plus de difficulté à gagner en puissance économique surtout lorsqu'ils axent leur stratégie dans le développement d'un secteur économique où la compétition est mondiale. Ces États doivent donc se concentrer sur les éléments de stratégie permettant d'attirer les investisseurs afin de ne pas être relégués dans la périphérie de l'économie mondiale.
4. Un corollaire des propositions 1 à 3, est l'ajout de deux nouvelles dimensions à la diplomatie. Premièrement, les États ne peuvent plus négocier uniquement entre eux. Ils doivent désormais composer avec des entreprises internationales. Deuxièmement, les entreprises doivent adopter une attitude similaire à celle d'un État. En effet, elles sont obligées de se comporter comme des acteurs politiques dans leur recherche d'alliances avec d'autres entreprises afin d'améliorer leur capacité à rivaliser sur les marchés mondiaux.
5. Ces nouvelles dimensions des relations internationales multiplient les choix politiques ouverts aux États et aux entreprises. Cela contribue ainsi à augmenter le nombre des conséquences de ces choix. La capacité de gestion de la nouvelle donne

¹⁸ Ces propositions, mécanistes dans leurs présentations, ont néanmoins été présentées ainsi par les auteurs. Énoncées en débuts d'ouvrage, elles constituent des prémisses sur lesquelles le reste de l'œuvre se construit et sont étoffées et constituent la base de recommandations dans la conclusion. (Stopford, John and Strange, Susan. *Op. cit.* p.1-3, 204-205.)

dans les relations entre les acteurs (États et entreprises) sera déterminante pour la réussite des stratégies de chacun d'eux.

6. La structure politique des États les plus pauvres rend leur capacité d'adaptation aux nouvelles relations internationales plus difficile à réaliser. Pourtant, la clef du succès réside dans le contrôle des affaires économiques à travers la coopération avec les autres acteurs, la politique d'autarcie, parfois utilisée par certains États pauvres, menant à l'inefficacité.

De ces propositions découlent la notion de diplomatie triangulaire (aussi dite trilatérale), c'est-à-dire de marchandage entre État d'origine et État hôte de l'entreprise, entre l'entreprise et les États et entre les entreprises elles-mêmes. La dynamique des changements en économie politique internationale est articulée autour de l'évolution des relations entre les acteurs de cette triade.

Les propositions précédentes avec la notion de diplomatie triangulaire qui en découle dressent d'emblée un canevas assez précis sur lequel s'ébauchera et se précisera notre recherche. En effet, le chapitre d'introduction de ce mémoire a mis en scène une entreprise minière et deux États. Les propositions de Strange et de ses collaborateurs fournissent un cadre pour analyser la dynamique entre ces acteurs. Pour notre étude, l'attention est portée sur les entreprises juniors dont les activités suscitent la réaction des États hôtes et d'origine qui doivent, en plus de mener une diplomatie traditionnelle d'État à État, apprendre à négocier avec les entreprises. Comme Strange le mentionne dans son ouvrage « *States and Markets*¹⁹ », les entreprises, à cheval entre les logiques des relations étatiques et privées, adoptent une position de « para-diplomatie²⁰ » dans leur relation avec les États. Toutefois, il faut savoir que des éléments manquent au cadre proposé lorsqu'il est appliqué aux situations qui nous concernent. La recherche inclut les communautés locales concernées par les activités des entreprises ainsi que les organisations internationales qui, bien qu'elles soient originellement des « créatures » des États, ont leur propre pouvoir de négociation.

La présente recherche adopte donc le postulat de Strange selon lequel « *l'économie politique internationale est l'étude de l'interaction réciproque et dynamique dans les relations*

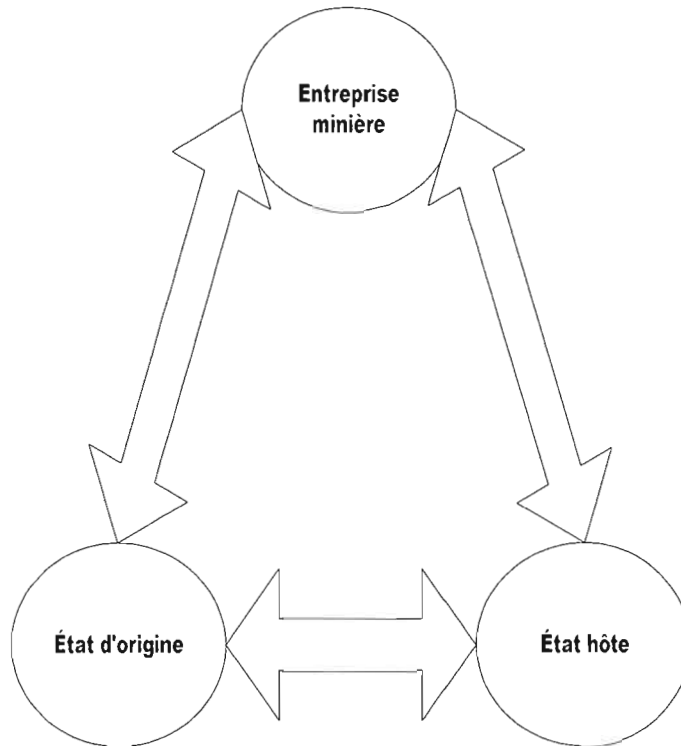
¹⁹ *Ibid.*

²⁰ Colonomos, Ariel. « L'acteur en réseau à l'épreuve de l'international ». In *Les nouvelles relations internationales. Pratiques et théories*, sous la dir. de Marie-Claude Smouts, p. 203-226. Paris : Presses de Sciences Po, 1998, p. 214.

*internationales entre la poursuite de la richesse et la recherche de la puissance*²¹ » et que la recherche de cette puissance passe principalement par la création nationale de richesse chez un État. Une perspective en terme d'économie politique sera donc prépondérante dans l'analyse. Les relations de compétition qui s'exercent à travers les États et entreprises internationales que Strange identifie seront analysées à partir de l'exemple des entreprises minières canadiennes d'exploration et de développement en Afrique de l'Ouest. Grâce à l'adaptation de la notion de diplomatie triangulaire, nous verrons que des asymétries surgissent dans les relations entre l'État hôte et l'entreprise, entre l'État hôte et les IFI, puis entre les communautés locales et l'État hôte, et les communautés locales et l'entreprise étrangère. Les auteurs affirment que les États ne peuvent facilement contrôler leurs acteurs économiques qui visent un marché mondial plutôt que de se limiter à un marché national. Les États, autant hôtes que d'origine, doivent donc marchander au lieu d'exercer une influence directe sur les acteurs économiques. Dans le cas de certains États hôtes, leur capacité de marchandage avec les entreprises étrangères est restreinte par l'influence des institutions financières internationales qui participent à l'élaboration de leurs politiques économiques. Quant aux entreprises, étant sujettes aux exigences et contraintes qu'impose la compétition internationale, elles doivent tenir compte du fait qu'une décision prise par un État sera souvent influencée par des choix faits ailleurs.

²¹ MacLeod, Alex; Dufault, Evelyne et Dufour, F.Guillaume (sous la dir.). *Relations Internationales. Théories et concepts*, (2002). Sous « Économie Politique Internationale », Outremont : Athéna éditions. p.50.

Fig. b) : La diplomatie triangulaire selon Stopford et Strange.



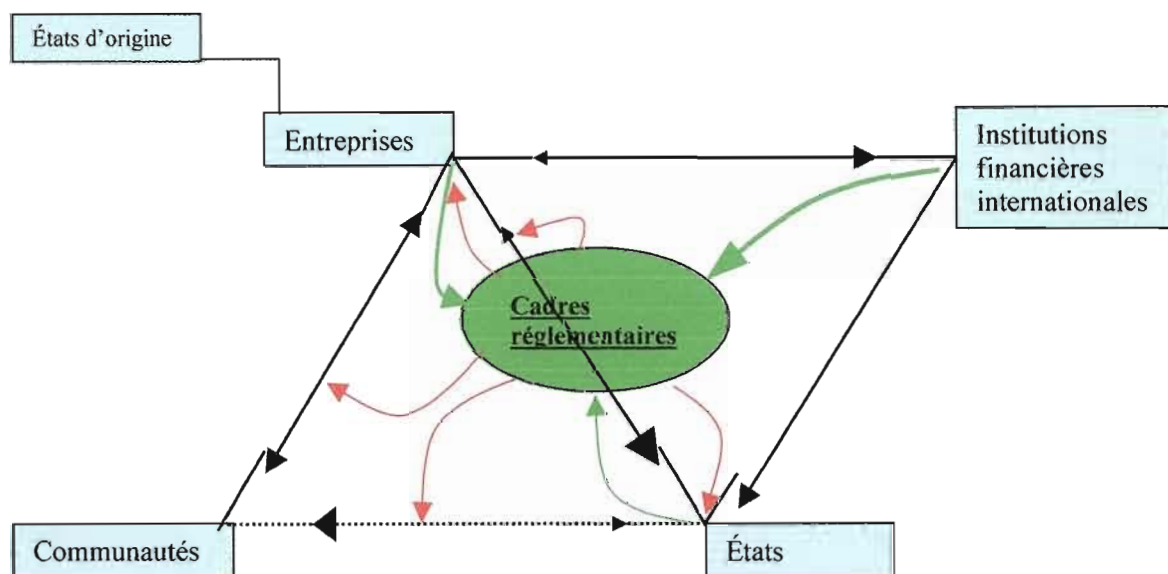
Source : Inspiré de Stopford et Strange. Rival states. Rival firms. Competition for world market shares . (Figure 1.6).

La figure ci-contre présente une simplification des relations entre les trois acteurs à l'étude et est tirée du cadre de Stopford et Strange dans «*Rival states, Rival firms. Competition for world market shares*»²². Les flèches représentent les relations entre chacun d'eux. Elles constituent des rapports d'influence et de pouvoir qui seront définis et précisés au fur et à mesure que l'argumentation de l'étude s'étoffera. Il en sera d'ailleurs de même pour les faits liés aux processus de décision des trois acteurs (contenus des trois cercles).

²² Stopford, John and Strange, Susan. *Op. cit.* p.22.

Mais si nous en restons là, la schématisation serait incomplète pour cerner les relations qui caractérisent notre étude. Comme nous l'avons dit, des éléments manquent et c'est notamment le cas du rôle d'acteur que tiennent les communautés locales concernées par les activités minières et qui n'est pas inclus dans la figure b). Les institutions financières internationales ont aussi une influence importante mais ne sont pas non plus intégrées dans ce schéma. Ces acteurs ont déjà été incorporés dans des variantes du cadre d'analyse de Strange, notamment dans une étude du GRAMA²³, faisant passer la relation triangulaire à celle d'un parallélogramme dont les acteurs en présence sont : les entreprises minières, l'État hôte, les communautés locales et les institutions financières internationales:

Fig. c): Modèle de relations de pouvoir entourant les réformes des codes miniers.

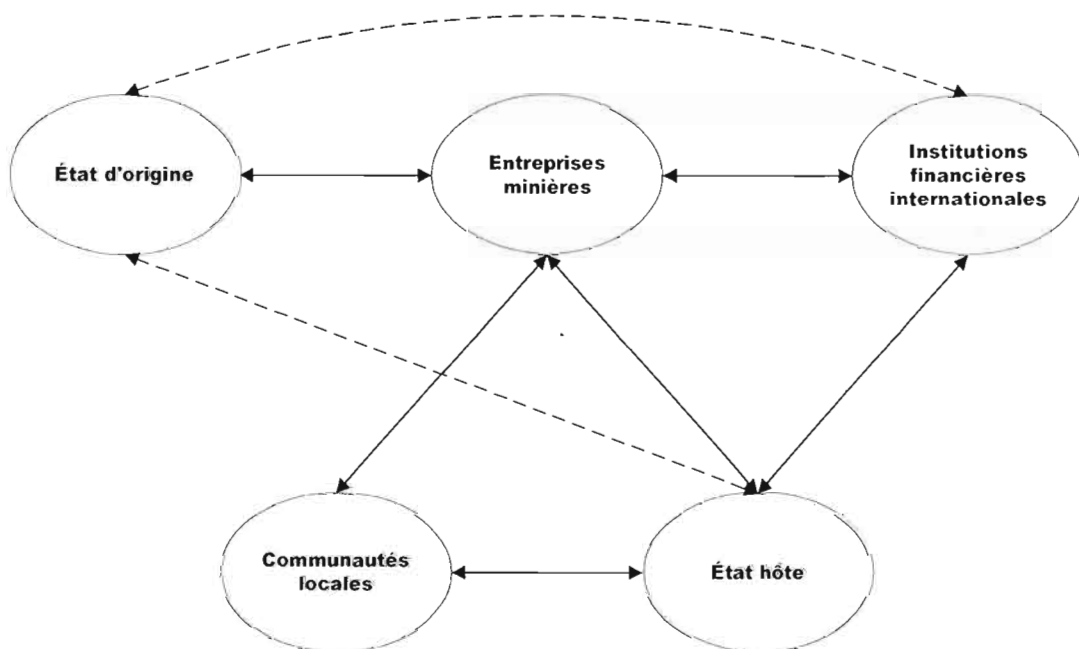


Source : Laforce, Myriam. GRAMA - Première ébauche de cadre d'analyse. Note de recherche. Inspiré des séminaires de travail théorique tenus à l'automne 2003. p.12.

²³ Laforce, Myriam. GRAMA - Première ébauche de cadre d'analyse. Note de recherche. Inspiré des séminaires de travail théorique tenus à l'automne 2003. Montréal : GRAMA (Groupe de recherche sur les activités minières en Afrique), Juillet 2006. 26 p.

Le schéma que nous proposons sera donc celui fusionnant notre graphique simplifié (État hôte, État d'origine et entreprise) avec le parallélogramme du GRAMA (communautés locales, institutions financières internationales, État hôte, entreprises). Le graphique suivant en est la résultante:

Fig. d): Modèle de relations de pouvoir entre les acteurs dans le cadre international de l'industrie minière.



Les flèches de la figure ci-dessus représentent toujours des relations d'influence et de pouvoir entre les acteurs. Ces relations prennent la forme de négociations dans le cadre de plusieurs structures de pouvoir qui seront définies plus loin. Selon la position relative de domination des acteurs au sein de ces structures, leurs forces sont plus ou moins prononcées. Les pointillés représentent donc un type de relation moins marqué lorsque comparé aux autres relations de notre modèle.

Dans la mesure où elle est l'initiatrice des questions abordées dans cette étude, l'entreprise minière est l'acteur principal. Elle est en étroite relation avec les quatre autres acteurs.

L'État d'origine est celui où elle est basée²⁴. L'État hôte de l'entreprise minière est nécessairement en relation étroite avec elle puisqu'elle exploite ses ressources minières selon une convention qui établit des règles précises. Les ententes et les règles qui en découlent sont élaborées grâce à l'existence de cadres réglementaires et fiscaux précis qui résultent souvent des recommandations des IFI. Ces organisations internationales ont un effet sur les conditions dans lesquelles se déroulent les négociations entre les entreprises minières et l'État hôte. Il est vrai que les répercussions de leur présence ne sont pas mentionnées dans le cas d'Akrokeri-Ashanti, mais leur place dans notre cadre d'analyse est importante puisqu'en plus d'influencer la relation État hôte-entreprise étrangère, les IFI peuvent avoir un effet sur la dynamique des relations entre l'État hôte et ses communautés locales. Les communautés locales concernées par les activités minières ont des contacts avec l'entreprise étrangère en tant que partie prenante du projet minier. Elles sont évidemment liées à l'État hôte. L'État d'origine est surtout en relation avec l'entreprise minière dont les activités contribuent à la croissance de son économie. Il faut savoir que ce diagramme relationnel est valable pour un contexte associé à l'industrie minière. Dans un tel contexte, l'État d'origine n'est généralement pas en relation avec les autres acteurs sauf par le truchement de l'entreprise minière elle-même. Les autres acteurs aussi voient leur relation avec l'État d'origine très ténue. Nous pouvons rajouter que les influences, bien que présentes, entre l'État d'origine des entreprises minières et les IFI dans lesquels l'État siège souvent, demeurent négligeables dans l'analyse qui nous concerne. Il en est de même pour la relation entre l'État d'origine et l'État hôte²⁵. Certes, il existe des influences indéniables entre les deux acteurs - notamment au niveau des relations diplomatiques (ambassades, coopération bilatérale, etc.). Les États sont en constantes interactions - mais cela signifierait qu'un autre cadre d'analyse mettant en scène des facteurs politique et économique différents de ceux que nous abordons dans le nôtre placerait en premier plan les influences directes de l'État d'origine sur les autres acteurs de notre diagramme. Tel n'est pas la situation ici, puisque l'exercice consiste à dépeindre comment les activités des

²⁴ Ce terme demeure flou. Il fait référence à la nationalité de l'entreprise qui est difficile à définir. En effet, qu'est-ce qui détermine l'appartenance d'une entreprise à son État d'origine ? L'emplacement de son siège social ? La nationalité de ses dirigeants ? Son enregistrement dans la place boursière de cet État ? Ces questions seront éclaircies dans la section 2.1.1.

²⁵ Ce sont les flèches en pointillés de la figure d).

entreprises juniors et les relations qu'elles tissent afin de mener à bien leurs projets s'enrichissent dans un cadre relationnel plus complexe.

Les entreprises vivent constamment dans un univers de risques et de jeux de pouvoir, tout comme les États. Un éclairage sur les concepts de pouvoir et de risque est donc nécessaire afin de consolider le cadre d'analyse.

En s'enrichissant toujours sur la vision de Strange, le concept de pouvoir, tel que proposé par cette dernière, s'inscrit en filigrane dans le cadre des interactions entre acteurs que ce soit dans le schéma de la diplomatie triangulaire ou dans celle qu'anime le diagramme adapté pour notre analyse. Strange spécifie que ce concept ne peut être limité qu'à son côté coercitif. Le concept de pouvoir est traditionnellement relationnel, comme le présente les écoles réalistes et néo-réalistes. Le pouvoir est, ainsi, la capacité qu'a un acteur A de faire faire quelque chose par un acteur B que ce dernier n'aurait pas fait de lui-même. Pour Strange, le concept de pouvoir a aussi un aspect structurel²⁶ qu'elle considère comme dominant l'aspect relationnel. En effet, le pouvoir structurel est celui qu'a un acteur de forger les structures de l'économie politique globale au sein de laquelle les États, les institutions politiques, les entreprises multinationales et les individus²⁷ évoluent et s'influencent. Les structures déterminent les modalités de l'exercice du pouvoir de chacun des acteurs, au sein du schéma adapté de la diplomatie triangulaire. Elles définissent donc les différents cadres de négociations et d'interactions. Cette précision permet de comprendre comment le marché, analysé comme structure du pouvoir, influencera, par exemple, les actions des États d'origine et hôtes des entreprises minières multinationales (comme les minières canadiennes seniors et juniors). On peut remarquer que le pouvoir relationnel implique une relation entre acteurs où celui qui exerce le pouvoir affecte intentionnellement l'autre. Dans le cas du pouvoir structurel, l'acteur détenant le pouvoir l'exercera sur l'autre sans nécessairement le faire intentionnellement puisqu'il risque d'agir en fonction des contraintes imposées par la structure dans laquelle il évolue.

²⁶ Strange, Susan. *States and Markets*. Second Edition. London: Pinter, 1994 (1ère édition : 1988), p.24.

²⁷ Les individus sont ceux qui bénéficient des nouvelles structures de l'économie mondiale : les scientifiques, professionnels etc.

Puisque le pouvoir est un élément variable dans le temps, il peut faiblir ou se renforcer. Il en est de même pour la structure qu'il façonne. Elle est donc tributaire des fluctuations de pouvoir et n'est donc pas uniforme au fil du temps. Dans son ouvrage intitulé « *States and Markets* », Strange identifie différentes structures qui encadrent les acteurs en économie politique internationale. Selon cette auteure, il en existe quatre principales et quatre secondaires. Les principales sont :

- Structure de sécurité²⁸ : Cette structure est le cadre créé par un acteur ou groupe d'acteurs (généralement un État ou une institution) capable de fournir une protection aux autres. Ces acteurs ont donc le pouvoir de déterminer les options offertes aux autres via un cadre sécuritaire.
- Structure de production²⁹ : Cette structure représente tout ce qui crée de la richesse économique. Elle est définie par la somme des décisions qui déterminent ce qui doit être produit, par qui, pour qui, en quelle quantité, selon quelle méthode et sous quels termes. Tout producteur qui ne participe pas aux décisions ne pourra pas créer de la richesse comme bon lui semble car contraint par la structure.
- Structure financière³⁰ : Cette structure est érigée par les acteurs capables de créer du crédit, donc en mesure de déterminer les niveaux d'endettement des demandeurs de crédit. Cela affecte aussi le taux de change, le pouvoir d'achat ainsi que la capacité de production de richesse. Elle inclut aussi les banques et marchés financiers qui sont des sources de capitaux pour les entreprises (ex. : capital de risque des juniors) et les États (ex. : F.M.I., Banque mondiale, groupes financiers privés particulièrement importants dans le contexte des États endettés du Sud).
- Structure de savoir³¹ : Cette structure est créée par les croyances ainsi que les valeurs morales et principes qui en découlent. Les connaissances (générales, académiques, scientifiques...) réelles ou relevant de la perception la créent aussi. Les véhicules de communication de ces croyances et valeurs forgent aussi cette structure.

²⁸ Strange, Susan. *States and Market*, op. cit., p.43.

²⁹ *Ibid.* p.64.

³⁰ *Ibid.* p.90

³¹ *Ibid.* p.119

Il est très important de noter que ces structures de pouvoir s'influencent mutuellement. Les structures secondaires³² sont les systèmes transnationaux de transport, le commerce international, le réseau international de distribution de l'énergie et les systèmes transnationaux de bien-être et de développement. Ils doivent une grande partie de leur existence à l'influence des quatre structures principales.

L'armature conceptuelle de notre analyse est ainsi mise en place : les États hôtes et d'origine ainsi que les entreprises minières sont impliqués dans des relations de pouvoir structurées par la négociation, les relations d'influence et parfois la force, la richesse économique et les idées. Les relations entre les acteurs de notre figure d) doivent ainsi être analysée en tenant compte des structures régissant les relations de pouvoir. Ces structures conditionnent les actions de chacun des acteurs mais surtout leur position vis-à-vis des autres et déterminent la façon dont ils s'engageront dans une relation d'influence avec un but final, celui de modifier la structure même à son avantage dans la mesure où il considère cette entreprise possible – l'acteur devient ainsi agent. Sinon, le but sera la recherche du statu quo. Ici, ce sont les structures des pouvoirs de production, de savoir et de finance qui verront une diplomatie dynamique engageant les différents acteurs préoccupés par leur propre prédominance ou celle des autres.

³² *Ibid*, p.139

On verra que les entreprises minières oeuvrant dans les régions riches en ressources naturelles telles qu'il en existe en Afrique, doivent composer avec des risques économiques et politiques. Cela exige une précision du concept de risque. Encore une fois, le cadre théorique de Strange, que nous avons adapté sous une forme légèrement modifiée, laisse une place importante à ce concept. L'auteure en appelle elle-même à une analyse plus poussée du phénomène de l'incidence de la distribution des risques au sein de la structure internationale de production³³. Selon cette auteure, et son collaborateur Stopford, il faut tenir compte de quatre éléments lorsqu'on parle de risque :

- Sa nature : Comment est-il perçu par les acteurs?
- Son incidence : Comment le risque évolue-t-il avec le temps? Comment s'exprime-t-il d'un État à l'autre, d'un groupe d'acteur face à un autre?
- Son origine : Surgit-il des forces régissant le marché? Des décisions politiques?
- Sa gestion : Comment les États et les marchés ont-ils créés le risque et comment ont-ils atténué ses effets ou converti ces derniers en coûts (similaire au phénomène de risque lié au coût de protection de l'assurance d'un bien)?

Dans la recherche qui suit, le risque économique est issu d'une relation asymétrique³⁴ entre l'entreprise minière junior et les investisseurs (banques, firmes de courtage, fonds mutuels etc.). On verra que les investisseurs ne possèdent pas toujours suffisamment d'information sur l'entreprise qui sollicite leur participation financière. Ils recourent donc à des stratégies qui amoindriront les risques liés à un investissement pouvant mener à une perte financière. Ces stratégies dites « de sortie » sont facilitées par des cadres économiques nationaux et internationaux qui sont favorables aux investisseurs. Elles permettent aux prêteurs d'allouer des sommes qu'ils n'auraient pas données en d'autres circonstances. De telles sommes sont utilisées par les entreprises d'exploration et de développement minier afin de mettre leurs projets en valeur. Or, les entreprises qui en bénéficient savent qu'elles doivent répondre à des exigences de rentabilité à court terme auprès des investisseurs. La tentation serait forte de faire une entorse à certains standards de pratique économique afin de répondre aux attentes.

³³ Stopford, John and Strange, Susan. *Rival states, Rival firms. Competition for world market shares. Op. cit.*, p. 231.

³⁴ De Servigny, Arnaud et Zelenko, Ivan. *Le risque de crédit. Nouveau enjeux bancaires*. Paris : Dunod, 2003, p.31.

La gestion des risques économiques protégeant l'investisseur et qui facilite l'accès au capital pour l'industrie minière, a-t-elle un effet sur le comportement des entreprises minières qui sont néanmoins contraintes de performer ? Quand les activités de ces entreprises ont lieu chez des États hôtes dont les appareils administratifs, judiciaires et bureaucratiques sont fragiles, voire dysfonctionnels, quels sont les effets sur les communautés de l'État hôte et l'État hôte lui-même ? Autrement dit, quels sont les liens à établir entre la facilité d'accès au capital dont l'entreprise minière bénéficie dans son État d'origine et les conditions de performance économique ainsi que les dynamiques politiques impliquant communautés locales, États hôtes et IFI ? L'analyse des activités des entreprises minières canadiennes juniors de l'or chez les États d'Afrique de l'Ouest donnera, au moins, des éléments de réponse pour ce qui concerne ce secteur. Mais avant de traiter de ces cas précis, il faudra, d'abord, présenter la démarche qui mènera aux conclusions de la présente étude.

Le cadre conceptuel et les hypothèses ayant été présentés, la démarche prévue pour confirmer ou infirmer ces dernières procédera par étapes. Afin de bien cerner l'environnement et le contexte dans lesquels les entreprises juniors mènent leurs activités d'exploration dans le secteur aurifère, il faudra tout d'abord dépeindre le contexte économique de l'industrie de l'or (section I). Cela permettra de mieux comprendre le milieu dans lequel évoluent les entreprises minières ainsi que les autres acteurs. L'économie de l'or est différente de celle des autres métaux et ce détour montrera l'évolution paradoxale du prix de ce métal qui est influencé par des décisions toutes politiques des États et de leurs banques centrales et dont la production est de plus en plus concentrée dans les États dits « en développement ». Une clarification s'imposera ensuite, car la définition de l'acteur principal de notre étude ne fait pas l'unanimité (section II). En effet, qu'est-ce qu'une junior (ou entreprise minière d'exploration et de développement) ? Et pourquoi cette distinction entre les juniors et les seniors ? Il faut savoir que la plupart des études économiques sur l'industrie minière cible les activités des seniors. Peu de matériel existe lorsqu'on s'intéresse à leurs petites sœurs. Ainsi, après une clarification concernant la nature des entreprises étudiées, on pourra ensuite évaluer la présence des juniors canadiennes en Afrique de l'Ouest et analyser leur comportement caractérisé par la nature risquée de l'exploration minière et les besoins en financement par émission d'actions.

L'élément financier est primordial pour la survie de l'entreprise et celle-ci s'efforcera d'obtenir de l'État canadien un appui en ce sens. La section III (sous-sections 3.1 et 3.2) cherchera à démontrer comment l'État canadien met en œuvre des mesures incitatives qui assurent la bonne santé de son secteur minier en concordance avec l'hypothèse soulevée précédemment. Il mettra sur pied, entre autres, des programmes de réduction d'impôts, de financement par actions accréditatives. On verra qu'avant la mise en place du cadre incitatif actuel, la situation de l'industrie minière canadienne sera passée par des périodes creuses et aura soulevé des questionnements auxquels l'État canadien, sensible aux requêtes de l'industrie, tentera de répondre. Le contexte économique du début des années 2000, caractérisé par un prix de l'or à la hausse ainsi que la restructuration des places boursières canadiennes portera le dynamisme des juniors à un niveau inégalé. À cela, il faudra ajouter la décision des gouvernements fédéral et provinciaux de s'impliquer dans la création de l'expertise canadienne dans le domaine minier sous la forme d'aide aux programmes de formation, à l'innovation technologique, à la mise en place de secteurs performants affiliés à l'industrie minières (bureaux conseil, firmes d'avocat spécialisés.). En fait, certains signes laissent penser que le Canada est historiquement prédestiné à devenir une puissance mondiale dans le secteur minier, une puissance qui est cependant beaucoup moindre lorsqu'on regarde les autres secteurs économiques canadiens dits performants comme l'aéronautique ou la haute technologie voire même la finance. Cet avantage est certainement un élément que l'État canadien tient à conserver. Il demeure que le cadre canadien qui est présenté en section III permettra de comprendre comment les investisseurs pourront atténuer certains risques liés à l'investissement dans une junior.

Les sous-sections 3.3 et 3.4 chercheront à démontrer comment les juniors, dont le dynamisme aura été stimulé par le cadre incitatif de leur État d'origine, sont parfois impliquées dans un autre type de relation avec les États hôtes. La fragilité des institutions politiques et économiques de ces derniers, liée à l'empressement d'obtenir des résultats de la part des juniors risque d'avoir des incidences économiques, politiques et sociales surtout en Afrique de l'Ouest. Car ces incidences se traduisent par une relation inégale où l'entreprise, forte de son expertise et de son capital, demeure parfois l'unique alternative de l'État hôte s'il veut profiter des ressources minières de son sous-sol. Or, les communautés ont le plus souvent une interprétation sur la nature et la valeur de ses ressources qui va au-delà de celle

de rentabilisation à court terme qui correspond à la vision de l'entreprise. De plus, les activités que cette dernière mène sur le terrain peuvent avoir des impacts environnementaux et sociaux sur les communautés, les seconds étant indissociables des premiers. C'est dans la section 3.4 que seront présentées certaines illustrations des relations d'influence entre l'État d'origine, l'État hôte, les juniors et les communautés locales. Des cas particuliers seront abordés, comme par exemple, celui de Bonte Gold Mine/ Akrokeri-Ashanti au Ghana, où l'entreprise canadienne a pu quitter l'État hôte en faisant fi des règlements que ce dernier a instauré. On verra qu'en fait, l'État hôte, dans ce cas, est témoin d'un bilan mitigé de la contribution du secteur minier à son économie laissant entendre que les entreprises étrangères ont tendance parfois à placer les fruits de leurs activités (bénéfices, emplois etc.) hors de portée de l'État hôte et qu'elles se placent également parfois en position de porte-à-faux devant les aspirations des communautés locales (sous-sections 3.4.5 et 3.4.6). On pourra déceler en toile de fond, les effets des recommandations des IFI sur cette relation entre l'entreprise étrangère et son État hôte. Ainsi, l'État hôte et ses communautés locales l'interpellant pourraient bien se tourner tous deux vers l'État d'origine (le Canada dans ce cas) afin de lui adresser leurs inquiétudes devant les activités des juniors en espérant une réaction de sa part (sous-sections 3.4.6). Avec les sous-sections 3.4.1 à 3.4.7, on cherchera à faire ressortir les limites des dispositions encadrant les juniors face à leur État d'origine, et parfois même face à l'État hôte, situation qui risque de créer un environnement politique vide en initiatives de collaboration, voire de compréhension, qui risque d'avoir des conséquences sur le quotidien des communautés locales des États hôtes.

À la lueur des éléments dévoilés dans les sections précédentes, notre conclusion (section IV) cherchera à faire ressortir les asymétries dans les capacités relatives de négociation de l'État hôte, l'État d'origine, les juniors, les communautés locales et les institutions financières. Notre conclusion tentera également de proposer des pistes de réflexion pour en pallier les effets. Commençons donc par la mise en contexte et une présentation du cadre économique au sein desquels évoluent les entreprises minières de l'or, grandes et petites.

CHAPITRE I

L'INDUSTRIE MONDIALE ET AFRICAINE DE L'OR

Les juniors canadiennes font partie de l'ensemble des acteurs présents dans l'économie mondiale de l'or. Contrairement à celle des autres métaux, cette économie est très particulière et comporte à la fois des caractères spéculatif et politique qui lui sont spécifiques et méritent d'être examinés de près. À cet égard, une petite partie seulement de l'or est consacrée à des fins utilitaires (technologie, industrie...). La plus grande partie réside plutôt dans son rôle en tant qu'article décoratif (joaillerie) ou de monnaie, deux demandes purement subjectives liées à la confiance que les acheteurs attribuent à l'or. Le rôle particulier et unique que joue l'or dans l'économie des métaux et de la finance mondiale est renforcé par le fait qu'il est détenu en grande quantité par les banques centrales des États. En effet, des lingots dorment littéralement dans leurs coffres et il arrive qu'ils soient vendus sur les marchés lorsque les banques s'en départent. Ainsi, l'offre mondiale d'or n'est pas uniquement détenue par les entreprises minières et cette situation n'est pas banale lorsqu'on compare à l'économie des autres métaux. Il serait donc théoriquement possible qu'advenant une baisse de la production mondiale d'or, les banques centrales jouent un rôle de fournisseur. Les juniors canadiennes explorant l'or évoluent donc dans un univers économique paradoxal où les acteurs financiers peuvent voler leur rôle et où la demande est grandement stimulée par l'irrationalité. Un détour s'impose donc pour comprendre le contexte économique dans lequel les juniors évoluent. Cela rajoute une dimension dans l'analyse de leur comportement qui devra demeurer en filigrane tout au long de la présente étude.

1.1 La particularité du marché mondial de l'or

Selon le U.S. Geological Survey, la quantité d'or qui a été extraite du sol dans le monde en 2001 était de 2600 tonnes métriques représentant une valeur de 22 milliards de dollars sur les marchés³⁵. L'agence américaine rajoute que la quantité totale encore disponible pour l'extraction est de 100 000 tonnes³⁶. En 2005, la quantité totale d'or déjà extraite dans le monde était de 152 000 tonnes. De ce total, 96 000 tonnes existaient sous la forme de bijoux, lingots et autres objets en possession d'individus et 33 000 tonnes était en possession des banques centrales. Le reste, soit 23 000 tonnes, était considéré perdu ou irrécupérable³⁷. Les données du GFMS³⁸ diffèrent un peu, mais soulignent, comme le U.S. Geological Survey, l'énorme quantité d'or existant sous forme de bijoux et les parts significatives sous formes d'investissements privés et dans les banques centrales (voir figure 1.1)³⁹. L'inaltérabilité de l'or permet, malgré sa rareté dans le sous-sol, d'être abondant. Cela permet aux stocks d'or accumulés en joaillerie, dans l'industrie et dans les banques centrales des États (voir section 1.1.1) d'être recyclés et vendus lorsque le besoin s'en fait sentir.

³⁵ Butterman, W.C. and Amey III, Earle B. *Mineral Commodity Profile – Gold*. Open – File Report 02-303. Reston (Virginia): US Geological Survey, 2005, p.1.

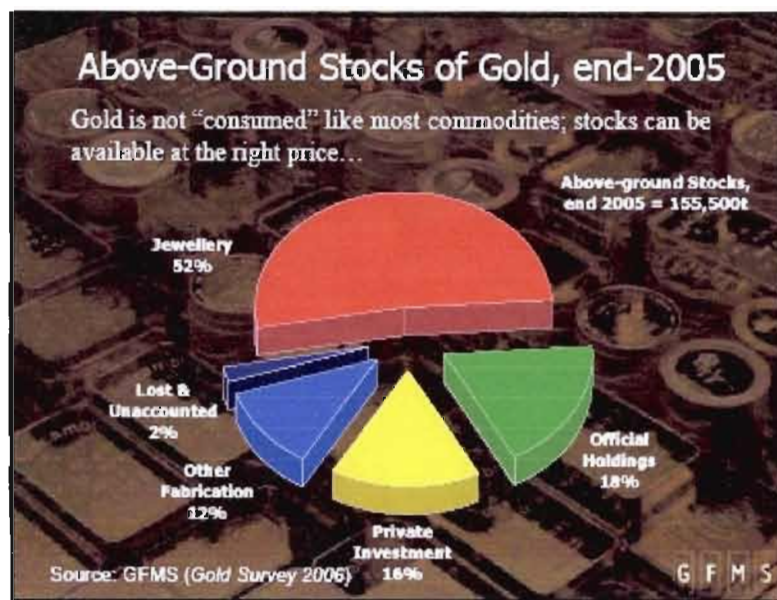
³⁶ *Ibid.* p.50.

³⁷ U.S. Geological Survey. *Mineral Commodity Summary*. January 2006. U.S. Geological Survey. P.74-75.

³⁸ Le GFMS est un groupe de consultants basé à Londres, spécialisé dans l'analyse des marchés des métaux précieux (or, argent, platine, palladium).

³⁹ En effet, pour le U.S. Geological Survey, la quantité totale est supérieure de 3500 tonnes à celle du GFMS, soit l'équivalent d'une année et demie de production minière. Aussi, la part d'or en joaillerie est de 63% (le GFMS : 52%), la part des banques centrales est de 21,7% (le GFMS : 18%). La part considérée comme perdue ou irrécupérable, correspond, pour le GFMS, aux parts perdues et utilisées dans la fabrication industrielle.

Fig.1.1: Quantité totale d'or déjà extraite jusqu'à ce jour (%), fin-2005.



Source: GFMS (Gold Survey 2005)

http://www.gfms.co.uk/Market%20Commentary/GS06_Presentation_Web.pdf

Toujours selon le U.S. Geological Survey, en 1998, 65% des dépenses mondiales engagées dans l'exploration minérale visait le secteur de l'or et totalisait près de 3,3 milliards de dollars⁴⁰. Selon une autre source, les échanges de la bourse de métaux de Londres, un des hauts lieux de la fixation du prix de l'or, ont augmenté de 350% en seulement 5 ans, entre 1988 et 1993⁴¹. Aujourd'hui l'industrie minière mondiale emploie 20 millions de personnes, soit 1% de la main d'œuvre mondiale⁴². À cela, il faut ajouter près de 100 millions de personnes, dont les mineurs artisanaux et les petites entreprises locales, qui vivent directement ou indirectement de l'extraction minière en dehors des circuits des entreprises multinationales seniors et juniors⁴³.

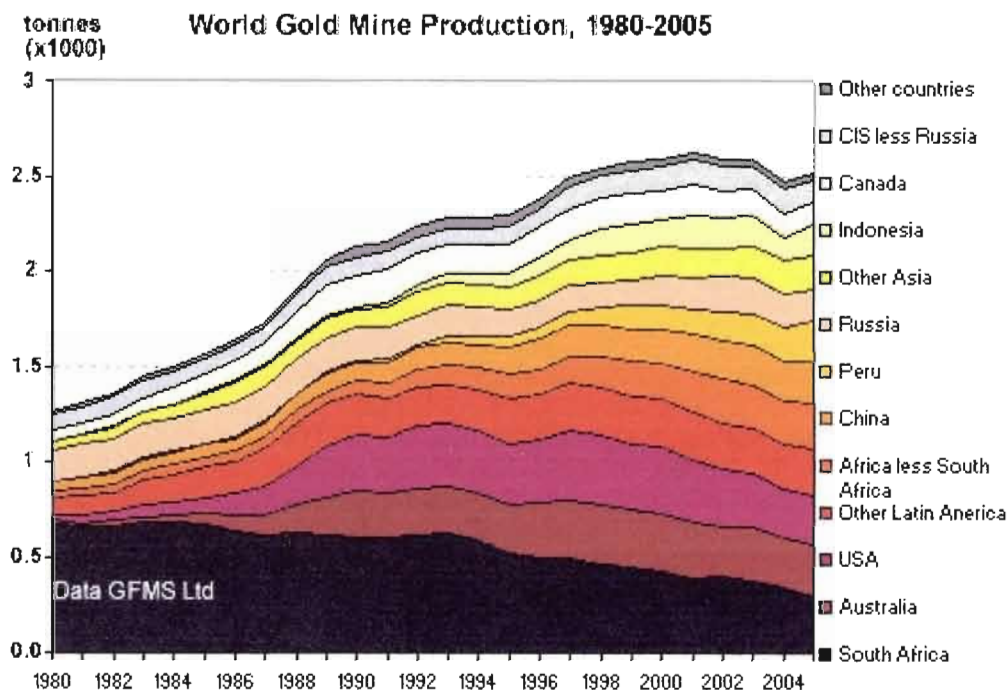
⁴⁰ Butterman, W.C. and Amey III *Op. cit.* p.53.

⁴¹ Sweeting, Amy Rosenfeld and Clark, Andrea P. *Lightening the Lode. A Guide to Responsible Large-scale Mining*. Washington: Conservation International, 2000, p.8.

⁴² *Ibid.* p. 12. En 1998, vingt entreprises produisaient 50.9% de l'or mondial incluant sept sud-africaines, quatre australiennes, quatre canadiennes, trois américaines et deux britanniques. Pour chaque tonne d'or extraite, trois millions de tonnes de roches sont produites.

⁴³ World Bank. *Striking a Better Balance – The World Bank Group and Extractive Industries : The Final Report of the Extractive Industries Review*. World Bank, September 17, 2004. p.12.

Fig. 1.2: Production mondiale d'or en millier de tonnes (1980-2005)



Source : World Gold Council (2006); http://www.gold.org/value/markets/supply_demand/mine_production.html

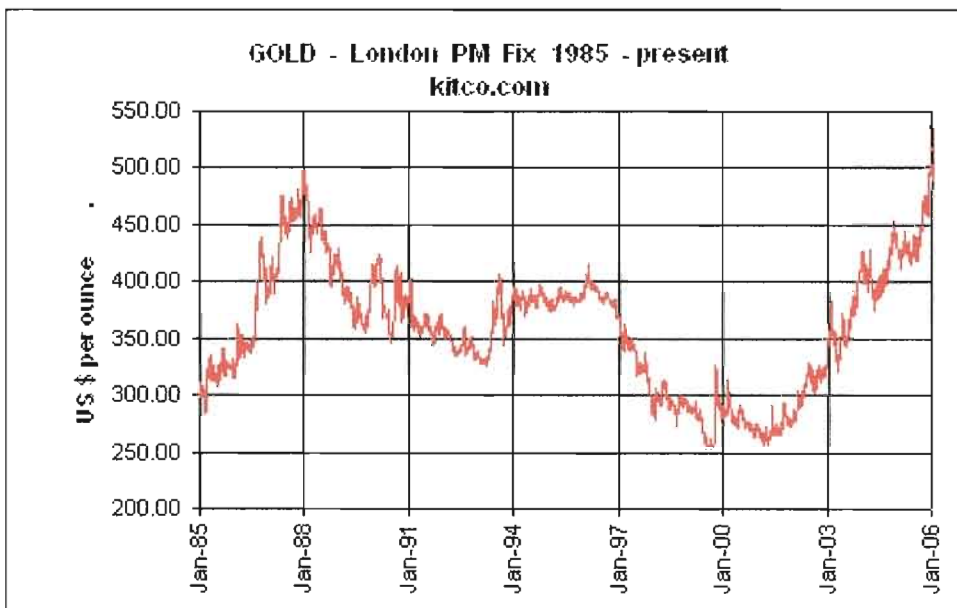
Entre 1990 et 1995 le budget d'exploration dans le secteur de l'or a presque doublé, passant de 1,5 à 2,5 milliards de dollars⁴⁴. La part de l'Afrique dans ce budget était de 310 millions de dollars en 1995, après avoir quadruplé depuis 1990, une progression inégalée dans les autres continents⁴⁵. En 2004, l'Afrique comptait pour 448 millions de dollars dans le budget d'exploration des grandes sociétés minières (budget annuel dépassant 4,3 milliards de dollars canadiens) seulement, soit 18% de leur budget mondial⁴⁶. La figure 1.2, ci-dessus, est un indicateur des bons résultats qu'ont apporté ces investissements en exploration puisque la production mondiale a maintenu une hausse soutenue jusqu'à aujourd'hui. On est témoin de l'apparition de nouveaux producteurs et au passage de certains États du statut de petit producteur à celui de gros producteur.

⁴⁴ Sweeting, Amy Rosenfeld and Clark, Andrea P. *Op Cit*, p.11.

⁴⁵ *Ibid* p.11-12.

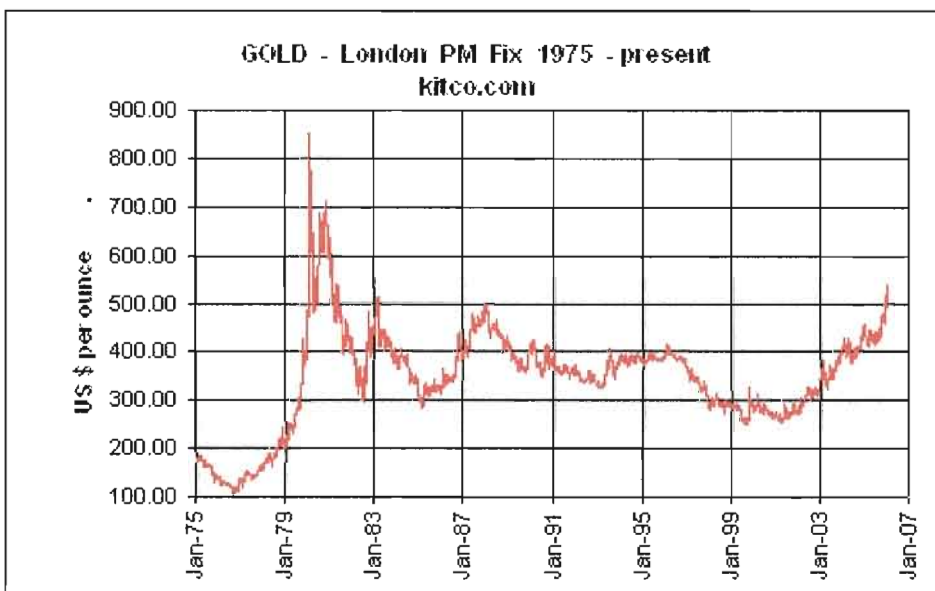
⁴⁶ Groupe de travail intergouvernemental canadien sur l'industrie minière. *Survol des tendances observées dans l'exploration minière canadienne*. Ottawa : Ressources naturelles Canada, 2004, p.166.

Fig. 1.3: Prix de l'or tel que fixé à Londres, en dollar US par once (de janvier 1985 à janvier 2006)



Source: http://www.kitco.com/scripts/hist_charts/yearly_graphs.cgi.

Fig. 1.4: Prix de l'or tel que fixé à Londres, en dollar US par once (de janvier 1975 à janvier 2006)



Source: http://www.kitco.com/scripts/hist_charts/yearly_graphs.cgi.

Fig. 1.5: Tendances mondiales des dépenses d'exploration minière, milliards de dollars US, 1993-2004 :

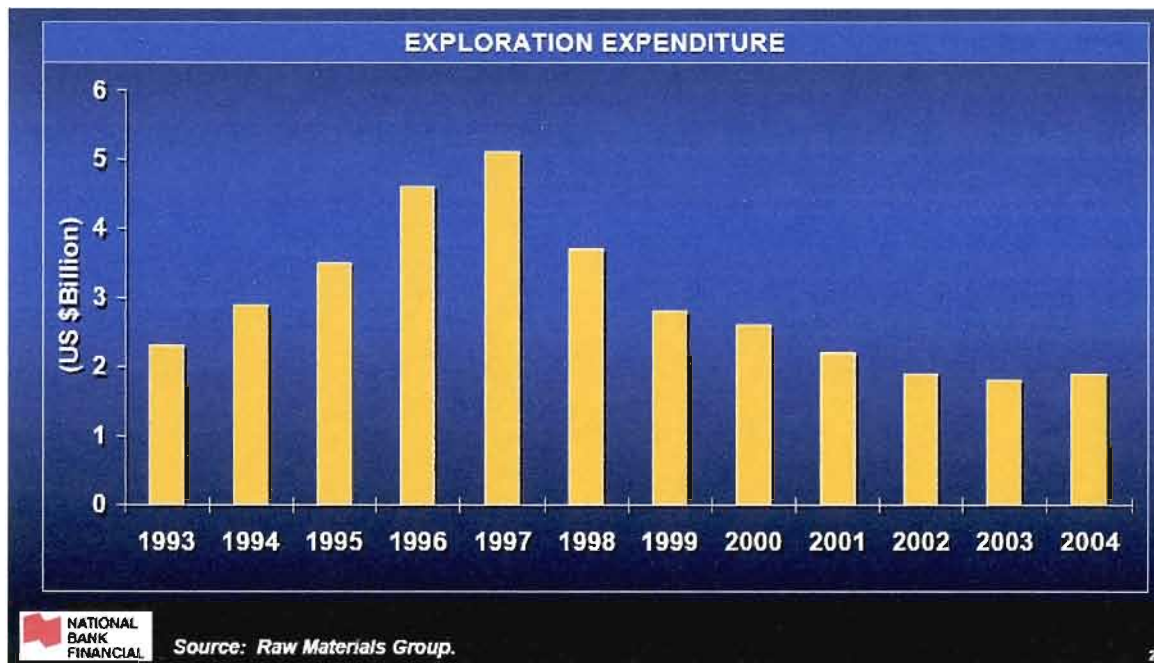
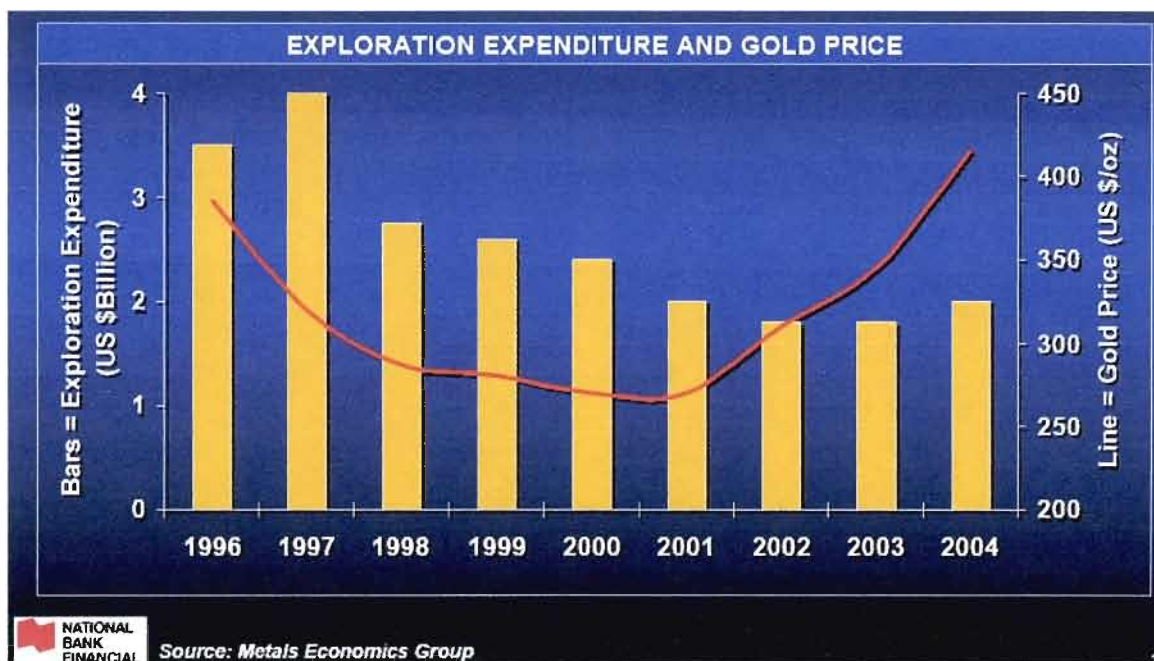


Figure 1.6: Dépenses en exploration minière en fonction du prix de l'or (\$US/once), milliards de dollars US (1996-2004).



On peut expliquer ces hausses de dépenses par des changements dans l'économie mondiale au cours des années 1990. Pendant cette décennie, les entreprises minières, grosses et petites, sont devenues des multinationales grâce aux changements dans la structure des régulations internationales (structures de production, financières et structures secondaires, selon les termes de Susan Strange, qui facilitent le financement des entreprises), la hausse du prix de l'or au début de la décennie, la diminution de la quantité de minéraux de qualité dans les mines des États développés et l'ouverture des États dits « en voie de développement » aux investissements miniers étrangers⁴⁷.

À partir de 1996, le prix de l'or baisse jusqu'en 1999 (voir figure 1.3). Les dépenses d'exploration suivent la même tendance mais avec un an de délai. La raison vient du fait qu'une année peut s'écouler entre le moment où la décision d'entreprendre des travaux d'exploration est prise et celui où les dépenses pour les réaliser sont faites (voir section 2.2).

Vers le début de 2001, une demande soutenue fait constamment grimper le prix de l'or qui atteint un sommet historique en début 2006. Cette tendance se poursuit toujours aujourd'hui et le prix de l'or n'a jamais été aussi élevé depuis les années 70. Les dépenses d'exploration augmentent en fonction du prix mais de façon moins prononcée. Il faut savoir que toute hausse de prix incite à la prudence et qu'elle est peut-être de courte durée. On verra plus loin, que cela ne semble pas être le cas puisqu'une demande asiatique pousse les mines existantes à s'agrandir et à forcer l'industrie à dénicher de nouveaux sites miniers puisque ceux existant déjà voient leur durée de vie se raccourcir rapidement. C'est le cas des sites miniers des États développés, et pour cette raison leurs entreprises d'origine se lanceront dans l'exploration vers les États dits du « Tiers-Monde » pour répondre à cette demande. La hausse de l'exploration sera poussée par l'activité des juniors puisque plusieurs seniors délaisseront ce secteur d'activité pour adopter une stratégie de fusion-acquisition⁴⁸.

⁴⁷ International Institute for Environment and Development. « Profile of the Minerals Sector » In *Mining, Minerals and Sustainable Development Draft Report for Comment*. IIED. March 4, 2002. p.4.

⁴⁸ L'année 2006, sera une année où des géants canadiens de l'or disparaîtront suite à des fusions pour créer des colosses, toujours canadiens, de l'industrie minière : Barrick acquiert Placer Dome (<http://www.ledevoir.com/2005/11/01/93943.html> [Consulté le 12 octobre 2006]), IAMGOLD acquiert Cambior (<http://argent.canoe.com/lca/infos/quebec/archives/2006/09/20060914-072402.html> [Consulté le 12 octobre 2006]) et Goldcorp fusionne avec Glamis Gold Ltd

L'or, malgré sa rareté, est relativement plus facile à exploiter que certains autres minerais tel que le fer, le cuivre ou l'aluminium. Il nécessite généralement des infrastructures moins onéreuses que les autres métaux⁴⁹. Les projets impliquant l'or attirent plus de capitaux et offrent un retour sur investissement beaucoup plus rapide. Cette situation est accompagnée par le fait que les entreprises se lancent dans des projets même dans les régions où les systèmes judiciaires, financiers et administratifs sont peu développés. Le retour rapide sur investissement permet d'opérer dans des États à risque et de réduire les conséquences d'un mauvais calcul. Il n'est donc pas surprenant de constater qu'un métal rare aussi facile à exploiter quand on le trouve, génèrera convoitises et rivalités. Les relations entre acteurs au sein de la structure de pouvoir pourront en être une d'antagonisme et des risques seront pris afin d'être dans une position de « négociation » avantageuse. Les effets d'une « course au Klondike » pourront se faire sentir, même entre États. L'exemple de la façon dont le ministère de Ressources naturelles du Canada compare les performances de ses juniors avec celles provenant d'Australie, le principal État rival dans ce secteur économique, est un exemple de cet esprit de compétition⁵⁰.

Il demeure que l'exploitation aurifère encoure des coûts qui sont présentement en hausse. Car la demande soutenue depuis 2001 a des effets pervers chez les producteurs. Cette hausse se produit en jonction avec celle des produits pétroliers faisant augmenter les coûts de production de la part des entreprises, surtout les seniors⁵¹. La possibilité de trouver de gros gisements d'or allant en s'atténuant, les efforts en exploration doivent donc être plus intensifiés. La situation devient ainsi paradoxale : des hausses soutenues des prix et des coûts rendent difficile l'exploitation de l'or chez certaines entreprises alors qu'auparavant, c'était la faiblesse du prix de l'or qui rendait son exploitation risquée. La conjoncture idéale

(http://www.goldcorp.com/news_releases/index.php?mod=cnt&act=cnt&id=528 [Consulté le 12 octobre 2006]) Dans le secteur du nickel, le géant canadien Inco est acheté par le brésilien CVRD (<http://www.inco.com/> [Consulté le 12 octobre 2006]).

⁴⁹ Il suffit de voir comment l'or peut être exploité artisanalement, plus facilement que le cuivre ou le fer.

⁵⁰ Voir notamment les différents rapports : *Survot des tendances observées dans l'exploration minérale canadienne* de 1996 à 1999 de Ressources naturelles Canada. Celui de 1996 montre même, en page 69, un classement des pays ayant obtenu le plus d'investissement en exploration entre 1970 et 1995 et illustrera le duel Canada-Australie pour la première place.

⁵¹ C'est ce que témoigne une entrevue de Mineweb avec Ian Cockerill, chef exécutif de Gold Fields. (Tredway Gareth, « Replacement is the new growth in gold industry ». *Mineweb.com*, August 4th 2006. http://www.mineweb.net/gold_silver/869154.htm [Consulté le 12 octobre 2006]).

ne semblant pas poindre, une stratégie de fusion-acquisition, supposée réduire, à terme, les coûts de production chez les entreprises minières seniors sera la réponse. Cette situation donnera aux juniors une occasion de croissance, les coûts d'exploitation étant moins élevés puisque ces entreprises ne se sont pas encore lancées dans la spirale de l'économie d'échelle (voir la section 2.1.4). Les entreprises qui souffrent le plus de ce boom des matières premières sont celles ayant besoin d'équipements supplémentaires alors que les fournisseurs répondent avec difficulté à la demande (camions, équipements lourds, etc.). Elles doivent de surcroît exploiter des sites miniers dont la teneur en or diminue progressivement⁵². Un autre facteur lié à la hausse actuelle est celui du risque de voir les syndicats et groupes de travailleurs exiger une plus grande part des bénéfices de l'entreprise⁵³. C'est un risque de conflit de travail qui pourrait toucher les seniors, mais moins probablement les juniors. Les effets de ces contraintes sur la production minière sont de pousser les prix de l'or encore plus à la hausse, puisque qu'un déficit d'offre s'opère face à la demande. On verra plus loin que l'offre d'or recyclé et celle d'or revendu par les banques centrales viennent contrecarrer l'effet de hausse de prix. Les entreprises productrices doivent donc tenir compte de ces facteurs.

Le marché mondial de l'or est particulier parce que la demande provient de trois sources⁵⁴ :

- 1-Les banques centrales, qui sont les principaux amasseurs d'or.
- 2-La fabrication de bijoux, de composantes électroniques, médicales (dentisterie), de médailles et de monnaies. Cette demande augmente en général au fur et à mesure que le prix de l'or baisse.
- 3-La demande des investisseurs en pièces et lingots d'or. Cette demande augmente au fur et à mesure que le prix de l'or augmente. Ce phénomène, contraire aux lois économiques, vient du fait que l'or est utilisé pour les prêts et emprunts quand sa valeur est élevée. C'est ce qui

⁵² Carlisle, Charles. « High metal and mineral prices can make life difficult for mining companies ». *Mineweb.com*, August 28th 2006. http://www.mineweb.net/mining_finance/966627.htm.

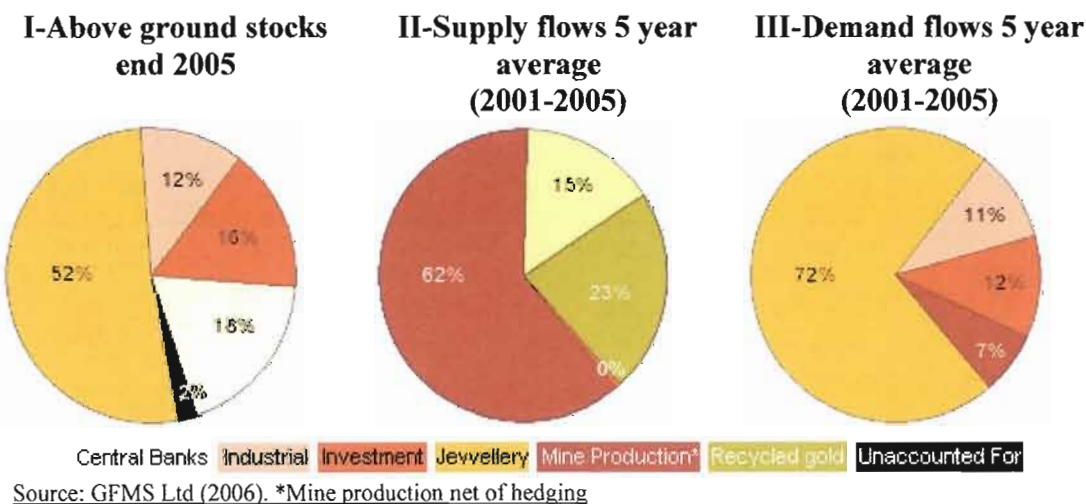
⁵³ *Ibid.*

⁵⁴ Llassonde, Pierre. *The Gold Book. The Complete Investment Guide to Precious Metals*. Toronto: Globe Information Services and Penguin Books, 1996. 215 p.

se produit avec les banques asiatiques qui permettent aux investisseurs privés de bâtir leurs investissements en or (Inde, Chine, Vietnam)⁵⁵.

La figure 1.1 nous présente la quantité totale d'or extraite à ce jour. Elle est reprise dans la figure 1.7 ci-dessous (élément I). On peut comprendre un élément primordial qu'on a à peine effleuré en début de chapitre. Il s'agit du caractère unique de l'or en tant que métal dont certaines sources qui en constituent la demande sont les-mêmes qui en constituent aussi l'offre (joaillerie, industrie...). Cette ubiquité limite les entreprises minières, éléments principaux de notre analyse, à représenter seulement 62% de l'offre mondiale d'or (fig. 1.7, élément II). L'or est inaltérable et subit peu de transformation au niveau industriel. Il est donc facilement récupérable. Ainsi, une partie de la joaillerie et de l'or utilisé en fabrication commerciale (informatique, électronique etc.) peut retourner sur les marchés sous différentes formes. Une source d'offre est celle des banques centrales qui en représentent 15% par la vente de lingots.

Fig. 1.7 : I-Quantité d'or extraite à ce jour (fin 2005). II-Offre mondiale d'or (moyenne 2001-2005). III-Demande mondiale d'or (moyenne 2001-2005)



À partir de la figure 1.7 on peut se rendre compte que le secteur de la joaillerie est celui dont les activités ont le plus d'impact sur l'économie de l'or, représentant plus de la moitié de la

⁵⁵ World Gold Council. *The Value of Gold to Society*. October 25th 2005. http://www.gold.org/pr_archive/pdf/The_Value_of_Gold_to_Society.pdf [Consulté le 2 décembre 2005]

quantité existante et près des trois quarts de la demande actuelle⁵⁶. Il ne faut pas oublier que le secteur de la joaillerie contribue aussi, avec le secteur industriel, au 23% de l'offre que constitue le recyclage. Contrairement aux autres métaux, le secteur de l'industrie représente une faible demande (11%), à peine plus faible que celle provenant des investisseurs (12%). L'impact des activités de joaillerie sur l'économie de l'or ne signifie pas qu'elles sont l'unique déterminant dans la fixation de son prix. L'or aurait, le cas échéant, un prix dont l'évolution serait plus prévisible. En réalité, une bonne partie des détenteurs d'or constituant la demande en joaillerie n'ont pas tendance à le faire circuler sur les marchés après l'avoir acheté⁵⁷. Les fluctuations dans les prix de l'or sont donc dues aux variations dans l'offre provenant des entreprises productrices, des banques centrales, du recyclage et aux variations dans la demande des investisseurs et spéculateurs.

À la fois produit industriel et d'investissement, l'or a un prix qui est fixé sur un marché mondial dont le haut lieu se situe à Londres. En effet, son prix de base est fixé par le « *London Bullion Market*⁵⁸ ». Il est aussi fixé deux fois par jour par un comité de cinq membres. Les membres de ce comité font partie du « *London Gold Pool* » et ils sont : Barclays Capital (Royaume-Uni), la Deutsche Bank (Allemagne), HSBC Bank USA (États-Unis), la Société Générale (France) et la Bank of Nova Scotia-ScotiaMocatta (Canada)⁵⁹. Le prix fixé en début de journée est suggéré par les membres du comité. Il sert de référence aux investisseurs et fluctuera selon l'offre et la demande, un peu comme la fixation d'un prix de départ pour une vente aux enchères. Les acheteurs font donc connaître leurs intentions d'achat et à quel prix ils sont prêts à transiger. Leurs requêtes se font auprès des membres du comité, directement ou à l'aide d'un intermédiaire, qui peuvent ainsi déceler les tendances dans les intentions d'achat et de vente. Si les acheteurs qui se manifestent trouvent tous un

⁵⁶ La demande en or du secteur de la joaillerie comptait pour 40 milliards de dollars US en 2005. (World Gold Council : http://www.gold.org/value/markets/supply_demand/#top, avril 2006 [Consulté le 13 octobre 2006]).

⁵⁷ Le problème réside dans l'évaluation des intentions des détenteurs d'or de joaillerie. Il est difficile de prévoir si les bijoux, ou un autre item d'apparat, seront vendus en cas de nécessité ou s'ils seront conservés comme valeur patrimoniale, excluant ainsi la possibilité de les recycler sur les marchés et faire fluctuer le prix de l'or. On verra plus loin qu'une tendance récente montre que certaines communautés asiatiques utilisent l'or de joaillerie comme outil d'investissement pour pallier la faiblesse des monnaies traditionnelles.

⁵⁸ Contrairement à ce qu'on pourrait croire, le prix de l'or, ainsi que celui de l'argent, n'est pas fixé au « *London Metal Exchange* ». Cette bourse s'occupe des autres métaux (cuivre, zinc, nickel, aluminium etc.).

⁵⁹ London Bullion Market Association. <http://www.lbma.org.uk/> [Consulté le 6 septembre 2005]

vendeur près à transiger, le prix est considéré « fixé ». Si aucune entente n'est conclue, c'est le directeur du comité qui fixera un prix à sa discrétion. Selon le « *World Gold Council*⁶⁰ », cette façon de faire, datant de 1919, rend le prix de l'or moins volatile que celui des autres métaux.

La majeure partie des échanges dans le marché de l'or se fait de gré à gré (*over-the-counter* transaction ou *OTC* en anglais), entre deux parties, en tenant compte du prix fixé courant. Les parties impliquées⁶¹ peuvent être situées n'importe où dans le monde mais devront tenir compte du prix fixé par les membres du comité du London Gold Pool⁶². À part Londres, les autres grandes places financières où se tiennent les transactions gré à gré sont New York, Zurich et Dubaï (Émirats arabes unis). New York et Zurich tiennent de lieux d'échange pour les fabricants industriels et de bijoux, mais New York attire aussi beaucoup de transactions faites par les investisseurs et spéculateurs. Dubaï et plusieurs autres places d'orient, notamment Mumbai (Inde) et Shanghai (Chine), serviront de lieux d'échange pour les investissements privés dans les bijoux et lingots. Dans ce vaste marché, les entreprises minières optent généralement de vendre leur production sur les marchés de Londres ou New York.

La nouvelle économie financière mondiale a permis d'instaurer d'autres types d'échanges dans le marché de l'or. Des produits dérivés exotiques ont vu le jour et des fonds indiciels de l'or négociés en Bourse (connus sous le terme anglais de *Gold exchange-traded funds* ou *GETF*) sont apparus en 2003 à la bourse australienne⁶³ et se sont multipliés à travers le monde depuis. Ces fonds permettent à un investisseur d'acheter de l'or sans avoir la responsabilité de s'acquitter de son transport vers une institution financière ou chez l'investisseur lui-même puisque l'or demeure dans les coffres de l'institution qui offre ce nouveau type de fond indiciel. L'or est réellement la possession de l'investisseur et il pourra changer de main au gré des transactions sans toutefois quitter physiquement l'endroit où il

⁶⁰ Fondé en 1987, le World Gold Council est un organisme fondé par les plus grandes entreprises productrices d'or, dont Barrick Gold Corp., Newmont Mining Corp. et AngloGold Ashanti Limited. Son but est de stimuler et maximiser la demande mondiale d'or. (<http://www.gold.org>).

⁶¹ Les individus, groupes financiers privés, banques centrales et même les entreprises minières peuvent jouer un rôle à la fois d'acheteur et de vendeur.

⁶² World Gold Council. http://www.gold.org/value/markets/supply_demand/#top [Consulté le 13 octobre 2006].

⁶³ <http://www.asx.com.au/investor/industry/mining/bullion.htm> [Consulté le 13 octobre 2006].

est stocké. Ce système facilite donc les investissements dans le métal jaune en éliminant les inconvénients (assurances, coûts de transport, frais d'entreposage etc.). Peu importe le genre de transaction qu'un investisseur effectue, il aura toujours à composer avec le prix fixé par le London Bullion Market.

Selon Jeffrey Christian, analyste en métaux précieux de la firme new-yorkaise « *Bull & Bear* », la hausse continue du prix de l'or est due à une demande soutenue des investisseurs et spéculateurs qui comptent souvent sur des gains à court terme⁶⁴. Si, au cours des dernières années, le dollar américain s'est affaibli, les investisseurs ne tiennent pas à voir les autres monnaies prendre trop de force face à lui. Ils ont donc acheté de l'or qui prend ainsi le rôle de « monnaie refuge ». Cette analyse est corroborée par, John Kinsey, analyste chez « *Caldwell Securities Ltd*⁶⁵ », qui indique que la demande est exacerbée par des événements qui rendent l'or très attirant comme investissement : les déficits public et commercial américains, le ralentissement économique européen et la déflation japonaise rendent leurs monnaies peu attrayantes et l'or est une alternative. Ainsi, un investisseur, État ou individu, possédant des réserves de dollars ou de yens et qui craint un affaiblissement de ces monnaies, peut-être à cause de l'inflation, cherchera à acheter de l'or afin de compenser un risque de perte sur le marché des monnaies.

La demande de joaillerie compte pour 72% de la demande annuelle moyenne (voir fig. 1.7, élément III) et suit en général le prix de l'or en dollars américains. Selon le World Gold Council⁶⁶, cette demande n'est pas constituée uniquement en accumulation de bijoux. Beaucoup d'acheteurs se procurent de l'or dans le but d'assurer une stabilité financière qu'ils n'auraient pas en épargnant en monnaie locale. Ils cherchent aussi à obtenir des liquidités que le marché financier local n'est pas en mesure d'offrir (monnaie locale faible ou volatile, absence de banques, absence de places boursières etc.). C'est la situation qu'on retrouve en Inde, en Turquie, en Chine ou au VietNam. Dans ce dernier État, la vente et l'achat de propriétés se font en or parce que la monnaie locale, le dong, est trop volatile, dissuadant les individus d'effectuer des transactions en monnaie surtout quand elles

⁶⁴ Christian, Jeffrey. « Is This The End, or The Beginning? », *The Bull & Bear's Resource Investor*, February 2004. p.1-3.

⁶⁵ «Canada renews its love affair with gold stocks». *Globe and Mail*, 17 juin 2005.

⁶⁶ World Gold Council. *The Value of Gold to Society. Op. cit.*

impliquent de gros montants comme ceux concernant l'achat d'une maison. L'or a l'avantage d'être sûr et universellement reconnu. Ce type de demande complexifie l'analyse de Christian, car elle augmente proportionnellement avec la hausse du prix de l'or mais sans avoir un caractère spéculatif. Il serait donc tentant de dire que la hausse du prix de l'or soit « doublement » soutenue, mais il est difficile de différencier dans la demande provenant de la joaillerie la part constituant un investissement (donc des achats augmentant avec la hausse du prix de l'or) ou une accumulation de richesse personnelle (accentuée lors d'une baisse du prix de l'or). Ce qui est certain, et comme Christian l'indique, c'est que la demande en lingots ajoute de l'instabilité sur les marchés mondiaux de l'or puisqu'elle ne respecte pas la loi de l'offre et de la demande comme tout achat d'or destiné à l'investissement.

Selon un article du « *Globe and Mail* », la tendance récente à la hausse du prix de l'once d'or ravive l'intérêt que porte les investisseurs sur les firmes minières de la bourse de Toronto. Les analystes prévoient une demande soutenue qui permettra la croissance de ce secteur boursier⁶⁷. C'est la demande de l'économie chinoise en émergence qui stimule la demande récente en or⁶⁸. En fait, elle contribue à la demande mondiale provenant des États dits « en émergence » qui inclut aussi l'Inde, le Moyen et Extrême-Orient et qui comptent pour les deux tiers de la demande mondiale en or. Il faut savoir que l'or est d'une importance culturelle particulière en Asie notamment.

Pour les différentes raisons citées plus haut, on ne peut plus considérer la variation du prix de l'or comme un facteur strictement inversement proportionnel à celle du dollar américain : l'or ne tient plus seulement le rôle d'investissement alternatif au dollar. Les facteurs qu'on vient d'aborder influencent le prix de l'or et brouillent la relation directe qu'on lui attribue avec l'évolution du cours du dollar américain.

On peut donc dire que le prix de l'or est volatile malgré l'action du London Gold Pool. Les investisseurs doivent tenir compte des activités des gouvernements, des incertitudes politiques ou des forces économiques comme l'inflation, les taux d'intérêt et la force du dollar américain. Ces facteurs ont tous une influence sur le prix futur de l'or, donc, sur la décision d'un producteur d'étendre ses activités minières. On peut revenir sur un autre

⁶⁷ «Canada renews its love affair with gold stocks», *Globe and Mail*, 17 juin 2005.

⁶⁸ En effet, la classe moyenne chinoise s'accroît et avec elle, une demande en or.

acteur économique dont les décisions influençant autant la demande que l'offre d'or peuvent se prendre sans tenir compte des lois du marché au grand dam des spéculateurs et producteurs : les banques centrales.

1.1.1. Le rôle des banques centrales et la stabilité du prix mondial d'or.

L'action des banques centrales complexifie quelque peu l'analyse, puisqu'elles contribuent tantôt à la demande, tantôt à l'offre. Elles possèdent près du cinquième des réserves mondiales d'or⁶⁹. Comme l'indique la figure 1.7 (élément I), 15% de la quantité totale d'or existant dans le monde sont stockés dans les banques centrales. L'or des banques centrales s'est accumulé pendant la période où il jouait le rôle d'étalon dans la convertibilité des monnaies.

Ces dernières auraient contribué pour 13% des ventes mondiales d'or entre 2000 et 2004⁷⁰. Évidemment, la vente de l'or par les banques centrales fait baisser son cours mondial. C'est ce qui s'est produit entre 1996 et 2000, où le prix de l'or est passé d'à peine plus de 400 dollars l'once à un peu plus de 250 dollars, à cause de rumeurs de vente d'or que les banques centrales comptaient faire^{71,72}. Ces rumeurs s'avéreront fondées. En 1999, la banque centrale britannique annoncera son intention de faire passer sa réserve d'or de 415 à 300 tonnes. À titre de comparaison, une grosse mine d'or produit environ 10 tonnes annuellement. Cette annonce aura suivi celle du FMI qui aura aussi la même intention mais n'agira pas en raison du désaccord des États-Unis. À cela, il faut ajouter la tendance des investisseurs à vouloir anticiper par effet d'annonce les actions des banques centrales et

⁶⁹ Près de 30% de ces réserves sont aux États-Unis (Fort Knox). Viennent ensuite l'Allemagne (10.5%), la Suisse (9%), la France (9%) et l'Italie (7%). Le Canada n'a que 0.3%. La Chine voit sa monnaie, le renmimbi, prendre de plus en plus de valeur et sa banque centrale tient à obtenir l'équivalent en or de la valeur totale de sa monnaie en circulation.

⁷⁰ World Gold Council. http://www.gold.org/value/markets/supply_demand/index.html#I [Consulté le 13 octobre 2006].

⁷¹ Associates for International Resources and Development and École Nationale de l'Administration (Mali). « *The Value of Gold for the Republic of Mali* ». SEGIR/GBTI Contract PCE-I-00-98-00016-00. April 3rd 2002. p.6.

⁷² Selon Jon A. Nones, de la revue en ligne « *Resources Investor* », en date du 26 septembre 2006, les banques centrales des États européens faisant partie du « *European Gold Agreement* » (EGA) se sont départies de près de 500 tonnes d'or. Cette liquidation aurait eu un effet sur la baisse du prix de l'or durant l'été et l'automne 2006. En moyenne, les banques centrales européennes vendaient, en 2006, environ 5 tonnes d'or par semaine. (Nones, Jones A. *Central Banks Quickened Pace of Gold Sales*. <http://www.resourceinvestor.com/pebble.asp?releid=24013>. September 26, 2006 [Consulté le 13 octobre 2006].)

donc vendre la partie que l'or occupe dans leur portefeuille d'investissement même si les banques n'ont, en bout de ligne, rien liquidé. À la fin de la décennie 90, cette frénésie aura poussé le prix mondial de l'or à son plus bas taux depuis début 1979 ! Elle aura aussi freiné le mouvement d'exploration et surtout affecter les revenus des économies dont l'or constitue un élément important comme au Mali ou au Ghana. En 1999, une entente internationale sera établie entre les différentes banques centrales pour superviser les ventes d'or afin de ne pas déstabiliser les prix. Il s'agit du « *Central Bank Agreement on Gold* » (CBGA) qui a toujours valeur aujourd'hui.

La période actuelle de hausse des prix laisse plus de latitude aux banques centrales. Entre 2001 et 2005 elles auront vendu 562 tonnes d'or sur les marchés⁷³. Les banques centrales prêtent de l'or aux banques privées qui sont impliquées dans les opérations de hedging des entreprises minières⁷⁴. En effet, une banque privée, en plus de devises, peut emprunter des lingots d'or à la banque centrale. La banque privée permet ensuite que cet or soit utilisé par les entreprises minières qui veulent vendre une partie de leur production minière à un client avant que le minéral ne soit physiquement extrait du sol. La banque privée joue le rôle d'intermédiaire en prêtant l'or à l'entreprise minière qu'elle vendra ensuite à son client. Elle devra ensuite rembourser la banque privée en lui fournissant l'or qu'elle aura extrait plus tard. Les entreprises minières sont donc indirectement impliquées dans les activités de ventes d'or des banques centrales à travers leurs activités de hedging.

En détenant environ 23 000 tonnes d'or (15% de 155 000 t.), les banques centrales sont dans une position qui pourrait nous amener à poser la question : À quoi cela sert-il d'extraire de l'or, surtout que les monnaies ne sont plus alignées sur ce métal et qu'on a vu les banques centrales des Pays-Bas, de Belgique et du Royaume-Uni⁷⁵ ainsi que le FMI vouloir se défaire d'une bonne partie de leur réserves (le FMI dans le but de payer la dette des États du Tiers-Monde) ? En 2002, si ces institutions nationales et internationales s'étaient départies

⁷³ World Gold Council. *Central banks and supranational organisations*. April 2006. http://www.gold.org/value/markets/supply_demand/central_banks.html [Consulté le 27 octobre 2006].

⁷⁴ *Ibid.*

⁷⁵ International Institute for Environment and Development. « Case Studies on Minerals » In *Mining, Minerals and Sustainable Development Draft Report for Comment*. IIED. March 4. 2002. p.25.

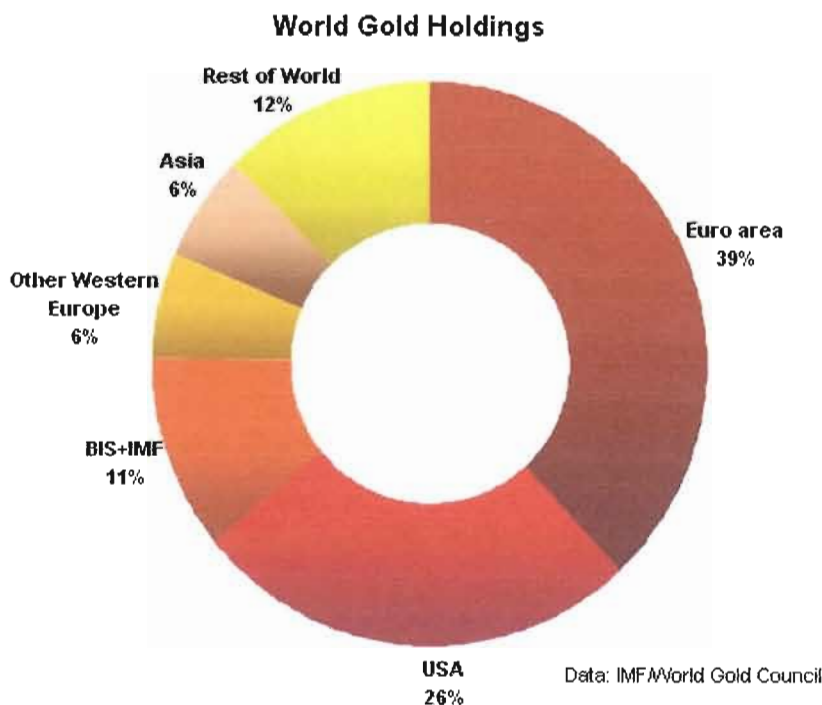
de tout leur or⁷⁶, la quantité disponible sur le marché mondial aurait correspondu à environ quinze ans de production minière⁷⁷; et on ne parle pas encore de l'effet sur le prix mondial de l'or qui subirait une baisse significative! En 2005, selon la figure 1.7, c'est près de dix ans de production que représente l'or stocké chez les banques centrales⁷⁸. Nous n'avons pas l'intention de répondre à cette question dans cette présente analyse, mais le caractère politique du marché de l'or prend tout son sens après ces interrogations. Les décisions des banques centrales et institutions financières internationales affectent grandement l'avenir des entreprises minières ainsi que celui des États hôtes de ces entreprises dont l'économie dépend de la valeur de l'or (Ghana, Mali, Tanzanie etc.). On pourrait voir se dessiner des tractations entre entreprises et gouvernements afin que ces derniers convainquent leurs banques centrales de limiter la vente de leurs lingots en dehors des activités de hedging.

⁷⁶ En 2000 seulement, les banques centrales se sont départis de 656 tonnes d'or (21 millions d'onces). Cela correspond à environ un tiers de la production minière mondiale.

⁷⁷ International Institute for Environment and Development. « Case Studies on Minerals ». *Op. Cit.*, p.21.

⁷⁸ 15% de 155 000 tonnes en considérant un production minière annuelle de 2500 tonnes.

Fig. 1.8: Répartition de l'or détenu par les différentes banques centrales et internationales, (2006)



Source: World Gold Council (2006); http://www.gold.org/value/markets/supply_demand/central_banks.html

Giraud⁷⁹ propose une mesure stabilisatrice du prix. Il s'agit de la mise en place d'instances où l'ensemble des acteurs, opérateurs miniers, consommateurs industriels, États producteurs et consommateurs, commerçants et banques se réuniraient régulièrement pour échanger de l'information sur l'état actuel et l'avenir prévisible du marché, le niveau des capacités de production, les coûts de production, la recherche et les projets d'investissements. Cela signifierait une transparence qui s'opposerait au traditionnel secret commercial mais pourrait peut-être introduire une stabilité du prix mondial des métaux qui débouterait les spéculateurs.

⁷⁹ Giraud, Pierre-Noël. *Géopolitique des ressources minières*. Paris : Economica, 1983. 750 p.

Il demeure que le prix de l'or reste volatile et que cela peut mener à une sous performance de l'économie d'un État producteur⁸⁰. Or, le fait de savoir qu'un produit a un prix volatile est, en soi, un élément de prédiction qui permet à l'entreprise ou à l'État producteur, quand ce dernier à un pouvoir de contrôle sur la production, de s'ajuster en conséquence en utilisant des moyens pour réduire les effets de l'instabilité (politiques publiques, recours aux marchés d'options et hedging etc.). Donc, la volatilité du prix ne mène pas nécessairement à l'incertitude et les faillites des producteurs ne peuvent être attribuées qu'à ce seul facteur.

Malgré tout, selon le Bull & Bear's Resource Investor⁸¹, un élément qui explique la valeur que prend l'or aux yeux des investisseurs/spéculateurs est la quantité finie d'or de qualité dans le monde. Cette quantité doit être mise en rapport avec une demande qui va en augmentant. La valeur totale de l'or extrait depuis le début des temps est d'environ 1500 milliards de dollars US et la valeur de toutes les actions mondiale publique dans l'or n'est que de 100 milliards. Les dettes américaines (le gouvernement, les consommateurs et les entreprises) représentent vingt fois la valeur de l'actif mondial en or et continue à croître. L'investisseur peut donc se demander : « Qu'est-ce qui devrait constituer mon portefeuille? ». « Une valeur tangible et reconnue depuis des siècles (l'or) ou une monnaie dont les fluctuations de sa valeur vont et viennent et qui sert d'instrument à la dette américaine? ».

Pour l'entreprise, le calcul est aussi simple. Puisque les coûts d'exploitation d'une mine sont en général fixes (les entreprises exploitent et raffinent l'or à un coût de 285 à 325 dollars américains l'once), une augmentation du prix de l'or signifie qu'investir dans les actions de compagnie productrice d'or sera bénéfique puisqu'elles profiteront d'une marge supérieure de profit. Aujourd'hui, l'or se vend à plus de 500 dollars américains l'once. On verra dans la section 2.2 que ce n'est pas nécessairement le cas des juniors puisque peu d'entre elles se lancent dans la production d'or.

⁸⁰ Eggert, Roderick G. *Mining and Economic Sustainability: National Economies and Local Communities*. Coll. « Mining, Minerals and Sustainable Development », no 19. International Institute for Environment and Development, October 2001, p.9.

⁸¹ « Precious Metals Advice: Buy Silver Bullion », *The Bull & Bear's Resource Investor*, December 2003. p. 1-2.

Selon, James Burton, chef exécutif au « *World Gold Council* », le futur et le développement des nations les plus pauvres dépend de la stabilité du prix mondial de l'or⁸². Ce même organisme a publié une étude⁸³ dont les résultats indiquent qu'en 2004, 72% de la production minière mondiale d'or provenait des États dits « en voie de développement ». La production des pays pauvres très endettés (PPTE) s'est accrue de 84% depuis 1994. Des 38 PPTE existants, 14 sont des producteurs significatifs d'or. Selon le « *World Gold Council* », cette augmentation de la production des PPTE provient de changements dans leur attitude face aux investissements étrangers. Ils sont devenus plus accommodants devant ceux-ci. Il faut savoir que la plupart de la production des PPTE provient d'entreprises étrangères. Ce sont donc elles qui doivent composer avec la variation du prix de l'or. Il demeure que certains PPTE peuvent participer dans les projets miniers en obtenant 10 à 20% dans la part dans l'entreprise qui exploitera une mine d'or. Une fluctuation du prix, ou une anticipation de fluctuation, exigeant un réajustement de la production impliquera une décision qui marginalisera le pouvoir de décision du PPTE étant donné sa faible participation dans le projet et les faibles redevances qu'il en tire. Or, une chute de 10 dollars dans le prix de l'or peut provoquer une chute de 75 millions de dollars en revenus d'exportation des PPTE. Quand on sait que le produit intérieur brut de certains d'entre eux est de quelques milliards de dollars, ce montant est très significatif⁸⁴.

Une part significative de la production mondiale d'or se fait donc dans les États dits « en voie de développement ». Le contexte actuel, où la demande en métal jaune est en hausse, a un effet sur les impératifs de production provenant de ces États. Ils imposent des exigences d'efficacité et cela ne se fait pas sans risques. En effet, l'efficacité dans la production passe par l'usage de substances et de méthode qui peuvent causer des torts à l'environnement et aux populations côtoyant les installations minières. La section suivante aborde ce sujet.

⁸² O'Connell, Rhona. « Gold means an escape from poverty ». *www.Mineweb.net*, 26 mai 2005. [Consulté le 22 septembre 2005].

⁸³ Il s'agit de « A touch of Gold: Gold mining's importance to lower-income countries », écrit par Jill Leyland, conseillère économique du World Gold Council.

⁸⁴ Selon le Rapport 2004 de la Conférence des Nations Unie sur le Commerce et le Développement (CNUCED) : *Le Développement en Afrique. Endettement viable : Oasis ou mirage ?* New-York : CNUCED, 2004. 100 p.; le Ghana, le Mali, le Sénégal et la Guinée sont tous des PPTE. Leur PIB sont respectivement de 50, 12.5, 19 et 18 milliards de dollars US (celui du Canada est de plus de 1000 milliards !)

Tableau 1.1 : Principaux États producteurs d'or en 2004.

<u>États</u>	<u>Tonnes métriques</u>	<u>États</u>	<u>Tonnes métriques</u>
1-Afrique du sud	343,0	10-	71,0
2-Etats-Unis	260,0	N.G.Papouasie	
3-Australie	253,0	<i>11-Ghana.</i>	<i>60,0</i>
4-Chine	220,0	<i>12-Tanzanie</i>	<i>48,0</i>
5-Pérou	173,2	<i>13-Mali</i>	<i>40,0</i>
6-Russie	158,8	14-Chili	38,5
7-Canada	128,5	15-Colombie	37,7
8-Indonésie	100,0	16-Brésil	34,0
9-Ouzbékistan	90,0		

Source: Raw Material Group: Raw Material Data November 2005.

Tableau 1.2 : Offre et demande mondiale d'or en 2004-2005 (tonnes métriques).

<u>Catégorie</u>	<u>2004</u>	<u>2005</u>
<u>OFFRE</u>		
Production minière	2469	2522
Hedging net des producteurs	-427	-86
Offre totale de la production minière	2042	2436
Offre du secteur officiel (les banques centrales)	470	659
Recyclage	849	888
<i>Offre totale</i>	<i>3361</i>	<i>3983</i>
<u>DEMANDE</u>		
Joaillerie	2613	2709
Industrie et dentisterie	411	429
Sous-total joaillerie et industrie/dentisterie	3024	3138
Investissements (lingots et pièces d'or)	397	412
Investissements (autre)	-57	-24
Fonds indiciaires de l'or et autres fonds	133	208
<i>Demande totale</i>	<i>3497</i>	<i>3734</i>
<u>BALANCE</u>	-136	249

Source: World Gold Council. Supply and demand (tonnes).<http://www.gold.org/>

Dans le tableau 1.2, la ligne indiquant « Investissements (autre) » représente des quantités de lingots et de pièces d'or que les investisseurs, généralement nord-américains ou européens, retirent du marché.

1.1.2. Le procédé d'extraction de l'or dans un contexte de croissance du prix et de la demande.

Récemment les médias font une place particulière à l'or parce que son prix atteint des sommets inégalés depuis des années. Les journaux, comme « *The Independent* » au Royaume-Uni, font mauvaise presse de cette industrie comme titre le journal : « *The real price of gold. It weighs 1oz. It costs £1,000. And it creates 30 tons of toxic waste* »⁸⁵. Dans ce cas-ci, les demandes en bijouterie de la Chine et de l'Inde⁸⁶ font grimper le prix de l'or qui devient de plus en plus difficile à extraire sans un coût environnemental élevé car les gisements les plus riches et accessibles sont déjà exploités. Les entreprises vont donc chercher et exploiter l'or de plus en plus inaccessible dans les États dit « en voie de développement ». Elles recourent aussi à la méthode, très polluante mais efficace, du lavage au cyanure (en anglais : « *heap-leaching* ») qui sépare les particules d'or dissimulées dans des tonnes de roches extraites: d'où le titre de l'article⁸⁷. Cette industrie n'est pourtant pas surveillée et personne ne sait d'où provient l'or qu'on achète (Contrairement au pétrole, où on connaît l'entreprise qui l'exploite et le vend à la pompe).

Le cyanure permet de détacher les flocons d'or incrustés au sein d'une roche extraite d'un site considéré comme étant de basse qualité. Selon Howden, 90% de l'or extrait dans le monde l'est grâce à cette technique qui est peu coûteuse. D'énormes quantités de roche sont broyées et empilées pour être ensuite aspergées de cyanure. Il s'infiltrera dans le monticule à travers les différentes couches de roche broyée. La solution chimique captera l'or incrusté

⁸⁵ Howden, Daniel. « The real price of gold. It weighs 1oz. It costs £1,000. And it creates 30 tons of toxic waste ». *The Independent*, October 26th 2005.

⁸⁶ Les demandes en or de la Chine et de l'Inde ont grimpé respectivement de 11 et 47% en 2004, selon le New York Times (Perlez, Jane and Johnson, Kirk. « The Cost of Gold. Behind Gold's Glitter: Torn Lands and Pointed Questions ». *New-York Times*, October 24th 2005)

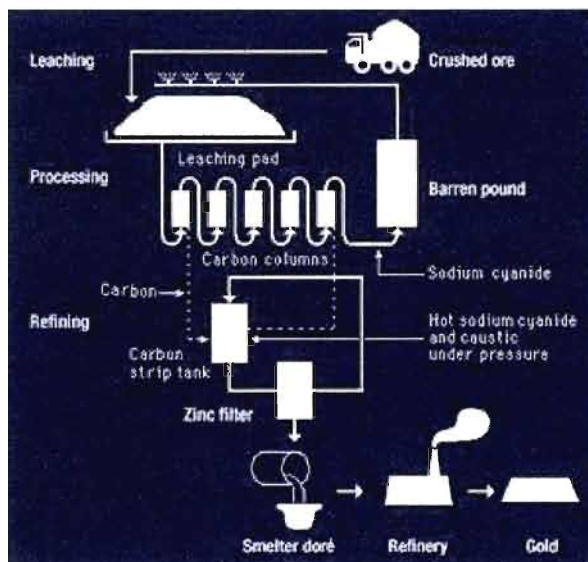
⁸⁷ « A £1,000 wedding ring - equivalent to one ounce of gold - creates up to 30 tons of toxic waste. To produce that single ounce, miners have to quarry hundreds of tons of rock, which are then doused in a liquid cyanide solution to separate the gold. Payal Sampat, the campaign director for Earthworks, the mining watchdog, told *The Independent*: "Gold mining is arguably the world's dirtiest and most polluting industry." »

dans la roche. Le mélange cyanure/particules d'or s'écoulera lentement vers la base du monticule par percolation, sous l'effet de la gravité, pour être ensuite récupéré et raffiné (voir figure 1.9). Ainsi, une once d'or peut être produite à partir de trente tonnes de roche. Ce processus peut prendre plusieurs mois avant que tout l'or utile soit extrait du monticule de roche. Selon l'Agence américaine de la protection de l'environnement, entre 0,5 et 1 livre de cyanure de sodium est diluée dans une tonne de solution utilisée dans ce procédé⁸⁸. Toutefois, Howden rappelle qu'une cuillerée à thé d'une solution avec 2% de cyanure est suffisante pour tuer un individu adulte.

Si on suppose que la production annuelle mondiale est de 2 500 tonnes d'or, que 90% du total est extrait par lavage au cyanure, qu'une once d'or est produite par 30 tonnes de roche et qu'une tonne équivaut à 32 150 onces, alors 2,17 milliards de tonnes de roche sont annuellement lavés au cyanure dans le monde. Une fois l'or extrait, cette roche (voir « *leaching pad* » dans le graphique ci-dessous) doit être rincée pendant plusieurs jours avec de l'eau pour éliminer les résidus de cyanure. Cela varie de quelques jours à des mois dépendamment de la nature et la cohésion de la roche extraite. Les risques de dommages à l'environnement semblent donc très réels.

⁸⁸ U.S. Environmental Protection Agency. *Technical Report. Treatment of Cyanide Heap Leaches and Tailings*. EPA530-R-037 NTISPB94-201837. Washington: Office of Solid Waste, Special Waste Branch, sept. 1994. p2.

Figure 1.9: Processus du traitement de l'or



Source: PAMP (Produit Artistique de Métaux Précieux, Suisse)

(http://www.pamp.com/gold_c/Info_site/in_glos/in_glos_heapleaching.html)

Le Ghana ne fait pas exception à l'augmentation du nombre de mines utilisant le procédé au cyanure⁸⁹. C'est le prix mondial de l'or en hausse associé à la recherche de nouveaux sites dans les États dits « en voie de développement » qui y contribuent.

Hormis, le cyanure qui est l'élément le plus abordé dans les médias lorsqu'ils traitent de la négligence des entreprises vis-à-vis la protection de l'environnement, d'autres impacts négatifs sont générés par un projet minier aurifère⁹⁰ :

- Impacts généraux durant toutes les phases du projet : Consommation d'énergie contribuant au changement climatique ; abandon d'équipement sur le terrain ; pertes de sites archéologiques et culturels ; effets sur les populations locales et perte de la biodiversité.
- Pendant la phase d'exploration (donc, principalement les juniors) : Construction de routes d'accès qui augmentent les flux de population provoquant un stress sur la disponibilité des ressources naturelles ; déboisement provoquant une érosion des sols et une possible destruction des habitats ; creusements laissant des cicatrices sur

⁸⁹ Perlez, Jane and Johnson, Kirk. *Op. Cit.*

⁹⁰ Boocock, Colin Noy. « Environmental Impacts of Foreign Direct Investment in the Mining Sector in Sub-saharan Africa ». *Conference on Foreign Direct Investment and the Environment: OECD Global Forum on International Investment* (Paris, 7 –8 February, 2002). Paris: OECD. 2002. p.6.

les sols et mettant en danger la faune et le bétail ; forages provoquant bruits et vibrations avec des risques de contamination des sols et de l'eau par des fuites possibles de carburant utilisé pour ces opérations.

- Pendant la phase de production (quelques juniors) : Bruits des installations et de la mine, vibrations dues au dynamitage, santé et sécurité reliés à la manipulation des explosifs, pertes de sols et de végétation, production de déchets solides ainsi que de poussières et de gaz toxiques, rejets toxiques dans les cours d'eau, etc.

L'or est donc un minerai particulier. Sa valeur économique est subjective et joue donc un rôle industriel négligeable. Il sert de valeur refuge lorsque l'investissement dans la monnaie devient peu rentable. Il est rare et se retrouve de plus en plus dans les contrées les plus reculées de la planète. L'une d'entre elle attire l'attention depuis une dizaine d'année : l'Afrique

1.2 L'industrie extractive de l'or en Afrique

Les 30 millions de km² que compte le continent africain abritent environ 30% des réserves prouvées de ressources minières incluant 40% de l'or, 81% du chrome, 61% du manganèse, 60% du cobalt, 46% du zirconium, 30% de la bauxite, 30% du vanadium, 24% du tantale et 9% du cuivre⁹¹. Le métal jaune constitue aussi 59% des revenus d'exportation du Mali en 2003; 44% de ceux de la Tanzanie, 32% au Ghana et 23% en Guinée⁹². L'Afrique subsaharienne, plus grande en superficie que l'Amérique du Nord, demeure une région peu explorée. La connaissance des sites miniers de cette région est à un stade correspondant à celui de l'Australie d'il y a trente ans. De plus, les différents sites de production d'or dans le monde commencent à s'épuiser; la région suscite donc un intérêt renouvelé comme c'est le cas pour l'Amérique du Sud et l'Asie (Asie centrale, Chine, sud-est asiatique).

Bien avant la décennie des indépendances africaines de 1960, le secteur minier des futurs États s'était développé par le biais d'investissements privés provenant des places boursières

⁹¹ *Mining Journal*, No 8618, vol. 336. 2 Feb. 2001.

⁹² O'Connell, Rhona. *Op. cit.*

et des investisseurs européens⁹³. Les administrations coloniales étaient chargées d'assurer le maintien de personnels et cadres politiques et administratifs favorables aux entreprises provenant de la métropole. Lorsque les colonies africaines acquièrent leurs indépendances⁹⁴, leurs administrations nationales prirent le contrôle de l'économie, certaines prônant la nationalisation des entreprises, d'autres préférant laisser les acteurs privés jouer leur rôle mais se réservant le droit d'intervenir si nécessaire. Dans un cas comme dans l'autre, les cadres instaurés à l'époque coloniale ne favorisaient plus autant les investisseurs qui en bénéficiaient. Les risques liés à l'investissement dans ces États étaient désormais considérés plus élevés et les investissements étrangers se tarissaient. Les États africains virent leur secteur minier se dégrader avec des exploitations devenant moins rentables à cause du manque de financement nécessaire pour renouveler les équipements et les infrastructures. De surcroît, peu de ressources étaient allouées dans les programmes d'exploration provoquant une stagnation dans la croissance de l'industrie minière des États africains. Le secteur survit néanmoins grâce à des programmes d'aides internationales de toutes sortes (Banque Mondiale, aides bilatérales etc.). Les apports de ces aides demeurèrent insuffisants et les rendements de l'industrie minière en Afrique demeurèrent faibles jusque dans les années 90⁹⁵. La décennie 90 fut celle du constat, de la part de la Banque Mondiale et des autres fournisseurs d'aides et de prêts, de l'inefficacité du soutien financier. Les faibles bénéfices générés par l'industrie ne purent être réinvestis pour améliorer le rendement de la production minière puisque les États africains, endettés, durent les allouer pour rembourser leur dette. Afin de faire croître leur secteur minier, les États africains suivirent les recommandations de la Banque Mondiale qui consistaient en la privatisation du secteur minier. Cela permettrait de rationaliser les coûts d'exploitation et stimuler l'exploration minière. L'État africain devait aussi jouer un rôle pour attirer les investissements étrangers en trouvant des stratégies pour diminuer les risques géologiques, politiques et économiques que courraient les investisseurs en choisissant de mener leurs activités chez eux. Ce fut aussi au cours de cette décennie que l'industrie minière mondiale de l'or augmenta sa production pour combler une nouvelle demande provenant surtout des États d'Asie. Le continent

⁹³ Frick, C. « Direct Foreign Investment and the Environment: African Mining Sector ». *Conference on Foreign Direct Investment and the Environment: OECD Global Forum on International Investment* (Paris, 7-8 february 2002). Paris: OECD, p. 3.

⁹⁴ La période où le nombre d'États africains indépendants augmenta le plus fut entre 1960 et 1975.

⁹⁵ Frick, C. *Op. cit.* p.4.

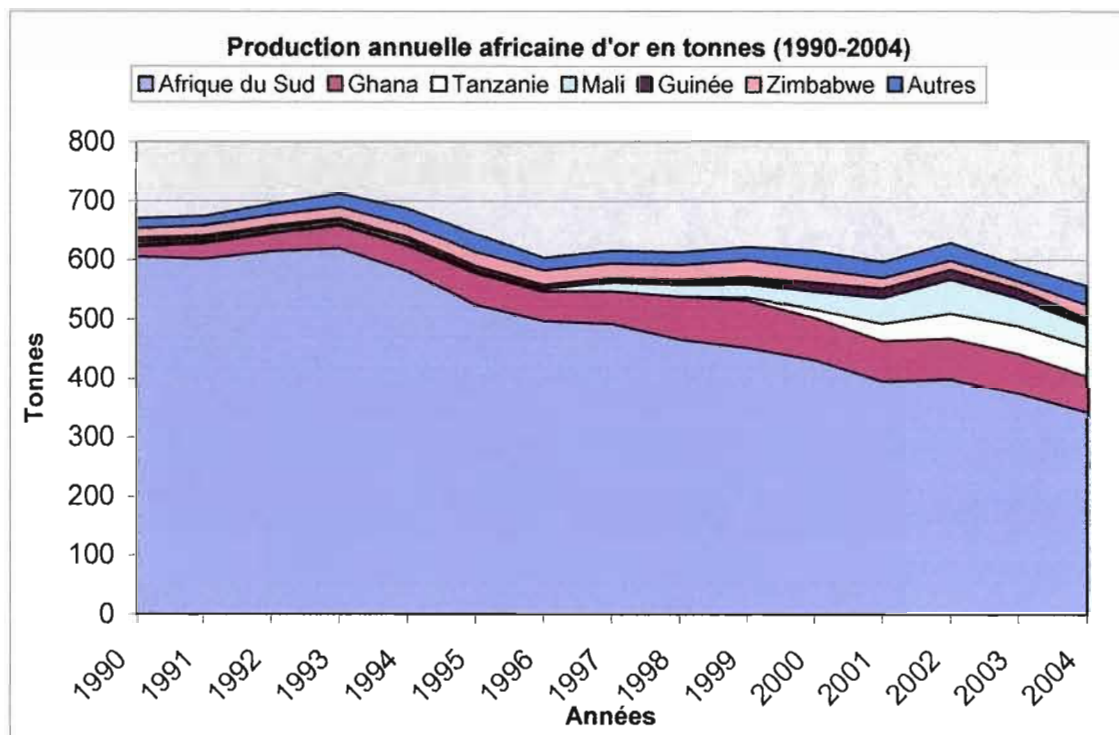
africain ayant attiré des entreprises étrangères suite aux recommandations de la Banque Mondiale augmenta aussi sa production, mis à part l'Afrique du Sud dont la sienne ralentit (voir figures 1.2 et 1.10). En effet, en 1995, la demande mondiale d'or atteindra 3642 tonnes métriques (117 millions d'onces)⁹⁶. C'est plus que la demande de 2004 (voir tableau 1.2). Le retour des entreprises étrangères sur le continent africain est d'autant plus facilité par le fait que les prix élevés de l'or stimulent les investissements en exploration et que les sites miniers africains requièrent un coût d'exploitation moins élevé à cause de la qualité de l'or situé sur des sites moins explorés et peu développés. En effet, les meilleurs gisements des États industrialisés étant très entamés (si ce n'est épuisés dans certains cas), l'exploitation devient plus difficile (exemple : mines souterraines). En outre, les entreprises étrangères sauvent dans les coûts d'exploitation grâce, dans certains cas, à une main d'œuvre bon marché et de l'équipement moins onéreux (les sites peu développés ne demandent pas de technologie avancée). Concrètement, les États africains limitent leur présence dans le processus d'extraction de l'or en participant à la mise sur pied d'une coentreprise (en anglais *joint venture*) avec l'entreprise étrangère. Selon la Banque Mondiale, le succès des nouveaux développements miniers durant les années 90 aura reposé sur cette entente entre l'État et le secteur privé. Toutefois, les coentreprises demeureront gérées par le partenaire privé dans le cadre d'une entente lui fournissant des garanties explicites contre des interférences déraisonnables qui proviendraient de l'État⁹⁷. Selon Olle Östensson⁹⁸, de la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED), l'entente prenant la forme de codes miniers améliore les mécanismes de résolution de conflits à l'avantage des entreprises étrangères et qui restreindront les actes unilatéraux de la part des États hôtes qui mettraient éventuellement en péril les projets des investisseurs étrangers. L'auteur remarque l'augmentation dramatique des investissements des entreprises juniors australiennes, canadiennes et américaines dans le secteur de l'or.

⁹⁶ Sweeting, Amy Rosenfeld and Clark, Andrea P. *Op. cit.*, p.9

⁹⁷ World Bank. « *Strategy for African Mining* ». World Bank Technical Paper number 181 (African Technical Department Series). Washington: World Bank, Mining Unit, Industry and Energy Division. 1992. p. x.

⁹⁸ Östensson, Olle. *Global Mining Taxation in Relation to FDI Flows to Developing Countries: ESPAC Workshop on Mining Taxation* (UNCTAD, 6-7 November 1997) International Trade and Commodities Division, UNCTAD. 10 p.

Figure 1.10: Production annuelle africaine d'or en tonnes (1990-2004).



Source: U.S. Geological Survey.

Historiquement, l'exploitation de l'or africain s'est concentrée sur le territoire de l'Afrique du Sud. C'est au cours de la dernière décennie, à cause d'une baisse de la production sud-africaine, que le pôle de production africain s'est orienté vers l'Afrique de l'Ouest et la Tanzanie qui attirent les projets d'exploration. On peut voir, à partir de la figure ci-haut, comment la part de la production d'Afrique du Sud laisse place à celle de ses concurrents produisant 90,2% de l'or du continent en 1990 pour tomber à 61,2% en 2004. En 1998, la production sud-africaine était de 473,7 tonnes⁹⁹ (environ quinze millions d'onces), ce qui est quand même plus de six fois la production ghanéenne. Selon la figure 1.10, en 2004, la production sud-africaine tombera à 5 fois celle du Ghana. L'évolution globale de la production d'or du continent demeure relativement stable entre 1990 et 2004. On est plutôt en présence d'une multiplication des États producteurs depuis 1998. Cela indique qu'une intense activité d'exploration s'est tenue et qu'elle continue. C'est en Afrique de l'Ouest qu'elle se concentre puisqu'on suppose que c'est dans cette région que se concentre une

⁹⁹ *Ibid.*, p.15

bonne partie de l'or africain qui représente, comme l'indique ci-haut le Mining Journal, 40% de l'or mondial.

Sachant que des États comme le Burkina Faso, le Sénégal et la Guinée aspirent à devenir des producteurs importants, on peut s'attendre à d'autres changements dans le classement des États producteurs du continent.

1.2.1. L'Afrique de l'Ouest.

Le Ghana :

Au 16^{ème} siècle, le Ghana produisait 35% de l'or mondial. Après la deuxième guerre mondiale, et jusqu'en 1983, la Gold Coast, devenu Ghana en 1957, verra peu de nouvelles mines s'ouvrir sur son territoire, son gouvernement s'étant lancé dans un programme de nationalisation qui limitera les investissements étrangers. C'est durant les années 1980 que l'intérêt de l'or ghanéen sera ravivé. La nouvelle législation de 1986, succédant à la mise sur pied de la Commission des mines en 1984, lèvera les limites concernant les parts étrangères dans l'industrie de l'or ghanéenne, le rapatriement des profits, la libre conversion des actifs en monnaie étrangère et le transfert de 25 à 60% des revenus dans des comptes offshore¹⁰⁰.

En 2002, les industries minière et des carrières ghanéennes représentaient 25% du PIB mais comptait 14 000 employés, soit moins 1% de la force de travail disponible au Ghana, un État de 20.4 millions d'habitants¹⁰¹. En comparaison, son agriculture comptait pour un tiers du PIB et 50% de la population active. Cet État est le deuxième producteur d'or d'Afrique derrière l'Afrique du Sud avec environ 70 tonnes produites par années. En 2002, l'exportation de cet or aura rapporté 689 millions de dollars au Ghana (sur un total de 915 millions en minerai extraits de toutes sorte).

Selon la Commission des mines du Ghana, en 2002, 7% de ses revenus issus de la production de l'or au Ghana l'était artisanalement (pour 48.9 millions de dollars). Si on se tourne vers l'industrie minière de grande échelle, en 2002, les principales sources de

¹⁰⁰ IMF. *Ghana : Report on the Observance of Standards and Codes – Fiscal Transparency Module*. IMF Country Report No. 04/23. Washington: IMF Fiscal Affairs Department, July 6th 2004. p. 30

¹⁰¹ Coakley, George J. *The Mineral Industry of Ghana*. US Geological Survey Minerals Yearbook. 2002.

production d'or provenaient de deux entreprises : Ashanti Goldfields Co. avec 43.4% de la production et Gold Fields (Ghana) Ltd. avec 37.2% de la production¹⁰². Il reste donc 13% exploités par d'autres entreprises, dont les juniors (dont la canado-américaine Golden Star Resources, 3^{ème} producteur d'or du Ghana). Évidemment, les juniors sont impliquées dans différents projets d'exploration dont l'un des plus particuliers est celui de Marine Mining qui a obtenu une concession de l'agence ghanéenne de l'environnement pour prospecter une zone offshore de 10 000 km² (240x40km). A titre d'information la façade maritime du Ghana a 539 km de long, la concession en prendrait donc 44.5%. En 2004, suite à une fusion avec AngloGold Ltd., Ashanti Goldfields Co. devient AngloGold Ashanti Ltd. Golden Star Resources Ltd., grossie depuis 2002, et Gold Fields sont toujours là. Et un nouveau joueur fait sentir sa présence : le géant américain Newmont Mining Corp¹⁰³.

Plusieurs législations encadrent l'industrie minière du Ghana dont:

Minerals and Mining Law, 1986 (PNDCL 153); Amendement de 1994 (Act 475); Investment Promotion Act de 1994 (Act 478), Additional Profit Tax Law de 1985 (PNDCL 122); Minerals Commission Law de 1986 (PNDCL 154); Minerals Regulation (Royalties – LI 1349) de 1987; Environmental Protection Agency Act de 1994 (Act 490); Environmental Assessment Regulations de 1999, amendé en 2002. En 2004, le gouvernement ghanéen mit en œuvre l'Initiative sur la transparence des industries extractives de la Banque Mondiale afin de renforcer la transparence dans les activités minières des entreprises. Cette initiative poussera aujourd'hui, les médias ghanéens à se rendre compte que les conditions dans lesquelles les entreprises mènent leurs activités sont trop permissives. Ils exigeront, par exemple, qu'Accra renégocie les redevances à la hausse, 3% étant trop faible¹⁰⁴. On verra dans la section 3.4 que l'investissement dans les juniors canadiennes a un effet qui contribue aux réclamations de la société civile ghanéenne.

Selon Coakley, la loi de 1986 aurait permis d'attirer plus de quatre milliards de dollars dans l'industrie minière ghanéenne jusqu'en 2000. Elle imposait des redevances allant de 3 à 12%

¹⁰² *Ibid.*

¹⁰³ Bermúdez-Lugo, Omayra. *The Mineral Industry of Ghana*. US Geological Survey Minerals Yearbook. 2004.

¹⁰⁴ Aryeetey, Benjamin. « Review Royalties From Mines - Gov't Urged ». *newtimesonline.com*. 21 June 2006.

selon les revenus de l'entreprise¹⁰⁵, mais elle leur aurait aussi permis de placer 80% de leurs bénéfices dans des comptes outre-mer¹⁰⁶. L'amendement de 1994 a réduit les taxes corporatives les faisant passer de 45 à 35%. Cela demeure un standard dans les autres secteurs industriels. En 2005, le parlement ghanéen a voté une modification à son code minier (Minerals and Mining Act 703) qui sera approuvée par le Président en mars 2006¹⁰⁷. Le nouveau code spécifie comment les concessions doivent être attribuées (*first-come, first-considered basis*) et indique que les entreprises pourront exiger par écrit les raisons d'un refus éventuel d'accorder lesdites concessions. Il abaisse le plafond des redevances à 6% et le plancher demeure à 3%¹⁰⁸. Il accorde aussi au Ghana, la discrétion de prendre part jusqu'à concurrence de 10% dans l'exploitation d'un site minier avec un partenaire étranger¹⁰⁹. Toujours en 2005, le gouvernement ghanéen a aussi fait baisser la taxe corporative à 28%¹¹⁰. En 2006, le budget proposé par le gouvernement du Ghana suggérera de la rabaisser à 25% pour 2007¹¹¹. La raison invoquée sera celle de la promotion d'une croissance rapide de l'économie nationale par le biais du secteur privé. En 1983, l'État avait cinq mines en opération ; plus de dix ans plus tard, 13 mines sont en opération et plus de 200 permis d'explorations ont été alloués¹¹².

Le Ministère des Mines et de l'énergie supervise tous les aspects du secteur minier ghanéen. C'est lui qui détermine l'allocation des superficies louées par les entreprises d'exploration et d'exploitation. La Commission des mines a la responsabilité de faire respecter le code minier, proposer des politiques minières, faire la promotion du développement de cette industrie, indiquer au gouvernement les activités de l'industrie et servir de lien entre le gouvernement et cette industrie.

¹⁰⁵ Bermúdez-Lugo, Omayra. *The Mineral Industry of Ghana Op. cit.*

¹⁰⁶ Strongman, John. « *Strategies to attract new investment for African mining* ». Washington: World Bank, Industry and Energy Department, June 1994. p. 4.

¹⁰⁷ <http://www.dundee.ac.uk/cepmlp/mining/html/Legal%20Chart%20May%202006.pdf>. [Consulté le 11 janvier 2007].

¹⁰⁸ Portail des autorités minières du Ghana : <http://www.ghana-mining.org/ghweb/en/home/mainStageParagraphs/00/childParagraphs/00/document/Minerals%20and%20Mining%20Act.pdf>. [Consulté le 11 janvier 2007].

¹⁰⁹ *Ibid.*

¹¹⁰ Point 1108, page 337 du budget 2006. <http://www.ghanaweb.com/GhanaHomePage/economy/budget2006.doc>. [Consulté le 11 janvier 2007].

¹¹¹ *Ibid.*

¹¹² Sweeting, Amy Rosenfeld and Clark, Andrea P. *Op. cit.*, p.16

La Commission géologique du Ghana s'occupe des études géologiques et la Chambre des mines du Ghana, association privée d'entreprises minières, négocie avec les syndicats de travail et reçoit les rapports d'accident et autres problèmes de sécurité en parallèle avec le Département des mines de la Commission géologique.

On peut voir que l'industrie ghanéenne ainsi que l'organisation de l'État ghanéen devant celle-ci sont plus complexe et mieux établies que celles des États voisins.

Le Mali : Si le Ghana est le deuxième plus grand producteur d'or d'Afrique, le Mali est le troisième. La production d'or a doublé entre 2000 et 2002 pour représenter 12% du PIB malien. En 2005, plus de 44 tonnes d'or seront extraites du sous-sol malien par les entreprises minières¹¹³. Il faut savoir que l'État a aussi modifié son code minier en 1991 et en 1999. Il s'en est suivi l'ouverture des mines de Sadiola, Morila et Yatela en 1997, 2000 et 2001, faisant du Mali le plus important producteur d'or d'Afrique, après le Ghana et l'Afrique du Sud¹¹⁴.

En 2002, des entreprises juniors canadiennes comme Nevsun Resources¹¹⁵, Robex Resources ou Great Quest Metals y sont présentes. En 2005, le nombre d'entreprises d'exploration canadiennes verra les noms d'Axmin Inc., Delta Exploration Inc., Etruscan Resources Inc., Glencar Mining plc et North Atlantic Resources Inc.¹¹⁶ s'ajouter. On remarque aussi la présence d'IAMGold, une entreprise canadienne, exploitant le site de Sadiola. On voit clairement, l'attraction qu'a le Mali sur les juniors canadienne qui partagent le terrain avec d'autres entreprises sud-africaines, américaines, britanniques et australiennes.

Le Burkina Faso : L'or que le Burkina exporte ne comptait que pour 2% du PIB de l'État en 2002. Par contre, beaucoup d'entreprises d'exploration oeuvrent dans ce pays, comme par

¹¹³ Cela exclut la production artisanale estimée à 2 tonnes (Bermúdez-Lugo, Omayra. *The Mineral Industry of Mali, Mauritania and Niger*. US Geological Survey Minerals Yearbook. 2005).

¹¹⁴ OECD. « Mali » Chap. in *African Economic Outlook*. Paris: OECD, 2004. p.195-206.

¹¹⁵ En mai 2006, Nevsun Resources a officiellement ouvert le site minier de Tabakoto. L'entreprise devient ainsi un petit producteur minier.

¹¹⁶ Bermúdez-Lugo, Omayra. *The Mineral Industries of Mali, Mauritania and Niger*. US Geological Survey Minerals Yearbook. 2005.

exemple : Axmin, Orezone Resources, Goldcrest Resources ou Etruscan Resources. En effet, le Burkina est un prolongement géologique de la riche zone aurifère du Ghana et les espoirs de découvrir de l'or y sont prometteurs. La production minière a presque doublé lors de ces deux dernières années en passant de 770 kilos en 2003 à 1,4 tonnes en 2005. En 2003, la modification du code minier de 1997 aura fait passer la taxe sur les bénéfices des entreprises minières de 35 à 25%, les taxes sur l'importation de machinerie et équipement de 7.5 à 2.5% ainsi que permettre aux entreprises de placer leurs profits dans des comptes offshores (Il s'agit d'un réalignement sur le code ghanéen de 1986 et ses amendements de 1994)¹¹⁷. En 2005, d'autres entreprises canadiennes d'exploration comme Riverstone Resources Inc., Jilbey Gold Exploration Ltd., Semafo Inc. et St. Judes Resources Ltd.¹¹⁸ y menaient leurs activités¹¹⁹.

Le Sénégal aussi est un État où l'industrie de l'or est surtout à l'état d'exploration. Le code minier sénégalais octroie des permis d'exploration et d'exploitation respectivement de 4 et 5 ans renouvelables pour 2 et 3 ans pour un maximum de 50 ans. On retrouve au Sénégal, la junior canadienne Axmin Inc.

En 2002, la Guinée a exporté pour 161,2 millions de dollars d'or (16 666 kg et 1% du PIB). Plusieurs juniors canadiennes s'y trouvent dont Cassidy Gold Corp., Crew Gold Corp et Mano River. Des producteurs canadiens juniors sont aussi présents : Semafo Inc., Guinor Gold Corp.

On voit que les principaux producteurs d'or d'Afrique de l'Ouest sont le Ghana, le Mali et la Guinée.

Devant une telle richesse du sous-sol africain, on peut se demander pourquoi le secteur minier africain de l'exploration et des investissements n'a compté, durant les années quatre-

¹¹⁷ OECD. « *African Economic Outlook, 2003/2004 : Burkina Faso* ». <http://www.oecd.org>. [Consulté le 5 juin 2005].

¹¹⁸ Il faut remarquer qu'à la fin de 2005, St-Jude Resources Ltd a été fusionnée à Golden Star Resources Ltd. Une entreprise dont nous parlerons dans les sections 2.1 et 3.4. (The Denver Business Journal. « Golden Star to pay \$118M for St. Jude Resources ». <http://www.bizjournals.com/denver/stories/2005/09/26/daily30.html>. September 27th 2005 [Consulté le 12 octobre 2006].

¹¹⁹ Bermúdez-Lugo, Omayra. *The Mineral Industries of Benin, Burkina Faso and Sao Tome e Principe*. US Geological Survey Minerals Yearbook. 2005.

vingt-dix, que pour 5% des dépenses mondiales malgré l'abondance des réserves¹²⁰. Pourtant, selon la Banque mondiale, un tel potentiel minier devrait permettre l'essor des économies africaines¹²¹.

Le problème est que le secteur minier sur lequel compte plusieurs États africain est, en soi, très exigeant en capital et comporte des risques financiers et environnementaux très élevés. Les États africains, endettés, ne sont pas en mesure d'investir le capital et ne possèdent pas non plus la main d'œuvre nécessaire et la capacité technique pour lancer eux-même une exploitation industrielle de l'or ou d'autres minerais. Comme les produits agricoles ou énergétiques, l'or, comme on l'a vu en 1.1, a un prix de vente fixé sur les marchés internationaux. L'or africain est donc destiné à l'exportation et l'État producteur doit tenir compte des fluctuations d'un prix qu'il ne contrôle pas. La Banque mondiale souligne comme exemple les différents cas d'échecs des entreprises nationales inefficaces et propose donc d'attirer le capital des sociétés minières étrangères. C'est dans cette fin que les différents bailleurs de fonds aideront ces États et que ces derniers devront tenir compte des exigences du secteur privé. Ces exigences sont :

1. Des cadres législatif et financier stables qui incluent un code minier, un régime fiscal garanti, la possibilité de rapatrier les bénéfices etc¹²².
2. Un rendement des capitaux supérieurs et plus rapide que dans les États développés compte tenu des risques encourus liés à l'instabilité politique des États africains (changement de régimes, corruption etc.)
3. Un accès aux informations relatives aux projets envisagés (cartes géologiques, topographie etc.). Elles sont parfois désuètes, insuffisantes ou inaccessibles, parfois uniquement en possession de l'ancienne métropole coloniale (ex. : Relevés géologiques de la Guinée disponible uniquement en France ; cartes géologique détaillées du Mali qui couvrent 6 zones sur 133¹²³).

¹²⁰ Campbell, Bonnie (édit.). « *Enjeux des nouvelles réglementations minières en Afrique* ». Göteborg: Nordiska Afrikainstitutet. 2004. 97 p.

¹²¹ *Ibid.* p.16.

¹²² *Ibid.* p.18.

¹²³ Associates for International Resources and Development and École Nationale de l'Administration (Mali). *Op. cit.* p.11.

On peut conclure qu'aux yeux de la Banque mondiale, le secteur privé doit jouer le rôle de propriétaire et d'exploitant alors que l'État est responsable de la réglementation et est promoteur de ce secteur privé¹²⁴.

On a vu la particularité du secteur de l'or et l'importance qu'y joue le continent africain. Les juniors ont été mentionnées comme acteur important. Mais qu'est-ce qui définit une junior ? Et pourquoi plusieurs d'entre elles sont canadiennes ?

¹²⁴ *Ibid*, p.22.

CHAPITRE II

L'ENTREPRISE MINIÈRE JUNIOR CANADIENNE DE L'OR

2.1 Qu'est-ce qu'une entreprise minière junior?

Le terme exact pour désigner les sociétés juniors minières est généralement celui-ci : « *Sociétés minières d'exploration et de développement*¹²⁵ ». Leurs activités principales consistent donc à acquérir des concessions minières et à faire de l'exploration dans le but de déterminer le degré de minéralisation du sol¹²⁶. Par contre, il faut savoir que la définition d'une junior varie d'une organisation à l'autre. D'ailleurs, celle que nous venons de présenter demeure réductrice puisque nous considérerons plus tard qu'il existe des juniors qui sont productrices de minerais. Il est bon de savoir d'abord en quoi consistent les différentes étapes de l'exploration et du développement d'un site minier pour mieux définir ce qu'est une junior.

Pour Vallée et al.¹²⁷, la motivation de base de l'exploration minière est la perspective de profits. Cela signifie que les considérations économiques doivent être prises en compte dès le début d'un projet d'exploration d'un minerai. De plus, l'exploration minière requiert, outre le savoir-faire et l'expérience, beaucoup d'engagement et de détermination. En effet, les faibles probabilités de découvertes de minerai signifient que les investissements requis se font avec un très haut facteur de risque. La probabilité de tomber sur un gisement économiquement viable est d'une chance sur mille ! Une telle entreprise nécessite donc des niveaux élevés d'efficacité économique et technique.

¹²⁵ Institut Canadien des Comptables Agréés. *L'information financière publiée par les Sociétés minières d'exploration et de développement*. Toronto : Études de Recherche, 1988, 78 p.

¹²⁶ *Ibid.*

¹²⁷ Vallée Michel et al. *Guide to the evaluation of gold deposits*. Canadian Institute of Mining, Metallurgy and Petroleum (CIM), 1992. 299 p.

Le développement d'une mine se fait en trois phases. Et il est important de tenir compte des particularités que Vallée vient de mentionné lors du développement de chacune de ces phases.

I- Phase d'exploration : C'est une première phase qui peut culminer dans la découverte d'un dépôt de minerai. Les prospecteurs, géologues et développeurs coopèrent afin de découvrir, faire la promotion et développer le potentiel métallogénique du terrain (potentiel du dépôt). Les résultats démontrent les anomalies du terrain et des indices (affleurements minéralisés) qui permettront de déboucher sur la découverte de dépôts (gîte minéralisé). Les investissements initiaux en capitaux comportent un facteur de risque très élevé. Toutefois, ils sont en partie compensés par l'espoir de gains futurs. Pourtant dans 99% des cas, les travaux initiés dans cette phase n'atteindront pas le stade de la découverte d'un dépôt de minerai dont la valeur économique restera encore à prouver par des études de pré-faisabilité et de faisabilité (dans le deuxième cas on est en Phase II)¹²⁸. Les investissements pendant cette phase se produisent souvent dans un contexte incitatif (par exemple, un prix de l'or élevé) voire même spéculatif. La phase d'exploration est extensive par nature, c'est-à-dire qu'elle couvre le plus de terrain possible. Mais les prospecteurs visent à réduire la superficie des zones ciblées, et graduellement le travail deviendra de plus en plus intensif, au fur et à mesure que les travaux d'explorations se concentrent sur les sites les plus prometteurs qui exigent des analyses de pré-faisabilité, donc beaucoup d'échantillonnage. Cela explique pourquoi, les concessions minières accordées aux entreprises impliquent de vastes superficies, au début, et deviennent plus petites par la suite lors des renouvellements des accords.

II- Phase de développement du dépôt : Elle culmine quand les études de faisabilités confirment la possibilité technique et économique d'un projet minier. Cette phase suit donc la confirmation de l'existence d'un dépôt de taille significative. L'objectif devient maintenant la réalisation d'un projet minier. Le développement du dépôt requiert un travail de géologie de plus en plus détaillé et chiffré. L'étude de faisabilité doit confirmer si les aspects techniques et financiers du projet sont réalisables tout en tenant compte des

¹²⁸ Itzkovitch, Irwin. *Public Geoscience a Foundation for Mineral Exploration: the Canadian Experience. Canada-India Mining Forum* (Toronto, 9 mars 2004). PDF (<http://www.nrcan.gc.ca/mms/invest/ind/indiapub.pdf> [Consulté le 15 novembre 2005]).

éléments géologiques, miniers, environnementaux, commerciaux et même sociaux qui sont impliqués. Les investissements requis pour le projet doivent se faire dans une perspective débouchant sur une opération commerciale et profitable.

III-Phase d'exploitation (production): C'est la phase finale du processus de développement d'une mine. Cette phase consiste principalement en une opération industrielle. Elle dépend toutefois des caractéristiques géologiques, minières et métallurgiques de chaque dépôt. Seul un projet sur mille initiés en Phase I d'exploration atteignent celle de production (Phase III)¹²⁹.

Ses différentes phases prennent plusieurs années à se réaliser (jusqu'à dix ans). Elles exigent des millions de dollars en capitaux et il n'est même pas certain que le projet culminera en une exploitation viable économiquement. Ainsi, plusieurs juniors exploiteront un site, échoueront pour tenter leur chance ailleurs et cela, peut-être pendant des décennies...

Des différentes phases et étapes de développement d'une mine qui viennent d'être énoncées ci-haut, la phase d'exploitation n'implique pas la plupart des juniors. Selon Vallée, les entreprises minières et d'exploration suivent généralement différentes stratégies de développement et ne mettent pas toutes de l'emphase sur les mêmes éléments. Les études de faisabilité et l'éventuelle décision d'initier la production dans un projet minier ont lieu dans des contextes corporatifs spécifiques. Il faut aussi savoir que l'exploration et la mise en valeur d'une mine comportent souvent un caractère spéculatif¹³⁰. De nombreuses sociétés par actions ont été constituées en vue de l'exploration minière : beaucoup d'entre elles n'ont eu qu'une courte existence, beaucoup d'autres ont combattu pour assurer leur survie et certaines ont poursuivi leur ascension jusqu'au point de devenir de grandes sociétés minières.

¹²⁹ *Ibid.*

¹³⁰ Institut Canadien des Comptables Agréés. *L'information financière publiée par les Sociétés minières d'exploration et de développement*. Toronto : Études de Recherche, 1988, 78 p.

Ressources naturelles Canada donne une définition un peu différente d'une société minière d'exploration et de développement et utilise le terme : « *petite société d'exploration* ». Les critères suivants définissent ce qu'est une petite société d'exploration¹³¹ :

1. L'entreprise n'est pas une société productrice et ne tire pas de revenu important de la production ou d'une autre activité commerciale.
2. Les fonds consacrés à l'exploration ne proviennent pas largement de rentrées d'argent accumulées par suite d'une production antérieure ou d'un investissement de ces rentrées d'argent.
3. Les fonds consacrés à l'exploration ne sont pas issus d'une grande société qui contrôle plus de la moitié des actions émises par la filiale en question.
4. La principale façon de lever des fonds pour de l'exploration est l'émission d'actions de trésorerie.
5. La société n'est pas avant tout une productrice de pétrole et de gaz et n'est pas la composante exploration d'une grande société.
6. La société n'est pas une organisation gouvernementale.

Dans les différentes études menées par Ressources naturelles Canada sur l'exploration minière, les « petites entreprises » sont identifiées comme étant celles qui dépensent annuellement moins de trois millions de dollars américains (4 à 4.3 millions dollars canadiens dépendamment du taux de change du jour) en exploration minière. Peut-être est-ce pour établir une frontière tangible entre ce qui fait une junior et une senior car, selon la définition, comment déterminer ce qui constitue une « large rentrée d'argent » provenant d'une production d'or (éléments 1 et 2 de la définition)? Il y a donc matière à interprétation. Ressources naturelles Canada rajoute que les données divulguées par les entreprises dépensant plus de 4.3 millions sont plus fiables et qu'il est surtout possible d'en faire un suivi temporel (dix ans et plus). Cela exclut donc une bonne partie des juniors. Il est vrai que maintenir un suivi soutenu de cette catégorie d'entreprise au caractère volatile est difficile.

La définition du ministère se comprend lorsqu'on compare les activités de Barrick Gold, une des plus grande entreprises mondiales d'exploitation de l'or dont les actifs se comptent en milliards, à celles d'une petite entreprise « inconnue » qui réussit à exploiter son premier

¹³¹ http://mmsd1.mms.nrcan.gc.ca/mmsd/exploration/default_f.asp [Consulté le 8 septembre 2004].

gisement avec un budget annuel de quelques millions de dollars. Théoriquement, toutes deux tirent leurs revenus principaux de l'exploitation d'un minerai et ne seraient donc pas des juniors. Par contre, une troisième entreprise qui n'exploiterait pas encore de gisements mais qui dépense dix millions par année et effectue des analyses de forage dans une concession minière abritant un dépôt d'envergure mondiale en serait une ! La notion de taille est paradoxalement expulsée du concept d'entreprise junior, ce qui peut induire en erreur. La notion de longévité est aussi trompeuse. Banro Corporation est une entreprise qui existe depuis plus de quinze ans qui explore de l'or en République Démocratique du Congo. Elle est passée du TSX Venture, la bourse canadienne des petites entreprises à capitaux de risques, au TSX, la bourse canadienne des grandes entreprises, la court des grands¹³². De plus, la valeur de son action boursière a longtemps été supérieure à celle de Cambior, une senior. Elle est pourtant une junior, car elle n'exploite aucun gisement.

Pour le haut lieu de la finance au Canada, la bourse de Toronto, la différence entre une entreprise junior et senior est simple. Cette dernière est enregistrée au TSX, la principale place boursière du pays, alors que la junior l'est au TSX-Venture, la bourse de croissance pour les entreprises plus petites au financement plus risqué.

La « *Prospectors and Developers Association of Canada (PDAC)* », association professionnelle qui représente l'industrie de l'exploration minière, propose une définition qu'elle considère consensuelle dans le milieu des affaires du secteur des ressources naturelles et qui, selon elle, a passé l'épreuve du temps¹³³ :

« Une entreprise minière junior [ou société minière d'exploration et de développement] est une entreprise qui entreprend l'exploration et/ou le développement d'un site minier et dont les activités et opérations sont principalement financées par l'émission d'actions destinées à cette fin. Elle ne possède pas suffisamment de capital lui permettant de raisonnablement dresser un budget ni de planifier d'opération en fonction de revenus provenant d'activités

¹³² Les deux bourses du TSX Venture et du TSX sont des éléments de la bourse de Toronto, la principale place boursière du Canada. Le TSX Venture est né de la fusion et du déménagement à Toronto des bourses de Calgary et de Vancouver (voir section 3.2).

¹³³ <http://www.pdac.ca/pdac/members/communiq/key98.pdf> [Consulté le 14 septembre 2004].

minières. Cela n'empêche pas l'entreprise d'avoir des intérêts dans la production minière¹³⁴ ».

Dans le cadre de cette étude on appliquera la définition de la PDAC, qui complète celle du ministère des Ressources naturelles. En effet, chacun admet qu'une société minière d'exploration et de développement puisse se lancer dans la production minière mais, avec la définition de la PDAC, l'aspect financier devient important avec l'évocation d'une contrainte au développement de l'entreprise qui est l'accès au capital. Mais devant la réalité du terrain, même cette définition laisse des flous. En effet, quels sont les indicateurs qui démontrent qu'une entreprise dresse son budget ou planifie ses opérations raisonnablement ? Ce qui est certain est que la définition d'une junior souligne la situation de fragilité dans laquelle elle se trouve à cause de sa dépendance à des sources extérieures de capital. C'est cette fragilité qui est importante dans notre analyse car elle suppose être un facteur dans le comportement caractéristique de la junior comparée à la senior. Ainsi, une junior, qu'elle soit productrice ou non, aura plus de difficulté à survivre aux épreuves politiques et/ou économiques qu'elle n'aura pas évité et qui auront un effet sur sa capacité à obtenir des capitaux, qu'ils soient fixes ou non. Par exemple, un bris d'équipement dans les installations du site minier géré par une junior aura des conséquences beaucoup plus graves que chez une senior qui épongera plus facilement la perte de production qui en découle (Voir l'exemple de Bonte Gold mines en 3.4.5).

Un autre élément important à définir chez la junior est sa nationalité. En effet, identifier l'État d'origine d'une junior n'est pas aussi simple.

2.1.1 La nationalité de la junior.

La nationalité de la junior canadienne demeure aussi propice à une interprétation confuse. Elle semble évidente mais, là aussi, d'importantes nuances sont à apporter.

¹³⁴ Traduction libre de : *“a company that undertakes exploration and/or mine development activities operating primarily on the basis of funding its activities from equity raised for that purpose. It does not have sufficient nor sufficiently predictable internally derived cash flow to allow for reasonable forward-looking budgeting and planning on the basis of cash presumed to be forthcoming from operations”.*

Le cas le moins équivoque est celui de l'entreprise dont le siège social est au Canada. Si cette entreprise est enregistrée dans une bourse canadienne elle doit donc répondre de ses actes auprès des organismes de contrôle financiers provinciaux (l'Ontario pour le TSX), des investisseurs (principalement canadiens) et autres parties prenantes concernées par les activités de l'entreprise. Selon la PDAC, « *une entreprise minière est canadienne, lorsque, en tant qu'entreprise cotée en bourse, elle l'est dans une place boursière canadienne ou à travers le réseau canadien de négociants*¹³⁵, se finance en large partie en émettant des actions à travers le marché financier canadien et qu'elle est aussi sous la juridiction des lois d'une des provinces canadiennes »¹³⁶.

Mais, comment juger de la nationalité d'une entreprise dont le siège social est, par exemple, aux États-Unis, et qui est cotée à la fois dans des places boursières canadienne et américaine ? C'est le cas de Golden Star Resources Limited. Cette entreprise a son siège social au Colorado, elle est cotée à l'AMEX (American Stock Exchange) et au TSX. Son conseil d'administration est constitué à la fois d'Américains et de Canadiens¹³⁷ (dont certains dirigent des bureaux d'avocats au Canada ou ont siégé dans les conseils d'administration d'entreprises canadiennes connues comme Noranda ou Cominco ou sont simultanément président de juniors entièrement canadiennes comme Axmin Inc.). Est-elle canadienne ou américaine ? Selon l'ONG ghanéenne WACAM (Wassa Association of Communities Affected by Mining), une filiale de Golden Star Resources est responsable d'avoir contaminé au cyanure le sol de la région de Dumase en octobre 2004¹³⁸. L'ONG indique que Golden Star Resources est tenue responsable en tant qu'entreprise canadienne. C'est vrai, oui et non ! L'origine américaine de l'entreprise n'est mentionnée nulle part ! Comment, devant cette ambiguïté, sanctionner efficacement le responsable ? Il est vrai que le

¹³⁵ La bourse de Toronto fait affaire avec 110 organisations « *qui conseillent les clients, procèdent à des prises fermes lors de nouvelles émissions, offrent des services de financement d'entreprises et aident les entreprises qui souhaitent s'inscrire à la cote* ». Elle vont des plus connues comme RBC Capital Markets ou Merrill Lynch Canada Inc. aux plus obscures dont le nom est anonyme. (pour voir la liste : http://www.tsx.com/fr/about_tsx/part_members/r.html [Consulté le 11 janvier 2007]).

¹³⁶ Traduction libre : "One that, if publicly traded, is quoted on a Canadian stock exchange or dealer network and raises a substantial portion and likely the large majority of its equity financing through the Canadian financial industry and under one of the provincial regulatory jurisdiction". [Http://www.pdac.ca/pdac/members/communiq/key98.pdf](http://www.pdac.ca/pdac/members/communiq/key98.pdf) [Consulté le 14 septembre 2004].

¹³⁷ http://www.gsr.com/PDFs/AR_2003.pdf [Consulté le 14 septembre 2004].

¹³⁸ <http://www.ghanatoday.com/index.php?option=news&task=viewarticle&sid=6124> [Consulté le 12 novembre 2004].

fait qu'une entreprise étrangère soit enregistrée à la bourse de Toronto la rend responsable devant des actionnaires qui seront principalement canadiens et la place sous la juridiction de lois canadiennes.

Lors des tables rondes consultatives organisées par le gouvernement canadien en 2006 sur la responsabilité sociale des entreprises minières dans les États dits « en développement », Ressources naturelles Canada a dressé un tableau indiquant quelles entreprises pouvaient être considérées comme canadiennes dans le cadre du processus de consultation¹³⁹ :

Tableau 2.1.: Classification des entreprises minières canadiennes.

	Type 1	Type 2	Type 3	Type 4	Type 5
Emplacement du siège social	Canada	Canada	Pays étranger	Pays étranger	Pays étranger
Adresse postale	Canada	Canada/Pays étranger	Pays étranger	Pays étranger	Pays étranger
Territoire de compétence	Canada	Canada	Canada	Pays étranger	Pays étranger
Dirigeants corporatifs canadiens	Oui	Oui/Non	Minimum	Non	Oui
Exploitation minière au Canada	Oui/Non	Non	Non	Non	Oui
Exploitation minière à l'étranger	Oui/Non	Oui	Oui	Oui	Oui
Dirigeants pouvant être poursuivis en vertu des lois canadiennes	Oui, dans la plupart des cas	Oui, dans certains cas	Non, dans la plupart des cas	Non, dans la plupart des cas	Oui, dans certains cas
Inscription aux bourses canadiennes	Oui	Oui	Oui	Oui	Non

Source : Ressources naturelles Canada.

La plupart des sociétés minières d'exploration et de développement analysées dans notre étude sont enregistrées et ont leur siège social au Canada (Colombie-Britannique, Ontario ou Québec)¹⁴⁰. Elles effectuent principalement leurs activités d'exploration au Canada mais disposent parfois suffisamment de ressources pour en faire aussi à l'étranger. Elles sont donc

¹³⁹ Affaires étrangères et Commerce international Canada. *Tables rondes nationales sur la responsabilité sociale des entreprises et les industries extractives canadiennes dans les pays en développement. Document de travail. Op. cit.* p.28-29.

¹⁴⁰ L'exception est Marine Mining Inc. (voir page 43). Mais l'entreprise, dont son personnel est canadien, a l'intention de s'inscrire en bourse à Toronto. (<http://www.marinemining.com/>).

du premier type dans le tableau 2.1. Quelques-unes exploreront uniquement à l'étranger bien qu'ayant leur siège social au Canada. C'est le cas de Semafo Inc., présente en Guinée et au Burkina Faso, et qui relève dans ce cas du type 2. Le cas éloquent de Golden Star Resources, de type 3 dans le tableau ci-haut, est particulier, et on retrouve plutôt des exemples de ce type dans le secteur des seniors¹⁴¹.

Dans le cadre, des tables rondes du gouvernement canadien, ce sont les entreprises de type 4 qui inquiétaient, puisque, selon le gouvernement, ce sont celles qui auraient le lien le plus ténu avec le Canada même si elle sont perçues comme canadiennes¹⁴². Il avoue avoir peu d'outils pour influencer les activités de ces entreprises de type 4, mais nous tenons à rappeler que celles à l'étude ici, n'y appartiennent pas et qu'étant de type 1 ou 2, elles sont, au contraire, les plus « canadiennes » de ce tableau 2.1.

On a dit que les entreprises juniors disposaient de ressources leurs permettant d'effectuer leurs activités à la fois au Canada et à l'étranger. Ces ressources sont parfois obtenues grâce à un apport d'incitatif à l'investissement comme les actions accréditives.

2.1.2. Les actions accréditives : instruments incitatifs au financement des juniors.

Autant pour Ressources naturelles Canada que pour la PDAC, le financement par action joue un rôle clef dans le financement des juniors. Ce financement prend aussi la forme particulière d'émission d'« actions accréditives ». Ces actions donnent la possibilité de faire passer de l'entreprise aux actionnaires qui s'en sont procurées, le financement des activités d'exploration et de développement de la junior qui auraient normalement été assumées par

¹⁴¹ En 2006, les activités de Golden Star Resources permettent de douter de sa qualification en tant qu'entreprise junior. Depuis quelques années sa production minière est en hausse et elle compte ouvrir d'autres sites minier au Ghana (voir le site de l'entreprise <http://www.gsr.com/>). On y indiquait en date du 19 dcembre 2006 : « Golden Star is a gold mining company with its operating mines on the prolific Ashanti Gold Belt in Ghana, West Africa. 2005 production was 200,968 ounces and this is expected to increase significantly to approximately 500,000 ounces in 2007. Our growth is largely the result of the expansion of our activities at Bogoso/Prestea. Construction and development activities for this expansion are well progressed and are expected to be completed late in 2006 at a cost of \$125 million).

¹⁴² Affaires étrangères et Commerce international Canada. *Tables rondes nationales sur la responsabilité sociale des entreprises et les industries extractives canadiennes dans les pays en développement. Document de travail. Op. cit. p.28-29.*

cette dernière¹⁴³. Dans l'univers des compagnies d'exploration, ces actions permettent ainsi à leur acquéreur d'être considéré comme la partie qui défraie le coût des opérations et qui s'arroge ainsi le droit d'obtenir les déductions fiscales liées à ces dépenses. La junior doit effectuer ses dépenses d'exploration correspondantes dans les mois ou l'année suivant l'émission des actions. Cette mesure facilite donc la levée de capitaux de risque. D'ailleurs, c'est l'objectif visé par la mesure : la stimulation du capital de risque. Ainsi, les entreprises conservatrices (les seniors) ne peuvent pas avoir accès à ce financement limité aux entreprises dont le capital imposable est inférieur à 15 millions de dollars¹⁴⁴. Ce critère restreint l'accès aux petites entreprises. L'investisseur doit être canadien alors que l'entreprise doit effectuer des travaux d'exploration au Canada. Ces restrictions n'empêcheront pas au programme d'actions accréditatives et ses dérivés de stimuler la croissance du secteur économique des juniors canadiens comme on le verra dans la section III. En se procurant des actions accréditatives, l'investisseur diminue son revenu imposable (l'action est déductible à 100%) et minimise son risque d'investissement tout en ayant la possibilité d'accroître sa valeur si la junior fait une découverte; quant à l'entreprise, elle gagne du capital. Les actions accréditatives peuvent être émises après l'autorisation d'une place boursière ou la junior peut aussi bénéficier du capital qu'une société en commandite investirait dans l'achat de telles actions. Vers la fin les années 80, les actions accréditatives n'ont pas été autant utilisées à cause de la réforme fiscale de 1987, des prix mondiaux des métaux et de la psychologie des investisseurs. Or, depuis 1993, avec un redressement des prix mondiaux et les opportunités de découvertes de métaux, elles ont connu un regain passager¹⁴⁵. De 2000 à aujourd'hui, elles permettront de nouveau le financement des juniors et leur apport dans les élans d'exploration ne fera pas le moindre doute (voir section 3.1.3).

Les juniors relativement plus fragiles que les seniors et représentant un investissement risqué, bénéficient donc de mesures incitatives visant à stimuler leur secteur d'activité. Le secteur des juniors n'est pas homogène, c'est-à-dire qu'il existe plusieurs types de juniors.

¹⁴³ Ressources naturelles Canada. http://www.nrcan.gc.ca/taxeminiere/inv_2d2.htm [Consulté le 9 décembre 2005].

¹⁴⁴ *Ibid.*

¹⁴⁵ Ressources naturelles Canada. *Réponse du gouvernement fédéral au cinquième rapport du comité permanent des ressources naturelles intitulé : Sortir l'industrie minière canadienne du trou*. Ottawa : Ressources naturelles Canada, 8 mai 1995. p. 8.

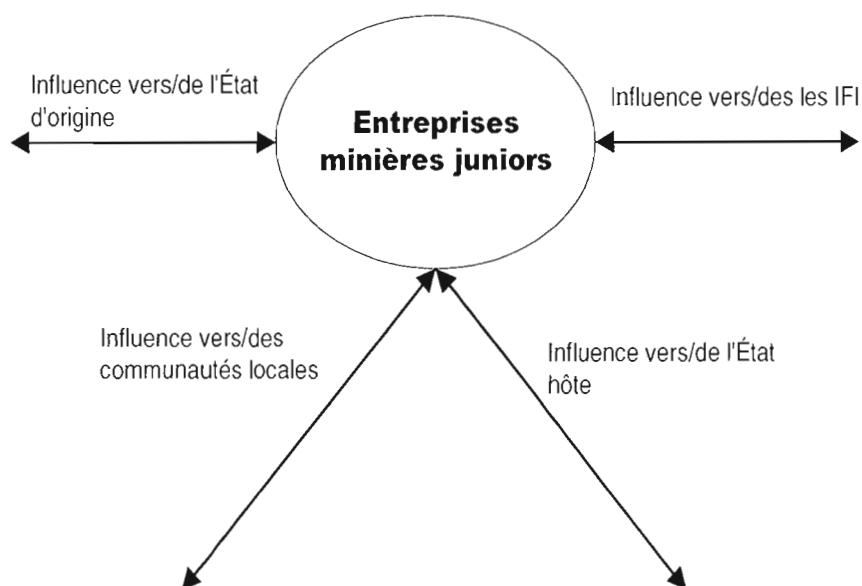
Notre définition de la PDAC les couvre tous mais la différence entre chacun d'eux vient de l'intérêt variable, d'une junior à une autre, dans la production minière.

2.1.3. Les stratégies et les différents types de juniors.

Les juniors canadiennes sont considérées comme des firmes multinationales puisque certaines explorent ou exploitent de l'or dans différents États africains. Elles ont aussi leurs sièges sociaux au Canada et ont un pouvoir sur ce dernier à travers les influences politiques et économiques qu'elles génèrent. Ne sont-elles pas créatrices d'emplois et de richesse ? Selon Susan Strange, dans le cadre des diverses structures de pouvoir dans l'économie mondiale, les firmes multinationales (FMN) sont considérées comme des acteurs ayant un poids politique grâce au poids économique qu'elles possèdent et aux puissants réseaux de filiales qu'elles tissent¹⁴⁶. Les juniors auront donc de l'influence sur leur État d'origine et États hôtes. Étant des entités économiques avant tout, il faut donc savoir que la concurrence existe entre elles. Il demeure qu'elles s'entendent sur l'intérêt et les perspectives d'avenir de leur secteur économique et se regrouperont donc en associations ou parleront d'une même voix lorsqu'elles marchanderont avec les États.

¹⁴⁶ Strange, Susan. *The retreat of the state. The diffusion of power in the world economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1996. p. 45-60.

Fig. 2.1.: La position des entreprises minières juniors au sein des relations de pouvoir dans le cadre international de l'industrie minière.



Source : Figure d) (détail des entreprises minières)

Les juniors utilisent généralement des stratégies différentes de celles des autres entreprises minières. Dans leur urgence pour l'obtention de résultats, afin de se maintenir dans le marché et survivre en tant qu'organisation, les compagnies juniors d'exploration entreprendront plus fréquemment des projets qui sembleront plus risqués ou auront une trop grande marge d'erreur pour une compagnie minière bien établie. Les cibles et objectifs des juniors sont parfois moins réalistes; par exemple, elles peuvent mettre en production des petits dépôts que des plus grosses compagnies ne toucheraient pas. Ces plus petits dépôts comportent plus d'éléments de risque à moins qu'ils soient réellement très riches en minerai. Aussi c'est pour cela qu'elles n'hésiteront pas à cibler des sites dont la probabilité de trouver de l'or sera la plus élevée mais l'occurrence de tel site est rare car ces derniers sont souvent en exploitation. La junior devra donc minimiser les risques qu'elle prend tout en ne devenant pas conservatrice comme leurs grandes sœurs. C'est pourquoi beaucoup d'entre elles viseront d'anciens sites abandonnés, des monticules, voire des montagnes de roches rejetées après l'extraction effectuée par une senior, des sites adjacents à d'autres déjà en

production¹⁴⁷. Elles seront aussi attirées par les zones où travaillent déjà des mineurs artisanaux ou des micro-entreprises locales provoquant fréquemment des tensions avec les communautés locales (voir Villas-Bôas et Barreto en section 3.4). On peut dire que cette méthode de travail est leur réponse rapide au caractère spéculatif qui caractérise leur secteur d'activités. Leur pouvoir et réussite sont donc acquis à grands risques. Leur pouvoir sera d'autant plus effectif lorsque confronté à celui d'un acteur dont le sien sera relativement plus faible (ex.: un État africain, bien plus faible que le Canada).

Un autre problème de performance des juniors consiste en l'expérience de leurs dirigeants et chefs de direction dans le domaine de la géologie et du développement minier, mais aussi dans la finance et l'industrie. Elle augmente les chances d'erreur de décisions. En effet, on remarque que les juniors ont des « capacités administratives internes très limitées »¹⁴⁸. Cela signifie qu'en dehors d'un ou de deux géologues, l'entreprise junior a souvent un personnel dont les compétences effectives demeurent insuffisantes pour combler les tâches incombant à leur poste.

Devant les diverses destinées qui attendent les juniors et la façon dont ces dernières les appréhendent, on peut déceler diverses caractéristiques qui permettent de classer les juniors en trois catégories¹⁴⁹ :

I-La junior non-productrice. Elle est établie de longue date et se concentre dans l'exploration sans chercher à exploiter la ressource. Elle se spécialise dans les analyses de faisabilité et la découverte d'or. Elle vendra ensuite le projet à une compagnie plus grosse ou l'exploitera en coentreprise avec un partenaire qui financera la majeure partie des coûts d'exploration subséquents et de développement. Elle cèdera environ 80% des droits de propriété au partenaire. Si la mine devient profitable, la junior en tirera une partie des bénéfices, sinon elle aura accumulé un gain à court terme en vendant sa part de propriété. Cette entreprise

¹⁴⁷ Abugre, Charles and Akabzaa, Thomas. « Mining boom - a gain for Africa? ». <http://www.twinside.org.sg/title/boom-cn.htm>. 1997 [Consulté le 29 septembre 2004].

¹⁴⁸ [In a junior], there's a geologist or two, and probably somebody they've known for years who takes care of their records. (Thomson, Ian and MacDonald, Alistair. « Corporate Communication Standards, Practice and Issues Access to Information: A Key to Building Trust in the Minerals Sector ». *International Institute for Sustainable Development: Mining, Minerals and Sustainable Development project No 32*. September 2001. p.5).

¹⁴⁹ Wright, Scott. « Junior Golds 101 » sur le site: www.zealllc.com/2005/juniors.htm. 25 Février 2005. [Consulté le 1er juin 2005].

bâtit sa réputation sur son expérience dans l'exploration et les compétences de ses géologues, ingénieurs et gestionnaires. Ses succès dans la recherche d'or, lui confèrent une réputation qui la dispense des courses au financement, ce qui bénéficie à ses actionnaires existant.

II-La junior productrice. En plus de l'exploration de l'or, cette junior tient à développer sa concession minière et éventuellement exploiter le minerai. Les coûts élevés de construction liés à cette opération obligeront souvent la junior à s'allier avec une autre entreprise pour former une coentreprise. Contrairement à la junior non-productrice, elle cèdera à son partenaire environ 50% du projet seulement. Elle prendra donc des risques financiers supplémentaires afin de devenir un producteur d'or. Néanmoins, elle fera toujours de l'exploration et son dirigeant est souvent un ancien exécutif d'une entreprise oeuvrant dans la production. Kinross Gold est un exemple d'une telle entreprise, une junior devenue senior. Et il semble aussi que la junior Banro compte peut-être parvenir à ce statut. Elle vient de passer du TSX-Venture au TSX en 2005.

III-La junior éphémère. Elle profite de la hausse du prix de l'or et du boom associé à l'exploration minière pour, elle aussi, s'inscrire en bourse et espérer soutirer des gains que pourrait lui fournir la bulle spéculative. Un peu comme les entreprises « *dot.com* » de la bulle des technologies de 2000, son but réel est le gain à court terme grâce au gonflement de la valeur de l'action. La valeur productive de l'entreprise importe peu. Les investissements en capital, équipements d'exploitation, en concession minière sont dans le but unique de charmer les investisseurs pour qu'ils investissent en elle. La recherche d'or avec la possibilité de découvrir un filon rentable demeure une éventualité souhaitée mais reste un objectif secondaire lorsque comparée à la possibilité d'accumuler des gains boursiers rapides. Cette entreprise dépense donc plus en marketing qu'en forage. Cette catégorie semble exceptionnelle et aucune des entreprises étudiées dans notre étude n'y correspond. Par contre, à la fin des années 90, on a été témoin d'agissements de ce genre d'entreprise et on a qu'à mentionner le nom de l'entreprise Bre-X comme exemple. Ce cas est abordé en section 3.4.5. Pour Bre-X, où toute autre entreprise de ce type, engranger le pactole avant que la bulle n'éclate ou que la confiance des investisseurs, bernés, ne s'effondre est une priorité. Il arrive que, par chance, elle découvre réellement un site profitable. L'entreprise se concentrera alors sur le projet minier et ses objectifs deviendront un peu plus « honorables ».

Avant que cette éventualité ne survienne, cette entreprise ne revêtira qu'une apparente honnêteté.

Cette catégorisation n'est pas universelle. Par exemple, pour Ian E. Marshall, consultant en commerce international de Vancouver et ancien conseiller chez Placer Dome, les juniors se catégorisent plutôt en deux groupes¹⁵⁰. Les premières, appelées de « Type Un », sont celles dont le but est de revendre la concession après l'avoir suffisamment explorée (au moment où les spéculations sur la valeur du site vont bon train) pour qu'elle attire l'attention d'une senior. Cette transaction serait préférablement effectuée en argent même si la senior peut payer en donnant des parts de ses actions à la junior. D'ailleurs, cette dernière peut aussi vendre des parts de ses actions à la senior plutôt que de vendre la concession. La junior de « Type Deux » est de la catégorie des juniors productrices. Selon Marshall, elle tient à conserver son projet pour plusieurs années voire des décennies (voir section 3.4). On voit que les juniors éphémères ne sont pas classées par Marshall. Il faut savoir que leur occurrence semble être un cas exceptionnel puisque des mesures ont été prises dans les places boursières pour qu'un tel type d'entreprise n'apparaisse plus (voir section 3.2).

L'information financière publiée par les sociétés juniors, peu importe la catégorie dans laquelle on la classifie, pourra être jugée atypique. En effet, et comme la définition l'indique, elle n'encourt que des dépenses et aucun revenu (sauf celles de « Type deux »). Il sera donc normal, comparée à la senior¹⁵¹, de voir l'état de la balance de leurs actifs constamment déficitaire. Ce sont les émissions en cours et futures d'actions, ou certaines autres sources externes de fonds, qui permettront aux juniors de fonctionner économiquement.

Peu importe le type auquel appartiennent les juniors, les processus d'évaluation d'un projet minier qu'elles entreprennent peuvent être déformés par les politiques de compagnies cherchant la poursuite d'une croissance rapide, par des pressions poussant à tirer avantage d'une situation financière particulière du marché, et par des opportunités financières et des

¹⁵⁰ Marshall, Ian E. *A Survey of Corruption Issues in the Mining and Mineral Sector*. (Berlin, 7 September 2001), International Institute for Environment and Development: Mining, Minerals and Sustainable Development Project, No 15, p. 17.

¹⁵¹ Les entreprises seniors, avec le cours actuel de l'or, ont des balances loin d'être déficitaires et leurs bénéfices se calculent en dizaines, voire des centaines de millions de dollars.

subventions. Pendant les périodes où les politiques d'expansion rapide sont la norme et sont activement recherchées (ex. : lors de hausses soutenues du prix de l'or), les politiques d'évaluations et les critères déterminant d'une décision deviennent plus flexibles et sujets aux influences externes, même dans les organisations les plus respectables et les mieux établies.

Nous venons de voir les différents types de juniors et leurs stratégies. On se rend compte que les seniors ont un rôle important à jouer dans la survie du secteur junior.

2.1.4. La position des seniors

La nature d'une opération minière exige l'adoption d'une stratégie conservatrice de la part des seniors qui les entreprennent. En effet, les infrastructures d'une mine sont temporaires puisque le gisement sera un jour épuisé. De plus, la production mondiale d'or allant en augmentant, la recherche de nouveaux filons devient plus ardue. Le rôle des juniors devient donc de plus en plus important. Cette situation rend risqué l'investissement dans ces entreprises compte tenu de ce qui a été présenté précédemment. Mais, les seniors considèrent que le risque d'entreprendre elles-mêmes l'exploration minière est encore plus élevé. En effet, les travaux d'exploration nécessitent parfois une décennie pour une concession donnée. Investissant ses propres profits dans l'affaire, la senior cherchera à prévoir quel sera le coût de production du minerai une fois la période d'exploration terminée. Or, pour y arriver, elle devra recourir à des outils de prévision du prix de l'or¹⁵². Mais comment prévoir ce prix dix ans à l'avance ? Les risques sont trop grands et il devient donc plus avantageux de recourir aux services d'une junior. Si cette dernière trouve de l'or, elle lui vendra sa concession moyennant une part des bénéfices d'exploitation ou elles exploiteront le site en coentreprise¹⁵³. La collaboration senior-junior est d'autant plus possible quand on sait que les sites les plus prometteurs dans l'exploration de l'or sont ceux

¹⁵² Cranstone, Donald A. *Historique de l'exploration minérale et de l'exploitation minière au Canada et perspectives pour l'avenir*. Ottawa : Ressources naturelles Canada, 2002. p. 25.

¹⁵³ C'est le cas de l'entreprise BHP-Billiton qui a instauré un « Junior Alliance Program » : « We have fundamentally changed the way we undertake exploration. Such activities were previously conducted directly, but now a small team enters into agreements with independent "junior" exploration companies to form equity-based partnerships in areas where prospects meet defined Company criteria. The partner is then responsible for conducting the exploration programme ». Billiton (2000). HSE and Communities annual report. Annual Report, Billiton Plc, 1-3 Strand, London. WC2N 5HA. United Kingdom. 32p. <http://www.billiton.com>. [Consulté le 4 août 2005].

qui jouxtent des mines déjà en production par des seniors. Il est aussi vrai que d'autres sites comme les mines abandonnées, lorsque les cours mondiaux étaient trop bas ou les sites artisanaux sont d'autres possibilités. Les études du « *Raw Material Group*¹⁵⁴ » de Stockholm ont confirmé cette tendance durant les années 90 et qui semble se poursuivre aujourd'hui : l'éloignement des sites miniers potentiels jumelés aux coûts d'exploration dépendant d'un prix de l'or fluctuant sur le marché mondial poussent les seniors à externaliser les projets d'explorations. Ainsi les juniors vont user d'avantages que les seniors n'ont pas, comme la créativité et l'entreprenariat (voir le cas de Cassidy Gold, plus bas). Elles risquent toutefois d'être sujettes à une prise de contrôle par une senior si un gisement prometteur est découvert¹⁵⁵. Car si la senior est très conservatrice dans ses entreprises d'exploration, elle a généralement beaucoup plus de capital et « achète » les succès des juniors, un peu comme les groupes financiers du début du siècle commanditant les aventures des prospecteurs de l'époque. Un autre phénomène est celui de la fusion entre deux seniors. Il en résulte que les dépenses en exploration de la nouvelle entité sont inférieures à la somme des budgets des deux entreprises avant la fusion. Si elle tient à garder ses chances de trouver du minerai, elle a donc intérêt à compenser ce déficit relatif en faisant appel à une junior¹⁵⁶.

Au niveau de la production minérale, les seniors ont un avantage sur les plus petites entreprises lorsqu'elles exploitent leur gisement. En effet, les mines les plus grosses permettent de profiter des économies d'échelle¹⁵⁷. Le coût unitaire d'extraction du minerai diminue avec l'augmentation de sa quantité extraite. Puisque les mines à ciel ouvert fournissent plus de minerai que celles souterraines, ces dernières sont donc moins nombreuses (sans oublier les risques liés à la sécurité dans ces mines). Ainsi l'augmentation

¹⁵⁴ Le Raw Material Group est un groupe de recherche qui compile les données mondiale de l'industrie minière. La plus complète selon eux. On y retrouve toutes les mines d'importances ainsi que le nom des entreprises qui les exploitent. (<http://www.rmg.se/>, [consulté le 9 janvier 2007]).

¹⁵⁵ Campbell, Bonnie K. « *Les intérêts miniers canadiens et les droits de la personne en Afrique dans le cadre de la mondialisation* », 1999. Disponible sur le site Internet de Droits et Démocratie, Centre international des droits de la personne et du développement démocratique : <http://www.ichrdd.ca/francais/commdoc/publications/mondialisation/afriqueMondial.html> [Consulté le 12 octobre 2004].

¹⁵⁶ Harper, Gerald and Andrews, Tony. *Boosting the discovery of new minerals deposits by attracting investments: The Canadian experience*. EXPOSIBRAM 2001 (Belo Horizonte, Brazil, April 25th, 2001). Belo Horizonte: Brazil. http://pdac.ca/pdac/publications/papers/pdf/harper_andrews.pdf [Consulté le 4 août 2005].

¹⁵⁷ Crowson, Phillip. *Inside Mining. The economics of the supply and demand of minerals and metals*. London: Mining Journal Books Limited, 1998. 230 p.

de la taille d'une mine permet d'augmenter sa rentabilité, mais, contrairement à une mine plus petite, réduit sa flexibilité. Pour bénéficier des économies d'échelle, l'équipement doit être utilisé intensément afin d'augmenter la quantité de minerai produite. Le coût d'exploitation monte rapidement lors de la moindre baisse de production aussi sensible soit-elle. Par conséquent, les seniors n'auront pas la volonté de diminuer leur production lors d'une baisse de la demande. Cela aura une incidence sur les prix qui chuteront eux aussi. Bref, les grosses mines cherchent le moins possible à modifier leur production en fonction des conditions du marché. L'influence sur les cours mondiaux du métal en est une d'exacerbation de la volatilité. Dans une économie d'échelle, la mine fonctionne selon deux modes : à plein régime ou pas du tout. Évidemment, une mine exploitée par une petite entreprise sera plus flexible mais risquera de subir les aléas du marché la rendant sujette aux fermetures plus fréquemment que les mines exploitées par les seniors. Ainsi, son propriétaire, souvent une junior, aura des contraintes au niveau du capital et du budget ce qui le forcera souvent à utiliser du matériel de seconde main (foreuse sous performante etc.), une main d'œuvre inexpérimentée et/ou sous payée et d'éviter les dépenses non productives liées à la protection de l'environnement ou la relation avec les communautés. On comprend aussi pourquoi ce type de projet minier n'est pas toujours racheté par les seniors. Ces dernières gèrent plusieurs sites, souvent de grande taille, et les économies d'échelle leur permettent d'exploiter l'or de façon profitable. En exploitant, un site qu'elles rachèteraient d'une junior, elles utiliseraient le même type de gestion et paieraient environ les mêmes coûts d'exploitation (matériel sophistiqué et personnel mieux payé) ce qui surpasseraient les revenus qu'elle procure¹⁵⁸. C'est pourquoi, plusieurs juniors devront, dans la mesure du possible, garder leurs concessions minières inexploitées pour ensuite les vendre à une senior quand le prix de l'or aura suffisamment monté pour couvrir les coûts de production ou à une autre junior dont les méthodes différentes d'exploitation lui permettront de tirer profit de l'exploitation.

On a vu que la junior canadienne est intrinsèquement une entreprise fragile, volatile qui lie souvent son destin à celui d'une senior. Cette caractéristique la lie fortement au problème du

¹⁵⁸ Davis, Graham A. 2002. *Economic Methods of Valuing Mineral Assets: for presentation at the ASA/CICBV 5th Joint Business Valuation Conference* (Orlando, Florida, October 24-26, 2002). Golden (Colorado): Colorado School of Mines. p. 21.

risque économique de l'investissement dans le secteur des juniors. Ce risque tire donc une partie de son origine dans la nature même de la société minière d'exploration et de développement. Il demeure que cette situation peut représenter un enjeu politique ou éthique. Mais beaucoup, de spéculateurs y trouvent une opportunité de richesse et ils recherchent la volatilité dans les prix (voir section 3.4). Il n'est pas surprenant qu'ils trouvent le secteur des juniors tentant¹⁵⁹. C'est au Canada que le secteur des juniors est le plus développé et la section III explique pourquoi. La sous-section suivante nous permettra d'abord d'évaluer l'ampleur de la présence de ce secteur dans l'industrie minière canadienne.

2.2 La part des juniors dans le secteur de l'exploration canadienne.

La place du Canada dans l'industrie minière est donc très enviable. Les plus grosses compagnies du monde ont leurs sièges sociaux au Canada ou sont enregistrées dans les places boursières canadiennes, australiennes et américaines. Toutefois, c'est au Canada que se trouvent le plus grand nombre d'entreprises juniors (voir section 3.2). En août 2006, 1223 entreprises minières étaient inscrites à la bourse de Toronto et plus de mille d'entre elles étaient des juniors¹⁶⁰.

Les juniors sont apparues au début du vingtième siècle sous la forme de groupes de prospecteurs commandités par un ou plusieurs hommes d'affaire locaux. Ces groupes exploraient le Canada et s'ils trouvaient un gisement exploitable, les commanditaires se voyaient octroyer une part dans les intérêts de la future mine¹⁶¹. Aujourd'hui, une large partie des dépenses en exploration minière au Canada est effectuée par les juniors. En Australie, le secteur des juniors est moins vigoureux car moins d'entreprises y sont enregistrées qu'au Canada. Au Royaume-Uni, le secteur des juniors est très petit mais très actif comme celui des grandes entreprises (comme Rio Tinto). Aux États-Unis, les seniors

¹⁵⁹ Callahan, Matthew. « *To Hedge or Not to Hedge... That Is the Question. Empirical Evidence from the North American Gold Mining Industry 1996-2000* ». Working Paper. New-York: Leonard N. Stern School of Business, Glucksman Institute for Research in Securities Markets, April 10, 2002. p.19.

¹⁶⁰ TSX and TSX Venture : www.tsx.com/en/pdf/TSXandTSXVentureMiningFactSheet.pdf [Consulté le 13 septembre 2006].

¹⁶¹ Cranstone, Donald A. *Op. cit.* p. 12.

ont aussi préséance comme Newmont. Il semble que le secteur des juniors soit presque devenu une chasse-gardée canadienne¹⁶².

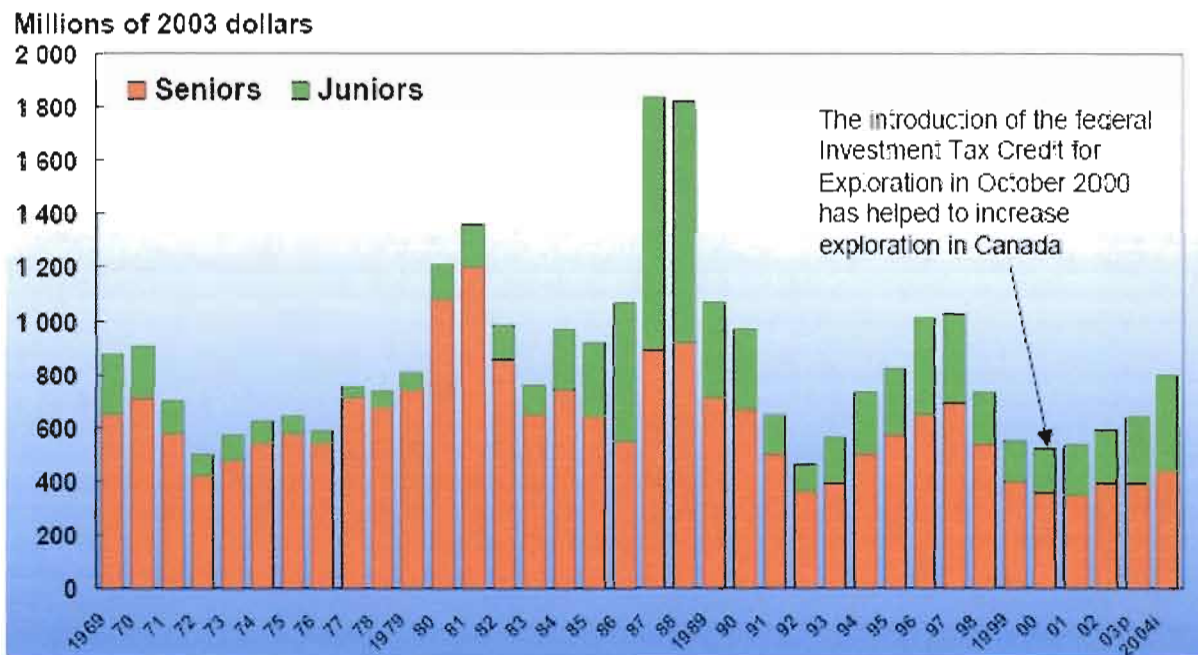
Tableau 2.2 : Total des dépenses des entreprises juniors et seniors canadiennes entre 1998 et 2000 (millions de dollars).

	1997		1998		1999		2000 (est.)	
Juniors	298	32,4 %	171	26,1 %	137	27,3 %	165	32,9 %
Seniors	623	67,6 %	485	73,9 %	364	72,7 %	337	67,1 %
Total	921	100,0%	656	100,0%	501	100,0%	502	100,0%

Source : Bouchard, Ginette et Vallée, Marcel. *Mineral development statistics, a mine of information*. CIM Bulletin vol. 93. July2000.

¹⁶² Thomson, Ian and MacDonald, Alistair. *Op cit.* p.6.

Fig. 2.2.: Dépenses d'exploration au Canada entre 1969 et 2004.



Source: Survey of Mineral Exploration, Deposit Appraisal and Mine Complex Development Expenditures. Natural Resources Canada.

Il est vrai que vers 1997-98, le cours de l'or a chuté. Aussi, le secteur minier a aussi souffert de la crise économique asiatique sans parler des contrecoups de l'affaire Bre-X (voir section 3.4). Cela explique la baisse dans les dépenses d'exploration, mais la proportion de dépenses de la part des juniors s'est maintenue autour de 30%. En 1998, 34 juniors dépensèrent plus d'un million de dollars en dépenses, soit 49% du total dépensé par les juniors¹⁶³. C'est à partir de 2001 que le secteur des juniors deviendra extrêmement dynamique avec une part des dépenses en exploration qui représenteront 35% (178 millions de dollars) du total en 2001 et 42% (209 millions de dollars) en 2002. En l'espace de cinq ans, la part des juniors passe de 26 à 42%. Pourtant, l'augmentation absolue des dépenses est de 22% pour la même période (+38 millions de dollars entre 1998 et 2002) ce qui est moins spectaculaire. En fait, c'est le secteur senior qui voit un recul de ses dépenses en exploration à cause de la pression qu'exerce sur les balances de comptes la faiblesse des prix des minéraux. En effet, les prix mondiaux des minéraux ont un effet sur la stratégie

¹⁶³ Bouchard, Ginette et Vallée, Marcel. « Mineral development statistics, a mine of information ». *CIM Bulletin* Vol. 93. No 1042. July 2000. p. 78-84.

d'exploration. Les budgets d'exploration sont fixés en fonction des prix et c'est pourquoi il est possible, pour les seniors et quelques juniors, de voir une corrélation entre l'évolution des prix et celle des activités d'exploration l'année suivante (ce décalage est dû à l'application du budget déterminé un an avant sous l'influence du prix d'alors)¹⁶⁴. Cela n'empêche pas de souligner l'accroissement récent des activités d'exploration des juniors¹⁶⁵.

En observant de plus près le niveau des dépenses des entreprises, on se rend compte que plus de 90% des juniors canadiennes investissent moins d'un million de dollars chacune annuellement en exploration. L'autre 10% contribue toutefois pour environ 60% du total des dépenses. Ces éléments que l'on retrouve dans le tableau 2.3, montrent que les juniors sont très nombreuses mais qu'une minorité dépense beaucoup (plus d'un million de dollars) en exploration annuellement même si elle contribue pour 30% du total des dépenses de l'industrie minière canadienne.

¹⁶⁴ Canadian Intergovernmental Working Group on the Mineral Industry. *Overview of Trends in Canadian mineral exploration*. Ottawa: Minister of Public Works and Government Services Canada, 1998. p. 5.

¹⁶⁵ Canadian Intergovernmental Working Group on the Mineral Industry. *Overview of Trends in Canadian mineral exploration*. Ottawa: Minister of Public Works and Government Services Canada, 2003. p. vii.

Tableau 2.3.: Dépenses d'exploration et de développement des entreprises canadiennes
(2000 à 2002).

TABLE 1. EXPLORATION AND DEPOSIT APPRAISAL EXPENDITURES:⁽¹⁾ BY RANGE OF EXPENDITURES AND BY TYPE OF COMPANY, 2000-02

Range of Expenditures	Junior			Senior			Total		
	Companies	Expenditures	Percentage of Total Junior Expenditures	Companies	Expenditures	Percentage of Total Senior Expenditures	Companies	Expenditures	Percentage of Total Expenditures
(\$)	(number)	(\$000)	(%)	(number)	(\$000)	(%)	(number)	(\$000)	(%)
2000									
>10 million	1	16 897	10.7	8	160 668	47.2	9	177 565	35.7
5 million-10 million	1	5 878	3.6	16	112 833	33.1	17	118 711	23.9
1 million-5 million	34	67 988	43.6	26	53 380	15.7	60	121 378	24.4
500 000-1 million	35	24 328	15.6	12	8 254	2.4	47	32 582	6.6
200 000-500 000	73	24 038	15.4	7	2 184	0.6	80	26 222	5.3
100 000-200 000	59	8 280	5.3	14	2 080	0.6	73	10 359	2.1
50 000-100 000	48	3 368	2.2	12	887	0.3	60	4 255	0.9
1-50 000	141	2 322	1.6	22	304	0.1	163	2 626	0.6
Subtotal	382	152 908	89.0	117	340 689	100.0	509	493 598	89.4
Prospectors ⁽²⁾	32	3 053	2.0	-	-	-	32	3 053	0.6
Total 2000	424	155 962	100.0	117	340 689	100.0	541	496 651	100.0
2001									
>10 million	1	14 336	8.1	11	222 869	66.5	12	237 205	46.3
5 million-10 million	4	28 571	16.1	9	60 863	18.2	13	89 434	17.4
1 million-5 million	34	62 821	35.3	19	37 525	11.2	53	100 346	19.6
500 000-1 million	42	28 921	16.3	9	6 484	1.9	51	35 416	6.9
200 000-500 000	72	23 103	13.0	9	3 046	0.9	81	26 150	5.1
100 000-200 000	73	10 411	5.9	24	3 628	1.1	97	14 040	2.7
50 000-100 000	57	4 027	2.3	4	304	0.1	61	4 331	0.8
1-50 000	122	2 052	1.2	25	405	0.1	147	2 458	0.5
Subtotal	405	174 243	89.0	110	335 138	100.0	515	509 378	89.3
Prospectors ⁽²⁾	38	3 490	2.0	-	-	-	38	3 490	0.7
Total 2001	443	177 733	100.0	110	335 138	100.0	553	512 868	100.0
2002									
>10 million	-	-	-	8	158 141	54.5	8	158 141	31.8
5 million-10 million	5	65 481	17.0	8	62 008	21.3	13	87 499	19.5
1 million-5 million	44	109 634	48.1	22	61 042	20.9	66	161 876	32.3
500 000-1 million	48	31 450	15.0	7	4 100	1.4	55	35 550	7.1
200 000-500 000	89	27 413	13.1	12	3 455	1.2	101	30 868	6.2
100 000-200 000	52	6 748	3.2	10	1 301	0.4	62	8 049	1.6
50 000-100 000	35	2 122	1.0	8	506	0.2	43	2 627	0.5
1-50 000	75	1 242	0.6	13	217	0.1	88	1 459	0.3
Subtotal	348	205 100	89.0	88	291 769	100.0	436	496 868	89.2
Prospectors ⁽²⁾	36	4 224	2.0	-	-	-	36	4 224	0.8
Total 2002	384	209 324	100.0	88	291 769	100.0	472	501 093	100.0

Source: Natural Resources Canada, based on the Survey of Mineral Exploration, Deposit Appraisal and Mine Complex Development Expenditures.

- Nil.

(1) Includes on-mine-site plus off-mine-site activities. Includes field work, overhead, engineering, economic and pre- or production feasibility studies, environment and land access expenditures. (2) Number of prospectors is underestimated because it contains groups of prospectors.

Notes: Data for 2000 and 2001 are final; 2002 data are based on company spending intentions as compiled in January 2002 and revised in August 2002. Numbers may not add to totals due to rounding.

En 2000, 91% des juniors dépensaient moins d'un million de dollars chacune (40,9% du total des dépenses des juniors), 8,7% dépensaient entre 1 et 5 millions de dollars chacune (44,5% du total des dépenses des juniors), 0,5% des juniors (c'est-à-dire deux) dépensaient plus de 5 millions de dollars chacune (11% du total des dépenses des juniors). En 2002, les proportions passeront à : 86% de juniors à moins d'un million en dépenses chacune (33,6% du total), 12,6% de juniors entre 1 et 5 millions en dépenses chacune (49,1% du total), 1,4% de juniors à plus de 5 millions en dépenses chacune (17,3% du total). On s'aperçoit que les juniors ont de plus en plus augmenté leurs dépenses en exploration.

Pour les seniors, en 2000, 42,7% d'entre elles dépensaient plus d'un million de dollars chacune, soit 96% du total des dépenses d'exploration des seniors! En 2002, la proportion passera à 43,2% pour 96,7% du total. Cela signifie que beaucoup de seniors, plus de 50%, dépensent moins d'un million de dollar en exploration, soit environ 3% du total des dépenses des seniors! Cette proportion fluctuant peu, et vu la progression des dépenses des juniors, on peut supposer que bien des seniors laissent le travail d'exploration à leurs petites sœurs. De plus, il semble que les seniors explorent près des sites miniers déjà établis (appelé en anglais : « *Brownfield exploration* ») ou dans des secteurs où les conditions d'exploration ne sont pas trop rudes. Les juniors, elles, s'éloigneront et iront là où les conditions sont des plus difficiles (appelé en anglais : « *Greenfield exploration* ». Ex. : Nunavut au Canada)¹⁶⁶.

Les juniors ont toujours occupé une large part dans les activités d'exploration canadiennes. Elles ont compté pour 48% des dépenses en 1988, 33% en 1989, 31% en 1990, 22% en 1991, 21% en 1992 et 29% en 1993. Selon le tableau, elles seront 46% en 2000, 53% en 2001 et 72% en 2002. Cette baisse durant les années 90, et la hausse des années 2000 correspondent à la disponibilité des actions accréditives (voir section 3.1 : en baisse au début des années 90) et la performance du marché boursier canadien à la fin années 90 et début 2000.

L'industrie minière canadienne vit une recrudescence dans les activités d'exploration des juniors depuis 2001 grâce à la montée du prix de l'or et la confiance des investisseurs qui est

¹⁶⁶ *Ibid.* p.11-12.

revenue¹⁶⁷. L'éclatement de la bulle technologique (les « *dot.com* ») sur les marchés boursiers aura aussi libéré du capital qui sera réinvesti dans le secteur minier. Finalement, les incitatifs fiscaux, et surtout les programmes d'actions accréditatives du Canada serviront d'incitatifs supplémentaires. Ainsi, en 2004, les juniors comptaient pour 45% des dépenses mondiales dans l'exploration des métaux non-ferreux, bien au-dessus de la moyenne de 33% des années précédentes¹⁶⁸. Vers la fin de cette même année, les entreprises seniors, autant que les juniors, se lançaient dans les programmes d'exploration à travers le monde. En effet, selon Ressources naturelles Canada, les 75% des 929 millions de dollars en budgets d'exploration des « grandes entreprises minières » (celle dépensant plus de 3 millions de dollars US par année ; principalement des seniors), soit 395 millions de dollars, étaient destinés à des programmes à l'étranger. De plus, les deux tiers des budgets globaux de ces entreprises sont destinés à des activités se tenant à l'extérieur du Canada ; une proportion qui se maintenait depuis 2002 et 2003. Toujours selon Ressources naturelles Canada, en 2004, plus de 70% des « grandes entreprises minières » canadiennes avaient l'intention de mener des activités à l'étranger¹⁶⁹ : 46% excluaient même d'opérer au Canada, 25% ciblaient à la fois le Canada et l'étranger et 29% se cantonneraient au Canada uniquement. Seul 11% des grandes « entreprises minières » canadiennes avait un budget destiné à des activités d'exploration dans cinq États, 21% dans deux et 59% dans un seul.

En 2004, chez les « petites entreprises » minières canadiennes, pour la plupart des juniors, 50% avaient l'intention de mener leurs activités à l'étranger, 37% visaient l'étranger uniquement, 13% mèneraient leurs activités autant au Canada qu'à l'étranger. 50% des petites entreprises minières se cantonnaient au Canada uniquement. On peut ajouter qu'une seule petite entreprise minière avait l'intention d'effectuer ses travaux dans cinq États ou plus. 79% des petites entreprises exploraient dans un seul État. La situation favorable en 2004 permet donc une ouverture des entreprises canadiennes sur l'étranger. Les grandes sont sensiblement plus ouvertes que les petites mais ces dernières sont toutefois beaucoup plus

¹⁶⁷ Metals Economics Group. *World Exploration Trends. A Special Report from Metals Economics Group for the PDAC 2005 International Convention*. Halifax: Metals Economics Group. 2005. 8 p.

¹⁶⁸ *Ibid.*

¹⁶⁹ Canadian Intergovernmental Working Group on the Mineral Industry. *Overview of Trends in Canadian mineral exploration*. Ottawa: Minister of Public Works and Government Services Canada, 2005. p.167.

nombreuses. L'étude de Ressources naturelles Canada s'était basée sur les rapports de 105 grandes entreprises et 573 petites, un échantillonnage cinq fois plus grand.

Selon les directeurs oeuvrant dans l'industrie minière, les juniors canadiennes sont avantagées parce que l'État canadien abrite une communauté de professionnels du secteur minier qui offre une expertise dont elles bénéficient¹⁷⁰. L'environnement canadien est favorable au développement de l'entreprise minière qui jouit d'une communauté financière prête à la supporter, bien que la situation du financement n'ait pas toujours été idéale (voir section III). Le résultat est que les juniors canadiennes ont été en mesure d'imposer leur présence sur toute la planète et le continent africain ne fait pas exception.

2.3. Les juniors canadiennes dans le monde et en Afrique de l'Ouest.

Selon Conservation International¹⁷¹, au cours des deux dernières décennies, la nature de l'exploration minière a changé avec l'émergence des juniors. Les nouvelles technologies d'exploration ont permis la détection de nouveaux gisements à coûts moindres (prospection aérienne, techniques de forage en profondeur ...). De plus, l'or est attractif à cause de sa valeur élevée et du faible investissement initial qu'il exige comparé aux autres métaux (cuivre, zinc, fer etc.). Ainsi, beaucoup de juniors sont nées lors d'une flambée du prix de l'or au début des années 1980 (voir section 3.1) et le même phénomène ravive leur présence depuis 2000. Puisque l'or est surtout recherché dans les États dits « en voie de développement » (voir section 1.1) aux régimes politiques parfois instables, et que la tolérance au risque des juniors est plus élevée, la supposition qui veut qu'elles aient un avantage pécuniaire à tirer en opérant dans une région au risque politique élevé pourrait s'avérer juste. On ne parle pas encore d'exemples (voir section 3.4) mais la prémisse rend la possibilité bien réelle. Cette déduction n'est pas une nouveauté et a déjà été évoquée dans la littérature¹⁷². Cela nous permet aussi de présumer de la forte présence des juniors canadiennes dans le monde et en Afrique de l'Ouest.

¹⁷⁰ Canadian Mining Journal. « How Canadians score in the world of mining ». *Canadian Mining Journal*, vol. 118, December 1997 p. 12-16.

¹⁷¹ Sweeting, Amy Rosenfeld and Clark, Andrea P. *Op. cit.*, p.9

¹⁷² Switzer, Jason. « Armed Conflict and Natural Resources: The Case of the Minerals Sector ». *International Institute for Sustainable Development: Mining, Minerals and Sustainable Development project No 12*. July 2001. p.16.

En 1992, la Banque Mondiale insistait sur l'importance d'attirer les capitaux étrangers pour le développement de l'industrie minière du continent africain. Or, c'est par l'exploration que les grands projets miniers commencent¹⁷³. Elle spécifiera donc l'importance d'augmenter la présence des juniors en Afrique qu'elle considère comme étant un secteur sous représenté comparé à la présence des seniors d'un côté et des mineurs artisanaux de l'autre¹⁷⁴.

En 2005, les investissements mondiaux des entreprises minières canadiennes ont été de 50 milliards de dollars. Elles comptent ajouter 17 milliards supplémentaires pour de nouveaux projets au cours des cinq prochaines années (voir figure d). Cela signifie un énorme mouvement dans l'exploration minière¹⁷⁵. Sur le continent africain, les projets d'exploration qui s'y tiennent sont menés à 25% par des entreprises canadiennes¹⁷⁶.

Selon Camillo Premoli, du « *Sydney Mineral Exploration Discussion Group*¹⁷⁷ », l'Afrique subsaharienne représente une opportunité d'affaire pour l'extraction de l'or puisque la région répond à trois critères favorables :

1. Un potentiel minier exceptionnel et pas encore quantifié.
2. Une occasion historique de faire affaire avec les États africains puisqu'ils viennent de modifier leurs codes miniers et font maintenant de la promotion afin d'attirer les investissements dans le secteur minier.
3. La technologie en exploration de l'or progresse rapidement et s'applique très bien aux conditions particulières de l'Afrique (milieu sec, désertique, environnement de latérite¹⁷⁸ etc.).

¹⁷³ C'est avec le succès de la découverte du gisement de Geita, en Tanzanie, que la junior canadienne Mano River a décidé de tenter sa chance dans l'exploration d'or et du diamant au Liberia, Sierra Leone et en Guinée. (www.manoriver.com [Consulté le 7 décembre 2006]). En effet, Geita, actuellement exploité par AngloGold Ashanti est la plus grande mine d'or de Tanzanie avec plus de 20 tonnes produites par années, c'est deux fois plus que la mine de Bulyanhulu, exploitée par Barrick Gold Corporation.

¹⁷⁴ World Bank. « *Strategy for African Mining* ». *Op. cit.* p.16.

¹⁷⁵ Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. *L'exploitation minière dans les pays en développement et la responsabilité sociale des entreprises*. Ottawa : Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, octobre 2005. p.3.

¹⁷⁶ Mawson, Nicola. *Op. cit.*

¹⁷⁷ Premoli, Camillo. « African Gold : Potential, Problems and Opportunities ». *Sydney Mineral Exploration Discussion Group*: www.smedg.org.au/premoli.pdf. 18 août 1997. [Consulté le 17 novembre 2004].

Vers la fin des années 90, Premoli identifie trois groupes d'entreprises juniors qui sont le plus en mesure de mener leurs activités en Afrique subsaharienne : les entreprises d'exploration sud-africaines, australiennes et canadiennes. Les Sud-africaines cherchent de nouveaux débouchés voyant les potentiels miniers sud-africains s'épuiser peu à peu. Elles misent sur leur expertise et le fait qu'elles soient africaines. Selon Premoli, cette offensive de charme ne fait pas l'unanimité parmi les autres africains et la qualité de leur expertise semble exagérée, surtout lorsque comparée aux deux autres compétiteurs. Premoli considère donc les Canadiens et Australiens comme les groupes ayant le plus de chance de succès. Les Australiens misent aussi sur leur expertise, surtout que les conditions d'exploration de l'or en Australie sont similaires à celle de l'Afrique, contrairement aux Canadiens. L'inconvénient, c'est qu'ils ont peu d'expérience dans l'exploration « outre-mer » et encore moins en Afrique. L'avantage ultime va donc aux Canadiens. Il est vrai que les conditions d'exploration au Canada sont différentes de celles retrouvées en Afrique mais elles bénéficient d'un avantage de taille : l'accès au capital de risque grâce au caractère spéculatif du marché financier canadien. Cette situation pousse naturellement les entreprises à se lancer dans des projets en dehors du Canada et notamment en Afrique. De plus, l'augmentation des coups d'exploration de l'or au Canada incite les entreprises juniors à mener leurs affaires à l'étranger. Cet accès au capital de risque signifie par contre que les juniors canadiennes sont plus téméraires que leurs pendantes australiennes¹⁷⁹. Elles auraient recouru à des pratiques frauduleuses bien avant le cas désormais célèbre de Bre-X (voir section 3.4).

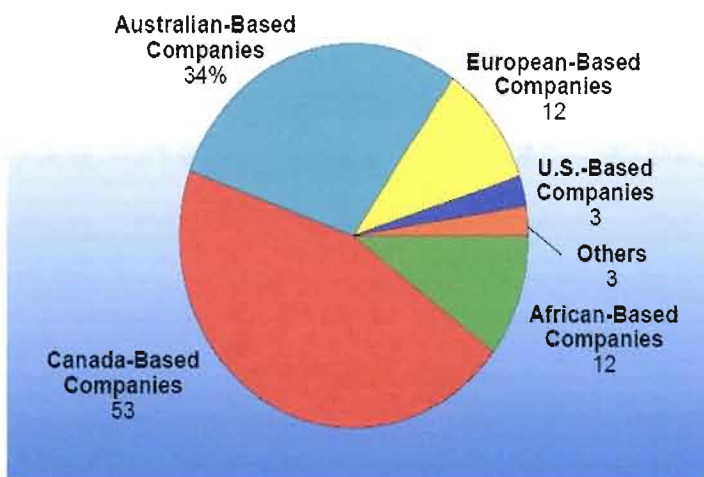
Du millier d'entreprises d'exploration enregistrées à la bourse de Toronto, plus d'une quarantaine opèrent en Afrique. Un échantillon d'une trentaine de juniors présentes en Afrique de l'Ouest dans le secteur de l'or est répertorié dans l'appendice D. Les juniors canadiennes opérant en Afrique ont la particularité d'avoir un plus gros budget que celles demeurant au Canada. Cela n'est pas surprenant puisque entreprendre un projet outre-mer est toujours plus dispendieux. Par contre, l'espoir de trouver un grand gisement est plus

¹⁷⁸ La latérite est une roche rouge à brune qui est le résultat d'altérations dues à un climat aride et se retrouve donc en abondance sous les tropiques. Elle crée des sols fragiles, pauvres en nutriments mais elle est facilement dissolvable, ce qui peut faciliter certaines exploitations minières.

¹⁷⁹ [Canadian juniors] are also more reckless players than the Australians[...]. Canadian juniors — eg, Timbuktu Gold, Mali — were salting gold prospects in Africa long before the Busang case. *Ibid.*

grand. Ainsi, selon la liste d'entreprises échantillonnées dans les tableaux en appendice D, on remarquera que beaucoup d'entre elles ont un budget d'exploration dépassant un million de dollar, ce qui représente la situation d'à peine 10% de la totalité des juniors canadiennes. La figure suivante montre le nombre de compagnies (juniors et seniors) explorant l'Afrique, par État d'origine en 2003 (117 compagnies pour un budget de 374,2 millions de dollars américains:

Fig. 2.3: Nombre d'entreprises d'exploration sur le continent africain par État d'origine (2003).



Source: Natural Resources Canada, based on Metals Economics Group's *Corporate Exploration Strategies : A Worldwide Analysis*.

Selon Dorothy Kosich¹⁸⁰, en mai 2005, les juniors ont ralenti leurs travaux d'exploration et même de production aux États-Unis à cause du long processus fastidieux d'octroi des permis. Par contre, il semble que la facilité d'obtenir des permis en territoires outre-mer (Afrique, Asie, Amérique du sud) encourage leurs activités là-bas. Cette tendance à axer ses activités là où les lois sont plus souples a été remarquée depuis 1996 par l'Institut Fraser de Colombie-Britannique qui a décidé de publier un sondage annuel auprès de l'industrie minière canadienne, cette dernière se plaignant des lois de cette province qui limitaient les

¹⁸⁰ Kosich, Dorothy. « What happened to the excitement of exploration? ». *www.mineweb.com*, 26 mai 2005. [Consulté le 18 août 2005].

possibilités d'exploration minière¹⁸¹. Cette importante étude prélève l'opinion de plusieurs entreprises minières, grandes et petites, oeuvrant dans l'exploration ou la production¹⁸². Elles donnent leur avis sur le climat offert par différentes régions du monde qui encadre leurs activités d'exploration et de production. 55% des entreprises interrogées ont l'or comme minéral principal dans leurs budgets de production et d'exploration. Les différentes régions sont ensuite classées selon un niveau de satisfaction des entreprises pour chacun des critères suivants : l'incertitude entourant l'interprétation et l'application des lois et règlements, les lois environnementales, les incohérences et redondances dans les procédures, le régime de taxation, l'incertitude liée aux revendications territoriales des autochtones, l'incertitude liées à la possibilité de transformer un territoire en zone protégée ou en parc national, les infrastructures, les ententes socio-économiques, la stabilité politique, les lois du travail, la qualité et accessibilité à une base de données géologiques, la sécurité, le potentiel minéral compte tenu des régulations et restrictions actuelles, le potentiel minéral en supposant l'absence de contraintes légales ou de restrictions.

Les États africains touchés par le sondage incluent trois producteurs d'or de l'Afrique de l'Ouest : le Burkina Faso, le Ghana et le Mali. Les résultats démontrent que dans les États africains, l'incertitude entourant l'interprétation et l'application des lois et règlements, la stabilité politique, la sécurité, le régime de taxation, la qualité des infrastructures et dans une moindre mesure, les lois du travail constituent un frein à l'investissement en comparaison avec le Canada, les États-Unis, l'Australie ou même l'Amérique latine. Par contre, ils ne constituent pas un cas particulier puisque que des États comme la Chine, la Russie ou l'Indonésie sont aussi préoccupants concernant ces mêmes enjeux. Par contre les États américains de Californie, du Colorado ou du Minnesota sont moins bien vus que les États africains en ce qui a trait à l'interprétation et l'application des lois, mais surtout en ce qui concerne les régulations environnementales et la réglementation sur les parcs et zones protégées. De plus, au niveau des incohérences concernant leurs règlements, le Mali, le

¹⁸¹ Fraser Institute. *Annual Survey of Mining Companies 2004/2005*. Vancouver: Fraser Institute, 2005. 82 p.

¹⁸² Cette étude a son importance dans la capacité qu'elle a de synthétiser les opinions de différentes entreprises minières. Elle n'a pas un caractère scientifique. Son utilité est de nous permettre d'extraire l'avis qu'a l'industrie minière canadienne sur les États hôtes où elle opère. La liste des États hôtes inclut toutes les provinces canadiennes et États des États-Unis ainsi que des États africains qui seront tous comparés selon différents critères énumérés dans le texte.

Burkina Faso et le Ghana sont mieux perçus par les entreprises que la Colombie-Britannique, la Californie, le Colorado, l'Indonésie ou la Russie. En somme, les États africains sont perçus comme un bon potentiel à l'investissement compte tenu de leur régulation actuelle. Sur ce point, le sondage démontre que le Ghana, le Mali et le Burkina Faso sont beaucoup plus attirants que la Californie, le Colorado ou la RDC et le Zimbabwe qui ont les pires notes. Leurs codes miniers auraient eu leurs effets.

Les entreprises juniors se fient beaucoup plus aux infrastructures et services existants dans la région où elles effectuent leurs projets. Les seniors peuvent, à la rigueur, financer certaines infrastructures (routes, barrages etc...). Selon les juniors, lorsqu'un gouvernement fait des efforts pour améliorer ses infrastructures et services et faciliter le travail d'exploration, il peut en découler des investissements de plusieurs millions octroyés à la junior qui présente donc un projet plus réaliste et réalisable dû à la présence même de ses infrastructures. C'est le cas de l'initiative d'améliorer la base de donnée en géoscience du gouvernement de l'Ontario qui aura facilité les activités d'exploration dans la province¹⁸³.

Pour les compagnies d'exploration, le continent africain impose des contraintes au niveau des risques politiques et de sécurité. Ainsi, même si le potentiel géologique représente un incitatif à l'exploration ailleurs qu'au Canada, ce dernier offre un climat de sécurité pour le personnel et les projets miniers (lois etc.) qui encouragent les juniors à privilégier cet État¹⁸⁴.

Paradoxalement, la liberté d'expression octroyée aux populations autochtones du Canada limite le champ d'action des juniors. Ces dernières critiquent ouvertement les provinces comme la Colombie-Britannique où l'incertitude liée à des revendications territoriales non résolues (une vingtaine!) des autochtones ralentissent les projets et transfèrent à l'entreprise le coût lié à la résolution d'une entente avec les autochtones. Les revendications des communautés africaines ne semblent pas avoir l'ampleur de celle de Colombie-Britannique selon les entreprises. Pourtant, l'ONG Conservation International, affirme que, dans vingt

¹⁸³ Fraser Institute. *Op. cit.*, p. 46.

¹⁸⁴ *Ibid.* p. 44.

ans, la moitié des minerais d'or et de cuivre extraits dans le monde proviendront de territoires occupés ou réclamés par des communautés autochtones¹⁸⁵.

Selon Darimani¹⁸⁶, les entreprises canadiennes sont parmi les plus nombreuses en Afrique. Elles ont augmenté leur présence en Afrique de 75% entre 1992 et 1996. Lors de cette dernière année, 170 entreprises exploitaient 440 sites miniers. À la fin de 2002, 530 sites étaient exploités dans 35 États africains. On verra dans la section 3.4 que Darimani voit dans la présence canadienne bien des effets négatifs, en particulier de la part de quelques juniors. Et d'après l'étude de l'Institut Fraser, le risque politique vient après les préoccupations concernant le potentiel géologique et les lois et règlements des États africains. Comme on l'a vu en 1.2, ces derniers ont assoupli leur code minier rassurant ainsi la communauté d'affaire. Selon le sondage de l'Institut Fraser, les États d'Afrique de l'Ouest ont donc l'avantage d'avoir des lois cohérentes créant une stabilité recherchée par les entreprises tout en possédant des régulations environnementales et sociales qui n'entravent pas leurs activités. La tendance observée par Darimani est confirmée par Ressources naturelles Canada¹⁸⁷ qui note qu'entre 1992 et 1996 le rapport entre le nombre de propriétés d'exploration étrangères concédées aux entreprises cotées dans les bourses canadiennes sur le nombre total de propriétés situées à l'étranger que ces mêmes entreprises possèdent est passé de 0,74 à 0,87. Pendant la même période, le rapport entre le nombre de propriétés d'exploration concédées au Canada et le nombre total de propriétés que ces entreprises possèdent au Canada est demeuré constant à 0,95. Cela signifie qu'en l'espace d'à peine quatre ans, les entreprises canadiennes se sont lancées dans des projets d'exploration à travers le monde, assumant ainsi les risques qu'ils comportent. Le Ghana est devenu une destination de choix dans cette offensive mondiale des juniors canadiennes.

¹⁸⁵ Sweeting, Amy Rosenfeld and Clark, Andrea P. *Op. cit.*, p.13.

¹⁸⁶ Darimani, Abdulai. « Impact of Activities of Canadian Mining Companies in Africa ». *Third World Network : Africa Secretariat*. 31 October 2005, p. 2.

¹⁸⁷ Canadian Intergovernmental Working Group on the Mineral Industry. *Overview of Trends in Canadian mineral exploration*. Ottawa: Ressources naturelles Canada, 1997. p. 74.

2.3.1 Se lancer dans l'exploration minière au Ghana.

Au Ghana, les minéraux sont une propriété de l'État tel qu'indiqué dans les lois : PNDCL 153 de 1986¹⁸⁸ et la constitution de 1992¹⁸⁹. Ainsi, l'État peut prendre possession d'une terre dans le but d'y extraire son minerai. Évidemment, si elle est occupée par un individu, celui-ci risque d'être exproprié. La Commission des mines du Ghana émet des permis d'exploration aux entreprises qui mèneront leur projet sur le terrain qui sera souvent habité par des communautés locales¹⁹⁰. Le règlement exige que le prospecteur informe l'occupant sur les intentions de son entreprise quatorze jours avant les débuts des opérations d'exploration. La loi permet de dédommager les occupants mais ces derniers, surtout s'ils sont agriculteurs, ce qui est généralement le cas, ne peuvent aucunement décider de l'avenir de leurs productions agricoles. Ils n'ont pas d'autre choix que de quitter les lieux. Ainsi, dès l'étape initiale d'un projet d'exploration, une des parties prenantes au projet, l'occupant/agriculteur, est écartée du processus décisionnel entourant l'exploitation de « ses terres ». Si l'exploration est concluante, donc découverte d'un site économiquement viable, la décision de lancer l'exploitation ne relève que de l'entreprise et du gouvernement d'Accra (la Commission des mines, le Ministère des Mines et énergie et l'Agence de protection de l'environnement). Il s'avère que l'isolement des populations de toute négociation concernant l'avenir du site est tel, qu'elles sont reléguées à un niveau de préoccupation négligeable lors de la procédure d'études d'impacts environnementaux¹⁹¹. Ces dernières sont exigées de la part des entreprises avant le début des travaux de construction de la mine. Les communautés demeurent donc dans un « isolement procédural ».

¹⁸⁸ Part I (1) : « *Every mineral in its natural state in, under or upon any land in Ghana, rivers, streams, water-courses throughout Ghana the exclusive economic zone and any area covered by territorial waters or continental shelf is the property of the Republic of Ghana and shall be vested in the Provisional National Defence Council for an on behalf of the people of Ghana* ».

(<http://www.mincomgh.org/html/regulations/pages/1.htm> [Consulté le 14 juin 2005]).

¹⁸⁹ Article 257 (6) : « *Every mineral in its natural state in, under or upon any land in Ghana, rivers, streams, water courses throughout Ghana, the exclusive economic zone and any area covered by the territorial sea or continental shelf is the property of the Republic of Ghana and shall be vested in the President on behalf of, and in trust for the people of Ghana* ».

(http://www.parliament.gh/const_constitution.php#Chapter%2021 [Consulté le 14 juin 2005])

¹⁹⁰ Aubynn, Anthony Kwesi. *Land-based Resource Alienation and Local Responses under Structural Adjustment. Reflections from Western Ghana*. Helsinki: Institute of Development Studies, September 1997. p.10.

¹⁹¹ *Ibid.*

L'émission de licences se fait en plusieurs étapes¹⁹² :

1. Une licence de reconnaissance est attribuée pour une période d'un an renouvelable annuellement.
2. Une licence de prospection d'un maximum de trois ans est donnée pour une superficie ne dépassant pas 150 km². Elle peut être renouvelée sous certaines conditions pour une période de deux ans.
3. L'entreprise peut passer de la licence d'exploration à celle d'exploitation si elle présente une étude de faisabilité acceptable qui inclut des études d'impacts environnementaux. La licence d'exploitation est accordée pour une période de trente ans, renouvelable pour un autre trente ans et concernant une superficie ne dépassant pas cinquante km².

Selon la Commission des Mines du Ghana¹⁹³, l'élément le plus attractif de la loi sur les mines est la possibilité qu'elle donne aux entreprises d'allouer une portion de leurs revenus d'exportation dans des comptes bancaires offshores afin de faciliter l'acquisition d'équipement sur les marchés internationaux (pièces de rechange ou nouveau matériel), le paiement des salaires des employés expatriés et le paiement de dividendes. Aubynn et Akabzaa (voir section 3.4) y voient de sérieux inconvénients au niveau de l'impact sur les communautés et du développement économique de l'État. Le Ghana dispose néanmoins d'une Agence de protection de l'environnement qui a été mise sur pied en 1994. Le problème est qu'il s'agit d'une date tardive étant donné l'énorme impact qu'a l'industrie minière du Ghana, comme toute industrie minière d'ailleurs, sur son environnement depuis plusieurs décennies.

Au niveau de la production minière, en 2002, la Chambre des mines du Ghana, à travers le discours de son directeur James Anaman¹⁹⁴, avouait que les activités d'explorations en cours dans le pays ne suffiraient pas à compenser le déclin de l'industrie minière ghanéenne de

¹⁹² Barning, Kwasi. « *Case Study on Foreign Investment in Mining : The Case of Ghana* ». Colloque: Croissance et diversification des économies à dominante aurifère, Séminaire régional sur les économies à dominante aurifère en Afrique. (Le Cap, Afrique du Sud, 7-9 Novembre 2000) : CNUCED. p. 6-7.

¹⁹³ *Ibid.*

¹⁹⁴ En 2004, Mr. Anaman quittera son poste de directeur de la Chambre des Mines. Il est directeur chez AngloGold Ashanti (<http://ww7.investorrelations.co.uk/ashantigold/contact.jsp>. [Consulté le 12 janvier 2007]).

l'or qui risque de lui faire perdre sa place de deuxième producteur d'or d'Afrique¹⁹⁵. L'exploration minière a atteint un sommet en 1997/98 mais semble décliner depuis, comme en fait foi la figure 1.10. Peu de licences ont été accordées entre 2000 et 2002, mais des 170 entreprises d'exploration possédant des droits cette dernière année, les plus actives étaient canadiennes (AMI Resources, Birim Goldfields, St-Judes Resources, Red Back Mining Inc., etc.) et australiennes (dont Afminex). Les prix peu élevés de l'or, à l'époque, seraient la cause des faibles activités, bien que, comme on le verra en 3.4, le but premier des juniors est de conserver leur concession afin d'en tirer profit quand les prix reviennent à la hausse. Toutefois, il semble que le Ghana lui-même soit devenu moins attrayant aux yeux des investisseurs. Le problème viendrait du fait que les autres États africains comme le Mali et la Tanzanie abritant de l'or dans leur sous-sol ont adopté des codes miniers et des incitatifs plus alléchants après avoir repris et amélioré le code ghanéen¹⁹⁶. Selon Anaman, le Ghana est donc victime de son succès, les investissements se sont déplacés vers des États concurrents rendant le Ghana moins performant qu'il ne l'était. On voit que les déplacements de capitaux sont rapides et qu'ils réagissent aux moindres modifications légales des États. Ils bénéficient ainsi d'un nivellement progressif par le bas des contraintes au grand dam des États comme le Ghana qui ont joué le rôle de pionniers et qui doivent maintenant lutter pour maintenir leur avantage. Aussi, on peut déjà déceler une préoccupation de la part de la Chambre de commerce du Ghana qui risque de ne pas correspondre aux aspirations des ONG locales, voire de l'Agence de protection de l'environnement qui sont plutôt préoccupés par le caractère envahissant des activités minières au pays. Les conséquences sont l'impression d'une collusion entre le gouvernement du Ghana et les entreprises étrangères que les sociétés civiles avouent percevoir (voir section 3.4). Le tableau de la page suivante montre la distribution des entreprises minières du Ghana selon le type de minéral extrait, la taille et l'endroit de la concession en 2001. Les entrées 4, 8, 14 et 15 ont une part d'investissements canadiens.

¹⁹⁵ African Mining Magazine. *Ghana's gold output drops - but a turnaround is on the cards*. July/august 2002. p.28-30.

¹⁹⁶ Cité dans African Mining, Kwado Adjei-Darko, ministre des Mines du Ghana, explique : « *In the 1980s we introduced progressive minerals and mining legislation which gave us the lead in Africa. Other countries have subsequently copied our example and, as a result, we have lost capital investment which might otherwise have come to Ghana. We now have a totally new and very comprehensive mining act in preparation which should ensure that we recover lost ground. We're looking at the tax regime and we're looking at security of investment and believe the new Act will be very investor friendly* ». *Ibid.* p.30.

Tableau 2.4.: Entreprises minières du Ghana, 2001

Company	Minerals Mined	Concession Area (km ²)	Concession Region
1 Abosso Goldfields Ltd.	Gold, Silver	49.00	Western
2 Amansie Resources Ltd.	Gold	50.33	Ashanti
3 Ashanti Goldfields Company	Gold	701.47	Ashanti & Western
4 Ashanti-Akroteri Gold Mines Inc./ Jeni Gold Mining Ltd	Gold, Diamonds	48.70	Ashanti
5 Barnex (Prestea) Ltd.	Gold	129.05	Western
6 Billiton Bogoso Gold Ltd.	Gold, Diamonds	95.00	Western
7 Blue River Mining Co.	Gold	40.40	Western
8 Bonte Gold Mines Ltd	Gold	27.03	Ashanti
9 Continental Goldfields Ltd.	Gold	323.36	Western
10 Garos Delta Mining Co.	Gold, Diamonds	65.61	Western
11 Ghana Bauxite Company Ltd.	Bauxite	29.39	Western
12 Ghana Consolidated Diamonds Ltd.	Diamond	360.76	Eastern
13 Ghana Manganese Company	Manganese	175.93	Western
14 Gold Fields (Gh) Ltd.	Gold	204.22	Western
15 Goldenrae Mining Company	Gold, Diamonds	84.26	Western
16 Kibi Goldfields International	Gold, Diamonds	49.95	Eastern
17 Midras Mining Limited	Gold	57.01	Western
18 Nkroful Mining Company	Gold	50.00	Western
19 Obenemase Gold Mines	Gold	125.00	Ashanti
20 Okumpreko Mining Company	Gold, Diamonds	93.00	Western
21 Prestea Sankofa Gold Limited	Gold	3.43	Western
22 Satellite Goldfields Limited	Gold	50.00	Western
23 Seafor Mining Company	Gold, Diamonds	49.91	Eastern
24 Sian Goldfields Ltd	Gold	46.93	Ashanti
25 Teberebie Goldfields Ltd.	Gold	41.53	Western
26 Ghanaian-Australian Goldfields Ltd	Gold, Diamonds	77.79	Western

Source: Boateng, Joseph Yaw. New-York Academy of Business. « Ghana Mining Industry Case study ».

2.4 L'archétype de la junior canadienne en Afrique.

Le modèle de la junior canadienne en Afrique peut être varié mais on peut prendre celui de Cassidy Gold Corporation comme illustration. Cette entreprise ne mène pas d'Activité au Ghana même si la section 3.4 ce concentre sur les enjeux dans cet État. Nous voulons simplement illustrer que la présence des juniors canadiennes à un impact dans toute cette région qu'est l'Afrique de l'Ouest. Cassidy est une junior enregistrée à Kamloops, en Colombie-Britannique, et inscrite à la bourse de Toronto (TSX-V). Fondée en 1984 sous le nom de PMA Technologies, elle change de nom pour PMA Resources en 1988 et Cassidy Gold Corp. en 1996. Elle a toujours possédé des actifs en deçà de dix millions de dollars (950 milles au Canada et 8,6 millions en Guinée en date du 31 juillet 2005) et axe toutes ses

activités dans la recherche d'or dans des concessions minières en Colombie-Britannique et en Guinée¹⁹⁷. C'est dans cet État que l'avenir semble le plus prometteur et notamment dans les sites suivants¹⁹⁸ :

1. Sigouri : zone d'exploration de 191 km² près d'un site d'extraction minière exploité par AngloGold Ashanti. L'exploration est encore à un stade peu avancé en 2005. L'entreprise a eu accès à cette concession en achetant la compagnie guinéenne Minière Africaine (Mina) S.A.R.L. le 31 octobre 2004. Cette dernière est devenue une filiale.
2. Kouroussa : zone d'exploration constituée de cinq concessions totalisant 840 km². Ce projet est à un stade avancé d'exploration et l'entreprise estime que le site est très prometteur. Cassidy Gold a dû créer une filiale, Société Cassidy Gold Guinée S.A.R.L. pour obtenir les concessions.

Cassidy ne génère donc pas de revenus. En juillet 2005, son déficit s'est élevé à près de six millions de dollars, principalement à cause des opérations de forages sur le site de Kouroussa. On voit que lorsqu'un projet devient prometteur, l'entreprise doit investir encore plus tout en ayant un état de compte déficitaire. Cassidy aura donc recouru récemment à l'émission d'encore plus d'actions pour se financer. Cette situation est précaire et l'entreprise l'avoue, mais c'est le risque à prendre pour enfin avoir la confirmation que Kouroussa se transformera en mine profitable. Pour pouvoir opérer malgré tout, Cassidy Gold a émis des actions qui se totalisent aujourd'hui à plus de 43 millions en circulation et qui valent environ 50 cents chacune. Sans cette possibilité de financement, l'entreprise ne pourrait continuer ses activités. En comparaison, une senior comme Barrick Gold Corp. a plus de 5 milliards d'actifs, à 500 millions actions qui valent une trentaine de dollars chacune. Comme toutes les juniors, les revenus annuels de Cassidy Gold en 2003 ont été négatifs (-505 000 dollars canadiens), comparés à des gains de plus de 200 millions de dollars que Barrick Gold et Placer Dome ont chacun engrangé cette même année.

Cassidy Gold Corp., comme toutes les juniors de son secteur, peut différer ses dépenses d'exploration dans ses livres comptables de façon à ce qu'elles ne grèvent pas trop la

¹⁹⁷ Cassidy Gold Corp. *Interim Consolidated Financial Statements*. Unaudited. July 31st 2005. <http://www.cassidygold.com/s/FinancialStatements.asp>. [Consulté le 13 septembre 2005]

¹⁹⁸ *Ibid.*

situation financière précaire de la compagnie. Ces montants seront remboursés progressivement lorsque la mine espérée générera des profits. Si le projet est abandonné, ses montants seront transférés dans les mauvaises créances de l'entreprise. On peut d'oree déjà deviner, l'urgence et l'espoir liés à une découverte sur le site de Kouroussa.

De plus, Cassidy Gold, comme toutes les juniors, aura bénéficié du privilège d'émettre des actions accréditives tel que permis par la loi canadienne de l'impôt sur le revenu. C'est donc une façon qu'a Cassidy Gold d'inciter les investisseurs à les choisir lorsqu'ils garnissent leur portefeuille financier.

En 2003, l'entreprise semble avoir trouvé le filon qui la rendra riche. Les revues spécialisées dans le domaine en feront la « coqueluche du mois » en s'épatant devant les résultats prometteurs des forages d'exploration et autres indices indiquant la présence d'or¹⁹⁹. L'entreprise aura suivi les activités des orpailleurs de la région de Kouroussa ainsi que celle des... termites! Ces derniers, pour ériger leurs termitières et y forer leurs « systèmes de ventilation » creusent à travers l'épaisse couche ferrugineuse du sol pour atteindre une section plus tendre. En remontant vers le sommet, les termites ont des granules provenant de cette section collés sur leur corps. Ces granules sont constitués de minéraux trahissant la présence d'or, parfois c'est l'or lui-même qui est remonté par les termites. Grâce à ces observations initiales, Cassidy Gold se lancera dans une exploration plus intense de la région de Kouroussa. Évidemment, pour bien des juniors, la saison des pluies limite leurs activités. Pour Cassidy Gold, elles sont simplement interrompues entre les mois de fin juin à début octobre. Selon Africa Intelligence, la compagnie aurait bénéficié d'appuis d'hommes d'affaires locaux afin d'obtenir les permis d'exploration²⁰⁰. Le but de Cassidy Gold Corp. est de vendre sa concession à une senior qui serait intéressé d'acheter la concession (Anglogold Ashanti a une mine en activité toute proche). En 2002-2003, une certaine fébrilité existait car tous les regards étaient posés sur Cassidy Gold. James T. Gillis, président de l'entreprise avouera lui-même que la situation est à son meilleur : « *We're in the gunsight of all the major mining companies [...] There is so much gold around here. This is just the best exploration property that I have ever been involved with* ». Comme pour

¹⁹⁹ Bull & Bear's Resource Investor. « *Cassidy Gold Corp. Potentially Huge Gold Find in Guinea, West Africa* ». The Bull & Bear's Resource Investor, November 2003. p.25-27.

²⁰⁰ http://www.africaintelligence.fr/AMF/archives/default_archives.asp?num=42&year= [Consulté le 13 septembre 2005].

toute junior croyant avoir atteint « le » filon, les superlatifs ne manqueront pas dans la description de la situation de l'entreprise. Pourtant, en juillet 2005, deux ans plus tard, l'entreprise cherche toujours son « El Dorado » et sa situation financière est moins rose. Il demeure que cette fébrilité aura fait grimper la cote boursière de l'entreprise. Toutefois, on est loin de l'accuser de faire partie du groupe de juniors « éphémères » dont le but est de mousser sa cote avant tout. Il ne faut pas oublier qu'elle existe depuis plus de quinze ans. Elle serait donc une junior de Type Un, une « non-productrice ». Néanmoins, cet exemple est caractéristique de l'attitude des juniors : annonce triomphante pour faire monter l'action et obtenir plus de financement pour que la réalité vienne à correspondre à ce qui a été proclamé, c'est presque un coup de poker.

Les graphiques de la page suivante permettent de comprendre l'effet des annonces successives de résultats « positifs » (forages fructueux, ententes financières, acquisition d'une entreprise locale...) de Cassidy Gold pendant l'été-automne 2003 sur la valeur et le volume des transactions de ses actions. On peut y voir nettement une augmentation du triple de la valeur de l'action ainsi qu'une augmentation quatre fois plus élevée que la normale des transactions boursières.

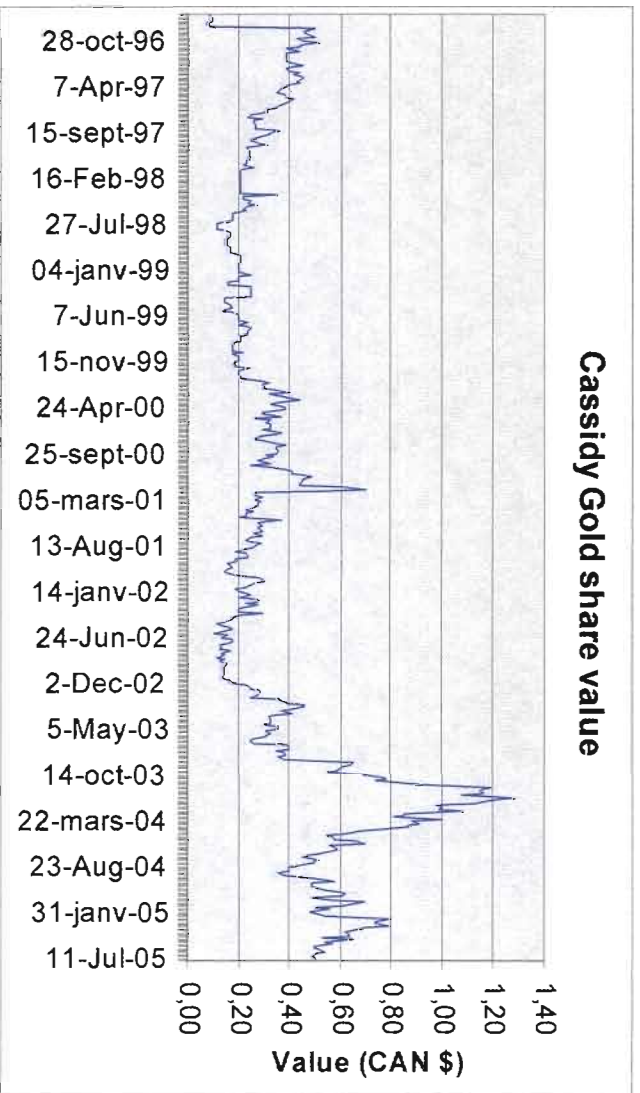


Fig. 2.4.: Valeur de l'action de Cassidy Gold (fin 96-été 2005).

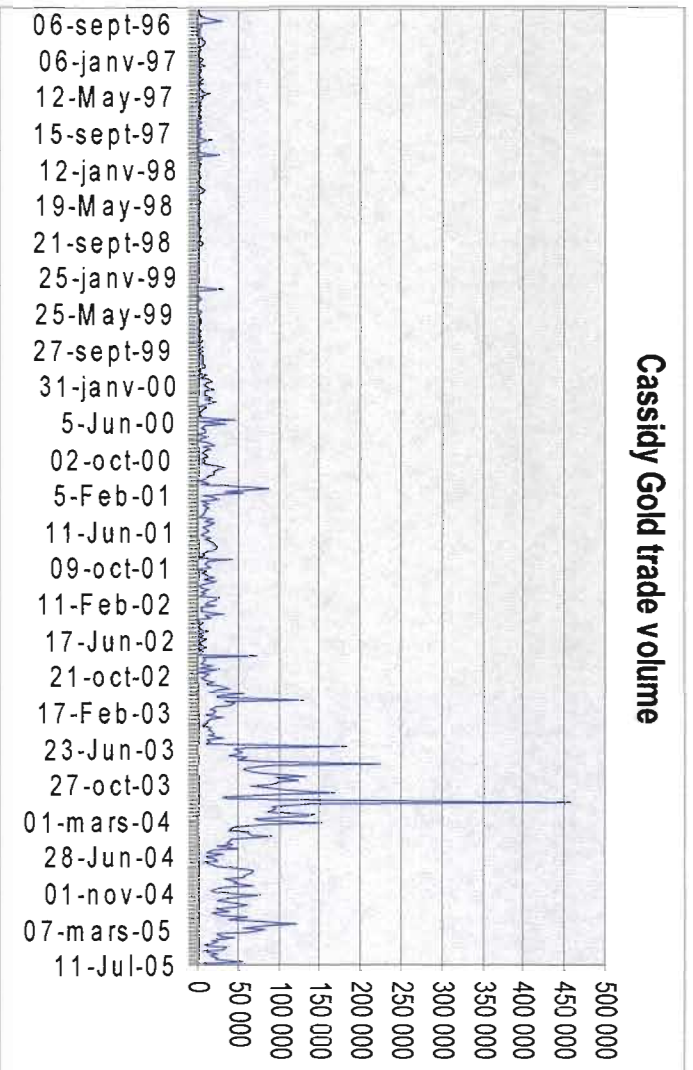


Fig. 2.5.: Nombre des transactions sur les actions de Cassidy Gold (fin 96- été 2005).

Source: Toronto Stock Exchange, 2005

Le Mali, le Ghana, la Guinée et les autres États d'Afrique de l'Ouest accueillent ainsi une pléthore d'entreprises juniors, la majeure partie étant canadiennes dont les méthodes de travail ne sont pas toujours orthodoxes dans l'espoir de tomber sur le millième de chance de trouver le gisement rentable que la plupart d'entre elles n'exploiteront pas de toute façon. C'est la privatisation de l'économie des États en développement, l'assouplissement de leur codes miniers jumelés à la capacité d'un marché boursier près à financer les juniors au cours de cette dernière décennie, qui permettront le renforcement de la présence de ces entreprises et leur conférera un poids politique non négligeable. Pourtant, ces entreprises juniors sont un phénomène relativement nouveau. Pourquoi le Canada est-il devenu la source principale de leur prolifération? En tant qu'État d'origine privilégié des juniors, le Canada a-t-il intérêt à maintenir leur vitalité? Quels sont les effets sur les États africains de l'entretien d'un climat canadien favorable à l'essor des juniors, des entreprises caractérisées par les traits que nous venons de décrire? Nous arrivons donc au cœur de notre analyse avec la section suivante (III).

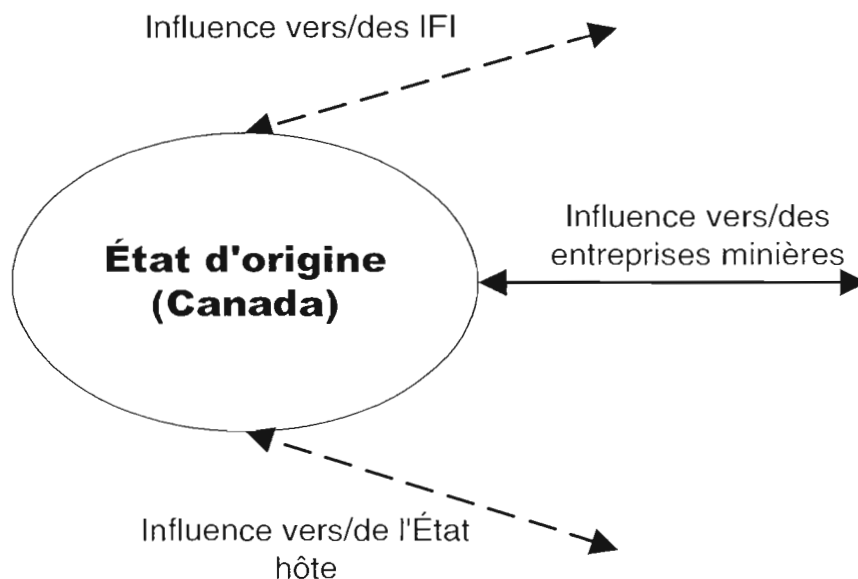
CHAPITRE III

CADRE INCITATIF À L'INVESTISSEMENT, LA FINANCE INTERNATIONALE ET CERTAINES CONSÉQUENCES POLITIQUES.

Dans les chapitres précédents, nous avons présenté le contexte économique particulier de l'industrie mondiale de l'or et identifié les caractéristiques qui définissent l'entreprise d'exploration et de développement. Nous avons donc une idée de l'environnement dans lequel elle se meut. C'est dans ce même contexte économique que s'établissent les relations d'influence et de pouvoir entre l'entreprise et les autres acteurs, notamment l'État d'origine, l'État hôte, ses communautés locales et les IFI. Ce chapitre analyse les relations entre les entreprises juniors canadiennes et les États hôtes et d'origine avec lesquels elles doivent interagir dans le cadre de leurs activités. Une attention particulière sera d'abord accordée à l'État canadien. On verra qu'il cherche à stimuler la croissance du secteur minier de son économie à travers divers incitatifs que nous décrirons. Il agit ainsi à la demande de l'industrie mais aussi parce qu'il croit que cela lui permettra de maintenir une position avantageuse au sein des structures de pouvoir de production et de savoir tout en ayant l'opportunité d'améliorer le bien-être de ses citoyens. On verra que la bourse de Toronto joue un rôle clef dans le dynamisme des juniors. Ce même dynamisme des juniors, entretenu par les incitatifs que nous aurons décrit, se traduit en répercussions qui se font sentir chez les États hôtes dits « en voie de développement » où les entreprises opèrent. Afin d'illustrer le propos, des cas seront analysés dont celui qui a été décrit en introduction. Ils concernent tous des juniors canadiennes qui mènent, ou ont mené, des activités au Ghana. Dans cet État des réactions se font sentir de la part de la société civile qui se tourne vers l'État canadien et le convie à exercer une surveillance et un contrôle plus accrus des entreprises canadiennes présentes au Ghana.

3.1 La politique canadienne et ses incitatifs à l'investissement dans le secteur minier.

Fig.3.1. : La position de l'État d'origine canadien au sein des relations de pouvoir dans le cadre international de l'industrie minière.



Source: Figure d) (détail de l'état d'origine).

L'État canadien exerce une influence économique et idéologique (flèches du diagramme ci-contre) sur les entreprises minières et, dans une moindre mesure, l'État en développement chez lequel les entreprises opèrent. Le contraire étant aussi vrai, il s'agit d'évaluer, tant que c'est possible, les pouvoirs réels qui sont exercés entre les acteurs. Pour l'État canadien, son influence sur les autres acteurs est le fruit d'un processus décisionnel politique et multiple puisqu'il implique le niveau fédéral, les provinces, leurs administrations publiques et les élus.

Le Canada a la réputation d'être une puissance globale dans le secteur minier depuis plus de cent ans. L'histoire économique du pays a eu plusieurs traditions avant que celle des mines prenne le premier plan : la pêche au 16^{ème} siècle, la fourrure au 17^{ème}, le bois au 18-19^{ème},

l'agriculture à la fin du 19^{ème}. Depuis 1900, le secteur minier prédomine²⁰¹. Concernant le secteur aurifère plus précisément, vers 1940, le Canada comptait déjà quelque 140 mines d'or. Le métal avait un prix fixe par rapport au dollar américain et ce sont les fluctuations des autres monnaies vis-à-vis le dollar qui créeront une instabilité du prix de l'or chez les États où la valeur de la monnaie nationale fluctue. Ainsi, le Canada connaîtra une période d'inflation qui aura pour effet de faire fléchir le prix de l'or dans cet État. Les activités d'exploration atteindront un creux, ce qui poussera le gouvernement canadien à adopter, en 1948, la « *Loi d'urgence sur l'aide à l'exploitation des mines d'or* ». On voit donc que l'intervention du Canada dans l'industrie de l'or a commencé tôt. En 1976, après que les États-Unis aient décidé de faire flotter le prix de l'or, cette loi sera abrogée²⁰².

Le Canada est l'un des plus grands États producteurs et exportateurs de minerais et abrite les entreprises minières les plus dynamiques. Il y a quatre facteurs de base qui lui ont permis d'avoir autant d'entreprises minières de premier plan²⁰³ :

1. Il est géologiquement riche et cela permet d'attirer et de créer naturellement les entreprises juniors et seniors.
2. Son environnement d'affaire est stable et attractif.
3. Il a une longue tradition minière. La Commission géologique du Canada sera mise sur pied en 1842. Elle se lancera dans la tâche de cartographier et d'identifier le potentiel géologique du Canada en exigeant des méthodes avant-gardistes de détection pour l'époque. Cette attitude de pionnier dans le domaine de l'exploration demeurera jusqu'à aujourd'hui, et constituera la fondation de la domination actuelle des juniors canadiennes²⁰⁴.
4. Il a une forte présence internationale. Dès le début de l'implantation du secteur de l'exploration minière au Canada, les juniors ont dû faire face à la compétition internationale provenant des entreprises américaines. Elles ont dû constamment

²⁰¹ Hull, Dale L. « *Mining: Canada's Competitive Advantage* ». 101st National Western Mining Conference & Exhibition (Colorado Spring, USA, April 17 1998). Ottawa: Natural Resources Canada. April 30th 1998. p.1.

²⁰² Cranstone, Donald A. *Op.Cit.* p. 22.

²⁰³ Hull, Dale L. *Op. Cit.*

²⁰⁴ Ritter, Archibald R.M. « Canada's "Mineral Cluster:" Structure, Evolution, and Functioning ». *Seminario Internacional sobre Clusters Mineros en America Latina*. (Santiago, Chile, 27, 28 Noviembre 2000). Ottawa: Carleton University. p. 55.

innover et demeurer à l'avant-garde technologiquement afin de maintenir leur part de marché dans l'exploration au Canada et ensuite dans le monde.

À ces quatre facteurs, on peut rajouter ceux des systèmes provinciaux facilitant le travail des entreprises d'exploration (surtout au Québec) au niveau de l'accès aux ressources, un marché boursier conditionné pour financer les investissements à risques et qui n'est pas contraint par des règles trop lourdes et servant de barrières économiques²⁰⁵.

En se penchant sur l'histoire de l'exploration minière canadienne, on s'aperçoit aussi que les conditions climatiques difficiles du pays ainsi que sa diversité géologique auront forcé le développement de méthodes et de technologies uniques qui ne pourront être mises en œuvre qu'à travers la formation d'entreprises d'exploration juniors, les prospecteurs individuels n'ayant pas assez de moyens. La croissance du secteur minier s'accompagnera d'une croissance aussi importante des secteurs des équipements et des services qui lui seront affiliés. Ainsi, non seulement le Canada hébergera des entreprises spécialisées en géosciences, géophysique et logistique utiles pour leurs consœurs minières, mais il en abritera aussi d'autres dont les activités seront moins traditionnelles, comme les firmes spécialisées d'avocats, de comptabilité et de finance dans le secteur minier²⁰⁶. Ainsi, en 2002, on pourra estimer la contribution du secteur minier dans l'économie canadienne à quarante milliards de dollars, soit 3.6% du produit intérieur brut. C'est plus que le secteur des technologies (3.0%) et des communications²⁰⁷.

En tant que force économique dans un monde globalisé, la Canada a intérêt à investir à l'étranger. C'est ce que conseillent les groupes de recherche affiliés à ses ministères²⁰⁸ : les investissements canadiens à l'étranger sont bénéfiques pour l'économie nationale. Une augmentation de ceux-ci depuis les années 1980 ont fait sentir leurs effets favorisant la

²⁰⁵ Harper, Gerald and Andrews, Tony. *Op.Cit.*. Belo Horizonte: Brazil.

http://pdac.ca/pdac/publications/papers/pdf/harper_andrews.pdf. [Consulté le 4 août 2005].

²⁰⁶ Hull, Dale L. *Op. Cit.* p. 11.

²⁰⁷ Laverdure, Louise et Fecteau, Jean-Marie. *Definition of an Action Plan in Research and Development, Trial and Experimentation to Promote Safety for Underground Mining Operations*. Edit. version anglaise: John E. Udd. Rapport CANMET-MMSL 04-037 (CR). Ottawa : Ressources naturelles Canada, 28 septembre 2004. 97 p.

²⁰⁸ Hirshhorn, Ronald. *La Recherche d'Industrie Canada sur l'Investissement Étranger : Enseignements et Incidence sur les Politiques*. Document de discussion no 5. Ottawa : Industrie Canada, octobre 1997, 59 p.

recherche et le développement, la spécialisation de la production et la création d'emplois scolarisés au Canada. Par contre, pour Joan Kuyek de l'ONG canadienne Miningwatch, le support du gouvernement canadien aux entreprises minières a des répercussions inattendues au Ghana²⁰⁹. On peut immédiatement constater de grandes divergences d'opinion sur le rôle que tient le Canada dans son support des activités minières.

En 1998, une étude d'Industrie Canada insiste sur le besoin du Canada de demeurer économiquement compétitif. Portant le nom de « *Le Canada au 21^{ème} siècle* », elle donne les mesures à prendre pour assurer la croissance économique du pays : « un gouvernement fort mais de taille modeste » est la solution²¹⁰. Cette expression est reprise tout au long du rapport et traduit le besoin de réduire la taille de l'État en rationalisant sa fonction publique, en privatisant des entités gouvernementales et en assurant un partenariat entre le public et le privé. Pour ce qui concerne les marchés d'investissement, on comprend que l'État tienne à diminuer son influence qu'il y juge néfaste. Il devra plutôt créer un climat favorable qui incitera les citoyens à participer au marché du capital de risque. Pour cela, « *les décideurs politiques ne [devront] pas perdre de vue qu'un des principaux rôles du gouvernement est justement de fournir une assise capable de légitimer les relations de marché aux yeux des citoyens* ». Ce passage sous-entend que le transfert d'une partie du pouvoir public vers le privé, pour assurer une croissance économique, suscitera des mécontentements auprès de groupes qui jugeront que ce changement est négatif et que le défi du gouvernement consistera à le limiter pour ne pas que les répercussions aillent jusqu'à empêcher les réalisations du marché. On pourra donc s'attendre à un travail de « publicité » autour du marché et de l'impossibilité de le contourner.

²⁰⁹ Kuyek, Joan. « Canadian Gold Mining Interests Involved in Police Shootings in Ghana, West Africa ». *Miningwatch press release*. 22 december 1999. On peut citer Kuyek: « *The federal government has been promoting overseas investment by Canadian corporations with really marginal consideration of human rights, labour standards, and environmental protection. The Canadian government has been promoting foreign direct investment in Ghana directly as well as through other agencies like the IMF. If this is the result, then something has to change* ».

²¹⁰ Daniels, Ronald. *Le Canada au 21^{ème} siècle. Relever le défi. Institutions et croissance – les politiques-cadres en tant qu'instrument de compétitivité pour le Canada*. Programme des publications de recherche d'Industrie Canada, décembre 1998, p. iii-iv.

Ce rapport d'Industrie Canada illustre comment le Canada, depuis le milieu des années 80²¹¹, reste particulièrement à l'écoute des firmes et entreprises canadiennes. En effet, le marché canadien a toujours été de taille modeste à l'échelle mondiale. Pour soutenir, ses entreprises, le Canada cherche à rendre son économie plus flexible et apte au changement. Par exemple, sa « *Loi sur la concurrence* » ne traite pas de concurrence comme telle, mais plutôt de l'insertion des entreprises canadiennes dans le marché mondial²¹². Cette attitude rend probablement plus facile vers la fin des années 90, sa « réforme » des places boursières canadienne, jusqu'alors jugées trop éparpillées et inefficaces.

Le rapport « *Le Canada au 21^{ème} siècle* » est pertinent puisqu'il dresse un tableau général de l'attitude canadienne devant ses perspectives de développement économique. Évidemment, les investissements canadiens à l'étranger ont vu leur progression évoluée bien avant les années 90. Les investissements étrangers directs (IED) entrant au Canada étaient de 30% du PIB en 1970 alors que ceux sortant n'étaient que de 7%. Entre 1970 et 1998, les IED entrant ont chuté de 24% alors que ceux sortant ont augmenté de 27%²¹³. L'économie canadienne s'est transformée pour devenir de plus en plus un investisseur dans l'économie mondiale. Le secteur minier bénéficiera de cette ouverture comme le démontre le tableau suivant :

²¹¹ *Ibid*, p.13. Le rapport ne se lance pas dans les détails sur la façon dont le gouvernement canadien favorise l'essor de son industrie depuis la fin des années 80. Il aborde toutefois les thèmes de la fiscalité, de la propriété intellectuelle, de la politique commerciale et de la politique de concurrence.

²¹² *Ibid*, p.13.

²¹³ Hejazi, Walid et Pauly Peter. *Investissement étranger direct et formation intérieure de capital*. Programme des publications de recherche d'Industrie Canada, avril 2002. p.28.

Tableau 3.1.: IED entrant et sortant par industrie, moyenne de 1983-1997 (en millions de dollars)²¹⁴

Industrie	IED entrant	IED entrant (%)	IED sortant	IED sortant (%)
Aliments, boissons et tabac	9 985	7,54	7 083	7,22
Bois et papier	7 012	5,29	3 444	3,41
Énergie	20 924	17,49	9 136	9,60
Produits chimiques et textiles	14 019	10,64	7 264	7,26
Minéraux métalliques et produits métalliques	7 894	6,10	15 574	15,32
Machines et matériel	5 262	4,09	742	0,66
Matériel de transport	13 658	10,55	2 244	2,04
Produits électriques et électroniques	7 623	5,87	5 498	5,15
Construction et activités connexes	6 051	4,86	5 227	6,16
Services de transports et communications	3 183	2,30	12 173	11,34
Finances et assurances	22 683	17,41	28 987	25,31
Services généraux aux entreprises, services gouvernementaux, éducation, santé, services sociaux, hébergement, restauration, services de loisir et vente au détail d'aliments	3 882	3,03	4 323	3,38
Biens et services de consommation	6 136	4,83	3 084	3,13
Total	128 314	100,00	104 779	100,00

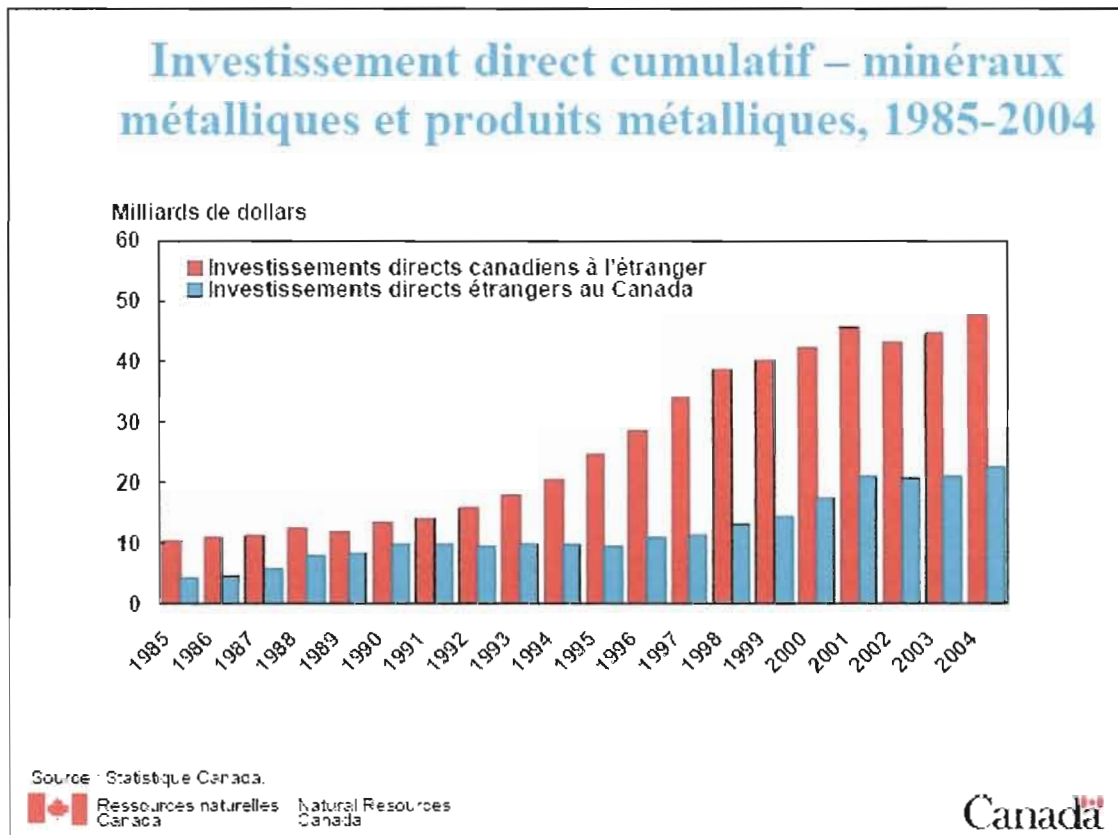
Source : Industrie Canada, 2002.

On peut remarquer que l'industrie minière et des métaux est sixième sur treize secteurs économiques dans les capitaux entrants (6,1%) alors qu'elle est deuxième (15,32%) en ce qui concerne les investissements sortants. Les secteurs des transports et communications ainsi que miniers sont les deux seuls secteurs où les investissements sortants sont beaucoup plus importants que ceux entrants. Finalement, les investissements canadiens dans le monde sont dominés par trois secteurs économiques sur treize avec 51,97% du total : les secteurs

²¹⁴ *Ibid*, p. 28.

financiers, transports-communications et les mines. Ressources naturelles Canada²¹⁵ indique que les investissements dans les secteurs miniers ont drastiquement augmenté depuis 1993-94 pour atteindre près de 50 milliards en 2004 (voir figure 3.2).

Fig. 3.2.: Investissement direct cumulatif - minéraux métalliques et produits métalliques, 1985-2004.

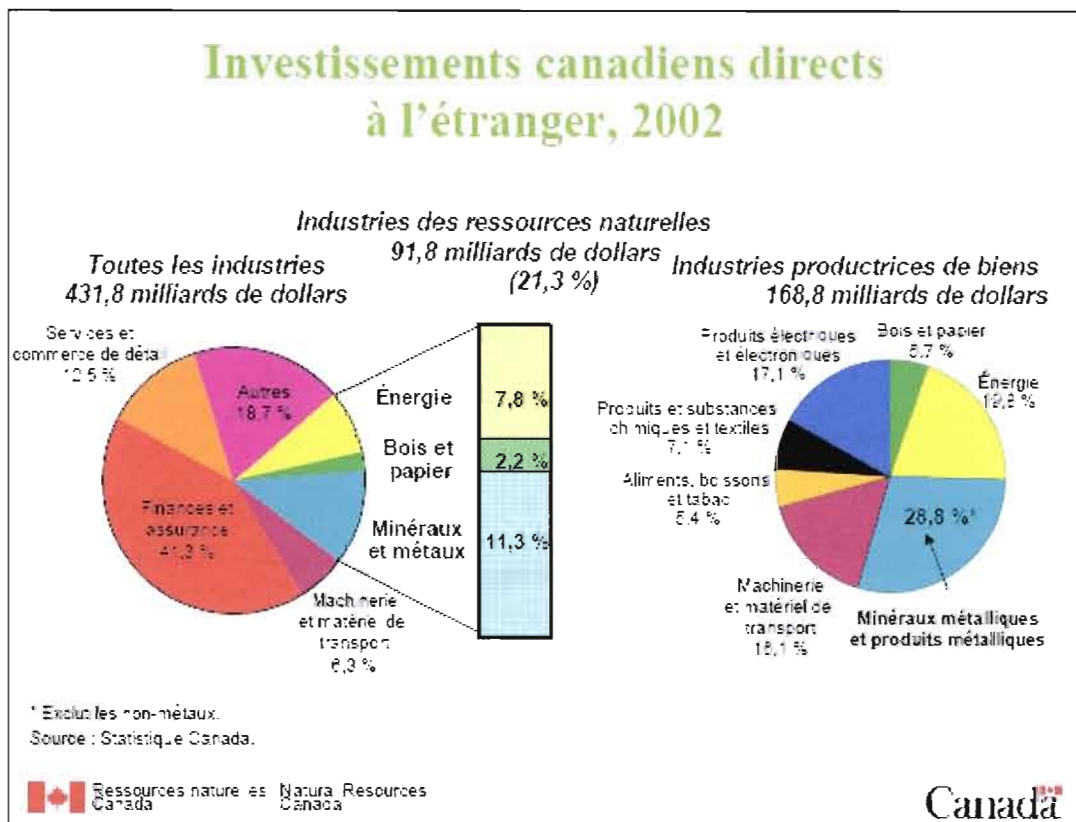


Source : Ressources naturelles Canada.

²¹⁵ Ressources naturelles Canada. *L'industrie des minéraux et des métaux du Canada. Un aperçu économique*. Gouvernement du Canada, 2005, 11 p.

Ressources naturelle Canada indique aussi que 11,3% des investissements du Canada dans le monde se faisaient dans le secteur minier en 2002 (voir figure 3.3).

Fig. 3.3.: Investissements canadiens directs à l'étranger, 2002



Sources : Ressources naturelles Canada.

Dans un contexte où il compte vouloir augmenter ses investissements miniers dans le monde, notamment en Afrique (voir figure d.), le Canada contribue au renforcement relatif de sa position au sein des structures de pouvoir financiers et de production du secteur minier. Toutefois, il se limite à jouer un rôle de facilitateur plutôt que d'intervenir en fournissant une aide directe aux entreprises²¹⁶. Nous sommes loin du corporatisme d'État. Ce rôle permet à l'État canadien d'éviter de prendre le risque d'appuyer un secteur économique ou une entreprise donnés sans savoir si cet appui se concrétisera en gains économiques. Aussi, un appui direct ne risque-t-il pas de se faire au détriment d'un autre

²¹⁶ Hirshhorn, Ronald. *Op.Cit.*, p. 28.

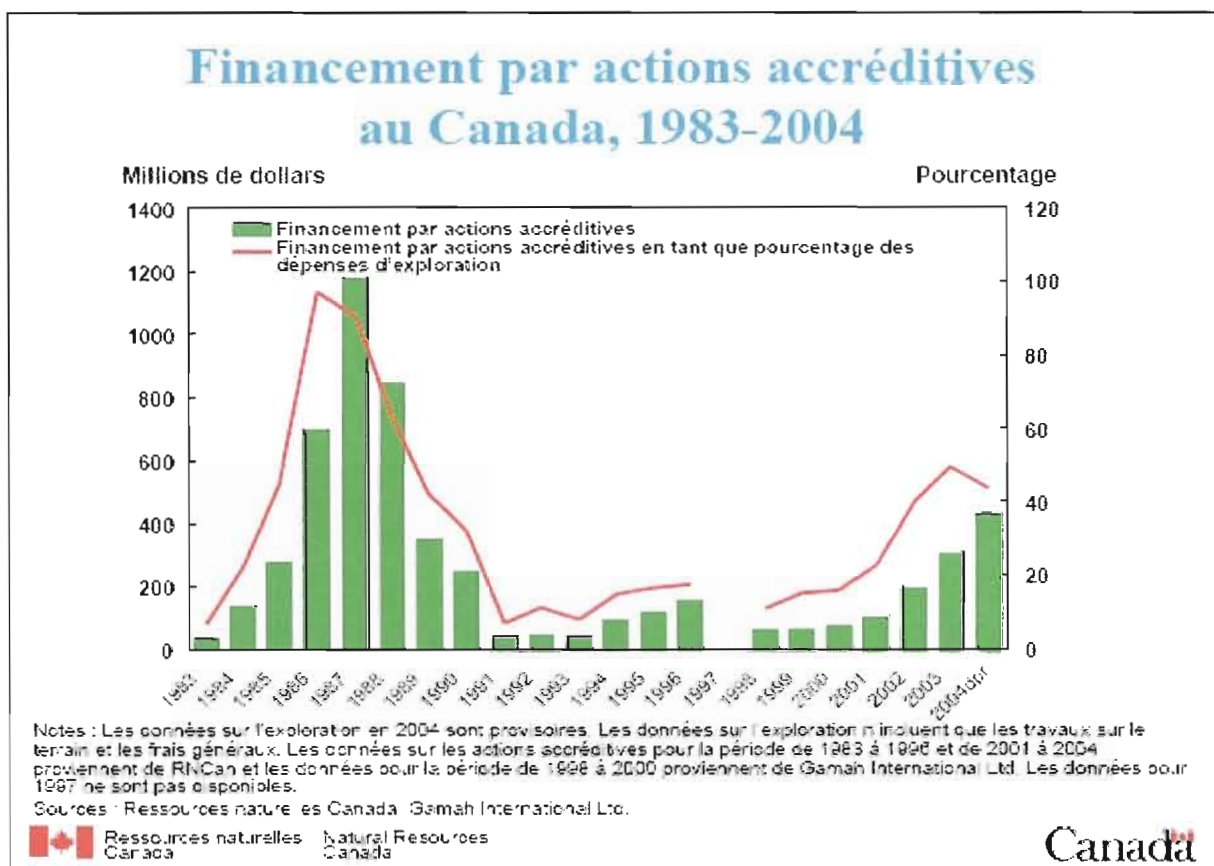
secteur économique ou d'une autre entreprise? Cette question est presque rhétorique puisque, en s'aidant du rapport « *Le Canada du 21^{ème} siècle* », on conclut que ce sont les marchés financiers qui possèdent l'information nécessaire pour exécuter les bons placements. Ainsi, l'idée adoptée est celle indiquant que l'État doit plutôt fournir des renseignements complémentaires aux entreprises prêtes à investir à l'étranger mais qui ne possèdent pas l'information leur permettant de concrétiser leurs projets (aspects juridiques et réglementaires, situation politique et culturelle). Ce rôle permettrait au gouvernement canadien de trouver des partenaires étrangers pour les firmes canadiennes. Aussi, le Canada doit « *se préoccuper surtout d'établir un cadre général de politiques propice à la pleine participation [de l'État] à une économie mondiale de plus en plus concurrentielle* ». On verra que le rôle de diverses agences fédérales et provinciales ainsi que diverses initiatives politiques et fiscales correspondront à cette philosophie. Le Canada et son industrie ont néanmoins suivi des chemins sinueux avant d'arriver, en 2005, à une situation où la relation semble être fructueuse.

3.1.1 L'effet jumelé des actions accréditives et des déductions fiscales (1980-90).

Selon une étude de Ressources naturelles Canada²¹⁷, l'influence sur l'exploration au Canada des actions accréditives et des allègements fiscaux supplémentaires liés à leurs achats, a eu un effet indéniable sur l'histoire du dynamisme des juniors canadiennes comme l'indique la figure 3.4.

²¹⁷ Ressources naturelles Canada. *L'industrie des minéraux et des métaux du Canada. Un aperçu économique*. Gouvernement du Canada, 2005, 11 p.

Fig. 3.4.: Financement par actions accréditatives au Canada, 1983-2004.



Source : Ressources naturelles Canada.

Ces crédits à l'exploration proviennent du gouvernement fédéral. Les provinces aussi peuvent initier leurs propres démarches indépendantes. Dans les cas des actions accréditatives, elles harmonisent leurs politiques avec celles d'Ottawa en utilisant la même méthode du crédit d'impôt sur l'achat de ces actions (voir section 2.1.2). Ainsi, les provinces du Manitoba, de la Saskatchewan et de la Colombie-Britannique ont rallongé la période permise en concordance avec celle allouée par le fédéral. L'Ontario et le Québec accordent une période d'une durée indéfinie au crédit d'impôt dans leurs budgets 2004.

Toutes ces mesures associées au regain du prix de l'or à partir de 2000 auront permis un réel boom canadien de l'exploration minière. Il est difficile d'évaluer la part des effets des

allègements fiscaux dans ce boom mais on peut considérer que leur contribution est réelle²¹⁸. Jusqu'à la fin des années 80, le financement de l'exploration était effectué à 80% par les entreprises seniors. Un événement en 1983 viendra changer la donne.

Comme l'indique la figure précédente, le programme d'actions accréditives n'est pas une nouveauté. En 1983, lorsque le gouvernement fédéral modifia la loi de l'impôt sur le revenu relativement à la « *déduction pour épuisement au titre de l'exploration minière* » (DEEM; en anglais MEDA), les actions accréditives gagneront en popularité et leur nombre explosera littéralement passant de 34 millions de dollars en fonds en 1983 à 1,183 milliards en 1987; soit près de 35 fois plus²¹⁹! En effet, une entreprise n'ayant pas de revenus pouvait attribuer une déduction de 133 1/3 % des dépenses d'exploration aux contribuables qui s'étaient procurés les actions accréditives que l'entreprise avait émises²²⁰. L'effet aura donc été inespéré. De plus, les deux tiers du montant de 1.183 milliard avaient été levés par des petites entreprises d'exploration et de développement²²¹. Aussi, la proportion des dépenses d'exploration financée au Canada par les actions accréditives passera de 9% en 1983 à 90% en 1987 (voir figure 3.4)! Il faut savoir que les seniors ont l'avantage de recourir à d'autres formes de financement, comme l'autofinancement, pour entreprendre des travaux d'exploration. Pourtant, la présence, déjà forte, des dépenses des juniors est sous-estimée car, entre 1986 et 1988, elles ont participé à des coentreprises avec des seniors. Ce sont ces dernières qui ont assumé la comptabilité des dépenses. Le programme de 1987 avait démontré que les actions accréditives avaient un effet stimulant sur l'exploration. Il ciblait les investissements à risque dans le secteur minier et c'est ce que l'exploration minière était. On devine déjà la relation de dépendance qui lie le dynamisme du secteur des juniors aux aléas des décisions du gouvernement canadien concernant sa politique de développement économique dans le secteur minier et dont font partie les mesures fiscales accompagnant l'émission d'actions accréditives.

²¹⁸ Intergovernmental Working Group on the Mineral Industry. « Taxation Issues for the mining Industry : 2004 Update ». *Mines Minister's Conference* (Iqaluit, Nunavut, 2004), 2004. p. 4.

²¹⁹ Énergie, Mines et Ressources Canada. *Financement par actions accréditives de l'exploration minières au Canada*. Ottawa : Énergie, Mines et Ressources Canada, Division de l'analyse de la politique économique et financière, secteur politique minérale, décembre 1988. p. 7.

²²⁰ Cranstone, Donald A. *Op. Cit.* p. 23.

²²¹ Énergie, Mines et Ressources Canada. *Financement par actions accréditives de l'exploration minières au Canada. Op. Cit.* 1988. p.10.

1987 sera l'année du pire krach boursier depuis 1929. Le secteur minier sera affecté par la baisse des émissions d'actions. En janvier 1989, suite aux effets du krach, de la baisse du prix de l'or, et pour stimuler le secteur minier en baisse (le financement par fonds d'actions accréditives aura chuté à 850 millions de dollars au Canada en 1988), le « *Programme de stimulation de l'exploration au Canada* » (PSEC; *Canadian Incentive Exploration Program* ou *CEIP* en anglais) accordera une prime améliorant le rendement des actions. Le PSEC remplacera le DEEM instauré en 1983 et sera en vigueur jusqu'en 1994. Toutefois, la volatilité du prix de l'or désintéressera les investisseurs selon Ressources naturelles Canada²²². Les seniors n'auront pas non plus les budgets pour s'associer avec les juniors et ces dernières verront leur cote boursière chuter. Quant aux fonds d'actions accréditives, non seulement leur chute sera inexorable dès 1988, mais elle sera aussi rapide. On passe de 850 millions en 1988 à quarante millions en 1991. Les investisseurs qui se les étaient procurées auront été désenchantés suite à la perte de leurs valeurs à cause du krach de 1987²²³. Puisque les juniors comptaient pour 80% du financement par actions accréditives en 1988²²⁴, on peut comprendre le dur coup qu'elles auront subi.

Cette montée, entre 1983 et 1988, des fonds d'actions accréditives ainsi que la chute sont aussi liées à un autre facteur qui n'a pas été mentionné jusqu'ici : l'implication des sociétés en commandite²²⁵. Ces dernières, grâce à leurs réseaux de distribution et leurs capacités à diversifier les risques, se sont impliquées avec le gouvernement fédéral, en tant qu'intermédiaires, dans le financement des juniors en leur donnant la possibilité d'émettre des actions accréditives. En 1987, quatorze²²⁶ d'entre elles étaient impliquées dans 69% du financement total en actions accréditives. En 1988, elles étaient huit pour le même

²²² Intergovernmental Working Group on the Mineral Industry. *Report on Mineral Exploration Expenditures and Flow-Through Share Funding*. Ottawa: Government of Canada, 1990. p. 17.

²²³ Groupe de travail intergouvernemental sur l'industrie minière. *Rapport sur les dépenses d'exploration minière et le financement par actions accréditives*. Ottawa: Énergie, mines et Ressources Canada, septembre 1994, p. 1.

²²⁴ Intergovernmental Working Group on the Mineral Industry. *Report on Mineral Exploration Expenditures and Flow-Through Share Funding Op. Cit.* 1990. p.43.

²²⁵ Groupe de travail intergouvernemental sur l'industrie minière. *Rapport sur les Dépenses d'Exploration Minière et le Financement par Actions Accréditives*. Ottawa: Énergie, mines et Ressources Canada, septembre 1991, p. 1.

²²⁶ Elles sont NIM Group, CMP Group, MVP Expl. and Co., First Exploration Fund, Golden Day Expl. and Co., Middlefield Group, TAP Group, QME Min. Expl. and Co., Imex Min. Expl. and Co., Somicom and Co., Soc. en C. Sofimines, Q-Vest Mining and Co., Mintax Min. Group et Knight's Min. Expl. and Co.

pourcentage. En 1991, elles se retireront du marché des actions accréditives. Il est vrai que le marché des actions ordinaires sera toujours présent. Mais, en 1991, ce seront les seniors qui en bénéficieront. Les juniors passeront des années de vaches maigres subissant les effets de « 1987 »²²⁷. Il faut aussi ajouter à ce malheur, des modifications dans la fiscalité liée au gain en capital qui sera défavorable aux entreprises minières (le Canada veut redresser sa situation financière en coupant dans le budget), une absence relative de grandes découvertes minières et la récession du début des années 1990²²⁸.

3.1.2 La chute des actions accréditives, l'essor des bourses canadiennes et périodes de questionnements (1991-2000).

En 1991, les travaux d'exploration financés par les émissions d'actions accréditives atteignent un creux préoccupant. La même année, à la demande de l'industrie minière, les ministres des mines des provinces et du fédéral formeront un groupe intergouvernemental de travail afin d'évaluer la compétitivité du Canada (Intergovernmental Working Group/Industry Task Force)²²⁹. Il déterminera qu'en plus des problèmes de régulations entourant l'environnement et l'accès aux concessions, celui de la taxation doit être adressé. Pour les juniors, on souhaite ardemment une mesure de déduction fiscale sur l'achat d'actions accréditives comme celle de 1983 qui a créé une vraie frénésie. Le gouvernement initiera donc un processus consultatif auprès de diverses parties prenantes (industrie minière, gouvernements, syndicats, premières nations et groupes environnementaux). Ce processus prendra le nom d'Initiative minière de Whitehorse. Cet effort concerté culminera en septembre 1994 à la signature d'un accord (« *Whitehorse Mining Initiative Leadership Council Accord* ») dont les recommandations sont les suivantes :

- Améliorer le climat d'investissement pour les investisseurs.
- Simplifier et harmoniser les différents régimes de régulations.
- Établir un système de détermination des aires protégées basé sur l'écologie.
- Régler rapidement, efficacement et équitablement le problème des revendications des Premières Nations.

²²⁷ Groupe de travail intergouvernemental sur l'industrie minière. *Rapport sur les Dépenses d'Exploration Minière et le Financement par Actions Accréditives*. Op. cit. p.4.

²²⁸ Groupe de travail intergouvernemental sur l'industrie minière. *Rapport sur les dépenses d'exploration minière et le financement par actions accréditives*. Op. Cit.1994, p.1.

²²⁹ Hull, Dale L., Op.cit. p. 9.

On décèle, à travers les deux premiers énoncés, l'ébauche future d'un système financier favorable aux entreprises minières. Le gouvernement fédéral canadien répondra à ce rapport de façon favorable. En effet, Anne McLellan, alors ministre des Ressources naturelles, endossera cette réponse du gouvernement en déposant un mémoire²³⁰, qui confirme l'importance de l'industrie minière du pays employant 300 000 personnes et générant un surplus commercial de 10 milliards de dollars en 1993. Toutefois, le budget 1995 du fédéral n'inclura pas les mesures financières demandées sur les incitatifs fiscaux et les achats d'actions accreditives pour stimuler l'exploration et les investissements dans les juniors. Bien que sensible à cette demande, Ottawa explique que sa priorité va à la mise en ordre de ses finances publiques. La dette fédérale croît et menace les investissements et la création d'emplois au pays. Juguler sa progression, voire l'éliminer, aurait un effet sur les investissements. L'industrie minière, comme tout autre secteur économique du pays, en bénéficierait. Le fédéral vise donc un objectif à long terme afin d'améliorer son pouvoir d'attraction économique. Par contre, un partenariat entre Ressources naturelles Canada et l'industrie verra le jour dans le domaine de la technologie d'exploration (EXTECH). Il ne faudra pas non plus oublier le lancement du satellite de télédétection radar, Radarsat, qui jouera un rôle dans la détection de minerais et d'autres ressources (ex. : détection d'eaux souterraines).

Il faut savoir que le gouvernement fédéral n'a pas juridiction sur les provinces en ce qui concerne l'activité minière sur le territoire canadien. D'ailleurs, les provinces et territoires pensent que Ressources naturelles Canada devrait avoir pour mandat de s'occuper de « *la recherche-développement, [des] échanges et [du] commerce, [des] relations internationales et [du] développement régional* »²³¹. Le gouvernement fédéral concentre donc ses responsabilités sur le commerce et l'investissement à l'échelle internationale. Il va donc s'engager à assurer un climat propice à l'investissement dans les domaines des finances, de la fiscalité, de l'efficacité et de la réglementation etc.

²³⁰ Ressources naturelles Canada. *Réponse du gouvernement fédéral au cinquième rapport du comité permanent des ressources naturelles intitulé : Sortir l'industrie minière canadienne du trou Op. cit.*

²³¹ *Ibid.* p.3.

Vers 1993, peu avant que le processus de Whitehorse ne culmine en accord, les bourses de Vancouver et d'Alberta, autres du financement par action des juniors, verront leurs indices à la hausse même si le financement par action accréditive n'était pas au rendez-vous. Cela aura été dû, selon le Groupe de travail intergouvernemental sur l'industrie minière²³², à un intérêt des investisseurs dans le marché du financement par actions stimulé aussi par une hausse marquée du prix de l'or (voir figures 1.3 et 1.4). Ainsi, en 1992 et 1993, la bourse de Vancouver verra les activités boursières de son secteur minier prendre une ampleur inégalée depuis l'année record de 1987²³³. Avec cette baisse de la disponibilité en actions accréditives les provinces réagiront afin de stimuler leur secteur minier. Par exemple, en 1991, le Québec instaurera un programme d'assistance financière à l'exploration minière qui sera administré par la SOQUEM (Société québécoise d'exploration minière) et qui ciblera les juniors québécoises les plus dynamiques pour les maintenir à flot, celles qui auraient investi un minimum de 300 000 dollars en exploration depuis le 1^{er} janvier 1988 (début du déclin des actions accréditives)²³⁴. D'une durée limitée, ce programme sera pourtant bonifié et rallongé jusqu'en 1996 (voir appendice C). En 1993, l'Ontario aussi, en introduisant des mesures fiscales dans son budget, tentera de stimuler le financement par actions accréditives de ses juniors²³⁵. En général, 1993 verra une légère augmentation des dépenses d'exploration mais elle concernera plutôt le secteur diamantifère qu'aurifère²³⁶. Avec un marché au ralenti, la faiblesse des taux d'intérêts qui s'ensuit devient un facteur clef dans l'émergence du marché boursier canadien et bénéficiera aux investisseurs particuliers et institutionnels s'éloignant des « instruments monétaires à faible rendement au profit de valeurs mobilières » plus rentables²³⁷. Dès 1993, les bourses canadiennes lèveront un montant record de 20,5 milliards de dollars en actions. Il est indéniable que le secteur minier

²³² Intergovernmental Working Group on the Mineral Industry. *Report on Mineral Exploration Expenditures and Flow-Through Share Funding*. Ottawa: Government of Canada, September 1993. p. 2-3.

²³³ *Ibid.* p.19.

²³⁴ *Ibid.* p.28.

²³⁵ *Ibid.* p.30.

²³⁶ Groupe de travail intergouvernemental sur l'industrie minière. *Rapport sur les dépenses d'exploration minière et le financement par actions accréditives*. Op. Cit. 1994, p. v.

²³⁷ *Ibid.* p. 2.

en bénéficiera²³⁸ et qu'un lien peut être fait entre la santé d'une économie canadienne et l'économie globale (taux d'intérêts).

En 1995-96, les actions accréditives auront toujours un impact faible sur les activités des juniors. Mais celles impliquées dans le diamant auront accès à du financement facile grâce aux nouveaux gisements des Territoires du Nord-Ouest. Aussi, une nouvelle ruée se produit à Voisey's Bay (Labrador) avec un gisement de nickel-cuivre-cobalt prometteur. Les juniors dans le secteur de l'or bénéficieront d'une hausse du prix du métal jaune, de l'enthousiasme général pour les titres de sociétés d'exploration ainsi que d'une ruée vers l'étranger. En effet, à partir de 1994, et jusqu'à aujourd'hui, les investissements miniers canadiens à l'étranger exploseront et les places boursières canadiennes deviendront incontournables (Voir figure 3.2). C'est dans ce contexte, afin de stimuler ce type de financement, que le gouvernement canadien, dans son budget de 1996, fera passer de 60 jours à un an la période pendant laquelle des travaux d'exploration peuvent être financés par des actions accréditives. À partir de 1997, les cours de l'or descendent et la dynamique de l'exploration minière aussi.

En 2000, le « *Groupe de travail intergouvernemental canadien sur l'industrie minière* » émet son rapport annuel sur la situation de l'industrie minière canadienne et confirme que depuis 1997, la chute importante des cours mondiaux de l'or, à leur plus bas niveau en 20 ans, met les travaux d'exploration en danger. Les dépenses dans ces travaux chutent de 50% et le nombre de petites sociétés d'exploration diminue considérablement au cours de cette période²³⁹. De plus, « *le secteur canadien de l'exploration et de la mise en valeur du gisement [...] a encore de la difficulté à financer ses projets et à soutenir la concurrence sur le marché international des investissements dans les minéraux* »²⁴⁰. En effet, plusieurs États ont modifié leurs codes miniers pour attirer les investissements et les entreprises canadiennes doivent jouer du coude (voir section 2.3). Il demeure que les juniors compteront

²³⁸ On parlera surtout d'un dynamisme dans le secteur du pétrole et du gaz ainsi que dans le diamant. Il demeure que les autres sociétés d'exploration profiteront aussi de ce climat favorable.

²³⁹ Groupe de travail intergouvernemental canadien sur l'industrie minière. *Survot des tendances observées dans l'exploration minière canadienne*. Ottawa : Ressources naturelles Canada, 2000, 133 p.

²⁴⁰ *Ibid.* p.4.

pour 27% des dépenses dans ce secteur d'activité avec un total de 137 millions de dollars²⁴¹. En fait, les entreprises exploreront le secteur diamantifère et des métaux de bases. Pour ce qui est de l'or, beaucoup d'entreprises tenteront l'aventure outre-mer où les coûts d'exploration et de production pourraient être plus faibles qu'au Canada étant donné la situation critique qu'impose le prix mondial de l'or. D'ailleurs, on remarquera, l'émergence de nouveaux États africains producteurs à ce moment (voir figure 1.10).

Ainsi, la fin des années 90 rend difficile la mise sur pieds d'entreprises juniors alors que les opportunités à l'étranger deviennent de plus en plus alléchantes. Les juniors canadiennes risquent de manquer le bateau. On verra donc, en 1996-97, une série de rapports destinés au gouvernement canadien et qui chercheront à conférer aux entreprises minières canadiennes non seulement un avantage sur la scène mondiale, mais une position de domination.

Ainsi, dans son document de 1996 : « *La politique des minéraux et des métaux du gouvernement du Canada. Des partenariats pour le développement durable* » de Ressources naturelles Canada, le gouvernement se fixe six grands objectifs. En premier lieu, est énoncé la volonté d'intégrer le concept de développement durable, comme le titre du document l'indique. En deuxième mention, vient l'objectif suivant : « *assurer la compétitivité internationale de l'industrie canadienne des minéraux et des métaux dans le contexte d'un schéma de libéralisme et d'ouverture pour l'investissement et le commerce à l'échelle de la planète* »²⁴². L'intention est claire et correspond aux préoccupations de l'initiative de Whitehorse, d'Industrie Canada et des milieux d'affaires. Le gouvernement fait savoir qu'il est conscient de l'importance que prend le secteur des petites entreprises d'exploration et que l'État canadien « *dépend de régimes internationaux de commerce et d'investissement transparents, prévisibles et fondés sur des règles* ».

²⁴¹ *Ibid.*

²⁴² Ressources naturelles Canada. *La politique des minéraux et des métaux du gouvernement du Canada. Des partenariats pour le développement durable*. Ottawa : Gouvernement du Canada : N° M37-37/1996F, 1996. p.v. Les cinq autres objectifs sont : 1- Intégrer le concept du développement durable au processus décisionnel fédéral touchant l'industrie des minéraux et des métaux. 2-Mettre de l'avant le concept du développement durable du secteur des minéraux et des métaux au niveau international en formant des partenariats avec d'autres pays, des intervenants, et des institutions et organismes multilatéraux. 3-Faire du Canada un leader mondial de la promotion de l'utilisation sûre des minéraux, des métaux et des biens manufacturés minéraux et métalliques. 4- Promouvoir la participation des Autochtones aux activités concernant les minéraux et les métaux. 5-Fournir un cadre pour l'avancement des sciences et de la technologie afin d'améliorer la compétitivité et la gérance environnementale de l'industrie.

Il aborde aussi la question du marché du capital de risque qui affecte précisément les juniors. Le problème est que, depuis quelques années, ce marché n'est pas assez actif pour permettre l'essor de nouvelles entreprises. Ces dernières ont de la difficulté à émerger, d'autant plus que d'autres facteurs les freinent : « *des lacunes au niveau des compétences en gestion et en entrepreneuriat, des restrictions au niveau des modalités organisationnelles et des pratiques de travail, et des pénuries de main-d'œuvre conjuguées à un engagement insuffisant envers l'éducation permanente et le recyclage*²⁴³ ». On verra que la stratégie de renforcement du pouvoir du savoir canadien cherchera à combler ces lacunes (voir section 3.1.4).

Selon une autre étude d'Industrie Canada en 1997, « *Le financement de la croissance au Canada* », l'impôt personnel et des sociétés sur le capital limite l'accumulation de ce dernier et affecte la croissance économique. Les taux canadiens sont plus élevés que les taux américains et se situent parmi les plus élevés dans une étude comparative qui les met en présence avec d'autres taux : français, allemands, italiens, japonais, britanniques, mexicains et chinois (Hong-Kong)²⁴⁴. Or, ce rapport affirme que des données empiriques prouvent qu'une baisse des impôts entraîne une hausse des investissements qui, eux, augmentent la productivité et la croissance. Une baisse des impôts serait donc nécessaire, ainsi que l'élimination des disparités entre les taxes provinciales qui sont aussi néfastes qu'un taux élevé d'imposition²⁴⁵. On verra plus loin que le ministère des Finances cherche effectivement à baisser les impôts sur le capital.

Un autre problème est lié à la structure industrielle du Canada. Son marché des actions est très imprégné par les entreprises du secteur des ressources naturelles (30% en 1995). Or ce secteur est à risque pour les investisseurs, même dans le marché des capitaux à risque²⁴⁶. Un moyen doit être trouvé pour atténuer l'effet répulsif du risque en investissement minier. (On se rappelle du scandale de Bre-X). Une solution serait... une expansion des marchés financiers. Le volume, la technologie de l'information, l'intégration financière internationale

²⁴³ Hirshhorn, Ronald. *Op.Cit.* p.30-31.

²⁴⁴ Halpern, Paul J.N (sous la dir). *Le financement de la croissance au Canada*. Documents de recherche d'Industrie Canada : University of Calgary Press, 1997. p. 147.

²⁴⁵ *Ibid*, p.174.

²⁴⁶ *Ibid*, p.487.

et l'ingénierie financière rendraient le marché plus efficient²⁴⁷. Ainsi, des investisseurs seraient mieux informés sur leurs placements et les risques liés à l'instabilité de l'industrie minière diminueraient. Beaucoup plus de capitaux seraient disponibles puisque les marchés seraient mondialement intégrés. L'intégration des bourses canadienne irait dans ce sens. L'autoréglementation du secteur financier devient un but recherché. Par contre, elle devra se faire avec l'accord des provinces car elles ont la responsabilité de la réglementation de leurs places boursières (Vancouver, Calgary, Toronto et Montréal). La proposition sera celle de « *la réduction du nombre d'exigences réglementaires du domaine des valeurs mobilières qui régissent la réunion de fonds d'investissements, par la création d'une Commission canadienne des valeurs mobilières et d'autres institutions appropriées* ». Cela faciliterait l'efficacité des marchés financiers. Plus encore, le gouvernement spécifie que cette démarche « *faciliterait ainsi la mobilisation de capitaux de risque, tout particulièrement pour les petites sociétés* ». Une commission des valeurs mobilières fédérale ayant une juridiction comme celle de la Security Exchange Commission américaine, n'a pas encore vu le jour mais la table est mise pour la relocalisation des places boursières canadiennes vers Toronto en 2001. Cela n'aura pas empêché les provinces d'accommoder les investisseurs en harmonisant leur réglementation et leur régime d'actions accréditives. Certaines iront même jusqu'à jouer un rôle très actif, comme le Québec, dont la Caisse de dépôt et de placement a mis sur pied des sociétés d'investissement dans le secteur minier (voir appendice C).

Un exemple d'entreprise qui aura bénéficié de l'expansion du marché canadien est la maison de courtage « *GMP Securities* », fondée en 1995, et dont l'objectif est de financer la croissance de jeunes entreprises. Elle a contribué au financement de l'industrie minière canadienne et a servi d'intermédiaire pour 8% des transactions boursières au Canada en 2003 (plus que Merrill Lynch mais moins que les maisons de courtage affiliées aux grandes banques canadiennes)²⁴⁸.

Le Canada voit dans ses politiques incitatives à ce que les entreprises canadiennes qui en bénéficient soient des agentes de changement et des promotrices de l'économie canadienne dans le monde. Elles assurent la visibilité d'une puissance moyenne comme le Canada.

²⁴⁷ *Ibid*, p.818.

²⁴⁸ www.gmpsecurities.com [Consulté le 27 février 2006].

Contrairement aux États-Unis où la politique commerciale est l'instrument de la politique étrangère, c'est cette dernière qui doit être l'instrument de la politique commerciale au Canada. « *La politique commerciale du Canada doit être axée sur les multinationales et sur leurs investissements et, en conséquence, la politique étrangère du Canada doit être axée sur l'investissement* »²⁴⁹.

Bref, on comprend que la solution se résume à : moins d'État, moins d'impôts, un marché financier autorégulé et en expansion utilisant l'État comme intermédiaire et source d'information. Ces idées serviront de conclusions pour les différents rapports de recherche d'Industrie Canada mais elles deviendront simultanément des idées pour un plan d'action du gouvernement.

3.1.2.1 Le rôle des programmes d'aide au développement.

Les ressources que met l'État dans l'aide à son secteur minier vont-elle jusqu'à impliquer son secteur de l'aide au développement? En effet, l'un des six objectifs du programme de 1996 est de « *faire du Canada un leader mondial de la promotion de l'utilisation sûre des minéraux, des métaux et des biens manufacturés minéraux et métalliques* »²⁵⁰. Or en octobre 2004, le Canada par le truchement de l'Agence canadienne de développement international, affectera de l'aide prioritaire à neuf États en développement plutôt que de la ventiler à un plus grand nombre d'États. Parmi ces neuf États se trouve le Ghana, le Mali, le Sénégal et la Tanzanie²⁵¹. Ces États font affaires avec des entreprises minières canadiennes oeuvrant dans le secteur de l'or (voir appendice D pour les juniors). Cet élément a-t-il été un facteur dans le choix de ces neuf États? Il demeure qu'une étude effectuée par Industrie Canada conjointement avec Ressources naturelles Canada auprès de membres de l'industrie minière canadienne conclut à la satisfaction de ces derniers concernant « *l'efficacité des services et des programmes [de l'agence] pour ce qui est d'ouvrir des possibilités de faire affaire à*

²⁴⁹ Eden, Lorraine. *Les multinationales comme agents du changement: Définition d'une nouvelle politique canadienne*. Industrie Canada, novembre 1994. p.48-49.

²⁵⁰ Ministère des Ressources Naturelles du Canada. *La politique des minéraux et des métaux du gouvernement du Canada, op.cit.*, p. v.

²⁵¹ Agence Canadienne de Développement International : http://www.acdi-cida.gc.ca/cida_ind.nsf/vall/FE101344B588702B85256C95005F0CFB?OpenDocument. [Consulté le 3 mai 2005]. Les autres pays sont le Bangladesh, la Bolivie, l'Éthiopie, le Honduras et le Mozambique.

*l'étranger*²⁵² ». La relation entre l'ACDI et le milieu d'affaires incite irrésistiblement à maintes suppositions.

3.1.3 Redécollage du financement par actions accréditives et confirmation du leadership canadien dans le financement de l'exploration (2000-aujourd'hui).

En octobre 2000, le gouvernement canadien réagit au climat de morosité économique et d'urgence qu'on décèle dans les différents rapports qui lui sont fournis. En 2000, les actions accréditives n'ont plus la cote depuis près de dix ans (voir figure 3.4). Le gouvernement canadien introduit un crédit d'impôt sur l'exploration minière par le biais d'une exemption dans le cadre d'achat d'actions accréditives émises par les entreprises: c'est le CIIE (crédit d'impôt à l'investissement dans l'exploration ; en anglais, ITCE [*Investment Tax Credit for Exploration*]). Cela consiste en l'introduction, pour trois ans, d'un incitatif fiscal consistant en un crédit de 15 % pour les investisseurs qui se procurent des actions accréditives²⁵³. L'annonce d'une telle mesure, rappelant celle de 1983, visera visiblement à modérer l'impact négatif de la chute des dépenses en projets d'exploration au Canada initiée en 1997 et qui préoccupait l'industrie et les gouvernements provinciaux. Toutefois, même si elle vise un environnement d'affaires canadien, plusieurs entreprises juniors canadiennes qui ont des projets à l'étranger en bénéficieront (ex. : Cassidy Gold). Le budget 2003 a rallongé l'existence de cette mesure, et celui de 2004, même si la situation de l'exploration minière s'est améliorée, l'a aussi reconduite pour un an permettant aux investisseurs d'en bénéficier jusqu'en 2006, à moins qu'une autre extension ne soit allouée²⁵⁴. Les détails de la mesure de CIIE sont indiqués dans l'appendice B.

Les provinces aussi réagiront de façon similaire (voir appendice C). Il est donc clair que les différents paliers de gouvernements tentent activement, en 2000-2001, de sauver le secteur de l'exploration minière et espèrent que les différents incitatifs mis en place serviront de

²⁵² Ressources naturelles Canada et Industrie Canada. *Les défis de la valeur ajoutée dans l'industrie des produits minéraux*. Ottawa : Ressources naturelles Canada, 1999. p.7.

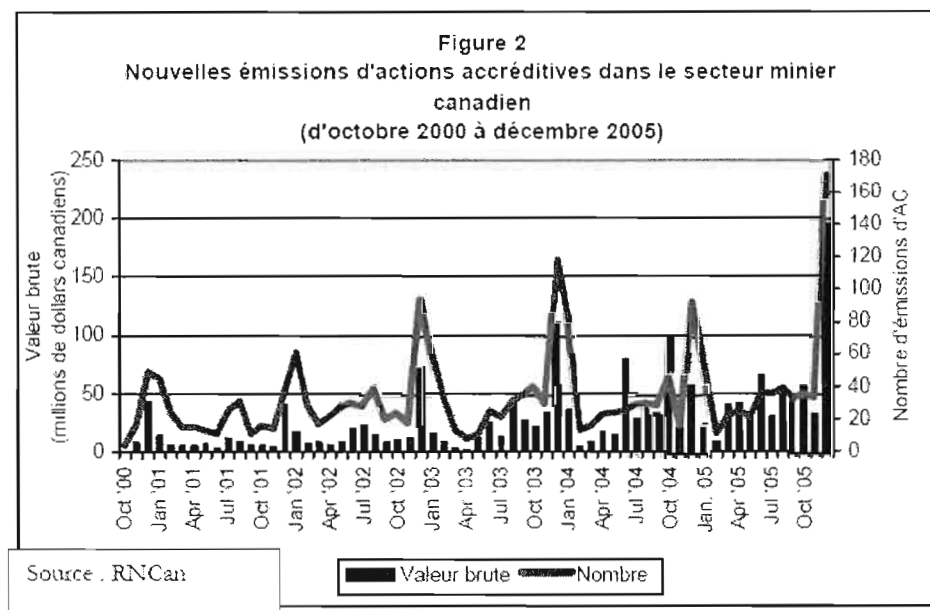
²⁵³ Les investisseurs appelleront cette action accréditive : la « super » action accréditive (« Super Flow-through share ») car elle donne un crédit d'impôt fédéral sur une dépense qui est déjà 100% déductible.

²⁵⁴ Ministère des Finances du Canada : <http://www.fin.gc.ca/budget04/bp/bpa9ae.htm#IncomeTax> [Consulté le 9 décembre 2005].

catalyseurs, surtout si le prix mondial des métaux, et de l'or en particulier, se relèvent²⁵⁵. Le Canada gagnerait ainsi un « *avantage concurrentiel au plan de l'investissement dans l'exploration minérale* »²⁵⁶. On sait que le Canada est toujours une puissance minière mondiale. L'enjeu est de le demeurer grâce à l'introduction de cette mesure...

Depuis l'annonce de la mesure du CIIE d'octobre 2000, les investisseurs ont visiblement trouvé un intérêt dans l'achat d'actions accréditatives. En effet, entre octobre 2000 et avril 2004, 718 millions de dollars ont pu être amassés grâce aux 1 278 émissions de ces actions qui ont eu lieu durant cette période. Sur une base annuelle le crédit d'impôt sur les actions accréditatives aura permis de lever en budget d'exploration 50 millions de dollars en 2000, 110 millions en 2001, 202 millions en 2002 et 309 millions en 2003²⁵⁷. La figure 3.5 montre l'évolution des émissions d'actions accréditatives au Canada et son ampleur progressive.

Fig. 3.5: Émissions d'actions accréditatives canadiennes, oct. 2000 à déc. 2005



Source : Ressources naturelles Canada.

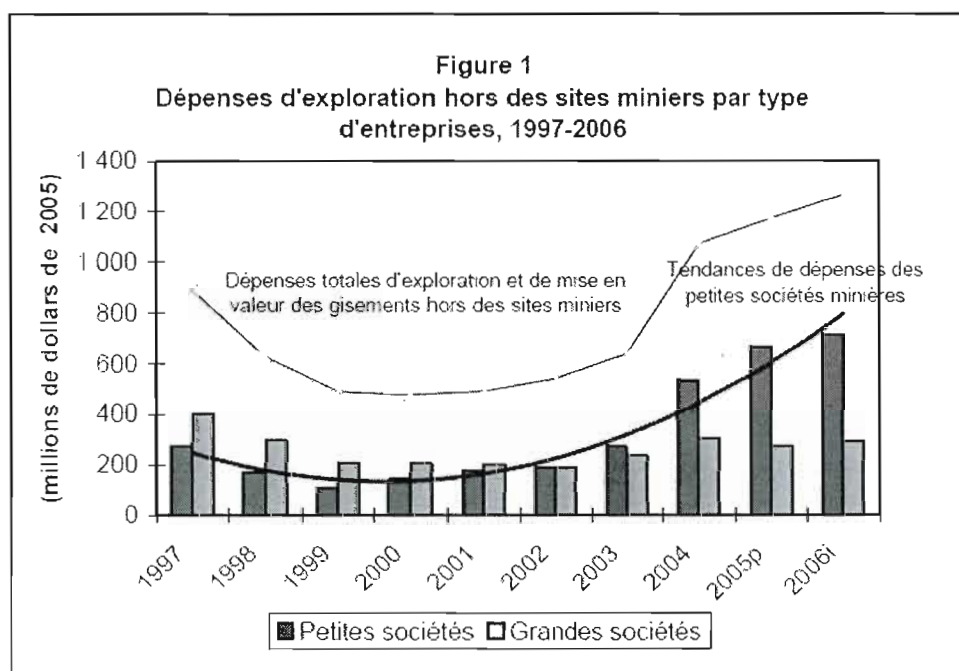
²⁵⁵ Groupe de travail intergouvernemental canadien sur l'industrie minière. *Survol des tendances observées dans l'exploration minérale canadienne*. Ottawa : Ressources naturelles Canada, 2001, p.36.

²⁵⁶ *Ibid.*

²⁵⁷ Intergovernmental Working Group on the Mineral Industry. *Taxation Issues for the mining Op.* Cit.p. 3.

On doit souligner la montée fulgurante de l'augmentation en nombre et valeur des actions accréditives au cours des deux dernières années. En 2004, elles ont atteint un sommet de 308 millions de dollars et en 2005, celui de 617 millions de dollars²⁵⁸. Le marché des actions accréditives a été multiplié par 12 en cinq ans seulement! Il faut aussi savoir que cet incitatif cible précisément les entreprises juniors plutôt que les seniors comme démontre la figure 3.6 qui indique les tendances annuelles des dépenses en exploration.

Fig. 3.6.: Dépenses en exploration minière par type d'entreprise (1997-2006)



Source: Groupe de travail intergouvernemental sur l'industrie minière (2006).

Le pari semble gagné, car dès 2001-2002, les activités d'exploration reprendront. Elles seront dues à la hausse du prix de l'or et au nouvel attrait du financement par actions accréditives que les différents incitatifs des gouvernements fédéral et provinciaux auront présentés aux investisseurs²⁵⁹. Vers 2003-2004, les investisseurs semblent visiblement

²⁵⁸ Groupe de travail intergouvernemental sur l'industrie minière. *Questions fiscales touchant l'industrie minière. Mise à jour de 2006*. Ottawa : Ressources naturelles Canada, août 2006. p.3.

²⁵⁹ Groupe de travail intergouvernemental canadien sur l'industrie minière. *Survol des tendances observées dans l'exploration minière canadienne*. Ottawa : Ressources naturelles Canada, 2002, p.vii.

enclins à appuyer le secteur de l'exploration minière. Il faut savoir que le prix de l'or a franchi le cap des 520 dollars américains l'once et que le budget fédéral de 2003 offre des déductions d'impôt supplémentaires (voir plus bas). Vers 2005-2006, la tendance haussière se poursuit autant pour les dépenses d'exploration que pour le prix de l'or. Le redressement du secteur des juniors est remarquable et surprenant par sa vivacité²⁶⁰ (voir section 2.2).

Les incitatifs à l'investissement semblent porter fruit. En effet, en 2004, selon une étude du Conference Board du Canada qui analysait la part du PIB qu'occupent les investissements dans le domaine du capital de risque pour le démarrage d'entreprises dans 11 États industrialisés, le Canada et les États-Unis sont ceux dont la proportion est la plus élevée : 0,25 et 0,49% du PIB²⁶¹.

Le gouvernement assouplira aussi sa réglementation et fournira de l'information et des rapports sur les marchés aux entreprises minières intéressées afin d'appuyer leurs initiatives. Les données avancées par le Conference Board lui permettent d'affirmer que, durant ces dernières années, les investissements en capital de risque ont diminué parmi les États membres de l'OCDE sauf au Canada et aux États-Unis. D'ailleurs, le budget 2003 du gouvernement fédéral inclut des mesures d'allègement de taxes sur les gains en capitaux pour les petites entreprises ainsi que d'autres mesures fiscales pour encourager les investisseurs institutionnels à transiger dans les marchés à capitaux de risque²⁶². Le budget 2003 proposera aussi la mise en œuvre de moyens législatifs permettant l'élimination de la taxe fédérale sur les gains en capitaux sur une période de cinq ans. Cet avantage fiscal permettrait d'attirer les investisseurs dans le secteur des ressources²⁶³.

²⁶⁰ Groupe de travail intergouvernemental canadien sur l'industrie minière. *Survol des tendances observées dans l'exploration minière canadienne*. Ottawa : Ressources naturelles Canada, 2004, p.vii.

²⁶¹ The Conference Board of Canada. *Exploring Canada's Innovation Character: Benchmarking Against Global Best*. Conference Board Report. June 2004, p.43-44. Les pays sont le Royaume-Uni (0,22%), la Suède (0,21%), la Finlande (0,14%), l'Allemagne (0,13%), la France (0,12%), l'Espagne (0,09%), l'Australie (0,09%), l'Italie (0,07%) et le Japon (0,02%). Il est intéressant de remarquer le faible taux de l'Australie qui est un grand concurrent du Canada dans le secteur minier dans le monde, surtout les juniors.

²⁶² *Ibid*, p.44.

²⁶³ Ministère des Finances du Canada. *Amélioration du régime d'imposition applicable au secteur canadien des ressources naturelles*. Ottawa : Ministère des Finances du Canada. Mars 2003. p.5.

Mais l'élément clef du budget 2003, en ce qui concerne l'industrie minière, est une série de mesures fiscales sur cinq ans (de 2003 à 2007) concordant avec les études d'Industrie Canada en 1997 : la réduction, de 28% à 21%, du taux d'impôt fédéral des sociétés qui vise le revenu provenant des activités du domaine des ressources naturelles; la déduction de diverses redevances fédérales et provinciales; l'adoption d'un nouveau crédit d'impôt de 10 % pour les sociétés qui engagent des dépenses d'exploration minière admissibles au Canada²⁶⁴ (voir l'appendice A). Il faut savoir que, bien que bénéfiques aux juniors, ces dispositions fiscales aident les entreprises mais ne touchent pas les investisseurs. Or, pour une junior, la clef du succès relève dans la possibilité d'attirer ces derniers²⁶⁵. C'est le programme d'actions accréditives et le CIIE qui jouent donc ce rôle primordial aux yeux des juniors. Il demeure que les seniors tireront partie de cette mesure et qu'il soit possible qu'un effet positif en découle peut-être sous la forme de capitaux ou de contrats qu'elles pourraient signer avec les juniors.

D'ailleurs, le ministère des Finances fait remarquer que le taux moyen d'imposition des grandes sociétés, y compris sur le capital est inférieur au taux américain et qu'il le sera de plus de 6% pour 2008. L'exemple du budget 2003 démontre les efforts incitatifs que le Canada fait à la suite de « *La politique des minéraux et des métaux du gouvernement du Canada. Des partenariats pour le développement durable* » de 1996. L'aspect développement durable n'est pas en reste, puisque les juniors bénéficient de différents programmes de recherches subventionnés par le gouvernement fédéral afin d'améliorer leurs capacités techniques d'exploration²⁶⁶. L'impact économique est évident : une meilleure capacité de détection des métaux et minéraux signifie un risque économique moindre (voir Section I) qui signifie une meilleure opportunité de financement sur le marché des capitaux à risque.

²⁶⁴ Ministère des Finances du Canada : http://www.fin.gc.ca/toctf/2003/taxrated_f.html [Consulté le 9 décembre 2005].

²⁶⁵ Prospectors and Developpers Association of Canada. *A Brief Submitted to the 61st Annual Energy & Mines Ministers' Conference*. (Iqaluit, Nunavut, July 19-20, 2004). Iqaluit: PDAC, June 22, 2004. p.13.

²⁶⁶ Ministère des Finances du Canada : http://www.fin.gc.ca/news03/03-016_1e.html. [Consulté le 12 décembre 2005]. C'est le cas du Targeted Geoscience Initiative (TGI) qui coûte au gouvernement 10 millions de \$ sur deux ans.

Tableau 3.2. : Dispositions fiscales expressément pour l'industrie des ressources (exploitation minière) du Canada.

Dispositions fiscales expressément pour l'industrie des ressources (exploitation minière) du Canada	
<ul style="list-style-type: none"> • Déduction accélérée des coûts en capital (DACC) • Déduction relative aux ressources/déductibilité des redevances • Frais d'exploration au Canada (FEC) • Frais d'aménagement au Canada (FAC) • Régime des actions accréditives • Crédits d'impôt à l'investissement dans l'exploration au Canada • Dépenses à l'étranger dans le secteur des ressources 	 

Source : Ressources naturelles Canada.

Comme l'indique le tableau 3.2 sur les dispositions fiscales²⁶⁷, les entreprises canadiennes bénéficient de déductions sur les dépenses à l'étranger. Les intérêts sur les emprunts effectués à l'étranger afin de financer une filiale sont déductibles. Les profits rapatriés au Canada par cette dernière sont aussi exempts d'impôts. Aussi, toute entreprise investissant directement dans un projet minier et qui doit assumer des dépenses d'exploration et de

²⁶⁷ Selon le Glossaire du Ministère des finances du Canada (www.fin.gc.ca/gloss/gloss-f.html) [Consulté le 12 décembre 2005], la « déduction relative aux ressources » indiquée dans le tableau et mise en œuvre en 1976, est une « Déduction annuelle à l'intention des producteurs miniers, pétroliers et gaziers. Elle est égale à 25 % des bénéfices annuels tirés des ressources par le contribuable, calculés après déduction des frais d'exploitation et de l'amortissement, mais avant celle des frais d'exploration, des frais d'aménagement, de l'épuisement gagné et des frais d'intérêt. Cette déduction a pour effet de céder aux provinces un « espace fiscal » qui leur permet d'imposer des redevances et des impôts miniers sur la production de ressources naturelles. La non-déductibilité de ces redevances ou impôts, conjuguée à la déduction relative aux ressources, signifie que ces prélèvements provinciaux n'influencent pas sur le montant des impôts fédéraux à payer sur les bénéfices ».

Les FEC et FAC, sont des frais d'exploration et d'aménagement qui sont déductibles d'impôt dès l'année où ils ont été engagés par l'entreprise. (http://www.nrcan.gc.ca/taxeminiere/inv_2d2.htm) [Consulté le 9 décembre 2005].

développement peut déduire jusqu'à 100% de celles-ci. La loi canadienne permet, en plus, de réunir en une seule comptabilité les dépenses d'exploration et de développement qui sont normalement associées à leurs projets respectifs. Cela permet de protéger des taxes canadiennes les revenus d'un projet comptabilisé avec les dépenses des autres projets non-rentables pour totaliser un rendement négatif, donc non imposé²⁶⁸. Il est indéniable que ces dispositions fiscales aident grandement les entreprises qui possèdent des concessions à l'étranger, senior comme junior. Elles augmentent du même coup le pouvoir d'attraction du Canada auprès des investisseurs étrangers.

En plus des dispositions énumérées dans le tableau précédent, il existe aussi une mesure de déduction pour amortissement (DPA) et de déduction pour amortissement accéléré (DAA). En résumé, il s'agit d'une déduction de 25% sur le coût en capital de chaque bien et équipement amortissable utilisé dans la production de revenu de l'entreprise. Il est vrai qu'elle s'appliquera surtout aux entreprises engagées dans la production minière (les seniors) même si quelques juniors pourront en bénéficier.

Selon la « *Prospectors and Developers Association of Canada* », le programme fédéral d'actions accréditatives est à louer car il aura permis à l'État de maintenir son avantage comparatif sur la scène mondiale²⁶⁹. Toujours selon cette association, le programme fait l'envie des autres États compétiteurs dans le secteur minier (Australie, Afrique du Sud, Brésil, Chili et Pérou) car il aura permis de raviver l'intérêt des investisseurs dans le secteur minier. Ces États ne peuvent que suivre et tenter d'imiter l'exemple canadien. Ce qui demeurerait à réaliser afin de maintenir l'avantage serait une harmonisation plus poussée des réglementations entre les provinces et le fédéral.

La PDAC semble avoir joué un rôle dans la décision d'octobre 2000 du gouvernement fédéral en l'interpellant. Selon elle, la ruée vers l'étranger des entreprises d'exploration canadiennes entre 1994 et 2000 ne pouvait pas signifier une bonne nouvelle si l'industrie de

²⁶⁸ Hull, Dale L. *Op. cit.* p. 8-9.

²⁶⁹ Gouvernement du Canada : <http://www.innovation.gc.ca/gol/innovation/site.nsf/en/in02252.html> 2003. [Consulté le 12 décembre 2005].

l'exploration demeurait inerte au Canada même²⁷⁰. En effet, les meilleurs éléments de l'expertise canadienne s'expatriaient et l'État ne mettait aucun moyen en œuvre pour compenser les pertes en stimulant le secteur national des mines, ce que des programmes de recherches, de subventions en géoscience, ou de crédits sur l'achat d'actions accréditives auraient pu faire. Ainsi, sans cette stimulation, le secteur minier national risquait de ne plus faire de découvertes minières au Canada puisque les efforts étaient dirigés vers l'extérieur du pays. Moins de mines au Canada, signifie donc des pertes d'emplois, les secteurs affiliés au secteur minier (fournisseurs, analystes, avocats) risquaient aussi de s'affaiblir. Un secteur affilié faible signifie donc moins de supports aux entreprises canadiennes oeuvrant à l'étranger. Pour la PDAC le lien est clair : si on ne fait rien pour stimuler l'exploration au Canada, les entreprises canadiennes explorant à l'étranger (donc en Afrique) risquent aussi de perdre en compétitivité. La décennie 90 s'est donc passée en discussions entre la PDAC, les gouvernements fédéral et provinciaux et l'industrie pour trouver un moyen d'améliorer la compétitivité du Canada. On est donc témoin d'une politique canadienne qui aura composé avec l'influence du lobby minier.

Finance et savoir sont indispensables pour la bonne santé de l'industrie de l'exploration minière canadienne. Sans l'apport du secteur canadien de la recherche et de l'éducation, les entreprises juniors que l'ont retrouvent en Afrique n'auraient peut-être pas le personnel compétent pour exister, et la bourse de Toronto serait amputée d'une large part d'entreprises minières qui y sont aujourd'hui enregistrées. Ainsi, le gouvernement canadien ne fait pas que favoriser un climat favorable à l'investissement minier, il s'implique dans la construction d'un pôle mondial de savoir minier, élément clef et parfois peu connu de la domination des juniors canadiennes.

Dans sa relation avec l'État canadien, l'entreprise minière junior exige le plus de latitude possible dans ses activités. Au gré des marchandages entre les deux acteurs, on s'aperçoit que le Canada accorde généralement la liberté exigée mais, selon la PDAC et les entreprises canadiennes d'exploration, le gouvernement peut faire plus. Selon la PDAC, les autres États

²⁷⁰ Harper, Gerald and Andrews, Tony. *Op. Cit.*

miniers s'activent aussi à stimuler leur secteur et le Canada doit prendre les devants pour que le sien demeure dominant²⁷¹ :

- Les déductions de taxes qu'offrent les actions accréditives devraient inclure les dépenses de consultations auprès des communautés, les évaluations environnementales, les études de pré-faisabilité et de faisabilité financées par des fonds non-accréditifs (actions ordinaires etc.).
- Le programme du CIIE, introduit en octobre 2000 en tant que mesure temporaire contre-cyclique, bien qu'ayant été prorogé à deux reprises, devrait être permanent.
- Malgré le fait que les places boursières canadiennes aient été concentrées à Toronto, il demeure que les règlements et systèmes de régulations boursières relèvent des provinces. En fait, le Canada est le seul membre du G8 ne possédant pas d'autorité unique de régulation boursière²⁷². Un organe régulateur devrait être mis sur pied et qui appliquerait et administrerait les lois pour tout le Canada. Il aurait des bureaux régionaux et serait sensible au marché canadien des juniors. Ces dernières doivent fréquemment se financer avec des actions, mais elles sont aussi obligées de se soustraire à des règles strictes qui ne tiennent pas compte de la particularité du marché de l'exploration minière. Un assouplissement de ces règles attirerait les investissements dans les juniors. Ainsi, tout investisseur canadien, peu importe son lieu de résidence, serait traité avec équité et aurait autant d'opportunité qu'un autre d'investir et d'acquérir de nouvelles actions.

Que l'entreprise minière ait encore sa liste de doléances signifie que le gouvernement canadien ne plie pas à chaque requête et qu'il possède une forte capacité de marchandage. La question demeure; s'il acquiesce à certaines demandes, il faudra toujours s'interroger si c'est par souci de maintenir une position de domination par rapport à d'autres États concurrents dans le secteur minier ou parce que l'industrie aura elle-même réussi à le convaincre. Étant donné une certaine concordance dans les intérêts de chacun de ces deux acteurs au sein des structures de pouvoirs internationales, on pourrait répondre que c'est un peu des deux.

²⁷¹ Prospectors and Developers Association of Canada. *A Brief Submitted to the 61st Annual Energy & Mines Ministers' Conference*. Op. Cit. P.i, ii.

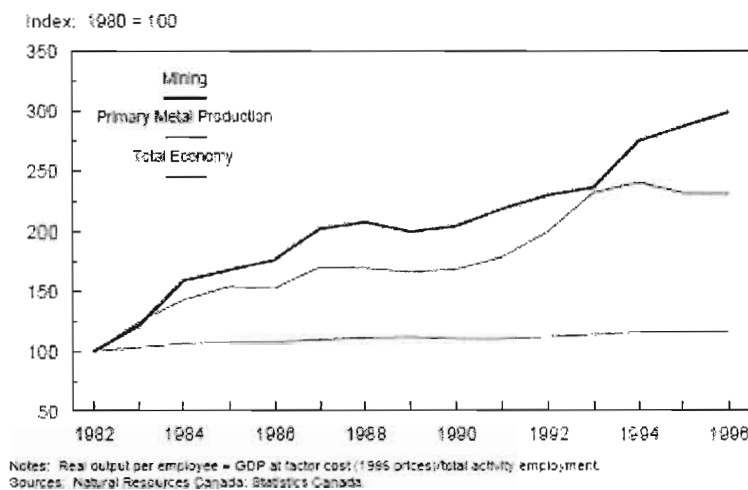
²⁷² *Ibid.* p. 3.

3.1.4 Le développement du pouvoir du savoir et sa contribution au pouvoir économique de l'industrie minière canadienne.

Le document « *La politique des minéraux et des métaux du gouvernement du Canada. Des partenariats pour le développement durable* » de Ressources naturelles Canada présente une autre stratégie de développement de l'industrie minière canadienne qui correspond au développement du pouvoir du savoir que chaque État entretient dans le cadre de la diplomatie triangulaire. Ici, le pouvoir du savoir est incarné par l'innovation technologique et l'expertise acquise dans le domaine minier canadien à travers les institutions d'enseignement et la recherche. L'incarnation la plus tangible de ce pouvoir se retrouve dans les parts mondiales de marché que possèdent les entreprises canadiennes dans l'industrie de l'équipement aéroporté de détection géophysique et dans les logiciels de données et de développement en géophysique qui sont respectivement de 70 et 60%²⁷³ ! En 1997, les entreprises minières canadiennes avaient investi 94 millions de dollars en recherche et développement. Les impacts sur la croissance économique du secteur seront impressionnants surpassant la croissance en productivité des autres secteurs économiques (voir figure 3.7).

²⁷³ Hull, Dale L., *Op.cit.* p. 12. Il faut ajouter les innovations que les seniors apportent dans le domaine de la production minière: systèmes électroniques automatisés de contrôle et de surveillance, systèmes de positionnement global dans les mines à ciel ouvert, fusion spéciale du nickel (Inco), procédé de fusion continue (Noranda) etc.

Fig. 3.7.: Croissance de la productivité économique au Canada entre 1982 et 1996.



Source : Ressources naturelles Canada.

Pour le gouvernement canadien les sciences et technologies permettent le mieux-être des Canadiens ainsi que la protection de l'environnement et la croissance de l'économie du pays²⁷⁴. En fait, le savoir est la base sur laquelle se construit l'industrie minière qui est « l'un des éléments moteurs de l'économie canadienne »²⁷⁵.

Pour la « *Prospectors and Developers Association of Canada* », l'expertise scientifique canadienne aura non seulement doté le Canada d'un « avantage compétitif » lui permettant d'attirer des investissements dans le domaine de l'exploration minière²⁷⁶, mais elle aura aussi permis aux experts canadiens d'œuvrer à travers le monde comme entrepreneurs indépendants, les rendant capables d'affronter les difficultés diverses liées aux conditions géologiques et ainsi développer des sites miniers²⁷⁷. Encore mieux, les géologues et ingénieurs canadiens, après avoir œuvrer sur le terrain, reviennent souvent compléter des études de finances et d'administration pour devenir analystes financiers spécialisés dans le

²⁷⁴ Ressources naturelles Canada. *La politique des minéraux et des métaux du gouvernement du Canada*. Op. Cit. p.20.

²⁷⁵ Ressources naturelles Canada. *L'industrie des minéraux et des métaux du Canada*. Op cit.

²⁷⁶ Itzkovitch, Irwin. Op. Cit. « *The geoscience knowledge and expertise provided by Canadian geological surveys ranks among the best in the world and had contributed significantly to Canada's competitive advantage in attracting exploration investment* ». PDAC 1997.

²⁷⁷ Gouvernement du Canada : <http://www.innovation.gc.ca/gol/innovation/site.nsf/en/in02252.html>. 2003. [Consulté le 12 décembre 2005].

secteur minier. Cette situation accorde un atout unique au Canada parce que l'expérience de cette classe particulière d'analystes permet aux investisseurs canadiens de maintenir leur confiance dans le secteur minier contrairement aux autres qui ont tendance à y investir pour ensuite se retirer au gré des perceptions qu'ils ont des cycles économiques liés au secteur minier²⁷⁸.

Selon Eugene McBurney, co-fondateur de la firme de courtage « *GMP Securities* », et ancien homme de terrain, le pouvoir du savoir, c'est l'éducation universitaire canadienne qui forme des ingénieurs miniers et géologues engagés par des milliers d'entreprises qui les envoient sur le terrain aux quatre coins du globe : « *There's this vagabond breed of Canadian engineers, geologists and financiers . . . building mines all over the world. [...] You climb off a plane at a mine in Ghana, or Argentina, and you'll likely shake hands with a Canadian* ». Selon le *Globe and Mail*, de Toronto, les universités-phares sont celles de Toronto, McGill, Queen's et University of British Columbia²⁷⁹.

Puisque le secteur de la recherche revêt une importance que même les investisseurs reconnaissent, le gouvernement canadien, dans son appui aux activités de sciences et technologies, se donnera les objectifs suivants²⁸⁰ :

- Ouvrir une porte sur le marché international aux compagnies canadiennes, et tout particulièrement à la petite et à la moyenne entreprise, pour qu'elles aient accès aux travaux de sciences et de technologies qui se font à l'étranger dans le domaine des minéraux et métaux.
- Évaluer des techniques mises au point à l'étranger afin d'en mesurer l'utilité et la valeur pour l'industrie canadienne des minéraux et des métaux, et de déterminer dans quelles mesures elles constituent un complément et une ramification des progrès réalisés en sciences et technologies au Canada.
- Favoriser le transfert technologique à l'intérieur du Canada, afin de convertir les résultats de la recherche en un savoir-faire exploitable et de promouvoir le partage de l'expertise entre tous les participants.

²⁷⁸ Willis W. « Striking it rich: Home to 85% of the mining deals done last year, Canada is rocking the industry ». *The Globe and Mail* (Toronto), July 5th, 2005.

²⁷⁹ *Ibid.*

²⁸⁰ Ressources naturelles Canada. *L'industrie des minéraux et des métaux du Canada. Op cit.*

- Fournir aux Canadiens et aux Canadiennes les connaissances et l'infrastructure géoscientifique et géomatique permettant d'atteindre les objectifs des politiques gouvernementales, et mettre à leur disposition l'information, l'expertise et les techniques nécessaires pour exploiter les marchés canadiens et étrangers.
- Faire en sorte que l'expérience et l'expertise scientifiques et technologiques du Canada en matière d'implantation du développement durable dans le domaine de minéraux et des métaux soient diffusées internationalement, et surtout dans les États dits « en développement » et les organismes d'aide au développement international.

Concrètement, cette initiative permettra aux entreprises juniors d'avoir accès à de la technologie de pointe pour mener leurs opérations. Et si ces dernières n'y recourent pas, la technologie pourra toujours être vendue aux États étrangers comme ceux en développement qui en ont cruellement besoin.

Le gouvernement canadien prévoit aussi la « *mise en place d'une base complète de connaissances géoscientifiques*²⁸¹ » qui inclut des méthodes plus performantes pour gérer et diffuser l'information liée au potentiel minéralogique d'un sous-sol. Un objectif cible spécifiquement une chasse gardée des juniors, et consiste en la « *mise au point de méthodes d'exploration [minière] novatrices qui aideront [...] à découvrir des gisements profonds [...]* »²⁸². Il cherchera aussi à exporter cette expertise minière (exploration, restauration de sites miniers, contrôle de la pollution etc.) ailleurs dans le monde afin d'aider les entreprises à développer des marchés d'exportation. Le gouvernement canadien s'investit donc dans un secteur non-économique (science et éducation) pour appuyer son industrie minière qui lui cède volontiers cette prérogative étant donné qu'elle ne peut en tirer un profit à court ou moyen terme²⁸³. La marque concrète de cette volonté apparaît dans le dernier budget 2005 d'Ottawa, où il renouvelle l'Initiative Géoscience, un système fédéral-provincial-universitaire de compilation de données géologiques dont bénéficieront les entreprises

²⁸¹ Ressources naturelles Canada. *L'industrie des minéraux et des métaux du Canada*. *Op cit.* p. 21.

²⁸² Afin d'assurer la compétitivité de son industrie, le gouvernement canadien axera ses recherches sur, outre la technologie de l'exploration, la connaissance de la genèse des gîtes (sous-sol) minéraux et la mécanisation et l'automatisation des mines, le traitement métallurgique, la diminution de la consommation d'énergie et de matériaux dans le processus de fabrication et la réutilisation et le recyclage des biens manufacturés minéraux et métalliques.

²⁸³ Il est évident que plusieurs entreprises seniors ont leurs propres centres de recherche. Elles bénéficient néanmoins des offres du gouvernement fédéral. Quant aux juniors, la question ne se pose pas puisqu'elles n'ont pas le capital pour investir dans un projet de centre de recherche.

d'exploration, introduite en 2000 en allouant 25 millions de dollars sur cinq ans. De tels incitatifs à la promotion du savoir existent dans tous les territoires et provinces du Canada (voir appendice C).

La conjugaison de la finance et du savoir permet non seulement de bâtir un secteur minier fort mais permet aussi la mise sur pied de secteurs affiliés comme celui des fournisseurs d'équipement, des bureaux d'analystes ou des bureaux d'avocats etc. Ils constituent un secteur de l'économie canadienne qui n'est pas comptabilisé dans le 1-2% que représente le secteur des ressources naturelles.

3.1.5 Le secteur minier canadien générateur de secteurs économiques affiliés cruciaux pour la santé de l'économie canadienne.

Les efforts présentés ci-haut mettent l'accent sur la promotion du développement du secteur minier canadien. Ils incitent à l'investissement dans les entreprises canadiennes, à l'exploration minière au Canada. L'objectif semble légitime lorsqu'on considère que le Canada tient à maintenir et améliorer sa force dans l'industrie minière mondiale. Les bénéfices revenant aux Canadiens semblent aussi acceptables : création d'emplois au Canada, contribution à l'augmentation du PIB. Selon Maurizio Bevilacqua, secrétaire d'État aux institutions financières internationales du Canada de mai 2002 à décembre 2003, l'industrie minière canadienne a contribué à la construction du pays et continue encore à le faire²⁸⁴ :

- Elle a placé le Canada en position de leader mondial dans les dépenses d'exploration, surpassant l'Australie pour la première fois depuis 1994.
- En 2001, le secteur des ressources naturelles a compté pour 4% du PIB canadien avec 64 milliards en exportations et 30 milliards en dépenses en capital.
- 400 000 personnes sont employées par ce secteur.
- Ce secteur est le plus innovateur et le plus créatif de l'économie canadienne. Avec celui de l'industrie qui le complète, il est un secteur de technologie de pointe et

²⁸⁴ Address by the Honourable Maurizio Bevilacqua, Secretary of State (International Financial Institutions), to the Prospectors and Developers Association of Canada. 10 mars 2003. Ministère des finances: http://www.fin.gc.ca/news03/03-016_1e.html [Consulté le 12 décembre 2005].

de savoir qui permet d'alimenter l'évolution de la recherche en haute technologie au pays.

- Les investissements, afin de rendre ce secteur aussi fort économiquement que respectueux des objectifs de développement durable proposés par le gouvernement canadien, permettent à l'État, ainsi qu'à son industrie minière, de servir d'exemples mondiaux dans la conciliation des impératifs économiques avec ceux de développement durable²⁸⁵.

Le Canada facilite donc l'émergence et la mise sur pied d'entreprises juniors d'exploration qui œuvreront sur son sol et accumuleront du capital afin de devenir plus solides financièrement au grand bénéfice de la croissance du secteur minier de l'économie canadienne.

Les entreprises minières canadiennes ont internationalisé leurs activités durant les années 1990 en investissant dans des projets outre-mer. En 2000, le secteur minier canadien peut être considéré comme « globalisé », c'est-à-dire, bien inséré dans l'économie mondiale²⁸⁶. Or, ces activités minières ont un effet bénéfique sur les autres secteurs économiques canadiens affiliés aux mines : équipementiers, bureaux comptables et d'avocats, enseignements techniques, etc. En effet, les entreprises minières auront tendance à faire affaires avec leurs fournisseurs nationaux pour des raisons de confiance, d'affinités, d'habitudes, de facilités de communication ou contractuelles. Ainsi, la globalisation du secteur minier canadien signifie aussi celle des secteurs affiliés. Ces derniers bénéficient des opportunités d'affaires qu'ont les entreprises canadiennes à l'étranger et vont éventuellement tisser leurs propres réseaux de clients d'origines étrangères (entreprises minières européennes, australiennes, sud-africaines etc.). Le Canada est donc le seul État au

²⁸⁵ Par exemple, un document de recherche de l'École de Génie minier de l'université de Witwatersrand, en Afrique du Sud, traitant de la contribution de l'industrie minière aux objectifs de développement durable ainsi qu'au développement économique de l'Afrique du Sud, se réfère aux travaux de Ressources naturelle Canada qu'il considère comme les plus élaborés dans le monde jusqu'à présent. Cet état de fait correspond aux objectifs de diffusion du savoir-faire canadien en science et technologie dans le secteur minier évoqué dans son document de 1996 : « La politique des minéraux et des métaux du gouvernement du Canada. Des partenariats pour le développement durable » (Cawood FT., Kangwa S., MacFarlane AS. and Minnitt RCA. *Mining, Minerals and Economic Development and the Transition to Sustainable Development in Southern Africa*. Research Topic 5. Witwatersrand: School of Mining Engineering. September 2001, 306 p.)

²⁸⁶ Ritter, Archibald R.M. *Op.Cit.* p. 14.

monde dont l'industrie minière est verticalement bien intégrée côtoyant un marché financier qui la connaît bien et est en mesure de la financer. Seule l'Australie, et dans une moindre ampleur, possède une configuration équivalente à celle du Canada²⁸⁷.

Un rapport de Ressources Naturelle Canada, « *Fournisseurs canadiens de biens et services miniers : Liens entre les sociétés minières canadiennes et divers secteurs de l'économie canadienne* »²⁸⁸, confirme cette tendance et ajoute qu'elle joue un rôle important dans le développement d'une énorme partie de l'économie canadienne confortant ainsi le pouvoir de production de l'État canadien. Pour Ressources naturelles Canada, plus de sociétés minières sont installées au Canada qu'ailleurs dans le monde; les sociétés minières canadiennes sont présentes dans plus de 100 États dans le monde; un tiers de l'activité d'exploration minière effectuée dans le monde est canadienne. Le Canada a donc une occasion d'exporter son expertise, ses biens et ses services miniers²⁸⁹:

- En 2000, au moins 2200 entreprises offrant des biens et services miniers spécialisés existent et trois quarts d'entre elles sont en Colombie-Britannique, et Ontario et au Québec. Leur expertise est considérable dans le domaine du matériel destiné à l'extraction des ressources minérales, de la protection de l'environnement, de l'exploration minière, des études de faisabilité, du traitement des minerais et de l'automatisation des mines.
- Près du quart de ces fournisseurs sont des ingénieurs, géologues, géophysiciens, géochimistes ou autres.
- 25% des revenus et des emplois chez les fournisseurs canadiens de biens et de services spécialisés sont attribués à leurs ventes aux sociétés minières canadiennes.
- La moitié de tous les fournisseurs de produits miniers spécialisés ont 50% et plus de leurs recettes provenant des sociétés minières.
- Les activités minières canadiennes à travers le monde créent une demande disproportionnée au Canada de services fournis par des analystes miniers, des

²⁸⁷ Hall, Brigitte. *Canadian Incentives for Mineral Exploration and Mining*. Australian Institute of Mining & Metallurgy (Carlton [Melbourne], Victoria), December 2003. www.ausimm.com/policy/canadian03.pdf [Consulté le 9 juin 2005].

²⁸⁸ Ressources naturelles Canada. *Fournisseurs canadiens de biens et services miniers : Liens entre les sociétés minières canadiennes et divers secteurs de l'économie canadienne*. Ottawa : Ressources naturelles Canada, Secteur des minéraux et des métaux, septembre 2000. p. 66.

²⁸⁹ *Ibid.* p. xiii-xv.

souscripteurs, des avocats et des vérificateurs qui s'occupent des investissements institutionnels et des investissements des épargnants, du financement des travaux d'exploration et d'aménagement du complexe minier, et de la diligence raisonnable à propos des transactions minières à l'étranger.

- Les fournisseurs canadiens de produits miniers spécialisés sont présents dans tous les principaux marchés miniers. En 1994, ils ont réalisé des ventes dans 179 États et prévoyaient pénétrer les marchés de 20 autres États. La même année, le Ghana et la Guinée représentaient des marchés pour une cinquantaine d'entreprises!²⁹⁰
- Les exportations représentent de 30 à 50 % des revenus provenant des ventes de biens et services miniers spécialisés.
- Au cours des quatre à cinq dernières années qui ont précédé 2000, plus de 200 sociétés au Canada se sont employées à recueillir les fonds nécessaires aux entreprises minières canadiennes; plus de 70 cabinets d'avocats canadiens sont reconnus comme les spécialistes en droits miniers; et plus de 100 analystes en placements au Canada suivent de très près les sociétés minières canadiennes.
- Il existe une étroite corrélation entre les États que les fournisseurs de produits miniers spécialisés canadiens ont ciblés et ceux où les sociétés minières canadiennes sont les plus actives.

Le tableau 3.3 nous indique quelques secteurs économiques affiliés à l'industrie minière dans lesquels les entreprises canadiennes performant.

²⁹⁰ *Ibid.* p. 21.

Tableau 3.3.: Exemples des équipements et services canadiens fournis à l'industrie minière

Exemples d'équipements et de services canadiens fournis à l'industrie minière	
<ul style="list-style-type: none"> • Financement de l'exploration • Analyse des investissements • Diligence raisonnable • Services juridiques • Géophysique • Géologie • Géochimie • Cartographie • Télédétection • Forages • Communications 	<ul style="list-style-type: none"> • Relations avec les collectivités • Laboratoires d'analyse • Études de faisabilité • Ingénierie • Gestion de projet • Construction de mine • Pièces et équipements • Minéralurgie • Affinage • Fusion • Automatisation et logiciels • Gestion environnementale • Transport

Source : Ressources naturelles Canada.

Si une stratégie pouvait être extraite à partir de cette description de Ressources naturelles Canada on pourrait avancer que la promotion de la présence des entreprises minières canadiennes dans le monde stimule incontestablement les autres secteurs affiliés et rend la position économique générale du Canada encore plus dominante. On assiste à un effet de double entraînement où la domination d'un secteur économique aide à la mise en place de secteurs affiliés qui seront eux aussi très performants.

L'ouverture canadienne au monde permet ainsi d'augmenter les forces de son propre secteur national, de ses pouvoirs de production et de savoir. Une preuve est la domination du secteur de l'industrie canadienne de la fabrication d'instruments aéroporté de détection minière pour l'exploration, d'équipements de forage d'exploration ainsi que celle de la conception de logiciels et programmes informatiques pour l'exploration. Ces deux secteurs économiques de pointe dont la clientèle cible est l'entreprise d'exploration, sont dominés par l'expertise

canadienne²⁹¹. Cette situation à un effet cumulatif. C'est-à-dire, que la présence d'entreprises juniors au Canada stimule la présence d'entreprises affiliées, comme celles sus-nommées, qui se perfectionnent. Ces entreprises des secteurs affiliés attirent encore d'autres juniors étrangères ou stimulent la création de juniors canadiennes qui veulent bénéficier du milieu stimulant. Ce phénomène est décrit comme étant celui du « *cluster* » minier canadien par Ritter²⁹² et peut être défini par le terme d'économie de localisation tel que défini par Manzagol²⁹³. L'économie de localisation est le résultat de « *l'agglomération sur un espace restreint [ici les pôles miniers canadiens] d'activités similaires ou voisines* » :

- Elle permet des activités de « spécialisation et de complémentarité » entre les firmes qui bénéficient d'une économie d'échelle dont elles n'auraient pas pu jouir autrement.
- Elle permet des types de liaisons verticales, horizontales et diagonales entre les firmes.
- Elle permet l'apparition de services spécialisés.
- Elle permet l'apparition d'une renommée (comme la Silicon Valley) et d'un bassin de main d'œuvre spécialisée.

Les secteurs des services, plus précisément la gestion de projets et la protection de l'environnement, étaient considérés comme des secteurs d'avenir par Ressources naturelles Canada en 2000²⁹⁴.

Ritter ajoute l'importance de l'implication du gouvernement canadien dans le maintien de la bonne santé du « *cluster* » minier : négociations pour l'accès aux marchés étrangers, divulgation de renseignements stratégiques sur les marchés étrangers par le biais de « commissaires au commerce » et de services de promotion aux exportations, organisation et

²⁹¹ Cette puissance économique dans le domaine de l'équipement d'exploration prend un sens particulier lorsqu'on la compare à la relative faiblesse de l'industrie canadienne dans les secteurs de l'équipement de forage et de transport destinés aux sites miniers à ciel ouvert qui sont dominés par des entreprises américaines (Caterpillar, Terex etc.) et japonaises (Hitachi, Komatsu). On décèle un choix économique, intentionnel ou circonstanciel, qui favorisera les juniors.

²⁹² Ressources naturelles Canada. *Fournisseurs canadiens de biens et services miniers : Liens entre les sociétés minières canadiennes et divers secteurs de l'économie canadienne. Op Cit.* p. 23.

²⁹³ Manzagol, Claude. *Logique de l'espace industriel*. Paris : Presses universitaires de France, 1980. p.86-87.

²⁹⁴ Les firmes d'ingénieur conseil tiraient 9% de leurs revenus en faisant affaires avec les entreprises minières en 2000.

support financier de foires commerciales à l'extérieur du Canada, offre de services légaux et de marketing, financement des exportations et d'assurance à travers « *Exportation et Développement Canada* ».

Le Canada augmente donc son pouvoir de production dans sa relation avec le reste du monde²⁹⁵. Quelle est donc le rapport avec les États d'Afrique de l'Ouest qui accueillent les entreprises canadiennes ? On pourrait dire que le Canada sert de « pouponnières » à juniors. Il contribue à leur croissance culminant à leur domination dans l'arène internationale et espère en tirer les bénéfices. Lorsqu'elles s'en considèrent capables et qu'elles se lancent dans l'exploration minière à l'étranger, l'influence du gouvernement canadien ne semble pas être directement présente dans la décision des juniors même si on sait que, dans l'industrie de l'or, plusieurs gisements restent à découvrir à l'étranger. Toutefois, on peut conclure que, sans les programmes incitatifs du Canada, ces entreprises auraient eu plus de difficultés à se financer et auraient cédé la place, sur la scène mondiale, à leurs concurrentes d'autres États développés. C'est donc une question de prestige et de domination d'un secteur économique et l'Afrique de l'Ouest joue le rôle de « théâtre des opérations » comme on le verra dans la section 3.4.

On a donc découvert que le gouvernement canadien stimule les secteurs du savoir et de la finance afin de permettre la croissance du secteur des juniors. Son ministère des Finances invoque lui-même l'importance et la particularité de la fiscalité canadienne qui doit tenir compte de la « *nécessité de mobiliser des actifs économiques importants* » ainsi que des « *pressions concurrentielles internationales* »²⁹⁶. Il reste qu'il est nécessaire de découvrir le lieu où ces entreprises, une fois mise sur pieds grâce à des individus qui ont bénéficié des structures canadiennes de savoir et peut-être de l'environnement propice que fournit le « *cluster* » minier canadien, assurent leur survie économique. Il s'agit de la bourse de Toronto.

²⁹⁵ Le gouvernement en fait l'aveu indirectement puisqu'il se compare fréquemment avec ses concurrents les plus proches dans le secteur minier : l'Australie et les États-Unis.

²⁹⁶ Ministère des Finances du Canada. *Amélioration du régime d'imposition applicable au secteur canadien des ressources naturelles*. Op. Cit. p.10.

3.2 La bourse de Toronto : haut lieu mondial du financement des juniors.

On a conclu dans la section précédente que le Canada représente un haut lieu de concentration économique (économie de localisation). Cette situation n'aurait pas pu voir le jour sans l'apport d'un secteur financier qui s'insère dans ce « *cluster* ». Ce secteur inclut les banques qui ont une expertise du secteur minier, les réseaux d'analystes financiers et miniers, les agents financiers, les firmes d'avocats et surtout la bourse de Toronto. Selon la PDAC, le secteur financier canadien est inextricablement lié à celui de l'industrie des juniors qui atteint ainsi un rayonnement mondial²⁹⁷.

Les investisseurs se lançant dans le financement de capital de risque cherchent les gains rapides mais doivent gérer les risques qui leurs sont liés. Par exemple, une asymétrie dans l'information place l'investisseur dans une position de faiblesse vis-à-vis l'entreprise ciblée²⁹⁸. En effet, il sait peu de chose sur cette dernière et pourtant il risque de s'y engager financièrement. Il a besoin de plus d'information possible sur l'entreprise mais, plus cette dernière est nouvellement enregistrée, plus l'information sur sa fiabilité est difficile à évaluer. Le risque de la junior est d'être constituée de personnel inefficace ou incompetent qui feront fuir les investisseurs. Elle a donc intérêt à se conformer aux exigences d'émissions de rapports et accepter des audits indépendants. C'est pourquoi les investisseurs doivent utiliser des stratégies de sortie qui leurs permettront de minimiser les contrecoups d'un mauvais investissement. Ainsi, plusieurs s'associent en syndication, c'est-à-dire, en regroupements financiers effectuant des placements répartissant ainsi les risques entre les investisseurs constituant le groupe²⁹⁹. Une firme initie le contact avec l'entreprise et fera ensuite affaire avec des partenaires pour partager les risques. Au Canada, la plupart des investissements sous forme de capitaux de risque se font de cette manière. En 2002, chaque investissement de ce type impliquait en moyenne 2.2 investisseurs ou firmes d'investisseurs.

²⁹⁷ Harper G., Andrews A.J. and Fenouihet B. *An Overview of Worldwide Exploration Trends*. PDAC Annual Convention, March 9th 1998. p. 12.

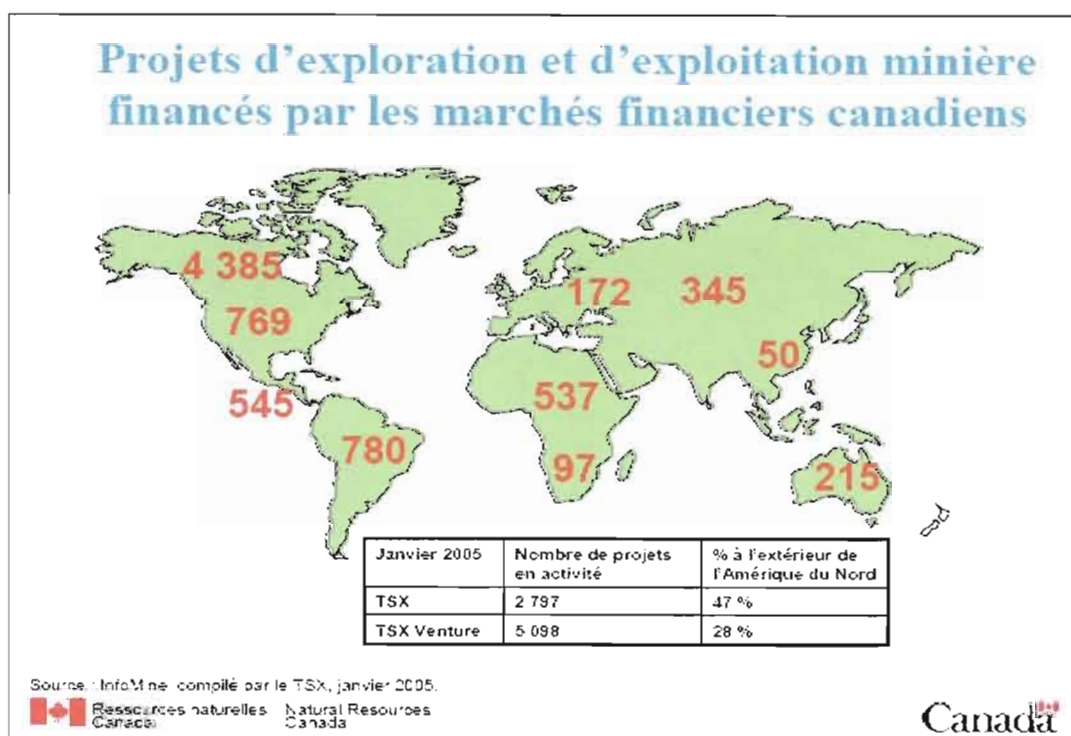
²⁹⁸ Carpentier, Cécile et Suret, Jean-Marc. *The Indirect Costs of Venture Capital in Canada*. Montréal: Série Scientifique, Centre interuniversitaire de recherche en analyse des organisations (CIRANO), June 2005. p.5.

²⁹⁹ Industry Canada. *Canadian Venture Capital Activity: An Analysis of Trends and Gaps 1996-2002*. Ottawa: Industry Canada, 2002. p.14.

Les sections précédentes nous indiquent que le secteur minier canadien et les autres secteurs spécialisés qui lui sont affiliés peuvent jouer un rôle d'atténuation des risques. En effet, les firmes d'analystes du secteur minier, les firmes-conseils et bureaux d'avocats permettent aux investisseurs d'avoir accès à de l'information sur la junior et sur le marché qui amoindrisent le rapport d'asymétrie avec l'entreprise dans laquelle les investissements sont destinés. De plus, les stratégies de sortie, l'accès des entreprises minières aux liquidités du marché financier canadien ainsi que les incitatifs fédéraux et provinciaux permettent à un investisseur de faire partie d'une « communauté ». Cela rend la gestion des risques plus aisée.

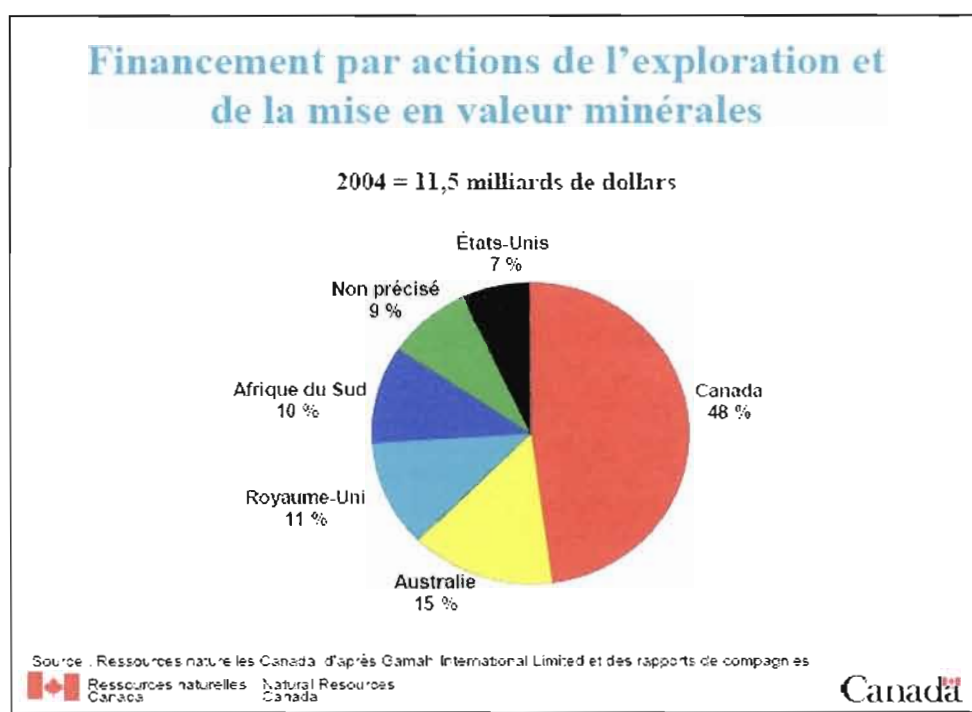
Les figures 3.8 et 3.9 dépeignent clairement le rôle phare que joue le système financier de capitalisation boursière canadien dans l'industrie minière mondiale.

Fig. 3.8.: Projets d'exploration et d'exploitation minière financés par les marchés financiers canadiens (janvier 2005).



Source: Ressources naturelles Canada.

Fig. 3.9.: Financement par actions de l'exploration et de la mise en valeur minérales (2004)



Source: Ressources naturelles Canada.

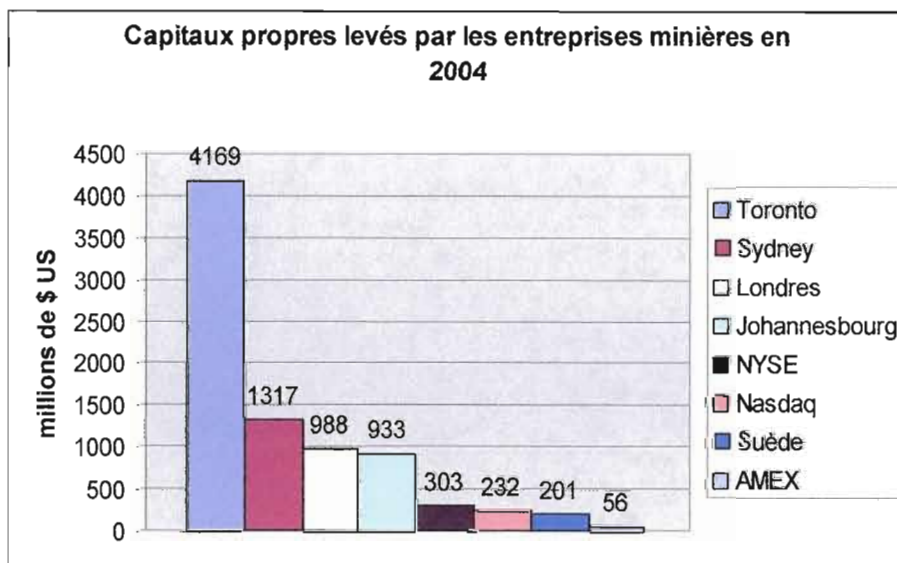
Selon Ressources naturelles Canada, en 2004, 48% du financement mondial par actions des sociétés minières (5,52 milliards de dollars) est fait au Canada (voir figure 3.9). Cette année, les bourses canadiennes auront levé 4,2 milliards de dollars en actions de sociétés minières. Loin derrière, en deuxième position, viendra la bourse australienne avec 1,3 milliards et le puissant marché américain sera cinquième avec 500 millions seulement. La domination des places boursières canadienne est écrasante.

Si on se concentre sur les petites entreprises canadiennes, celles ayant dépensé moins de 4,3 millions de dollars en exploration (donc en majorité des juniors), en 2003, elles avaient un budget de 484 millions de dollars en exploration (contre 798 millions pour les seniors) représentant 64% du budget total de toutes les petites entreprises du monde et 15% du budget mondial d'exploration toutes entreprises minières confondues³⁰⁰!

³⁰⁰ Groupe de travail intergouvernemental canadien sur l'industrie minière. *Survol des tendances observées dans l'exploration minière canadienne*. Op. Cit., 2004, p. 154.

Le Conseil des mines et de l'environnement de Colombie-Britannique est clair : les risques financiers élevés associés à l'exploration minière interdisent aux juniors l'accès au financement par le truchement des banques et elles doivent donc recourir au financement par action ou s'associer avec des entreprises plus grandes (seniors)³⁰¹. D'ailleurs, en 1997, les institutions financières canadiennes comptaient pour 50% du capital levé en bourse pour l'exploration et la production minière (24% pour la bourse de Londres, 22% pour l'Australie, 4% aux États-Unis et 2,7 % pour l'Afrique du Sud)³⁰². En 2002, le Canada domine toujours avec 54,5% du financement par action dans le secteur de l'exploration et du développement minier dans le monde³⁰³. 2004 montre des chiffres tout aussi éloquentes comme l'indique la figure 3.10:

Fig. 3.10.: Capitaux propres levés par les entreprises minières en 2004.



Source : Gamah International TSX Group, 2005.

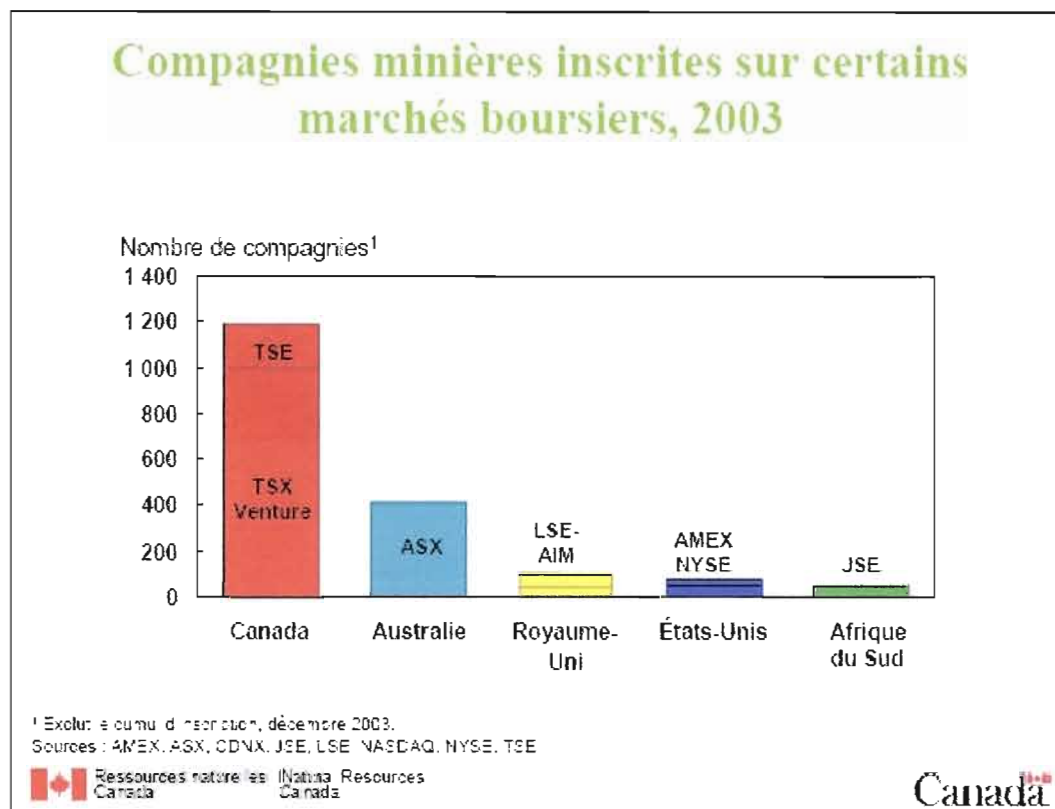
³⁰¹ « Due to the high financial risk associated with mineral exploration, junior mining companies typically are unable to raise exploration funds from banks and therefore rely heavily on equity investment, through either public financing or joint ventures with larger mine companies ». Villas-Bôas, Roberto C. and Barreto, Laura. *FDI Environment & Small Mining: OECD Conference on Foreign Direct Investment and the Environment* (Paris, 7-8 February 2002). Paris: OECD, 2002. 7 p.

³⁰² Hull, Dale L., *Op.cit.* p. 14.

³⁰³ Kuyek, Joan. *Op.Cit*

On peut voir que le financement total s'effectuant à la bourse de Toronto demeure supérieur au total des financements des autres bourses concurrentes réunies ! On peut le confirmer, le groupe du TSX est la pierre angulaire du système financier canadien³⁰⁴. Le TSX Venture héberge près de 1000 entreprises juniors qui bénéficient du statut d'entreprise publique et de financements. Elles peuvent « graduer » vers le TSX qui regroupe des entreprises seniors. Elles deviennent plus visibles globalement et obtiennent de meilleures opportunités de financements provenant d'investisseurs institutionnels. Le TSX et TSX Venture permettent depuis longtemps la croissance d'entreprises minières de classe mondiale. Les entreprises minières inscrites à ces deux places boursières totalisent 7000 projets miniers dont 311 sont des mines en exploitation.

Fig. 3.11.: Compagnies minières inscrites sur certains marchés boursiers, 2003.



Source : Ressources naturelles Canada.

³⁰⁴ Ellingham, Elaine. *Leveraging Opportunities with Canada. Listing on TSX or TSX Venture Exchange and Canada's Mining Disclosure Standards*. Canada-Africa Mining Forum, February 9, 2004, 18 p.

Avant d'être déplacé à Toronto en 2001, le « *Vancouver Stock Exchange* » (VSE) a été la place boursière de référence pour les minières juniors du Canada³⁰⁵. Par contre, elle a eu une triste réputation pendant les années 80. Elle abritait des entreprises menant différentes activités frauduleuses dont l'une des plus célèbres fut le scandale de Bre-X (voir 3.4). Le VSE se munira d'un système de contrôle et de surveillance des activités boursières pour ensuite se jumeler au « *Alberta Stock Exchange* » le 15 mars 1999 et former le CDNX. Le TSX-Venture est né du déménagement du CDNX de Calgary vers Toronto en 1999. C'est un marché spécifiquement axé sur le capital de risque. Le fait qu'il soit intégré au TSX, qui est la 7^{ème} bourse du monde, permet de jumeler les hauts standards de régulation du TSX avec les opportunités d'affaire trépidantes du marché des capitaux à risque. Il permet ainsi aux investisseurs institutionnels de s'impliquer dans un marché qu'ils jugeaient auparavant casse-cou et sans prestige. Comme le recommandait les rapports d'Industrie Canada en 1997, la consolidation des bourses d'affaires à Toronto aura ajouté de la liquidité dans les marchés des capitaux à risque au grand bénéfice des entreprises juniors minières. Cette consolidation a comblé un vide dans le paysage financier canadien. En effet, au début des années 90, les critères d'inscription à la Bourse de Toronto étaient tels que seules les grandes entreprises y avait accès. Il restait les bourses de Montréal et Vancouver, mais elles facilitaient plutôt l'entrée d'entreprises moyennes alors que les petites ont dû se contenter de quelques rares ouvertures ou du marché hors cote. Seule l'Alberta avait mis en œuvre un système de financement, le « *Junior Capital Pool* », adapté à sa réalité économique, celle de l'exploration pétrolière. La restructuration et la rationalisation des places boursières ont répondu aux inquiétudes soulevées en 1997 concernant les disparités régionales dans un si petit marché et l'inefficacité des marchés canadiens à capitaux de risque³⁰⁶.

En 1999, M. David A. Brown, président de l'« *Ontario Securities Commission* », organe de régulation des valeurs mobilières de l'Ontario où sont situés le TSX et le TSX-Venture, émettait des recommandations similaires à celles d'Industrie Canada, deux ans plus tôt. Selon, lui, la globalisation financière rend la fragmentation des marchés boursiers nationaux

³⁰⁵ Brown, William O. and Burdekin, Richard C.K. « Fraud and Financial Markets: The 1997 Collapse of The Junior Mining Stocks ». *Working Papers in Economics*. Claremont: Claremont Colleges, 1999. 23 p.

³⁰⁶ Halpern, sous la dir. Paul J.N. *op. cit.*, p. 690.

désuète³⁰⁷. En effet, il y a de cela vingt ans, au Canada comme aux États-Unis, il était avantageux de voir plusieurs places boursières en opération. La concurrence entre elles était bénéfique pour les investisseurs. Aujourd'hui, la technologie et Internet mettent en compétition toutes les places boursières du monde, puisque l'investisseur, « d'un clic de souris », peut sélectionner celles dont les réglementations et les attraits lui sont les plus avantageux pour le type d'investissement qu'il veut faire. L'époque où une place boursière ouvrait dans un fuseau horaire pour prendre le relais des transactions d'une autre qui terminait sa journée est révolue. Selon Brown, la concentration des places boursières canadiennes est incontournable et c'est ce qui se produira : « *It is the only way we can achieve the liquidity, depth, and economies of scale by which our market can be competitive. Unquestionably, market liquidity is becoming such a major issue that Canada can no longer afford the luxury of regional differences and fragmented markets* ». Un marché fragmenté est un frein contre l'accès aux liquidités dans un marché financier globalisé. Et c'est bien de liquidités dont ont besoin les juniors afin qu'on puisse investir en elles. La nouvelle configuration du marché canadien permettra donc de réunir plus de capital pour l'industrie minière.

En janvier 2000, avant la restructuration de 2001, les bourses canadiennes étaient déjà un lieu de concentration des entreprises minières inégalé ailleurs dans le monde. Les entreprises minières comptaient pour 20% de la valeur totale des entreprises qui y étaient: un tiers de la valeur de la Bourse de Montréal, 16% du Canadian Venture Exchange (CDNX), 7% du réseau canadien de transactions et 5% de la bourse de Toronto. En comparaison les entreprises minières comptaient pour 15% de la valeur du Johannesburg Stock Exchange (JSE), moins de 2% de celle de l'American Stock Exchange (AMEX) et moins de 1% de la Bourse de Londres³⁰⁸. La même année, les trois quarts des entreprises minières du monde étaient cotés dans une bourse canadienne.

En 2001, le paysage aura complètement changé avec Toronto comme pôle des grosses et petites capitalisations boursières et Montréal pour les produits dérivés. Depuis décembre

³⁰⁷ Brown, David A. « New Century, New Trading Systems ». *Remarks by David A. Brown, Q.C. Chair, Ontario Securities Commission at the Canadian Club of Toronto*. April 12th 1999. http://www.osc.gov.on.ca/About/Speeches/sp_index.jsp#1999.

³⁰⁸ Ressources naturelles Canada. *Fournisseurs canadiens de biens et services miniers*. *Op.cit.* p.48.

2001, le TSX-Venture est l'unique bourse canadienne des capitaux à risque après avoir récupéré les marchés de Vancouver, Calgary et Montréal. Cette centralisation et la proximité du TSX améliorent le financement des entreprises juniors, et facilitent leur passage au rang de seniors stimulant ainsi la croissance de l'économie canadienne et augmentant son poids dans le monde, surtout dans le secteur minier.

Entre 2001 et septembre 2004, les volumes de transactions d'actions d'entreprises minières au TSX-Venture sont passés de 800 millions de dollars à 4,4 milliards!³⁰⁹ Avec le TSX, elles ont compté pour 43% des échanges d'actions minières dans le monde en 2003! Il faut toutefois savoir que le prix de l'or sur les marchés a aussi monté durant cette période ce qui incite le financement d'entreprises d'exploration³¹⁰. En 2004, les entreprises minières juniors au TSX-Venture se sont financées en émissions d'action pour une valeur de 1,4 milliards de dollars, plus que leurs compagnes du TSX qui en ont eu pour 1,2 milliards de dollars. Ensemble, elles représentent plus du double du financement par action de la bourse la plus concurrente, l'ASX d'Australie (1,063 milliards de dollars)³¹¹. Des records comme ceux là, on pourrait en énumérer d'autres, mais on sait déjà que le couple TSX/TSX-Venture constitue la meilleure place boursière au monde pour financer une entreprise minière. Ce qui n'était pas le cas il y a à peine dix ans.

Un des avantages de la bourse canadienne est de ne pas faire de distinction entre les ressources et les réserves d'or d'une entreprise lors de l'évaluation de son potentiel économique qui est destinée aux investisseurs potentiels³¹². Pourtant, les ressources en or sont évaluées à partir des estimations des géologues travaillant pour l'entreprise alors que les réserves sont prouvées. La SEC (Securities Exchange Commission) américaine fait cette distinction qui rend plus sévère cette évaluation.

L'inscription aux bourses du TSX et TSX-Venture offre les avantages suivants :

J-Obtenir la possibilité de financer des projets miniers encore à leur phase initiale.

³⁰⁹ Ellingham, Elaine. *Canada's Equity Markets. Op. Cit.*, p.9.

³¹⁰ *Ibid*, p.11.

³¹¹ *Ibid*, p.14.

³¹² Wright, Scott. « *Junior Golds 101* » sur le site: www.zealllc.com/2005/juniors.htm. 25. Février 2005.

- 2-Plusieurs possibilités de financement : conversion de dettes, placements privés, actions.
- 3-Possibilité de balancer la dette lorsque le projet est avancé.
- 4-Amélioration des négociations concernant la dette lorsque la valeur du projet est définie.
- 5-Accès à beaucoup de capitaux d’actions provenant de groupes d’investisseurs institutionnels ou particuliers.
- 6-La valeur économique et financière de l’entreprise tend à être supérieure à celles des entreprises qui demeurent privées (non-cotées en bourse).
- 7-Visibilité et prestige accrus de l’entreprise.

Par contre, il y existe quand même des désavantages :

- 1-Le coût et le temps exigés pour pouvoir être inscrit et se maintenir au TSX/TSX-V.
- 2-Exigence de transparence des états financiers.
- 3-Dilution de la propriété de l’entreprise.
- 4-Exposition aux risques de prises de contrôle (« *takeovers* »).
- 5-Être sujet à la surveillance du public et des instances de régulation.
- 6-Perte du contrôle absolu de l’entreprise de la part de ses administrateurs.
- 7-Nécessité d’étendre ou de modifier la structure managériale de l’entreprise et du conseil d’administration afin de rencontrer les standards exigés par le TSX/TSX-V.

Les points cités plus haut constituent des contraintes pour certaines entreprises juniors. On peut penser que le transfert de la bourse de Vancouver à Toronto aurait pu provoquer des changements dans les règles administratives chez les entreprises de l’ouest qui auront vécu ce transfert. C’est possible mais les changements auront-ils été suffisant pour nuire aux entreprises juniors au point de rendre plus difficile le financement de leurs projets aussi rapidement qu’avant³¹³?

En outre, les contraintes de l’inscription à la bourse de Toronto contribuent au succès du marché à risque car elles représentent une attraction aux yeux des investisseurs plus frileux. En effet, « *l’importance accordée à une saine gestion institutionnelle, à une surveillance et à l’édification d’une bonne réputation sous toutes les facettes des marchés de capitaux auxiliaires (pour PME) est influencée par l’observation sur l’expérience de plusieurs autres pays. Une réglementation trop permissive, des transactions sur titres frauduleuses, une différenciation insuffisante entre les marchés réguliers et secondaires, conjugué à un*

³¹³ Fraser Institute. *op. cit.*, p.48.

*manque d'intérêt (notamment en Europe) à l'égard des émissions des petites entreprises sont tous des aspects problématiques auxquels il faut faire face pour assurer la réussite de programmes visant à faciliter les émissions d'actions de petites entreprises*³¹⁴ ». Vu la quantité d'entreprises inscrites au TSX-Venture, le gouvernement canadien semble avoir gagné son pari en suivant les conseils qui lui ont été donnés.

Une fois que tous les documents exigés par les autorités de la bourse de Toronto sont remplis et envoyés, la décision d'accepter l'entreprise au TSX/TSX-V est connue quatre à six semaines plus tard. Évidemment, en plus des frais administratifs, l'inscription n'est pas gratuite et les frais sont de 14 000 dollars américains pour le TSX-V et de 30 000 à 90 000 dollars américains pour le TSX. Cela demeure des tarifs compétitifs lorsque l'on compare aux bourses britanniques ou américaines.

Les entreprises minières juniors qui n'en sont qu'au début de leur phase de développement minier n'ont accès qu'au TSX Venture. Elles doivent avoir dépensé au moins 80 000 dollars américains au cours des trois années précédant leur inscription dans leurs concessions et planifié d'en investir encore 160 000 dollars américains. Les autres peuvent demander un transfert au TSX si leur projet d'exploration est à un stade avancé, que l'entreprise investisse encore 600 000 dollars américains en budget d'exploration et qu'elle ait des actifs d'au moins 2,4 millions de dollars américains. Pour un producteur junior, la mine doit être en production (ou du moins, la décision de produire doit être prise) avec des réserves de minerai de trois ans et des actifs d'au moins 3.2 millions de dollars américains.

Les entreprises étrangères peuvent s'inscrire au TSX si elles sont déjà inscrites dans une place boursière étrangère et ont des bénéfices annuels, avant taxes, de 1,4 millions de dollars américains. Elles n'auront pas besoin d'avoir un directeur canadien, ni de bureau au Canada (une personne-contact suffit). Toutes les entreprises s'inscrivant au TSX doivent avoir des actions publiques valant au moins 3,3 millions de dollars américains et au moins 300 actionnaires publics.

³¹⁴ Halpern, sous la dir. Paul J.N. *op. cit.*, p.804

Les résultats de cette réglementation sont que l'État abrite 65% des entreprises d'exploration et d'exploitation minière du monde et que le groupe minier effectue 11.3% de tous les investissements canadiens directs à l'étranger en 2002³¹⁵. Aussi, près de 1000 compagnies d'exploration et d'exploitation minière basées au Canada exécutent plus de 30% des travaux d'exploration minérale réalisés dans le monde et 76% de mines que possèdent les entreprises du TSX/TSX-Venture sont situées en dehors du Canada; 19% sont en Afrique³¹⁶.

Le gouvernement canadien a donc réussi à faire du TSX, une place phare dans le domaine minier avec un accès aisé au capital de financement, un lieu où il est possible de financer des projets internationaux et le meilleur incubateur d'entreprises d'explorations minières. Cet avantage risque de se maintenir. Et le Canada demeurera le centre mondial du financement du secteur minier pour deux raisons³¹⁷ :

1. Le pays possède l'expertise financière, technique et légale pour explorer et exploiter des sites miniers à travers le monde.
2. Il est reconnu pour la réputation de ses investisseurs et le savoir-faire de ses intermédiaires financiers capables de puiser dans leurs ressources financières à travers le monde.

Ainsi, en plus d'avoir plus de facilité à se financer au Canada qu'ailleurs, les entreprises minières voient la valeur de leurs actifs appréciée uniquement en y étant inscrites. Grâce à cette réputation, les actifs des producteurs d'or inscrits dans une bourse canadienne ont leurs valeurs majorées de respectivement de 10% et de 100% lorsque comparées à celles des actifs d'entreprises similaires enregistrées en Australie et en Afrique du Sud. Cette plus-value est donc due à l'effet indéniable du pouvoir du savoir canadien dans le secteur des mines comme nous l'avons vu dans la section 3.1.4.

3.2.1 L'importance de la divulgation de l'information.

Comme on l'a suggéré précédemment, certains investisseurs sont peu enclins à se lancer dans un secteur économique dont la réputation a déjà été peu reluisante au niveau de l'honnêteté. Pour corriger cela, et ainsi les conquérir, les marchés boursiers canadiens

³¹⁵ Ressources naturelles Canada. *L'industrie des minéraux et des métaux du Canada. Un aperçu économique*. Gouvernement du Canada, juillet 2004, 13 p.

³¹⁶ Ellingham, Elaine. *Canada's Equity Markets, op. cit.*, p.20.

³¹⁷ Hull, Dale L., *Op.cit.* p. 15.

exigent des entreprises, afin de demeurer attrayantes, qu'elles dévoilent les types d'information suivant³¹⁸:

- Des documents certifiés par des experts justifiant l'émission d'actions.
- Des rapports annuels et trimestriels concernant les états financiers et administratifs de l'entreprise. Ils seront distribués aux actionnaires ainsi qu'aux autorités financières suite à une vérification par un expert indépendant accrédité.
- La divulgation d'information (communiqués de presse, documents électroniques, etc.) concernant tout événement ou activité qui aurait une influence matérielle sur la valeur de l'entreprise.
- Tout autre rapport exigé par les autorités financières dans le but d'assurer la protection des intérêts des actionnaires contre les fausses informations, la désinformation et qui prouvent que l'entreprise agit conformément dans le cadre des paramètres régis par ce secteur d'affaire et exigés par les autorités boursières.

Le deuxième énoncé introduit le terme « influence matérielle ». Il s'agit de tout événement qui a un impact significatif sur la valeur de l'entreprise. Cet impact varie selon la taille de cette dernière. Une junior sera donc propice à plus d'influence matérielle qu'une senior. Un petit événement comme la découverte d'une veine prometteuse sera bénéfique pour la junior alors que la senior aura besoin d'un événement dont l'influence matérielle peut faire fluctuer ses revenus dans les dizaines voire les centaines de millions de dollars. Ce concept d'influence matérielle est important car il détermine ce qu'une entreprise divulguera comme information. Le TSX Venture définit le terme comme suit³¹⁹:

« Material Information consists of both Material Facts and Material Changes relating to the business and affairs of an Issuer[...]. The market price of an Issuer's Listed Shares may be affected not only by information concerning the Issuer's business and affairs, but also by factors directly relating to the Listed Shares themselves. For example, changes in an Issuer's issued capital; stock splits, redemptions and dividend decisions may all affect the market price of its Listed Shares, and thus may constitute Material Information ». Il s'agit donc de tous faits ou changements qui pourraient significativement affecter le cours de

³¹⁸ Thomson, Ian and MacDonald, Alistair. *Op. Cit.*, p.9.

³¹⁹ TSX Group. *Policy 3.3. Timely Disclosure*. August 2002. www.tsx.com/en/pdf/Policy3-3.pdf [Consulté le 10 janvier 2006].

l'action de l'entreprise émettant ses actions. Le TSX Venture rajoute³²⁰ : « *Issuers are not required to interpret the impact of external political, economic and social developments on their affairs, but if the external development can reasonably be expected to have or has had a direct effect on their business and affairs that is both material in the sense outlined above and uncharacteristic of the effect generally experienced as a result of that development by other Companies engaged in the same business or industry, Issuers are urged, where practical, to explain the particular impact on them. For example, a change in government policy that affects most Companies in a particular industry does not require an announcement, but if it affects only one or a few Companies in a material way, an announcement should be made* ». Ainsi, les faits matériels incluent tous événements politiques, économiques et sociaux se produisant dans un lieu et qui affecte l'entreprise en particulier. Si ces événements affectent, l'ensemble des entreprises opérant dans ce lieu, elle n'est pas tenue de divulguer l'information associée à cet événement³²¹. On peut remarquer que, dans le cas d'Akrokeri-Ashanti présenté en introduction, les événements de Bonte Gold Mine ont sûrement dû avoir un impact matériel. Or les actionnaires n'ont pas été informés comme ils l'auraient sûrement souhaité. Il faut savoir que c'est à l'entreprise de déterminer si l'information qu'elle possède est matérielle ou non. Pourtant, le TSX exige que les informations matérielles ne favorisent pas l'information provenant d'événements à l'impact positif sur l'action de l'entreprise au détriment de ceux à l'impact négatif. L'entreprise doit donc, d'elle-même, équilibrer son « dosage » d'information matérielle. Le TSX sait que cette définition est très subjective puisque la matérialité d'un événement est différente d'une entreprise à l'autre. Ces exigences sont donc générales. On remarque qu'en 2001, la « *Securities Exchange Commission* » des États-Unis avait des critères et exigences qui ont dissuadé les entreprises de s'enregistrer dans cet État. Elles ont choisi le Canada qui a des règles moins contraignantes³²².

Un autre problème réside dans le fait que le rapport émis n'est destiné qu'aux actionnaires et aux autorités financières. L'entreprise n'est pas obligée de contacter les autres parties prenantes (communautés, ONG etc.) et ne le fait généralement pas. Par exemple, les juniors

³²⁰ *Ibid.*

³²¹ *Ibid.*

³²² Thomson, Ian and MacDonald, Alistair. *Op. Cit*

ne publient presque jamais les impacts environnementaux que peuvent produire leurs activités d'exploration, ce qui intéressent les communautés, ONG et autres parties prenantes. Elles décriront plutôt, auprès des actionnaires et des autorités financières, la progression des travaux concernant le potentiel d'exploitation du site ; ce qui sera suffisant. De toutes façons, tant que le projet n'en devient pas un de développement d'une mine, les juniors considèrent que l'impact environnemental de leurs activités est négligeable³²³, donc l'influence matérielle aussi. On verra dans la section 3.4 que cet argument n'est pas accepté par tous. Les groupes concernés par les impacts environnementaux du projet n'auront donc aucune information provenant de l'entreprise.

Pour les juniors la divulgation de leurs activités d'exploration fait partie de leurs stratégies de survie puisque ces entreprises veulent maintenir un profil attrayant auprès des investisseurs. Par contre, les règles et les obligations de fournir des rapports exigent énormément de ressources pour une entreprise de petite taille. Comme Thomson et MacDonald l'indiquent³²⁴, la junior doit donc choisir entre deux possibilités d'allocation de ses ressources financières. Premièrement, elle peut choisir l'émission de rapports afin de respecter les règles des autorités financières qui lui donnent l'accès aux investisseurs. Deuxièmement, elle peut entreprendre des activités d'exploration sur le terrain. Si elle néglige un seul de ces deux aspects, l'entreprise verra sa valeur gravement atteinte, ou pire, elle fera faillite. Par exemple³²⁵, en 2001, les juniors canadiennes ont alloué 25 à 40% de leur budget corporatif dans la publication de rapports pendant que la bourse du CDNX exigeait d'elles des dépenses minimums en projets d'exploration de l'ordre de 100 000 dollars par année afin de demeurer enregistrées. On comprend pourquoi elles cherchent à s'enregistrer dans les places boursières qui sont non seulement attrayantes au niveau des opportunités de financement, mais aussi qui simplifient les processus de divulgation d'information. Si la bourse de Toronto héberge autant de ces entreprises, c'est qu'elle doit posséder ces deux caractéristiques.

Sur le terrain, les communautés affectées par les activités d'exploration sont rarement informées comme le sont les actionnaires de l'entreprise. Pour les juniors, la raison est

³²³ *Ibid.* p. 19.

³²⁴ *Ibid.* p. 14.

³²⁵ *Ibid.* p. 31.

simple : un site prometteur ne se découvre pas dès le premier jour; plusieurs tests doivent être faits avant de confirmer la rentabilité d'un site et cela peut prendre des mois, voire des années. Ainsi, c'est uniquement vers la fin de la phase d'exploration que la junior divulguera le potentiel du site aux communautés locales. Le faire dès le début donnerait de faux espoirs sachant que les chances de voir aboutir un projet d'exploration en projets miniers profitables sont minces. Pour Thomson et MacDonald³²⁶, le fait de ne pas informer les communautés au début d'un projet contribue malheureusement à attiser des conflits entre elles et l'entreprise dans certains cas. Il faut savoir que les informations concernant les impacts environnementaux et sociaux ne sont pas non plus divulguées. Les seniors disposant de plus de moyens financiers pour communiquer l'information semblent moins réticentes et aborderont les communautés plus facilement que les juniors.

Les juniors justifient parfois leur manque de coopération en pointant du doigt les « groupes activistes anti-industrie minière »³²⁷. Elles croient que la présence de ces groupes limiteront leurs activités et elles tenteront, par conséquent, d'être le moins visible possible, donc limiter les chances d'être repérées en restreignant les communiqués qu'elles publient. Cette position défensive enclenche un cercle vicieux : l'entreprise ne veut pas avoir de contact avec les ONG qui redoubleront d'effort pour la confronter, ce qui poussera l'entreprise dans une position défensive plus campée³²⁸. Cette situation fait que les juniors, apparemment plus vulnérables au pouvoir de nuisance des ONG, évitent la mauvaise presse dans les médias et que se sont souvent les seniors qui en paient le prix. Le risque à long terme est l'instauration d'une situation où, peu importe l'attitude qu'adoptera l'entreprise junior, elle sera critiquée pour son action ou son inaction. En effet, en demeurant silencieuse, elle se rend coupable par son silence. En donnant les informations requises aux parties prenantes, on doutera de sa bonne volonté et de la véracité des rapports qu'elle a émis.

³²⁶ *Question: When do you start consulting with locals? Once we get to the development stage, we make a more concerted effort to let people know what is going on – President, Exploration Junior. We think it should be day one. Biggest mistake people can make is to go look for stuff, find it and then think they can go make a deal with the locals – Exploration Manager, Global Major. Ibid. p.23*

³²⁷ *Ibid. p. 29.*

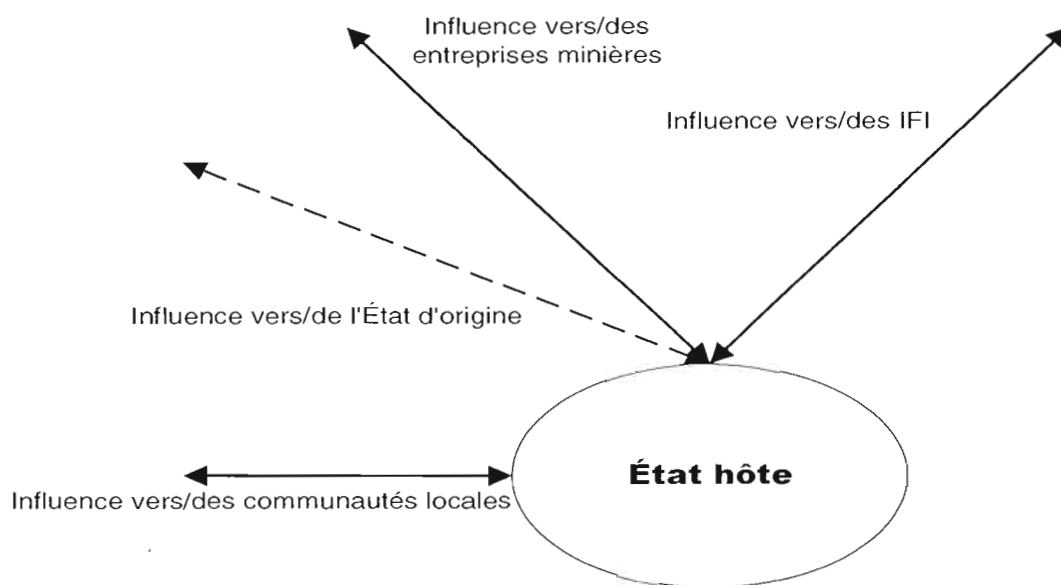
³²⁸ *The junior sector, especially, spoke up about the dangerous side of information release: any information in the hands of NGOs can be damaging to us... we fight tooth and nail not to give them any information. [...]The playing field is not fair. We are regulated to death while the NGOs are totally free-form. Ibid. p. 31.*

L'exigence de communication des activités des entreprises minières signifie que les parties prenantes et les actionnaires tiennent à mesurer leurs performances économiques ainsi que l'impact qu'elles ont sur le terrain. Pour celles agissant à l'étranger, les parties prenantes peuvent devenir des communautés vivant dans la centaine de États où ont retrouve les sociétés minières canadiennes. On a vu tous les efforts mis en place, de la part du Canada pour assurer le développement d'un secteur économique dont les acteurs sont constamment confrontés aux risques d'échecs liés au domaine de l'exploration aurifère auxquels s'ajoutent ceux liés à la nature même d'être une entreprise junior. Il semble que la démarche a réussi. Mais en soutenant le secteur de l'exploration au Canada, Ottawa soutient les juniors qui œuvrent en Afrique. Le cas échéant, la relation avec l'État africain est-elle concluante pour toute les parties impliquées?

3.3 La relation entre l'entreprise minière étrangère et son État hôte.

Dans la présente section, nous allons aborder la question de la relation entre l'entreprise minière et l'État hôte. Nous verrons que le sujet a été abordé depuis longtemps déjà et que notre étude ne fait que le réactualiser. Il demeure que la perception que chaque acteur a de l'autre semble demeurer invariable et on verra que les attentes de chacun ne sont pas nécessairement concordantes. Nous n'aborderons pas de cas spécifiques. Ceux-ci seront abordés dans la section 3.4.

Fig. 3.12. : La position de l'État hôte africain au sein des relations de pouvoir dans le cadre international de l'industrie minière.



Source: Figure d) (détail de l'État hôte).

L'État hôte doit composer avec l'influence des entreprises étrangères, de leur État d'origine, des IFI et des communautés locales. L'État en développement exerce aussi ses influences auprès de ces acteurs. On pourra également remarquer que dans plusieurs cas, comme celui du Ghana, les recommandations d'institutions financières internationales, comme la Banque Mondiale, influencent indirectement le processus décisionnel de l'État. Ce processus aboutit à l'élaboration de codes miniers incitatifs afin d'attirer les entreprises minières étrangères à mener leurs activités dans le pays.

Alors que les entreprises minières mènent leurs opérations de façon à ce qu'elles soient les plus performantes possible, le secteur public de l'État hôte se doit de créer un cadre législatif et réglementaire qui cerne les pratiques des entreprises. La question qui demeure est celle de la capacité de mettre ce cadre en place et surtout d'assurer le respect de sa mise en application. Les enjeux sociaux et environnementaux doivent être pris en compte ce qui signifie que les parties prenantes doivent voir leurs exigences respectées lors de l'implantation d'un projet minier. Selon l'ONG Conservation International, l'État doit se munir des outils suivant afin de s'assurer qu'il héberge un secteur minier responsable.

1. Avoir une stratégie de développement à long terme concernant le développement et l'aménagement du territoire. Elle implique donc les communautés et l'entreprise privée et protègent les zones qui deviendraient sources de conflit si elles étaient livrées à une exploitation abusive. Cette stratégie détermine à terme, où l'exploitation minière doit se faire et donne priorité à la conservation et au droit territorial.
2. Augmenter les capacités du gouvernement de comprendre, surveiller, régler et mettre en œuvre sa réglementation. Cela signifie que les institutions ont un mandat clair et disposent de ressources financières, techniques et humaines suffisantes. On devine déjà les inconvénients que cela peut poser pour certains État africains qui font face à un manque de moyens et parfois sont témoin de la fuite de leurs employés les plus compétents vers l'entreprise minière, plus riche en argent et équipement. L'État, pour pallier ce manque doit souvent recourir au financement provenant des agences multilatérales de développement.
3. Édicter des lois et règlements transparents, clairs à la fois flexibles et fermes vis-à-vis l'entreprise.
4. Utiliser des outils financiers pour inciter la bonne conduite des entreprises. Par exemple : les taxes environnementales, pénalités financières pour les compagnies contrevenantes. Les montants prélevés peuvent être réinvestis dans les communautés affectées par les activités minières³²⁹.

³²⁹ Le Ghana dispose d'un « *Mineral Development Funds* ». Pour chaque redevance payée par les entreprises minières au gouvernement, 20% est placé dans ce fond qui apporte un soutien financier aux agences impliquées dans le secteur minier ghanéen. La moitié du fonds doit être allouée au développement des districts où les mines sont situées.

Tant que cela sera possible, l'État hôte cherchera à avoir les parts majoritaires dans les revenus de la mine et le droit d'exiger des renégociations de contrats avec l'entreprise³³⁰.

Mais on sait que, tant qu'il se sentira dans le besoin d'attirer les entreprises étrangères pour exploiter ses ressources, l'État hôte devra laisser une place au compromis.

Même si l'État hôte réussit à obtenir des revenus provenant de l'extraction minière, il aura plus de difficultés à assurer son développement économique que si ses revenus provenaient de sources plus diversifiées. On peut identifier cinq raisons expliquant le lien entre une économie basée sur la production minière et sa contre performance dans la contribution au développement économique de l'État hôte³³¹ :

1. L'évolution des prix des matières premières est en chute relative par rapport à celle des prix des produits manufacturés. Ainsi, les États producteurs de matières premières doivent augmenter leurs exportations pour compenser le déséquilibre causé par la hausse relative des prix à l'importation des biens manufacturés. Bref, on assiste à une chute dans les termes de l'échange économique.
2. La volatilité des prix des matières premières sur les marchés mondiaux provoque une fluctuation dans les revenus des gouvernements des États producteurs. Cela rend la planification plus difficile, surtout quand cette dernière est effectuée par les entreprises étrangères.
3. Les différents booms miniers provoquent un transfert des ressources et de la main d'œuvre des secteurs agricoles et manufacturiers vers le secteur minier. Une fois les ressources minières épuisées, il est difficile de rediriger les ressources et la main d'œuvre vers les secteurs économiques traditionnels qui primaient avant le boom minier.
4. L'industrie minière en est une d'enclave. C'est-à-dire que peu de bénéfices retombent sur l'État producteur à part ceux des profits économiques ou des rentes obtenues à travers la taxation.
5. Les rentes obtenues peuvent être mal utilisées ou gaspillées. Elles peuvent inciter la recherche de plus grandes parts des rentes plutôt que la recherche de productivité et

³³⁰ Mikesell, Raymond F. *New Pattern of World Mineral Development*. London: The British-North American Committee, 1979. 104 p.

³³¹ Davis, Graham A. and Tilton, John E. *Should Developing Countries Renounce Mining? A Perspective On The Debate*. University of Colorado: Working Paper, October 2002. p.2.

de redistribution des revenus. La crainte la plus grande est celle de voir les rentes mener à la corruption voire la guerre civile.

À la vue de ces éléments, on peut se demander comment la production minière puisse contribuer au développement économique de l'État hôte. Un État conscient de ce qu'exige le développement économique basé sur l'industrie minière, tel que vu ci-haut, et qui doit faire affaire avec des entreprises étrangères pour exploiter son sous-sol risque fortement de voir ses exigences se trouver en opposition avec les désirs de l'entreprise. Cette dernière veut idéalement³³² :

1. Une part majoritaire dans l'acquisition de la mine.
2. Le contrôle total de la production, de l'embauche, de l'investissement, des achats de matériaux et d'équipements etc.
3. Un régime de taxation qui permettra le rapatriement des revenus.
4. Des exemptions aux frais d'importation.
5. Des garanties contre l'expropriation.
6. Des négociations concernant les opérations d'exploration et de production avant toutes dépenses substantielles d'exploration.
7. En cas d'expropriation, une garantie de pleine compensation.

Une telle incompatibilité entre l'État hôte et l'entreprise étrangère n'est pas une nouveauté. Il y a trente ans, Bosson et Varon³³³, citaient Alun G. Davies de l'« *Overseas Mining Association of London* » qui affirmait : « *From the point of view of the host country, the mining company negotiators represent a hard-faced, profit-dominated negotiator entirely motivated by the capitalistic urge to maximize advantages and ignore whatever arguments may appeal to the other party. To the Third World, moreover, these negotiators appears as diabolically clever, fully apprised about all technicalities of the subject and prepared to take the other side for a ride at any time... From the negotiating mining company, the other side often seems so suspicious of motive that it is unable to make up its mind on most subjects and unable to comprehend the factors which govern competitive business in this world* ».

³³² Mikesell, Raymond F. *New Pattern of World Mineral Development*. London: The British-North American Committee, 1979. 104 p.

³³³ Bosson, Rex and Varon, Bension. *The Mining Industry and the Developing Countries*. London: Oxford University Press, 1977. 292 p.

Ainsi, bien avant qu'ils interagissent, chaque acteur a ses propres conceptions et se méfie de l'autre. Une barrière psychologique se dresse.

Or, pour Giraud, un code de bonne conduite devrait donc s'établir entre la firme et l'État. Il imposerait les conditions suivantes :

1. L'obligation d'exploration sur les permis. Bien des juniors, lorsque la situation économique est précaire préféreront suspendre leurs travaux d'exploration sur une concession minière qui leur sera pourtant accordée pour plusieurs années.
2. L'information sur les découvertes.
3. L'information sur les coûts de production.
4. La consultation sur les décisions d'investissement et de réinvestissement des bénéfices.
5. Le remplacement progressif des expatriés grâce à un programme de formation³³⁴.
6. L'appel aux industries locales pour la fourniture d'équipement.
7. Un transfert des revenus à l'État au-delà de la rémunération « normale » du capital investi par les firmes.

Évidemment, ces mesures penchent en faveur de l'État et c'est ce dernier qui devra veiller à ce qu'elles soient respectées en les insérant dans une législation et une fiscalité minière nationale.

Si on se penche plus précisément sur les conditions que recherchent les juniors pour décider d'investir leur capital dans un projet d'exploration minière, l'État hôte devra tenir compte de³³⁵:

1. L'accès à un site dont la géologie est favorable pour l'exploration minière.
2. L'absence de réclamations territoriales provenant de groupes autochtones.
3. La possibilité d'obtenir des droits d'exploration dans un délai expéditif et à un coût financier minimal.

³³⁴ Davis, Graham A. and Tilton, John E. *Op. cit.*, p.20. Les auteurs remarquent que la volonté de remplacer les expatriés par des nationaux suscite des critiques. Selon eux, le remplacement des expatriés implique des dépenses qui feront augmenter le coût lié à l'exploitation minière et réduira la rente d'État.

³³⁵ Parr, Clayton J. « Operational Needs and Realities in the Search for and Development of a mine. » *International Institute for Sustainable Development: Mining, Minerals and Sustainable Development project No 49*. November 2001. p.17.

4. Des exigences financières et opérationnelles minimales dans l'obtention de droits d'exploration.
5. La durée des droits d'exploration et des conditions de renouvellement allouant un délai adéquat pour faire une évaluation initiale du site, surtout si sa conversion en site d'exploitation nécessite de gros investissements en capitaux ou si le dépôt minier présente un potentiel économique commercialement viable.
6. La possibilité d'obtenir des permis pour entreprendre des forages plus intenses et des opérations de creusage dans un délai expéditif et à un coût financier minimal.
7. Du droit d'accès au site de l'entreprise accordé sous la forme de droits d'exploration ou d'une entente négociée avec les propriétaires des lieux.
8. La possibilité de transférer les droits d'exploration à une autre entité possédant de meilleures capacités techniques ou financières.
9. D'avoir l'exclusivité des droits d'exploration dans une concession initialement attribuée.
10. Des conditions raisonnables pour la conversion des droits d'exploration en droits d'exploitation ainsi qu'un processus expéditif pour le passage de l'un à l'autre.
11. Des processus de mise sur pied d'une mine qui s'adaptent aux contraintes de temps de l'entreprise, correspondent aux standards de l'industrie dans le design et les exigences d'opération et permettent la participation d'entités non-gouvernementales sans leur accorder un pouvoir définitif dans les décisions liées au projet.
12. D'avoir des droits sur la concession qui protègent l'entreprise et octroient des compensations en cas de perte.
13. La possibilité d'obtenir le droit d'utiliser un réseau de distribution d'eau et autres services publics.
14. Taxes raisonnables et l'assurance de leur stabilité de la part de l'État.
15. Des communautés locales fournissant l'hébergement et les services gouvernementaux nécessaires.

Selon Gideon Jojo Amos³³⁶, les investissements directs étrangers amènent du capital et de la technologie vers l'État hôte mais au prix d'une perte de son indépendance économique qui se traduit par une soumission au marché et le transfert du contrôle des décisions économiques à des investisseurs et entreprises étrangères et ce, sans que les effets de ces investissements se fassent sentir chez les populations de l'État hôte. L'écart entre les aspirations de l'État hôte et les intentions des investisseurs se traduit dans la réalité par des déceptions, autant pour l'une que pour l'autre des parties. Pour Amos, on pourrait supposer que c'est une différence dans la vision de l'utilisation des investissements qui cause des problèmes qui ne sont pas nécessairement liés à une mauvaise volonté ou un désir de nuire à l'autre partie. Un travail est donc exigé afin de combler cet écart de logique et aboutir à une coopération entre l'État hôte et l'entreprise.

Selon Thomas Akabzaa³³⁷ et comme l'indique les études faites sur les codes miniers (voir plus bas), le cas du Ghana démontre que les entreprises minières bénéficient d'incitatifs fiscaux ainsi que des exonérations fiscales de fait durant toute la durée de leurs activités au pays. En effet, étant donnée la durée du projet et surtout les années requises avant qu'il devienne rentable, le poids des taxes joue un rôle crucial. Il arrivera donc que des États comme le Ghana laisseront plus de latitude aux entreprises en début de projet et collecteront leur part une fois qu'il sera avancé et profitable³³⁸. Ce choix des gouvernements attire les entreprises d'exploration qui augmentent leur chance de trouver du minerai, souvent en fonction des montants investis dans le projet et que les taxes ne viendraient pas affaiblir. En fait, tous deux, le gouvernement et l'entreprise, voudraient bien trouver une mine profitable mais les chances sont toujours faibles. Mieux vaut, par conséquent, se préserver de dépenses qui mettraient une telle découverte en péril. Toutefois, il existe un problème aigu quand on est en présence de mines d'or. Celles exploitées par les juniors sont souvent des mines à ciel

³³⁶ Amos, Gideon Jojo. *Unlocking the Wealth of Nations. FDI to the Rescue? A Case Study of The Gold Mining Industry of Ghana*. Master Thesis No2003:62, Göteborg, School of Economics, Göteborg University, 2003. p.4.

³³⁷ Akabzaa, Thomas. « Ghana : La législation minière et les bénéfices nets de la mise en valeur de ce secteur pour le pays ». In *Enjeux des nouvelles réglementations minières en Afrique*. Édité par Bonnie Campbell, p.32. Göteborg: Nordiska Afrikainstitutet, 2004.

³³⁸ Östensson, Olle. *Op. Cit.*

ouvert. Ce type d'exploitation minière a une durée relativement courte et une fois le minerai épuisé l'entreprise fermera ses portes avant de devoir payer son impôt sur les sociétés³³⁹!

Concernant les codes miniers, on peut supposer que l'évolution des codes miniers induit un climat propice à la présence des entreprises minières étrangères et juniors³⁴⁰. Les différents codes miniers mis de l'avant, en Afrique de l'Ouest notamment, n'ont pas atteint leurs objectifs visant à favoriser l'investissement minier tout en contribuant au développement économique de l'État qui les édicte avec une aide extérieure comme celle de la Banque Mondiale. En effet, les années quatre-vingt verront un rapide processus de libéralisation s'opérer dans le secteur minier africain avec le retrait massif et programmé de l'État. La décennie suivante verra un début de retour du balancier avec une re-réglementation, mais sous contrôle des opérateurs privés, tentant de pallier les effets négatifs du libéralisme. Mais, la compensation du retrait de l'État se fera à travers un nouveau code minier qui demeurera favorable aux entreprises. Bien que de nouveau amendés à la fin des années quatre-vingt-dix, les codes miniers issus de cette re-réglementation additionnelle souffriront de l'incapacité de leur application à cause du manque de ressources et de la faible marge de manœuvre des États dans la détermination de leurs stratégies de développement.

Si on prend l'exemple du Ghana, on se rend compte que son environnement économique dans le secteur minier a changé au cours des années. L'impôt sur le revenu des sociétés est passé de 50% en 1975, à 45% en 1986 (1^{er} code minier), à 35% en 1994 (Amendement du code de 1986) et 28% en 2005 (budget 2005). L'amortissement initial autorisé (récupération de l'investisseur sur ses dépenses en capital) est passé de 20 et 15% pour la première et deuxième année de production en 1975, à 75 et 50% en 1986. Finalement, les redevances à l'État sont passées de 6% de la valeur totale du minerai extrait en 1975, à 3% en 1987. Aussi, des exemptions de taxes existent si une entreprise étrangère veut importer de l'équipement destiné à l'exploitation d'un gisement au Ghana. Ainsi, la contribution effective du secteur minier au PIB ghanéen serait d'environ 2 à 3% seulement. L'État ghanéen s'est parallèlement lancé dans un programme de privatisation de son industrie

³³⁹ Akabzaa, Thomas. *Op.Cit.*

³⁴⁰ Campbell, Bonnje (édit.). « *Enjeux des nouvelles réglementations minières en Afrique* ». Göteborg: Nordiska Afrikainstitutet. 2004. 97 p.

minière qui fait qu'aujourd'hui les entreprises étrangères contrôlent 70% des actions des mines, le gouvernement n'en conservant que 10%³⁴¹. Ces modifications du code minier ghanéen auront un écho au Mali. Cet État modifiera lui aussi son code minier afin d'attirer plus d'entreprises³⁴². Le secteur de l'or malien va se développer mais, à l'instar des autres États africains producteurs d'or, le Mali ne bénéficiera pas des rentes escomptées comme le prédisait le discours dominant sur les bienfaits de l'investissement privé³⁴³.

Dans sa relation avec l'État ghanéen (ou tout autre État africain), la junior est en position de demandeur. Elle demande une série de mesures incitatives facilitant la rentabilisation de ses opérations que les codes miniers lui fournissent. Paradoxalement, c'est une position de force car l'État dépend des travaux de cette entreprise pour « développer » son secteur économique. D'ailleurs, la junior est aussi en position de quémandeur auprès du gouvernement canadien. Elle exige aussi une série de mesures incitatives facilitant ses opérations à l'étranger.

Les juniors opérant en Afrique de l'Ouest apportent avec elles, des complications qui sont caractéristiques de la nature spéculative de leur existence. Elle doivent à la fois satisfaire les investisseurs en déclarant des résultats positifs d'activités d'exploration menées dans un État étranger doté de capacités limitées dans le contrôle administratif de l'économie. La présence d'IFI pour élaborer un cadre réglementaire stable et attrayant compense cette inquiétude même si - et on l'a vu en 2.3 avec Premoli - c'est le contexte géologique qui est le facteur déterminant dans les motivations des juniors. Dans la section 3.2, on a également vu l'apport des incitatifs offerts par le gouvernement canadien qui confèrent aux juniors un dynamisme de réputation mondiale tout en consolidant la position du Canada comme puissance économique minière. Or, les activités d'entreprises ainsi « dopées » ne sont pas sans effets chez les États hôtes et les risques d'incidents sont réels.

³⁴¹ *Ibid.* p.14.

³⁴² Hatcher, Pascale. « Mali : Réécrire le code minier ou Redéfinir le rôle de l'État? ». In *Enjeux des nouvelles réglementation minières en Afrique*. Édité par Bonnie Campbell, p.48. Göteborg: Nordiska Afrikainstitutet, 2004.

³⁴³ *Ibid.*, p.57.

3.4 Les conséquences politiques des risques économiques liés à l'investissement par les juniors canadiennes de l'or.

Les entreprises minières d'exploration sont contraintes d'offrir des performances économiques satisfaisantes à leurs actionnaires/investisseurs puisque ceux-ci en sont les propriétaires du moment. Pour les juniors, les conséquences d'une action interprétée comme un faux pas par ses actionnaires, signifient le retrait d'une part déterminante de l'investissement dont elles bénéficient. La résultante est le risque de faillite ou de mésaventure financière que l'entreprise doit assumer. Quant à l'investisseur, il dispose de stratégies de sortie (voir section 3.2). Les incitatifs du marché et du gouvernement canadiens jumelés avec ces stratégies de sortie assurent l'investisseur d'un moindre risque à l'investissement. Par conséquent, le nombre d'entreprises recevant ces investissements augmente. Et, parmi elles, beaucoup n'auraient jamais bénéficié de cette manne dans un contexte économique où l'investisseur assume ces risques et s'assure de la solvabilité des entreprises dans lesquelles il place son argent. L'éventualité de voir des entreprises recourant à des pratiques cavalières pour pallier leur inefficacité et se garder dans les bonnes grâces de leurs pourvoyeurs en capital croît en conséquence.

Il faut d'abord savoir qu'au sein de la finance internationale, les investissements dans l'industrie minière demeurent marginaux comparés aux autres secteurs économiques. Ils constituent une petite partie des portefeuilles bancaires et moins de 1% des investissements en bourse³⁴⁴. L'inconvénient (et comme on l'a vu en 1.2) est que l'Afrique demeure un continent regorgeant de richesses naturelles encore inexploitées et la plupart des investissements sont dans le secteur des ressources naturelles. Ainsi, ce faible pourcentage a un impact percutant sur l'économie et la politique africaine mais demeure quasi-inaperçu lorsque inséré dans le flot financier total mondial. L'asymétrie dans les perceptions est flagrante.

3.4.1 Le problème réel ou apparent de la notion de corruption dans l'industrie minière.

Le faible pourcentage d'investissement à l'échelle mondiale dont nous avons parlé dans la sous-section précédente concerne une activité économique, l'industrie minière, qui est

³⁴⁴ International Institute for Environment and Development. « Viability of the Minerals Industry » In *Mining, Minerals and Sustainable Development Draft Report for Comment*. IIED. March 4, 2002. p. 31.

propice aux pratiques irrégulières, voire à la corruption lorsque comparée aux autres secteurs économiques³⁴⁵.

Il est important de savoir que lorsqu'on utilise le terme « corruption », on suppose qu'une entreprise, quelle qu'elle soit, si elle commet un crime, c'est généralement dans le but de maximiser ses profits. Et, contrairement à l'impression que donne l'illégalité d'un tel acte, il ne s'agit pas d'une action isolée, où on peut accuser un responsable intrinsèquement mal intentionné, « mais plutôt une série complexe d'actes interreliés³⁴⁶. » Cette précision provient de Thomas Naylor, professeur d'économie à l'université McGill de Montréal. La présente sous-section s'appuie lourdement sur ses travaux publiés pour le Ministère de la Justice du Canada avec le concours de Deane Taylor et Roksana Bahramitah et qui s'intitulent « *Une typologie des crimes motivés par l'appât du gain* ».

Selon Naylor, il existerait trois types de crimes motivés par l'appât du gain :

1. Le type prédateur³⁴⁷ (crime contre la personne) où « *les victimes sont facilement identifiables [et dont leur richesse] est dépouillée sous le coup de la force [ou de la] fourberie, [...] dans un contexte non-commercial ou commercial créé de toutes pièces. [L'immoralité] du crime est claire : quelqu'un s'est fait avoir par un autre* ». Il s'agit classiquement de réseaux de fraude.
2. Le type de crime axé sur le marché³⁴⁸. Les victimes sont difficilement identifiables et le crime implique « *la production et la distribution de nouveaux produits et services qui sont intrinsèquement illégaux [dans] un contexte consistant en un réseau clandestin* ». On parle souvent de prêts usuraires, de contrebande et trafic de toutes sortes.
3. Le type commercial³⁴⁹ qui implique « *la production ou la distribution illégale de produits et services légitimes [dans] un contexte commercial normal. [Les] échanges sont apparemment volontaires mais comportant un aspect caché involontaire [et] un revenu gagné mais non mérité en raison de la méthode illicite employée [et] une certaine notion de valeur marchande non équitable* ». Cela peut

³⁴⁵ Marshall, Ian E. *Op. cit.* p. 9.

³⁴⁶ Naylor, R. Tom. *Une typologie des crimes motivés par l'appât du gain*. Ottawa: Ministère de la Justice du Canada, Division de la recherche et de la statistique, octobre 2002. p.3.

³⁴⁷ *Ibid.* p. 5.

³⁴⁸ *Ibid.* p. 5-6.

³⁴⁹ *Ibid.* p. 6-7.

concerner la « *fraude au détriment des fournisseurs d'intrants, la tromperie au détriment des consommateurs d'extrants [et] une externalisation des coûts au détriment de la société en général.* Ce type inclut le délit d'initié et la corruption.

Pour Naylor, les deux premiers types de crimes semblent évidents, et les activités des entreprises minières, lorsque réprimandées, tombent souvent dans la troisième catégorie. Selon lui, les crimes commerciaux sont difficilement identifiables en tant que tels. En effet la marge est floue entre un acte habile de persuasion (vente, publicité, marchandage) et l'acte frauduleux³⁵⁰. Par exemple, si une entreprise décide d'émettre de l'information sur ses activités (prospectus publicitaires, étapes de forage, annonces de contrats etc.) et qu'elle cherche uniquement à enthousiasmer ses parties prenantes, et en même temps faire mousser ses actions (ou même profiter d'une frénésie pour en émettre de nouvelles), plutôt que de l'informer, un tel acte ne peut être interprété en tant que crime. S'il en devenait un, on assisterait à la fermeture de la bourse de Toronto! En effet, cette pratique est généralisée dans le milieu des entreprises cotées en bourse³⁵¹.

Si on revient dans le contexte minier, on sait que l'industrie exige énormément de capitaux dès la phase d'exploration sans savoir si le site minier sera rentable (voir section 2.1). Ce processus est l'inverse de celui de l'industrie manufacturière où le financement est progressif et la production du bien se fait au début du projet. Dans l'industrie minière, la phase d'exploration pourra prendre cinq à dix ans avec des millions de dollars qui devront être investis dans les analyses de faisabilités, l'importation d'équipement etc. Ensuite deux à trois années supplémentaires peuvent être nécessaires pour obtenir les approbations nécessaires qui mèneront vers la construction d'une mine. Bref, il faut plus de dix ans pour avoir un retour sur l'investissement dans les rares cas où la junior trouve un site considéré comme profitable économiquement (la section 2.1 a couvert ces éléments). Cette longue période de temps avant de développer une mine semble être une période d'attente agonisante pour les investisseurs (mais peut-être pas pour les spéculateurs) et la junior sent donc une pression de leur part. Lorsque la junior fait plus qu'explorer (souvent une junior « productrice » de Type Deux), ce qui se produit quand le projet devient avancé et

³⁵⁰ *Ibid.* p. 9.

³⁵¹ *Ibid.* p. 10. Naylor dit clairement: « La plupart des prospectus visent à enthousiasmer le lecteur plutôt qu'à l'informer. Si cela est un crime, le panier à salade devrait faire presque constamment la navette entre le quartier des affaires des grandes villes et les prisons locales ».

prometteur, elle se lance dans le développement du site et peut obtenir du financement par des canaux autres que la bourse (investissement d'une senior, d'une institution bancaire, d'un État) bien que l'émission d'actions demeure sa principale source de financement. À ce moment, l'entreprise subit un stress lié aux intérêts associés à ses financements supplémentaires, car la phase de développement qui suit l'exploration peut prendre un à trois ans avant que la mine n'entre en production et que l'entreprise ne commence à rembourser ce qu'elle doit³⁵² (l'exemple de la faillite d'Akrokeri-Ashanti [voir plus bas] est criant). On voit donc, que la junior peut être tentée de sauver du temps en recourant à des pratiques douteuses. S'il est impossible de gagner un sursis en invoquant des raisons techniques ou autres qui auraient pu faire patienter ses créanciers, elle peut essayer de s'acheter du temps en rendant l'attente des investisseurs moins pénible par des émissions successives et parfois excessives de rapports optimistes sur la progression du projet. C'est là que nous pouvons rejoindre les propos de Naylor. La stratégie d'annonces successives en devient une de survie de l'entreprise. La publicité qu'elle émet n'est pas frauduleuse mais lorsque l'entreprise risque la faillite ou la perte de confiance des investisseurs, jusqu'à quel point la publicité émise par l'entreprise demeure acceptable sachant que la frontière avec l'acte criminel puisse être floue ? De plus, le fait que l'État hôte ait probablement une bureaucratie plus ou moins compétente et sous-payée qui cause des délais supplémentaires dans les activités d'une junior endettée ne viendra pas aider la cause de l'entreprise. Il faut donc se méfier des rapports positifs émis en rafale par une junior.

Naylor a décrit la complexité de la définition de corruption chez un acteur économique comme l'entreprise privée. Or, dans notre contexte, pressée par les exigences de performance du marché boursier, la junior fait face à un État africain qui n'a pas toujours les moyens d'appliquer les lois qu'il édicte. Cet état des choses place la junior dans une situation où les lois et normes de l'État ne sont plus aussi contraignantes qu'elles devraient être. Les entreprises qui sont les plus disposées à prendre des risques pour atteindre leurs objectifs financiers pourraient voir dans cette faille une occasion d'utiliser des moyens

³⁵² Marshall, Ian E. *Op. cit.* p. 10. « *If construction is financed by loans, interest costs begin to grow immediately [as soon as the] first money is drawn from the lender and will continue through the mine's development and well into the production phase until the loan is repaid. Even if development funds come from the shareholders or joint venture partners, there is a need to bring the investment to production, establish a cash flow and commence dividends as rapidly as possible* ».

détournés afin d'atteindre ces dits objectifs. Il surgit alors un dilemme de la corruption entre acteurs publics, les États hôtes, et privés, les juniors³⁵³. Marshall définit la corruption comme étant « *circonvenir des accords formels ou des règles implicites dans le processus de prise de décision (des secteurs public ou privé) en utilisant son influence personnelle dans le but d'atteindre des objectifs personnels et/ou institutionnels*³⁵⁴ ». Or, le problème le plus courant touche les paiements « supplémentaires » effectués dans le but d'obtenir un permis ou une licence déjà promis selon la loi. Sans ses « frais », le bien ou le service promis risquent d'être délivrés après une période de temps beaucoup trop longue pour l'entreprise. Ce retard est souvent dû au fait que l'État qui pourvoit le bien ou service n'a pas les moyens d'y parvenir dans les délais fixés par ses propres lois.

Bien qu'instaurant un climat d'immoralité favorisant le règlement des problèmes par l'argent, voire la navigation à travers la bureaucratie locale à l'aide de pots-de-vin, cette pratique n'est pas considérée illégale pour l'État dit « en développement » et, étonnamment, ne l'est pas non plus pour l'État dit « développé » d'où l'entreprise est originaire. On voit bien que la définition légale de la corruption fait perdre sa signification à l'acte tel que perçu par un témoin éventuel. L'acte semble amoindri par la loi lorsque comparé à la perception qu'on s'en fait. Bref, légalité ne signifie pas légitimité. Ainsi le « *United States Foreign Corrupt Practices Act (FCPA)* », la convention de l'OCDE pour la lutte contre la corruption dans les transactions d'affaires internationales de 1997 et la loi canadienne sur la corruption d'agents publics étrangers excluent toutes de leurs définitions de la corruption cette pratique des paiements pour « accélérer les processus ». Ce qui est surprenant, c'est que si elle était pratiquée dans les États d'origine des entreprises, elle serait illégale! Cette situation particulière a son lot de conséquences³⁵⁵ :

- Bien que légalement permise, cette pratique laisse croire au public qu'il est normal d'outrepasser la moralité pour mener des affaires. Un climat d'impunité s'instaure alors, propice, à terme, à l'apparition d'actes réellement illégaux. La perception du

³⁵³ *Ibid.*

³⁵⁴ *Ibid.* p.4. Traduction libre de: « *circumventing formally agreed or implicit rules for decision-making (in the public or private sector) by use of personal inducements in order to achieve institutional and/or personal objectives.* »

³⁵⁵ *Ibid.* p. 6

monde des affaires devient pervertie et le public confère à ce dernier une mauvaise réputation.

- Des entreprises peuvent choisir de percevoir ces paiements comme étant une contribution aux salaires des employés de l'État sous-payés. Sans cette contribution, le système bureaucratique et/ou administratif de l'État deviendrait totalement immobile à cause de la démotivation de ses employés. Les entreprises étrangères considèreraient donc qu'il est plus moral de changer la structure de rémunération du système de l'État par ses paiements « supplémentaires » que par leur arrêt pur et simple.
- D'autres entreprises peuvent supposer qu'encourager les employés de l'État de la sorte revient à faire signifier à ce dernier que son système de rémunération est inefficace et qu'elle y pallie. Ce paternalisme passe mal dans l'opinion publique, peut-être même au sein des cadres de l'entreprise. Elle pourrait donc préférer ne pas contribuer aux salaires des employés de l'État au risque de perdre des opportunités d'investissement.

Dans la réalité, la position d'une entreprise minière dans une situation de corruption « légale ou illégale » n'est pas aussi claire car elle peut se faire dépasser par les événements surtout quand elle est une junior. En effet, les premières démarches de l'exploration sont celles de géologues et d'ingénieurs qui arpentent le terrain et qui sont sollicités par le gouvernement local pour qu'ils investissent dans le pays³⁵⁶. Ces diverses sollicitations faussent parfois la perception qu'ont les explorateurs du réel potentiel minier du site. Ainsi, l'entreprise peut être prise avec un dilemme et des opinions partagées au sein de ses dirigeants. Certains d'entre eux exigent prudence et plus d'information et d'autres, « éblouis » par leur visite sur le terrain, sont prêts à donner le feu vert. De plus, la plupart des juniors entreprennent une exploration si elles savent qu'elles trouveront un partenaire à qui revendre la concession ou pour exploiter la mine. Que l'acheteur soit une compagnie étrangère ou une entreprise locale, voire l'État lui-même, elle vit un stress supplémentaire quand elle ne possède pas suffisamment d'information sur la réputation de ce partenaire qui pourrait l'entraîner dans des activités de corruption qu'elle ne désire pas. Il est bon de remarquer que l'inverse est aussi vrai, le partenaire peut aussi se méfier de la réputation de la junior (s'il a suffisamment

³⁵⁶ *Ibid.* p. 7.

d'information pour justifier cette méfiance) mais s'il décide de s'associer néanmoins, c'est peut-être parce que la perspective de faire des gains l'aura remporté sur les craintes de contrevenir à des principes moraux. Il ne faut pas oublier que, derrière toutes ces tractations, la junior vit aussi la pression de produire des résultats à court terme. Car, on sait maintenant qu'elle se finance grâce à ses actions émises en bourses et les actionnaires exigent un développement rapide des projets de l'entreprise.

Dans un État dit « en voie de développement », un autre type de partenaire joue son rôle. Il peut être un consultant qui, à travers ses contacts dans le pays, permet de faciliter les démarches entre l'entreprise et l'État afin que cette dernière obtienne sa concession dans un délai qu'elle juge acceptable selon ses critères³⁵⁷. Il connaît les rouages de l'administration et de la bureaucratie locales et une entreprise qui n'est pas déjà établie, ce qui est souvent le cas pour certaines juniors, devra passer par lui si elle ne veut pas se voir damer le pion par une autre entreprise. Afin de minimiser les risques d'être associé à des activités de corruptions que pourrait exercer ce partenaire-consultant, l'entreprise a intérêt à s'assurer de son intégrité. C'est là que la relation à trois entre l'entreprise minière, l'État hôte et l'État d'origine prend de l'importance. En effet, l'entreprise canadienne peut très bien se renseigner auprès de l'ambassade du Canada de l'État hôte pour en savoir plus sur son partenaire-consultant. Elle pourra aussi faire affaire avec la Chambre de commerce de l'État hôte ou même recourir aux recommandations que pourraient lui fournir les banques internationales, les firmes d'avocat, les autres entreprises minières ou autre, qui font, ou qui ont déjà eu à faire dans cet État. Par ces truchements, on se rend compte que l'élément clef qui permettra à la junior d'avoir accès à une concession sans courir de risques d'être associée à un consultant aux pratiques douteuses peut bien provenir des États ou d'autres firmes multinationales. Une junior qui aura du succès sera donc celle qui aura les contacts aux bons endroits... La situation se complique encore plus quand l'entreprise obtient la concession suite à la vente totale ou partielle d'une autre entreprise minière. Elle héritera, du travail et des erreurs perpétrées par le partenaire-consultant du précédent propriétaire de la concession. Il sera donc plus difficile de s'en départir si l'entreprise se rend compte des malversations qu'il aurait pu commettre.

³⁵⁷ *Ibid.* p.21.

Selon Marshall, une fois que la décision à été prise de lancer un projet minier dans un État étranger, les ingénieurs et géologues travaillent fébrilement sur le terrain et une large part du capital alloué aux projets d'exploration est déjà investi, les attentes sont élevées et l'optimisme à son meilleur. Il est donc très difficile de retourner en arrière et d'arrêter le projet. Si les mauvaises nouvelles concernant la fiabilité ou l'honnêteté d'un partenaire surgissent à ce moment, et bien qu'indisposant plusieurs membres de l'entreprise, elles risquent malheureusement d'être ignorées, peut-être avec un « grincement de dents ». En effet, une décision de se retirer d'un projet invoquant une raison autre que technique donnerait l'impression aux actionnaires et à la communauté d'affaire que l'entreprise est mal gérée. La conséquence est maintenant connue: chute des actions et peut-être la faillite. On conclut dans la même lignée que Marshall, qu'il est plus avantageux pour la junior d'assumer le risque d'une telle association lors du projet plutôt que de se retirer. Elle s'efforcerait alors à se bâtir une bonne réputation qui la préserverait, ou du moins amoindrirait, les effets d'une mésaventure avec un de ses partenaires³⁵⁸.

À cet égard, Jim Freedman, ancien expert de l'ONU qui a analysé l'implication des entreprises canadiennes dans le pillage des ressources de la République Démocratique du Congo pendant la guerre, à la fin des années 90, indique que les comportements des entreprises canadiennes étaient plus grave que ce que l'on a pu dépeindre jusqu'ici. Selon lui, des entreprises et individus ont profité d'une situation de guerre pour illégalement extraire du minerai et faire ainsi des « affaires d'or »³⁵⁹.

³⁵⁸ *Ibid.* p.22.

³⁵⁹ [...M]any of the Canadians are relative newcomers in this rogue's game and, because of this, one has to admire these tough Canadian firms who have manoeuvred a niche or two in these shark infested waters. Like everyone else, the Canadians cultivate connections in high Congolese places to get away with deals giving them access to valuable state mining concessions on terms that conspicuously violate the needs of the public sector. All this is impossible without a DRC facilitator. The ultimate consequence of these deals – and the issue that our Panel has taken [sic]with them – is that they have done everything possible to strip away assets of Congolese public corporations for private gain, diminishing Congolese public resources and paying the absolute minimum to get access to them. The problem is that these public assets belong to the Congolese people and when joint ventures deliberately deplete the public treasury in this and other ways, they directly contribute to the miserable conditions of the people.

Canadian entrepreneurs will object that these are the rules of the game in the Congo and always have been, and they will object also to 'so-called experts' from the United Nations who would probably not survive a week in this business climate and who have the gall to call them unethical. They hire Congolese, they pay Canadian taxes, they probably make payments to the government though few of

3.4.2 Le problème de la perception de l'or comme patrimoine national chez l'État hôte.

Les entreprises minières subissent les effets d'un autre élément qui poussent à certaines pratiques discutables. L'or peut être considéré par le gouvernement local comme une ressource nationale, voire un élément du patrimoine économique du pays. Il est logé dans son sous-sol et son exploitation devrait bénéficier aux habitants du pays. Ce rapport liant une ressource économique au territoire ne se retrouve pas chez les produits manufacturés par des entreprises étrangères sur le sol des États dits « en voie de développement » (textile, machinerie etc.). Les populations s'attendent donc à ce que leurs gouvernements protègent leurs ressources précieuses. Dans le cas du Ghana, l'or est produit depuis le moyen-âge et joint donc au rapport au sol celui de l'histoire. Sociologiquement, le minerai est considéré par les populations comme une richesse qu'on « trouve » dans le sol. L'entreprise considère cette richesse comme étant « créée ». Cette différence de perception, permet de comprendre pourquoi, les populations prennent pour acquis qu'exploiter de l'or est une activité libre à tout le monde et que la personne qui en trouve peut en faire ce qu'elle veut. Bref, « ramasser un caillou par terre » n'est pas considéré comme une activité économique exclusive à une entreprise étrangère. Toutefois cette dernière croit le contraire, car les démarches qu'elle entreprend pour obtenir une concession, investir le capital, et effectuer les forages, constituent les éléments d'un processus de création de richesse dans lequel elle se considère comme l'acteur économique principal, sinon exclusif.

Par nationalisme, et pour avoir sa part de revenu, l'État peut être porté à imposer des régulations concernant l'industrie minière qui seront plus sévères que dans les autres secteurs économiques. De plus, le caractère polluant de cette industrie (voir section 1.1), autant dans la phase d'exploration que de production, et ses impacts sociaux inciteront l'État à imposer aux entreprises l'élaboration d'études d'impacts environnementaux, de consulter les communautés sur place etc. Ces règlements sont peut être appliqués dans les États

these payments go toward creating a viable public sector and they have gotten a foothold for Canadian mining interests in one of the toughest parts of the world. The Canadian Ambassador to the Democratic Republic of the Congo will take their side and object to our report. These companies expect applause, not detractors, and they have a point. They are tough and some of them have survived the constant demands of the Congolese who know they can make life difficult for them, and they have also survived the dirty tricks of competitors. Freedman, Jim. « Canadian Business in the Congo ». http://artsandscience.concordia.ca/hist360/lectures/lecture10_txt.html. [Consulté le 9 novembre 2005].

industrialisés, mais le fait que les États africains aient assoupli leurs codes miniers et que leurs agences de contrôle soient permissives, voire peu efficaces (comme c'est le cas de l'Agence de Protection de l'Environnement du Ghana avec Akrokeri-Ashanti), indique que la tendance actuelle va en faveur des entreprises. Ces dernières semblent jouir de la situation comme l'indique le sondage de l'Institut Fraser de la section 2.3. Une question demeure : l'industrie minière est-elle toujours plus réglementée que les autres secteurs économiques? Quelque soit la réponse, il demeure que si l'avenir de cette industrie était déterminé par les États dits « en voie de développement », nous n'aurions pas à poser cette question. Par conséquent, on peut imaginer l'écart entre la réalité actuelle et le désir profond de l'État africain. Des frustrations doivent sûrement en naître et l'entreprise risque d'en subir les conséquences.

Lorsqu'on compare l'industrie minière et l'industrie manufacturière, la différence fondamentale est que la décision d'investir dans une usine ou manufacture offre l'avantage de choisir l'endroit où l'ouvrir. Ce choix permet évidemment d'opter pour s'installer dans les communautés les plus accueillantes, les États les plus stables politiquement et aux réglementations les plus intéressantes pour l'entreprise, etc. L'entreprise minière n'a pas ce choix, elle doit exploiter et explorer là où le minerai abonde, peu importe la situation socio-économique sur le terrain. Des communautés risquent d'être déplacées; l'inaccessibilité du site exigera des dépenses en infrastructure (qu'on tentera de transférer à l'État); la situation politique peut être dangereuse. Le seul choix que l'entreprise aura, sera celui de lancer le projet ou non, au risque d'en voir une autre prendre sa place. Toutefois, le nombre de mines d'or disponibles est très limité. Passer son tour risque d'être ruineux. On comprend très vite que les conditions sur le terrain, loin d'être idéales en comparaison avec d'autres secteurs économiques, seront beaucoup plus dérangeantes.

3.4.3 Les problèmes des concessions occupées par les juniors.

Selon Marshall³⁶⁰, les juniors ne demeurent pas longtemps sur les territoires dans lesquels elles entreprennent leurs projets; c'est la nature du travail d'exploration. La phase d'exploration, comme on l'a déjà vu, pousse les juniors à orienter leurs efforts vers la

³⁶⁰ *Ibid.* p.13.

recherche de résultats rapides tout en sachant que les probabilités de trouver le filon qui les rendra riches demeurent faibles. Les juniors ne sont donc pas enclines à établir une relation durable avec les communautés locales concernées par leurs activités. En effet, à quoi bon puisque dans 99% des cas l'entreprise quittera la concession et entreprendra de nouvelles recherches ailleurs. Leur but premier est, en réalité, d'attirer l'attention d'une senior. Le site minier est donc rarement exploité par la junior. Cette volonté de se débarrasser rapidement de la concession et d'engranger les profits de cette vente font des juniors un acteur peu enclin à établir une relation à long terme avec les communautés et les gouvernements.

Marshall leur attribue cette fâcheuse tendance à recourir aux pots-de-vin³⁶¹ pour parvenir à leurs fins (obtention/extension de baux sur une concession minière) bien que l'on ne puisse pas affirmer qu'il s'agisse d'une pratique généralisée. Les communautés locales, habituées à la manière de la junior de mener ses affaires, s'attendent aux mêmes expédients de la senior qui héritera de la concession une fois la junior partie. Même si la senior décide de ne pas recourir aux mêmes pratiques que son prédécesseur, elle verra peut-être sa réputation ternie par ses agissements antérieurs.

Cette situation où la junior lègue sa concession à une autre entreprise risque de ne pas non plus lui donner envie de faire les efforts supplémentaires pour protéger l'environnement de la concession pendant ses travaux. Il est même à craindre que la perception de l'entreprise concernant l'état de l'environnement de la concession soit rétrograde, à la différence des seniors : « *Let the people of the country decide what they want, not the NGOs [and] eliminate pseudo science from the EPA [Environmental Protection Agency]* » disent les dirigeants d'entreprises d'exploration³⁶². La question de l'environnement que s'approprient les ONG et les agences gouvernementales irrite donc.

Les opérations des juniors ont souvent des conséquences environnementales. En effet, dans bien des cas, elles n'ont pas les capacités ou l'expertise d'implanter un programme de gestion de l'environnement comme les seniors peuvent le faire. Même si l'entreprise junior

³⁶¹ Marshall, Ian E. *Op. cit.* p. 13: « [Juniors] have shown a tendency to take the expedient way and bribe public officials to obtain exploration rights or other approvals to which they would not otherwise be entitled. Others have a more complacent attitude about doing business according to the norms of the local culture. »

³⁶² Fraser Institute. *Op. cit.*, p. 26.

avait un intérêt affiché pour la protection de l'environnement, son impact sur l'environnement est plus grand que la senior à cause de la nature de ses opérations qui consistent à ratisser un vaste territoire et y entreprendre des forages exploratoires. Contrairement à une mine, le projet d'exploration expose de larges superficies de territoire à un stress qui affecte leurs écosystèmes. Les seniors affectent l'environnement dans des zones beaucoup plus concentrées qui sont les sites de production miniers. Les travaux d'exploration affectant un plus vaste territoire qu'un site minier, ont donc une plus grande probabilité d'affecter une communauté.

3.4.4 Les problèmes de cohabitation entre les juniors et les exploitants artisanaux.

On a vu que les juniors tentent de trouver le filon le plus rapidement possible et qu'elles sont par nature, peu orthodoxe dans leurs méthodes de recherche. Elles peuvent ainsi utiliser des mineurs artisanaux comme indicateurs³⁶³ (comme dans le cas de Cassidy Gold en Guinée). En trouvant des mineurs artisanaux sur un site prometteur, l'entreprise réclame ensuite une concession sur le même site et exploite la ressource après avoir « dépenser un minimum en exploration ». Cette situation se retrouve en Amérique latine, en Afrique³⁶⁴, comme en Guinée³⁶⁵, et dans bien d'autres États possédant des ressources naturelles. Les impacts d'un tel phénomène sont à peine abordés aujourd'hui. C'est-à-dire que les milieux de l'investissement (dont les firmes et maisons d'analystes du Canada) et de l'industrie ne semblent pas être conscients de l'impact négatif qu'a cette tactique de minimisation des risques sur les communautés locales. Les firmes canadiennes d'investissement ne mettent pas encore à leur agenda les aspects environnementaux et sociaux des activités des juniors³⁶⁶. On voit que les pratiques des juniors suscitent bien des inquiétudes. Voici quelques études de cas.

³⁶³ Villas-Bôas, Roberto C. and Barreto, Laura. *Op. Cit.*

³⁶⁴ Abugre, Charles and Akabzaa, Thomas. *Op Cit.*

³⁶⁵ Selon des contacts avec des Guinéens de la région de Kissidougou (Elhadji-Haki Keita, ancien ingénieur d'Alcan et professeur à l'université de Conakry). Il est fréquent de voir des chercheurs d'or et de diamants se faire déplacer pour laisser place à une entreprise étrangère qui exploitera le site. Les orpailleurs s'installent donc aux limites de la concession minière afin de continuer à chercher leurs minerais. S'ils tombent sur un autre filon, l'entreprise risque bien d'agrandir sa concession en direction du nouveau site prometteur.

³⁶⁶ [...As] noticed by [Environmental Mining Council of British Columbia...]: "*The relationship between financing mechanisms for mineral exploration and development, and the communities impacted by these activities has only recently begun to be examined. The growth of ethical investment*

3.4.5 Des juniors qui dérapent : Cas historiques de Bre-X et de juniors canadiennes au Ghana.

Une étude de William O. Brown et Richard C.K. Burdekin du Claremont McKenna College³⁶⁷, démontre qu'au printemps 1997, la bourse de Vancouver (celle du TSX-Venture étant inexistante) chuta de 25%³⁶⁸, bien avant la chute du prix mondial de l'or la même année. Cela était dû à la fraude manigancée par les responsables de la junior canadienne Bre-X qui affirma avoir découvert un important gisement en Indonésie. Cette compagnie était parti de rien pour ensuite atteindre une capitalisation boursière de six milliards de dollars canadiens. L'étude de Brown et Burdekin montre que la chute de Bre-X aura entraîné avec elle, celle d'autres entreprises juniors, peu importe leur situation ou réputation. L'étude arrive aux conclusions suivantes :

1. La fraude Bre-X aura non seulement coûté 6 milliards aux actionnaires mais aura affecté la confiance dans le secteur de l'industrie minière de l'or (y compris les géants comme Barrick Gold Corp.). Par contre, ce sera le secteur des juniors qui sera le plus touché.
2. L'explication du point précédent vient du fait que la valeur boursière d'une junior est liée à la possibilité de découverte d'or plutôt qu'aux fluctuations du prix mondial de ce métal. Ce sont les seniors qui possèdent des réserves d'or qui sont liées au cours mondial de l'or. Aussi, la valeur d'une action sera beaucoup plus sensible aux changements dans la probabilité de découverte d'un dépôt viable économiquement qu'aux changements dans le prix de l'or. Cela indique que la valeur en bourse d'une junior n'est pas nécessairement liée à celle de l'or surtout quand elle ne possède aucune réserve prouvée.

funds, social investment research and shareholder activism has expanded over the last decade to the point where there are now more than fifty brokers, several research organisations and an estimated 90,000 social investors, controlling an estimated \$2.2 billion. As a major use of venture capital, the mineral industry has become a recent focus for attention in this field ... however, most of the stock exchanges, brokerage houses and industry analysts in Canada have yet to register environment or social issues on their radar ”. Miningwatch. EMCBC Mining and the Environment Primer: Mineral Financing. Miningwatch. March 30th 1997. <http://www.miningwatch.ca/index.php?/Economics/Finance>.

³⁶⁷ Brown, William O. and Burdekin, Richard C.K. *Op. Cit.*

³⁶⁸ Le « *Vancouver Composite Index* » passera de 1307.99 points le 20 mars 1997 à 1003.53 points le 5 mai de la même année.

3. Les activités frauduleuses dans les opérations de forage durant l'exploration, comme le « salage³⁶⁹ » de Bre-X ont des répercussions qui vont même jusqu'à discréditer les résultats des entreprises dites honnêtes mais devenues victimes du scepticisme ambiant.

Bre-X est un cas célèbre où une junior a trompé toute la communauté d'affaire canadienne et d'ailleurs. La découverte de cette fraude a été un électrochoc et a servi d'exemple pour promouvoir la réforme des places boursières canadiennes (voir section 3.2). Heureusement le Ghana n'a pas récemment vécu un pareil drame. Par contre, d'autres juniors canadiennes, ont dans une moindre mesure, causé des soucis à la communauté ghanéenne.

Selon Darimani³⁷⁰, le Ghana abrite beaucoup d'entreprises minières canadiennes. Plusieurs d'entre elles sont des juniors selon les standards canadiens. Par contre, pour un État africain comme le Ghana, une junior peut avoir un impact important sur son économie parce que celle-ci est plus fragile que celle d'un État comme le Canada. Une junior peut donc avoir des impacts majeurs. Ces derniers sont souvent d'ordre environnemental et social. Darimani donne l'exemple éloquent de deux entreprises dont les activités ont eu des effets sur les communautés avoisinant les projets qu'elles menaient, et mènent toujours dans certains cas. Le premier concerne la défunte Bonte Gold Mines Limited du Ghana et la seconde concerne Golden Star Resources.

Le cas de Bonte Gold Mine s'est produit en Mars 2004³⁷¹. Nous reprenons ici l'exemple présenté dans notre Introduction. Cette entreprise ghanéenne fut possédée à 85% par la junior canadienne Akrokeri-Ashanti Gold Mines Inc qui est aujourd'hui en faillite. C'est une coentreprise où la Canadienne possède la part majoritaire depuis 1989 et qui exploite une mine d'or alluviale. À cette époque le Ghana sortait d'une période de coup d'États et

³⁶⁹ Le « salage » consiste à délibérément introduire des échantillons d'or dans un puit de forage qui n'en contient pas afin de faire croire que de l'or y a été découvert. Bre-X s'y est prit d'une façon si efficace qu'elle a même trompé les premiers analystes qui les ont inspectés. Ces derniers ont, par la suite, incité les investisseurs à financer les activités de Bre-X. S'ensuivra une escalade vertigineuse de l'action de l'entreprise passant de moins d'un dollar l'action en 1994 à 201.75 dollars canadiens, deux ans plus tard.

³⁷⁰ Darimani, Abdulai, « *Impact of Activities of Canadian Mining Companies in Africa* ». *Op. Cit.* p. 2.

³⁷¹ Darimani, Abdulai. *Negligence of Public Institutions Helps Canadian Company Plunder Ghana, Leaving Behind Environmental Mess, Dispossessed communities, Debts To Workers, State And Private Companies* TWN Africa: <http://twnafrica.org>, august 4th 2004. [Consulté le 23 août 2004].

cherchait à assurer une certaine stabilité économique en attirant les investissements étrangers³⁷². Après quinze ans d'opération et en l'espace d'une semaine (entre le 25 et 30 mars 2004), sous prétexte de non-rentabilité, l'entreprise a liquidé ses avoirs et fermé le site sans :

- Décontaminer le site. Selon Darimani³⁷³, une superficie de 8 km² a été dégradée par les activités de l'entreprise. Ces sols, contaminés à la roche lavée au cyanure sont impropres à l'agriculture. De plus, les rejets de lavage des roches ont créé des marécages rendant propice la diffusion de maladies transmissibles par l'eau stagnante et les moustiques qui s'y développent.
- Avertir et payer ses employés, au nombre de plus de 400. En effet, selon les règlements de l'entreprises, trois mois de préavis devaient être donnés aux employés pour les avertir d'une fermeture. Or, le 30 mars 2004, ils se sont présentés au travail, comme d'habitude, pour se retrouver devant des portes fermées.
- Payer les compensations dues aux agriculteurs qui lui ont cédé leurs terres il y a 15 ans afin d'ouvrir la mine. Il est vrai que l'entreprise a envoyé des chèques pour les compenser mais l'annonce de la liquidation de la compagnie a forcé les banques à geler ses comptes.
- Payer sa dette de 18 millions de dollars américains due à l'État ghanéen. Ce montant inclus 2.6 millions de dollars que devait donner la compagnie à l'Agence de protection de l'environnement du Ghana pour couvrir les frais de nettoyage qu'encourraient la fermeture de la mine, le salaire des employés (18 milliards de cedis, soit 2.09 millions de dollars américains) et diverses dettes dues à l'Internal Revenue Service, l'Electrical Company of Ghana et Total Ghana Limited notamment. Cette dette risque de ne pas être récupérée puisque l'entreprise utilisait

³⁷² Le 28 février et 1^{er} mars 1989, les bailleurs de fonds du Ghana promettent de mobiliser 900 millions de dollars pour financer l'économie du pays pour cette année. (*État du monde 1990*). Il semble que l'ancien président élu depuis 1981, Jerry Rawlings, était menacé par des tentatives de coup d'États (Ex. : celle raté d'Aban Mensah en 1985). Il s'ensuivra une chasse à l'homme dans certaines régions du pays par les autorités d'Accra en 1987 notamment. (*État du monde 1987-88*)

³⁷³ Darimani, Abdulai. « *Impact of Activities of Canadian Mining Companies in Africa* » Op. Cit. p. 3.

principalement du matériel loué. Quant aux équipements dont elles étaient propriétaires, très peu ont pu être récupérés étant donné leur état de désuétude³⁷⁴.

Ce manque de responsabilité floue les régulateurs ghanéens, les agriculteurs ainsi que les employés de la mine. Selon Darimani, l'entreprise n'aurait pris aucun engagement social en quinze ans d'activités, contrairement à ce que font certaines autres entreprises minières qui construisent parfois des cliniques médicales, des écoles ou des routes d'accès, pour améliorer les conditions de vies des communautés vivant près des sites miniers. Cela n'a pas été le cas pour Bonte Gold Mine. Le comble est que 60% des revenus de l'entreprise ont été placés dans des comptes offshore. Comme on l'a déjà vu, cette pratique est légale au Ghana. L'entreprise justifie cet acte en disant que cet argent est plus accessible pour l'achat d'équipement sur le marché mondial, car celui du Ghana, ou d'autres États dits « en voie de développement », n'en a pas. Quant aux gestionnaires de la mine, ils sont rentrés au Canada. Selon l'ONG Third World Network, le gouvernement du Ghana, malgré ses institutions et réglementation dans ce domaine, est incapable d'exercer un contrôle sur les activités minières des entreprises étrangères.

Akrokeri-Ashanti était en difficulté financière depuis au moins le 30 Septembre 2003, soit six mois avant les événements de Bonte Gold Mine³⁷⁵. Si on compare les résultats financiers des neuf mois précédents septembre 2003 aux neuf derniers mois précédents septembre 2002, on voit qu'en l'espace d'un an, les revenus bruts sont passés de 10 770 629 dollars US à 12 271 495 dollars US (augmentation de 1,5 million de dollars). Par contre, le revenu net reste négatif et s'aggraverait passant d'une perte de 3 417 013 dollars à 4 793 598 dollars (augmentation de 1.38 millions de dollars en pertes). Donc, les opérations étaient profitables mais leurs coûts divers qui menaient à des pertes nettes de revenus, les ont rendues économiquement non-viables. Il faut savoir qu'avant la période de l'analyse de 2002-2003, l'entreprise vivait d'autres déboires. En 2001, l'or produit devenait de plus en plus fin et l'équipement vieillot utilisé par Bonte Gold Mine était inefficace pour l'extraire. Akrokeri-Ashanti décida donc de louer de l'équipement pour collecter cet or par centrifugation (*CD-30 KNELSON™ centrifugal concentrators*). Or, l'entreprise aurait attendu trop longtemps

³⁷⁴ « *Apart from the operating plant, its own machines and equipment are almost at scrap value* ». *Ibid.* p. 3.

³⁷⁵ InterNet Bankruptcy Library. *AKROKERI-ASHANTI: Default on Loans Raise Going Concern Doubt*. http://bankrupt.com/TCR_Public/031125.mbx. September 2003. [Consulté le 21 avril 2005].

pour agir, laissant fondre les revenus de la mine. De plus, en combinant finalement ce nouvel équipement à la vieille machinerie qu'on retrouvait sur le site, les performances se sont amoindries. Pour pallier le problème, l'entreprise changera l'équipement pour un autre, plus performant (*XD-48 KNELSON™ concentrators*). Cette décision relève d'un pari qui malheureusement ne sera pas payant. Ce nouvel équipement sera aussi sous-performant en plus de se briser à cause de son utilisation excessive et de l'usure anormale de ses pièces durant l'été 2002. Le jumelage du neuf avec du vieux s'est avéré ne pas être payant. Cette péripétie fera monter le coût de production de l'or à 266 dollars l'once alors que le prix de vente sur les marchés ne dépassera pas les 280 dollars en 2001, et les 300 dollars avant avril 2002 (voir figure 1.3). Aussi, le revenu des opérations chutera de 2,9 millions de dollars US en première moitié de 2001 à 406 000 dollars US durant la première moitié de 2002. Le choix cet équipement était donc un choix mal avisé. Un projet pilote aurait été plus approprié. Son coût aurait peut-être été élevé mais il aurait pu contribuer à l'évitement de la faillite à venir de l'entreprise³⁷⁶.

Selon la journaliste indépendante canadienne, Karen Palmer³⁷⁷, en 2001, Akrokeri-Ashanti devait faire des efforts pour obtenir le plus de capital possible. Elle avait donc vendu une partie de ses actifs dont ses équipements. Le matériel utilisé pour l'exploitation était désormais loué. Ce matériel était donc insaisissable lors de la liquidation de Bonte Gold Mines. La possibilité de demeurer en affaire reposait donc sur la capacité de renégocier les dettes que l'entreprise avait accumulées et d'obtenir le financement nécessaire pour respecter ses obligations, payer ses frais d'opérations présentes ainsi que les projets futurs³⁷⁸. Akrokeri-Ashanti tentera le dangereux travail d'équilibriste consistant à ramener les opérations de Bonte Gold Mine à un niveau profitable selon les objectifs fixés en espérant rembourser la dette tout en cherchant à trouver une résolution à ses problèmes financiers avec l'aide de ses créanciers et qui serait équitable pour toutes les parties prenantes. On voit que les événements qui suivront traduiront l'échec de cette démarche.

³⁷⁶ Voir l'analyse d'Akrokeri-Ashanti sur le site www.mine.mn.

³⁷⁷ Palmer, Karen. « *Behind Bonte's Bankruptcy* ». http://community.jhr.ca/articles/articles_single_f.php?Lang=English&contentID=49. 7 October 2004. [Consulté le 21 avril 2005].

³⁷⁸ « *The Company's ability to continue as a going concern is dependent upon, among other things, its ability to renegotiate terms with respect to the debt in default, obtain necessary financing to meet its obligations, repay its liabilities arising from normal business operations when they become due, and achieve and maintain future profitable operations* ». InterNet Bankruptcy Library, *Ibid*.

Selon Darimani, pendant que les employés de Bonte Gold Mine et les agriculteurs réclamaient leurs compensations, les gestionnaires canadiens de l'entreprise ont fui au Canada³⁷⁹ et sans attendre quelque décision d'une cour ghanéenne sur les actions de leur entreprise.

La Commission des mines du Ghana³⁸⁰ est demeurée silencieuse devant les requêtes des personnes (fermiers et travailleurs) affectés par la faillite de Bonte Gold Mine. Selon Darimani, depuis mars 2004, aucun représentant de la Chambre n'est allé sur les lieux de la fermeture pour constater la dégradation de l'environnement et l'absence d'un nettoyage que l'entreprise aurait dû faire. Pourtant, c'est aussi cette même Chambre des mines qui fait la promotion de l'autorégulation, c'est-à-dire les codes volontaires de bonne conduite. Plus globalement, c'est la faiblesse des capacités de surveillance et de contrôle de l'État ghanéen qui ont contribué à une telle débâcle.

Selon Dorothy Kosich³⁸¹, l'absence de lois adéquates sur les faillites a contribué à la liquidation rapide de Bonte Gold Mine. En effet, lorsqu'elle le permet, une loi sur les faillites peut consentir aux entreprises en difficulté de recourir à la protection de l'État contre les demandes des créanciers, le temps de fournir des plans de réorganisation ou de relance. Vu l'absence de possibilité d'un tel arrangement, Akrokeri aura préféré la liquidation de Bonte Gold Mine, une méthode plus drastique pour se protéger des réclamations de ses créanciers. C'est dans cette même optique que le président d'Akrokeri-Ashanti, Michael Cawood séparera les actifs de Goldenrea Mining, les propriétés de Kwabeng et de Pameng allouées pour trente ans, afin de ne pas les impliquer dans la débâcle de Bonte Gold Mine³⁸².

³⁷⁹ Selon Darimani, Mike Carwood et Douglas Mills, les gestionnaires de Bonte Gold mine, auraient aussi tenté de faire disparaître tout lien entre Bonte Gold Mine et Goldenrea afin que cette dernière entreprise ne soit pas touchée par la liquidation de Bonte Gold Mine.

³⁸⁰ Darimani, Abdulai. « Negligence Of Public Institutions Helps Canadian Company Plunder Ghana, Leaving Behind Environmental Mess, Dispossessed Communities, Debts To Workers, State And Private Companies ». Third World Network. Août 2004. http://twinafrica.org/news_detail.asp?twnID=734. [Consulté le 20 avril 2005].

³⁸¹ Kosich, Dorothy. « Akrokeri-Ashanti fights to stay alive ». www.mineweb.com, 6 may 2004. [Consulté le 23 août 2004]

³⁸² Les sites de Kwabeng et Pameng sont aujourd'hui exploités par une autre junior canadienne, Xtra-Gold Resources Corp., enregistrée à la bourse de New-York (OTC) mais dont le siège social est à Toronto. <http://xtragold.com/index-old.htm>. [Consulté le 10 mai 2006].

Selon Karen Palmer, en février 2004, Michael Cawood effectuait des démarches auprès de l'Agence de protection de l'environnement pour obtenir un délai supplémentaire pour un paiement que Bonte Gold Mine devait effectuer pour un fond de protection de l'environnement. Il semble que l'Agence savait que l'entreprise était en difficulté puisqu'elle a du refuser, à deux reprises, des projets de réhabilitation du site soumis par l'entreprise arguant que le coût de nettoyage prévu était sous-estimé. Quant à la Commission des mines du Ghana, elle aurait allégé le fardeau de la dette de Bonte Gold Mine en lui permettant de différer ses paiements de redevances qu'elle devait au gouvernement du Ghana. Palmer arrive aux mêmes conclusions que Darimani, les autorités de l'Agence de protection de l'environnement³⁸³ et de la Commission des Mines sont incapables de garder un contrôle sur les entreprises étrangères et les lois ghanéennes se révèlent trop faibles. Pourtant, ces mêmes autorités étaient au courant des déboires de Bonte Gold Mine et affirment avoir été prises par surprise en apprenant la nouvelle de sa liquidation. On peut conclure que les deux agences ghanéennes auraient du garder un œil averti sur l'entreprise puisque toutes deux avaient enfreint les règles afin de l'aider à se maintenir à flot.

En mai 2004, deux mois après la liquidation de Bonte Gold Mine, les différents directeurs d'Akrokeri-Ashanti démissionneront. Le président, Michael Cawood, tentera de garder la compagnie à flot mais quittera son poste le 14 mai 2005 suite à la suspension des activités de la compagnie. Nickolas Kohlmann, de Kohlmann and Associates, sera remercié de ses services de conseiller en relation avec les investisseurs. En fait, le rôle de Kohlmann aurait été d'avertir les investisseurs des ennuis de Bonte Gold Mine en présentant la réalité du terrain. Mais la déclaration sera assez vague: « *Production levels at the Bonte gold mine have remained low due to the shortage of dependable³⁸⁴, operating mining equipment and*

³⁸³ Boateng présente un autre cas où l'Agence de protection de l'environnement est demeuré inefficace. Celui du 16 Octobre 2001, où un écoulement de cyanure s'est produit sur le site de Tarkwa opéré par Gold Fields (Ghana) Limited. Cet incident aura pollué les eaux d'une rivière avoisinante y tuant les poissons et les plantes et affectant la qualité de vie des habitants des villages riverains d'Huniso et d'Abekoase. La Compagnie niera les faits et l'Agence environnementale se limitera à des observations dont les résultats demeureront confidentiels, en dehors du regard public ! (Boateng, Joseph Yaw. *Enhancing Business-Community Relations. Ghana Mining Industry Case Study*. New-York: New Academy of Business. October 2003. p. 9-10.)

³⁸⁴ On peut remarquer que l'erreur humaine dans le choix d'équipement adéquat n'est pas mentionnée. On parle plutôt d'absence d'équipement fiable.

*the low grade of the material being mined. The exploration program, which was unable to find new reserves, was cancelled due to a lack of funds.*³⁸⁵ ».

Le deuxième cas soulevé par Darimani est celui de la canado-américaine Golden Star Resources Ltd³⁸⁶. Il est aussi présenté par la WACAM (Wassa Association of Communities Affected by Mining) dans la dénonciation d'un déversement de cyanure par Bogoso Gold Limited, au Ghana, le 23 octobre 2004³⁸⁷. Or, Bogoso Gold Limited est une coentreprise détenue à 70% par Golden Star Resources en septembre 1999. En 2004, la part de Golden Star Resources Ltd. était de 90%, le Ghana détenant 10%³⁸⁸. Cette dernière est passée du statut d'entreprise d'exploration (or et diamants) à ce celui d'entreprise d'exploration, de développement et de production minière. Un écoulement s'est produit à partir d'un nouveau barrage de retenue d'eau et de dépôts de l'entreprise dans les rivières Aprepre, Egya Nsiah, Benya et Manse, au Ghana. Ces rivières débouchent toutes dans la rivière Ankobra. Cet écoulement de cyanure a affecté la ville de Dumase ainsi que les communautés de Goloto, Juaben, Kokofu et Egyabroni. Les ressources sur lesquelles ces communautés basent leur alimentation ont été atteintes par les effets du cyanure : poissons, crabes, crevettes ont été contaminés et consommés par les habitants de la région avant qu'ils soient avertis. Selon WACAM, la compagnie elle-même ne savait pas qu'il y avait eu déversement de cyanure dans l'environnement. En août 2005, WACAM continuera de protester en accusant

³⁸⁵ Kosich, Dorothy. « *Akrokeri-Ashanti fights to stay alive* ». *Op. cit.*

³⁸⁶ Golden Star Resources Ltd. est mentionnée dans la sous-section 2.1.1 de ce travail. Selon les rapports 2004 et 2005 de cette entreprise, on y discute de la nationalité de l'entreprise. Possédant son siège social aux États-Unis (Colorado) et des bureaux à Toronto et Vancouver, étant enregistrée à la bourse de Toronto (TSX) et de New-York (AMEX), Golden Star Resources est à la fois canadienne et américaine. D'ailleurs son statut d'entreprise junior peut être contestable. Elle affirme elle-même être en mesure d'augmenter sa capacité de production sur deux sites miniers (Bogoso et Wassa). Elle a radicalement augmenté ses concessions d'exploration dans plusieurs États africains voisins du Ghana après avoir acquis la junior St-Jude Resources Ltd. à la fin de 2005. Tout indique que Golden Star Resources sera de moins en moins considérée comme une junior. Il s'agira de vérifier à l'avenir quelle sera la part des bénéficiaires de production dans ses revenus totaux.

³⁸⁷ Selon une déclaration du directeur exécutif de la WACAM, Daniel Owusu-Koranteng, le 23 octobre 2004.

³⁸⁸ Golden Star Resources Ltd. « 2005 Annual Report. Ramping up ». 2005. http://media.corporate-ir.net/media_files/irol/86/86412/2005_AR.pdf. [Consulté le 8 mai 2006] et Golden Star Resources Ltd. « 2004 Annual Report. Gold Focus, Growth Momentum, Ghana Location. » 2004. <http://www.gsr.com/PDFs/GoldenStarResources2004Annual%20Report.pdf> [Consulté le 25 avril 2005]

l'inefficacité des lois ghanéennes allant jusqu'à les qualifier de lois corporatistes³⁸⁹ tout en insinuant que les principes de bonne conduite de l'OCDE ne semblaient pas arrêter les méfaits de Bogoso Gold/Golden Star.

Selon Darimani, les activités de Bogoso Gold Limited ont longtemps concerné des sites souterrains de production d'or. Les sites de Prestea et Himan date de 1929. Mais, plus récemment, les activités de Bogoso se sont concentrées sur des opérations à ciel ouvert qui sont moins coûteuses mais beaucoup plus dangereuses pour l'environnement et les communautés. Ce passage de la production souterraine de l'or à celle à ciel ouvert a d'énormes conséquences sur les activités agricoles qu'entreprennent la plupart des habitants de ces régions. Une mine souterraine est plus tolérable car son exploitation ne détruit pas autant de sols qu'à ciel ouvert. Elle est toutefois beaucoup plus coûteuse et la recherche d'économie poussera malheureusement à une augmentation de la production à ciel ouvert³⁹⁰.

Toujours selon WACAM, les violations des droits humains et les problèmes environnementaux liés à Bogoso Gold Limited sont une source de conflit entre la communauté et l'entreprise depuis longtemps. En 1991, un premier déversement de cyanure eut lieu mais le Comité d'enquête sur le cyanure mis sur pied par le gouvernement du Ghana en 2002 n'obtiendra pas beaucoup de renseignements sur les événements de 1991. En 2004, la situation semblait urgente puisque les déversements paraissaient déjà avoir contaminé les sources d'eau potable de la région de Dumase. WACAM continue en affirmant que des agriculteurs de cacao ont dû déplacer leur plantation parce que la compagnie demeurait insensible aux plaintes concernant la pollution au cyanure et la perméabilité du barrage.

Selon WACAM, le Ghana, depuis l'instauration de son nouveau code minier, a été témoin d'au moins neuf déversements de cyanure. Sachant que les communautés rurales sont liées physiquement, économiquement, émotionnellement et spirituellement à l'avenir de leurs rivières. Les impacts socioculturels sont donc énormes. Finalement, WACAM déplore le fait que les entreprises tentent de minimiser les effets de l'écoulement de cyanure en affirmant

³⁸⁹ Ghana News Agency. « *Mining laws are weak – WACAM* ». <http://www.ghanaweb.com/GhanaHomePage/NewsArchive/artikel.php?ID=88795>, August 24th, 2005. [Consulté le 14 novembre 2005].

³⁹⁰ Aubynn, Anthony Kwesi. *Op.Cit.* p. 9.

que ce dernier se dégrade dans l'environnement, ses effets se dissipant en quelques heures dans l'eau et en appelle au Parlement ghanéen à prendre action.

Darimani se réfère à d'autres événements, ceux de juin 2005. Dans ce cas, Bogoso Gold Limited a affecté la vie des communautés de Prestea et de Himan qui se sont plaint des opérations de dynamitage, de pollution par la poussière et au bruit, des va-et-vient incessants de camions et de l'intimidation de militaires déployés à Prestea pour protéger l'entreprise³⁹¹. C'est le transfert des activités souterraines vers la surfaces qui est la cause principale. Le dynamitage provoque des ondes de choc qui détruisent les maisons. Des nouvelles voies de passage au site à ciel ouvert bloquent l'accès des agriculteurs à leurs terres. Selon les chefs des communautés de Prestea et de Himan, la situation est intolérable. La situation a pris une tournure dramatique lorsque le 13 juin 2005, les habitants des communautés ont publiquement protestés contre les négligences de Bogoso. Le gouvernement du Ghana décidera de déployer ses militaires, en postes dans la région pour protéger l'entreprise. Ils auraient tiré dans la foule blessant sept manifestants. Toujours selon Darimani, il semble que l'entreprise ignore les requêtes des communautés et agrandit son champ d'activité en forant le terrain de football et menaçant de destruction des installations comme l'hôpital et la station génératrice d'électricité de Prestea.

Lors de la Conférence de Montréal du 7 juin 2004, Cecilia Bannerman, Ministre des mines du Ghana, affirme que le rôle de son ministère est d'attirer et de conserver les investissements privés dans le secteur minier du Ghana tout en assurant une gestion efficace des ressources minérales du pays, ainsi que leur exploration et exploitation judicieuses avec des effets minimaux sur l'environnement et la santé et sécurité des travailleurs et des communautés affectées³⁹². Devant les exigences et le rapport de WACAM, la tâche paraît ardue.

³⁹¹ Darimani, Abdulai. « *Impact of Activities of Canadian Mining Companies in Africa* » Op. Cit. p. 4.

³⁹² « *The role of my Ministry is to attract into, and retain credible investors in the mining sector, whilst ensuring efficient management of the nation's mineral resources, promoting their judicious exploration, exploitation, and processing with minimal harm to the environment, and also ensuring that the safety and health of mine workers and mining communities are preserved. The Ministry also has to ensure that fair compensation is paid to land owners and the Government and that mining promotes sustainable development both in the mining communities and the general economy* ».

Il semble que la priorité du gouvernement ghanéen, exprimée par Mme Bannerman³⁹³, ne paraît pas se traduire par des actions concrètes sur le terrain. Au contraire, il s'avère que des entreprises canadiennes opèrent dans des zones protégées du Ghana : les réserves forestières³⁹⁴. Selon l'ONG canadienne Miningwatch, ses réserves sont : la Subri River Forest Reserve (la plus grande du pays), la Supuma Shelterbelt, Oppon Mansi, Tano Suraw et Suraw Extension Forest Reserve³⁹⁵. Éléments clefs dans la préservation de l'écosystème du pays, les forêts protègent aussi les sources d'eau potable comme c'est le cas pour la plupart des sources d'eau du Ghana. Le gouvernement du Ghana aurait permis l'exploration minière dans ses réserves forestières qui sont pourtant des zones protégées. Les entreprises explorant dans ces zones sont au nombre de 17. En 1996, elles se sont retrouvées sous la contrainte d'un moratoire sur l'exploration minière dans les réserves forestières émis par le gouvernement ghanéen³⁹⁶. Puisqu'elles avaient déjà entamé leurs projets, il leur a permis de continuer, mais en se soumettant à des contraintes strictes liées à la protection des réserves forestières. Selon Darimani, cinq entreprises effectuent actuellement des projets d'exploration dans ces réserves; quatre sont canadiennes : Red Back Mining Inc. (via sa filiale Chirano Gold mines), Nevsun Resources, Satellite Goldfields et Birim Goldfields³⁹⁷. L'autre est américaine (Newmont). Il semble que Satellite et Birim auraient vendu leurs territoires d'exploration à Golden Star Resources, tandis que Nevsun aurait légué le sien à la ghanéenne Ashanti Goldfields Co. moyennant des redevances sur la production future. Le secteur de Mampon est exploré par Birim Goldfields et il semble que l'ouverture de cette réserve à l'exploration réjouit la compagnie³⁹⁸ : « *Now that the Government of Ghana has given its blessing with regards to mining within productive forest reserves, Birim expects the development of the Mampon gold project to proceed swiftly. Birim views the decision to*

³⁹³ Mme Bannerman a été ministre des Mines du Ghana de 2003 à 2005. Elle occupait auparavant le poste de ministre de l'Emploi et du développement de la main d'œuvre entre 2001 et 2003. Elle est aujourd'hui membre du Conseil d'État.

³⁹⁴ Darimani, Abdulai. « *Impact of Activities of Canadian Mining Companies in Africa* » Op. Cit. p. 5.

³⁹⁵ Mining Watch. « *Canadian Mining Companies Destroy Environment and Community Resources in Ghana* ». http://www.miningwatch.ca/index.php?/AXMIN/Cdn_Cos_in_Ghana. 24 juillet 2003. [Consulté le 21 octobre 2004].

³⁹⁶ Boocock, Colin Noy. Op. Cit. p. 17.

³⁹⁷ Il est intéressant de remarquer que cette entreprise a bénéficié d'un financement d'une société en commandite québécoise : la SODÉMEX dont le capital provient de la Caisse de dépôt et de placement (voir appendice C).

³⁹⁸ *Ibid.*

allow mining activities within production forest areas as a very positive and significant development which will enhance its commitment to gold exploration and development in Ghana. »

Cette situation où des entreprises étrangères explorent une réserve naturelle place le Ghana devant un dilemme³⁹⁹. Sa Commission des mines ainsi que les différentes communautés avoisinant les réserves forestières pencheraient pour l'exploitation des ressources. La raison est que des activités d'orpaillage auraient quand même lieu dans l'illégalité si le gouvernement ne donnait pas de licences d'exploration aux entreprises. Beaucoup de personnes habitant près des réserves aimeraient pouvoir travailler pour une des entreprises et accepteraient l'ouverture des réserves forestières à l'exploitation. D'un autre côté, un lobby environnemental pousse pour l'implantation d'un secteur économique basé sur l'écotourisme. C'est un secteur moins payant pour le Ghana, du moins, à court terme, mais les réserves seraient préservées. On peut craindre pour l'avenir de la réserve forestière si on tient compte des propos du prédécesseur de la ministre Bannerman, M. Kwadjo Adjei Darko en 2003⁴⁰⁰. Selon lui, c'était les administrations précédentes qui avaient permis l'exploration minière dans ces réserves. Après les millions que les entreprises avaient investis dans l'exploration de ces zones protégées, il se voyait mal les expulser. Il croyait que l'exploitation de cet or allait de soi, si on avait à considérer la situation économique précaire de l'État et de sa population. Ce serait envoyer un mauvais signal à la communauté des investisseurs s'il avait rayé d'un trait les projets d'exploitation que les entreprises étrangères avaient entrepris dans les réserves forestières et qu'elles considéraient sécurisés. Darko préférerait parler d'une supervision stricte de l'exploitation des sites et de la restauration du couvert forestier une fois les mines tarées, et blâmait les ONG de ne voir qu'un seul côté du problème.

3.4.6 Bilan de la contribution du secteur minier à l'économie ghanéenne.

Les exemples présentés dans la sous-section précédente sont, comme on peut s'en rendre compte, des cas extrêmes et il ne faut pas croire qu'ils sont représentatifs de tout le secteur

³⁹⁹ Sakyi-Addo, Kwaku. « *Ghana's gold dilemma* ». BBC. <http://news.bbc.co.uk/1/low/world/africa/2724339.stm>: February 4th 2003. [Consulté le 21 octobre 2004].

⁴⁰⁰ Anane, Mike. « *Gold Discovered Beneath Ghana's Forest Reserves* ». http://www.global500.org/news_85.html. March 4th 2003. [Consulté le 21 octobre 2004].

des juniors présentes au Ghana ou chez d'autres États hôtes. On peut parler d'inconduite de la part de certaines entreprises qui auraient tiré parti des difficultés de l'État hôte à combler, non pas un vide juridique, mais un vide dans la capacité de mise en application de ses propres lois. La présente sous-section présente donc un bilan général de la situation minière du Ghana qui semble démontrer les effets de ce vide sur l'apport de l'industrie minière à l'économie ghanéenne. On verra d'abord que les risques liés aux activités des juniors ont déjà été soulevés avant les événements décrits dans la sous-section 3.4.5.

Les exemples que nous avons vus corroborent les craintes évoquées lors d'une réunion d'experts invités par l'ONG Transparency International et le « *Mining, Minerals and Sustainable Development Project (MMSD)* », à Berlin, en 2001⁴⁰¹. Des experts de l'industrie minière, des ONG, des académiciens⁴⁰² ont conclu que les entreprises minières d'exploration sont difficiles à impliquer dans des événements comme celui de Berlin parce que, sur le terrain, elles sont tout simplement insaisissables, donc, peu portées à lutter contre la corruption ou les inconduites. Leur capacité d'opérer avec moins de capital et leur habitude de prendre des risques que les seniors ne prennent pas leurs confèrent un dynamisme qui les rend plus rapides à réagir devant les obstacles qui se dressent devant elles. Elles auront quitté le terrain depuis longtemps suite à un acte répréhensible qu'elles auraient pu commettre, emportant avec elles actifs et éléments compromettants⁴⁰³.

Les différents cas d'entreprises aux comportements discutables, comme celles mentionnées plus haut, soulèvent des craintes qui, pour Darimani, vont au-delà des enjeux de corruption.

⁴⁰¹ Transparency International and the Mining, Minerals and Sustainable Development Project . *Meeting Report on Corruption Issues in the Mining and Minerals Sector*. (Berlin, 7 September 2001). Berlin: International Institute for Environment and Development, No 205, 16 p.

⁴⁰² Les représentants de seniors présentes provenaient de Newmont (USA), Rio Tinto (UK), Placer Dome (Canada), Freeport-McMoran (USA, dans l'or et le cuivre), BHP Billiton (Australie). Le secteur académique était représenté par les universités Rhodes (Johannesburg), Witswatersrand (Johannesburg) Warwick (UK). Les ONG présentes : Transparency International, Amnesty Intl., Global Witness, Centro de Derechos Humanos y Medio Ambiente (Argentine).

⁴⁰³ *Ibid.* p.10.

Selon lui, elles soulèvent le problème d'une relation équivoque entre l'entreprise étrangère et l'État ghanéen⁴⁰⁴:

- La crainte d'une collusion entre les institutions des États hôtes et les entreprises minières aux dépens de l'environnement et des préoccupations des citoyens de ces États.
- La crainte de voir l'apport net des revenus des activités minières devenir dérisoire lorsque comparé au placement offshore des revenus, à la dégradation de l'environnement et à la destruction des activités économiques et habitudes de vie des communautés rurales.
- La crainte d'une inadéquation de la coordination entre les institutions de régulation du secteur minier.
- Le danger de céder aux demandes de l'industrie minière concernant l'adoption de code de bonne conduite en tant qu'instrument durable pour la surveillance de l'environnement au lieu de recourir aux réglementations de l'État appliquées par ses institutions publiques.

Thomas Akabzaa, lors d'un discours à l'UQAM le 2 juin 2005, confirmait certaines craintes de Darimani. 80% des compagnies minières transfèrent leurs bénéfices dans des comptes étrangers afin de payer leurs dettes etc. En fait la loi ghanéenne permet à une entreprise dont les revenus sont en devises étrangères d'en placer 25% à 60% dans des comptes offshore. Elle doit négocier avec la Commission des Mines si elle veut placer un pourcentage supérieur. Au-delà de 60%, elle devra s'entendre avec une banque ghanéenne pour placer 25% des revenus bruts⁴⁰⁵. Par contre, la Commission des Mines n'applique aucune surveillance indépendante (audit externe) et le parlement n'est pas vif pour faire les suivis. On peut donc craindre des abus concernant la part des revenus placés à l'étranger⁴⁰⁶. Que reste-t-il au Ghana? Selon Akabzaa, l'impact social de l'industrie minière est tout simplement négatif. Entre 1998 et 2004, le secteur minier ghanéen a vu sa production

⁴⁰⁴ Darimani, Abdulai. « Negligence Of Public Institutions Helps Canadian Company Plunder Ghana, Leaving Behind Environmental Mess, Dispossessed Communities, Debts To Workers, State And Private Companies ». *Ibid.*

⁴⁰⁵ IMF. *Ghana : Report on the Observance of Standards and Codes – Fiscal Transparency Module. Op. Cit.* p. 30.

⁴⁰⁶ *Ibid.* p.33.

annuelle aurifère baisser d'année en année pour passer de 72,5 tonnes à 63,1 tonnes malgré un code minier considéré comme attractif⁴⁰⁷. Notre figure 1.10 l'indique clairement. Il faut aussi savoir que le cours de l'or a chuté pour demeurer en dessous des 300 dollars l'once (voir figure 1.3) entre 1998 et 2001. Selon Akabzaa, le prix de l'or fut la réelle explication de la morosité du secteur entre 1998 et 2000 malgré le code minier. Nous pouvons ajouter qu'entre 2001 et 2004, le prix de l'or s'est relevé mais pas la production ghanéenne d'or. Il est vrai que le Ghana demeure le deuxième producteur d'or du continent africain, mais son code minier, malgré les avantages qu'il offre à l'entreprise étrangère, n'aurait apparemment pas eu l'effet catalyseur escompté pour faire augmenter la production. Est-ce que cela signifie que le Ghana aurait pu attirer autant d'entreprise sans pour autant adoucir son code minier ou souffrirait-il de la compétition des États voisins pourvu en or et dont leurs codes miniers sont tout aussi attractifs sinon plus (voir la sous-section 2.3.1)?

Le secteur minier ghanéen est-il donc lié à l'économie nationale? Si on se fie au rythme de développement du pays, la réponse semble être non. La création d'emplois locaux n'est pas au rendez-vous et la valeur des exportations ne semble pas correspondre à un indicateur économique réaliste de la performance du Ghana. En effet, les emplois dans le secteur minier occupaient 21 270 personnes en 1986 avec 3% d'expatriés; elles sont 14 310 en 2002 avec 13.3% d'expatriés. La même constatation peut être faite pour le Mali où les emplois créés n'ont pas satisfait les attentes⁴⁰⁸. Les constatations d'Akabzaa sont corroborées par les observations de d'Anthony Kwesi Aubynn⁴⁰⁹. Il remarque que, vers 1997, dans la région Ouest de l'État (Western Region), constituée de 10 districts, près de la moitié des revenus du Ghana y était générée grâce au bois, cacao et minerais qu'elle produit et exporte. Pourtant, cette région ne compte que pour 10% de la superficie totale du pays. À l'époque, 30% de l'or du pays y était extrait ainsi que la totalité du manganèse et de la bauxite. Ces activités minières étaient concentrées dans un rayon de 40km autour de la ville de Tarkwa. Pourtant, dans cette région de 1,2 million d'habitants, la moitié des emplois est concentrée dans les secteurs de l'agriculture, la foresterie et la pêche : tous des secteurs fragilisés par les

⁴⁰⁷ Les chiffres sont du U.S. Geological Survey:

<http://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/country/africa.html#gh>. [Consulté le 22 septembre 2005].

⁴⁰⁸ Associates for International Resources and Development and École Nationale de l'Administration (Mali). *Op. cit.* p.12.

⁴⁰⁹ Aubynn, Anthony Kwesi. *Op.Cit* p.7.

activités minières. Les mines n'ont employé que 8% de la force de travail du district, une part dérisoire lorsque comparé aux revenus que ces activités génèrent (70% des revenus du district, 60% de ceux de la région). Avec l'apparition de projets de mines à ciel ouvert, c'est la mise au chômage des agriculteurs qui risque d'augmenter.

Le tableau 3.4 indique la faible évolution de la part du secteur minier dans les revenus du gouvernement ghanéen entre 1993 et 2001 malgré une augmentation des revenus de cette industrie pour la même période. La moyenne du rapport entre les revenus provenant de l'industrie minière sur les revenus totaux sur huit ans étant de 11,9%. On remarque que, depuis 1997, le rapport est en deçà de ce chiffre (mis à par l'année 2000). Cela démontre l'incapacité de l'État ghanéen de collecter une part plus conséquente compte tenu l'importance de son industrie minière.

Tableau 3.4.: Contribution du secteur minier aux revenus du gouvernement ghanéen (en millions de cedis)⁴¹⁰

Year	Corporate tax A	Royalties B	Income tax from workers C	Reconstruc- tion levy D	Total income from mining E=A+B+C+D	Total IRS collection F	Mining/total revenue E/F
1993	4311	7485	2649		14445	113237	12.8%
1994	6942	12784	4811		24537	168598	14.7%
1995	19713	20912	7952		48577	275613	17.6%
1996	2890	35493	16835		55208	424492	13.0%
1997	14094	32697	25022		71813	605793	11.9%
1998	4081	49496	31017		84594	785437	10.8%
1999	8528	48820	27839		84087	901684	9.4%
2000	11405	119737	69244		190386	1409445	13.4%
2001	24877	127358	75501	4251	231787	2089788	11.1%
Total	96611	453571	250870	4251	805303	6771955	11.9%

Source: IRS; Collated by the Finance & Research unit, Minerals Commission.

Pour George B.K. Awudi⁴¹¹ de l'ONG « *Friends of the Earth* », le secteur minier du Ghana a reçu deux milliards de dollars en investissements directs de l'étranger depuis une dizaine d'années (56% des investissements directs totaux) et l'or compte pour 90% des minéraux extraits du sous-sol ghanéen. Pourtant, le secteur ne contribue qu'à 1,5% du PIB depuis 1993. Un lien ne peut pas être fait entre les performances du secteur minier et leurs contributions à l'économie nationale.

Les communautés et ONG locales semblent parfois donner à l'État ghanéen le rôle d'un acteur faisant collusion avec les juniors comme Akrokeri, Golden Star ou Birim Goldfields, au détriment des populations et travailleurs affectés par leurs activités. Pourtant, la relation avec la junior en est une de marchandage et de méfiance (voir section 3.3). En effet, l'État octroie une parcelle de son territoire en échange des travaux d'exploration de l'entreprise et l'espoir qu'ils aboutiront en une exploitation rentable dont l'État tirera une part des profits. Cette entreprise agit avec précipitation car elle a une obligation de résultats auprès de ses

⁴¹⁰ Mathrani, S. *Evaluation of the World Bank Group's Activities in the Extractive Industries. Background paper: Ghana Country Case Study*. Operations Evaluation Department of the World Bank. 15 October 2003. p.9.

⁴¹¹ Awudi, George B.K. *The Role of Foreign Direct Investment (FDI) in the Mining Sector of Ghana and the Environment: Conference on Foreign Direct Investment and Environment* (Paris, 7 – 8 February 2002), Paris: OECD, 2002. p. 1.

actionnaires. De plus, plusieurs de ses consœurs arrivent au pays, ayant facilement pu se financer grâce aux incitatifs fiscaux canadiens et à la bourse canadienne qui permettent aux investisseurs d'amortir le choc d'un mauvais placement. Mais, le Ghana a-t-il le choix ? En tant qu'État africain endetté, il a dû élaborer un nouveau code minier incitatif avec l'aide de la Banque Mondiale qui le parraine dans son développement économique. Il n'a pas non plus l'expertise pour exploiter son or industriellement et se contente donc de ses maigres taxes et redevances. La présence des juniors pourrait donc être vue comme un mal nécessaire, comme une solution, aux effets pervers prononcés, à un problème de développement qui ne semble pas générer de propositions alternatives. Ainsi, vis-à-vis, le Canada, État pourvoyeur de junior et qui en tire des gains économiques, le Ghana ne dit mots. Au contraire, tous deux n'ont-ils pas institué des incitatifs pour stimuler la croissance des juniors canadiennes ? À défaut de l'accuser de collusion, on peut dire que le Ghana est pris entre Charybde et Scylla (avec les juniors ça va mal; sans les juniors...ça va mal). C'est pourquoi, la société civile et les ONG ghanéennes regardent du côté de l'État d'origine des juniors pour trouver un interlocuteur qui répondra de leurs inquiétudes : le Canada.

3.4.7 Le rôle du Canada devant les activités des juniors en Afrique de l'Ouest.

Darimani est plus direct dans son analyse de la position du gouvernement canadien devant les agissements de l'industrie minière en Afrique. Le Canada semble prendre le rôle de supporter son industrie en cherchant à limiter les références à la régulation internationale, aux obligations et au droit dans les accords internationaux, notamment dans la révision du texte final du Sommet Mondial sur le Développement Durable de Johannesburg en 2002. Il est aussi un fervent supporter du NEPAD (Nouveau Partenariat Économique pour le Développement de l'Afrique) dont la vision de l'industrie minière se limite à l'accès à l'information scientifique et géo-physique. Ces éléments sont primordiaux dans l'exploration et l'acquisition de nouveaux gisements pour les entreprises canadiennes. Ce dernier élément correspond bien à notre référence sur le pouvoir du savoir canadien introduit en section 3.1.4.

Les ONG canadiennes, ghanéennes ou autres groupes de pression font la critique du laxisme du gouvernement canadien devant les agissements de ses entreprises minières à l'étranger. Récemment, les grands médias ont aussi pris le relais ainsi que des députés du Parlement

canadien. Par exemple un numéro du *Ottawa Citizen* du trois octobre 2005 accusait directement le Canada de supporter ses entreprises minières qui commettaient des actes qualifiés de criminels (pollution, conflits, attentats), par le biais de son corps diplomatique et de prêts spéciaux⁴¹². Le journal citait la députée bloquiste Diane Bourgeois⁴¹³, membre du sous-comité parlementaire sur les droits humains et le développement international sous le 38^{ème} Parlement, qui qualifiait cette attitude d'hypocrite et que le Canada ne tenait pas compte des droits humains lorsqu'il s'agit de projets miniers à l'étranger. Le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international du parlement canadien sera saisi de la question et exigera du gouvernement canadien qu'il prenne des mesures afin d'imposer un code de conduite aux entreprises canadiennes oeuvrant à l'étranger et refuser toutes aides diplomatique et financière à toute entreprise qui ne suivrait pas ce code. Un coup dur est donné à Ressources naturelles Canada, à l'ACDI, et EDC qui se voient critiqués pour leur manque de responsabilité. Aux Affaires étrangères, on dit déjà que l'État fait la promotion des investissements sociologiquement et environnementalement responsables. En fait, le gouvernement canadien a participé activement dans la mise en oeuvre des standards de bonne conduite des entreprises multinationales de l'OCDE en 1999 ainsi que ceux du Global Compact de l'ONU. Selon le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international, il semble que le gouvernement canadien ait choisi de mettre plus d'énergie dans l'appui à son industrie minière au détriment de ce qu'il a contribué à bâtir dans le domaine de la responsabilisation des entreprises. Les bénéfiques sont économiques et non sociaux.

Le 19 octobre 2005, le gouvernement canadien répond aux diverses accusations qu'on lui porte⁴¹⁴. Selon lui, les appels à son implication plus active au niveau d'une supervision des

⁴¹² Patterson, Kelly. « Building a track record of tragedy. MPs urge government to think twice before backing controversial mines. ». *Ottawa Citizen* (Ottawa), 3 octobre 2005.

⁴¹³ Mme Bourgeois est toujours députée du Bloc Québécois à la Chambre des communes. Elle occupe depuis février 2006, le poste de critique officielle sur l'Asie-Pacifique. Elle a occupée celui de critique officielle sur la coopération internationale de août 2004 à février 2006. Elle est aussi membre du sous-comité parlementaire sur les affaires étrangères et le développement international et du sous-comité parlementaire sur le statut de la femme sous le 39^{ème} Parlement.

(<http://www.parl.gc.ca/information/about/people/key/bio.asp?Language=E&query=17795&s=F> [Consulté le 2 mars 2006]).

⁴¹⁴ Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. *L'exploitation minière dans les pays en développement et la responsabilité sociale des entreprises : Réponse du gouvernement au*

entreprises minières canadiennes afin qu'elles mènent leurs activités économiques mondiales tout en demeurant responsable, sont justifiés. Par contre, il soulève différents problèmes qu'il considère comme des enjeux qu'il faut d'abord confronter avant de s'engager dans des poursuites contre les entreprises. En effet, existe-il un consensus international sur la définition de « responsabilité sociale d'entreprise »? Le système international permet la mise en œuvre de codes et de normes multiples qui rendent difficile toute évaluation concrète de la responsabilité sociale liée à une activité économique. Encore mieux, les consensus seraient inexistantes sur ce qui différencie la responsabilité d'un État, d'une entreprise ou d'une autre entité. La conséquence est que, lorsqu'une entreprise œuvre dans un autre État dont les prérogatives demeurent peu définies (« États fragilisés »), il est difficile de démarquer la responsabilité d'acteurs publics de celle d'acteurs privés. Mais en même temps, le gouvernement canadien affirme que sa législation ne lui permet pas d'appliquer à l'étranger les standards environnementaux et sociaux qu'elle impose au Canada. De toute façon, Ottawa craindrait d'entrer en conflit avec la législation de l'État hôte des entreprises minières canadiennes. L'argument a-t-il autant de poids si on sait que les législations de certains États ne sont pas accompagnées des processus pour les mettre en application? Feint-on d'ignorer ce fait pour ne pas prendre des mesures proactives auprès des entreprises afin qu'elles soient responsables lorsqu'elles opèrent dans un environnement où les garde-fous habituels dont elles doivent tenir compte au Canada sont inexistantes? Le gouvernement canadien affirme qu'il est difficile de surveiller l'entreprise privée quand la définition de « responsabilité sociale des entreprises » ne repose sur aucun consensus. Ainsi, il semble privilégier une approche de renforcement des capacités des États hôtes à réglementer les activités économiques se déroulant sur leur territoire.

Pour le gouvernement canadien, le problème se situe donc chez l'État hôte. Le Canada compte travailler sur l'aspect de la sensibilisation du problème mais les actes irréguliers qu'une entreprise commettrait et qui pourraient enfreindre les lois locales doivent être punis par les autorités locales. Les réponses suivantes du gouvernement canadien au Rapport du Comité permanent des affaires étrangères et du Commerce international, en octobre 2005, sont claires : « *Le gouvernement du Canada s'attend à ce que les entreprises*

*multinationales canadiennes respectent pleinement les lois et les politiques en vigueur dans les pays où elles sont présentes. Certes, le gouvernement demeure au fait des activités du secteur privé canadien par l'intermédiaire du Service des délégués commerciaux, et cela, aussi bien au Canada qu'à l'étranger, y compris grâce aux renseignements communiqués par les parties intéressées. Toutefois, la responsabilité première incombe aux gouvernements hôtes lorsqu'il s'agit de veiller à ce que les entreprises respectent les lois nationales*⁴¹⁵. Aussi : « *En règle générale, le droit canadien ne prévoit pas l'application hors frontières de ses prescriptions juridiques. En effet, l'application de la législation canadienne à l'étranger pourrait poser plusieurs problèmes, y compris celui de l'empiètement sur la souveraineté nationale d'États étrangers. À cela s'ajoutent les risques de litige lorsque la législation nationale d'un État ne concorde pas avec celle du Canada, outre les difficultés, pour les représentants du Canada, de réprimer des actes perpétrés dans un État étranger. De plus, le Canada s'oppose à l'application extraterritoriale des lois et compétences d'autres États à des Canadiens et des entreprises canadiennes, notamment lorsqu'il n'existe pas de liens suffisamment solides avec ces États et que leur action compromet la compétence législative du Canada ou les politiques canadiennes dans le domaine visé.*⁴¹⁶ ». L'État hôte a donc toute la responsabilité dans les sanctions qui doivent être imposées aux entreprises contrevenantes.

Quant au rôle du Point de Contact canadien de l'OCDE, sensé s'assurer que les principes directeurs de l'OCDE soient respectés au Canada, le gouvernement de ce dernier dit ceci : « *Il est évident que, pour les rédacteurs des Principes directeurs, le PCN [Point de Contact National] ne devait pas être appelé à jouer un rôle quasi judiciaire ou d'investigation dans le règlement des différends. Il s'agissait plutôt de mettre en place un mécanisme visant à faciliter, sous la direction du PCN, un dialogue positif et constructif entre les entreprises multinationales et les personnes touchées par leurs activités, et cela, de façon à trouver des solutions*⁴¹⁷ ». C'est vrai. Mais pour l'OCDE, le Point de Contact doit acheminer les plaintes des populations des États où opèrent les entreprises canadiennes et contribuer à leur

⁴¹⁵ *Ibid.* p. 9.

⁴¹⁶ *Ibid.* p. 11.

⁴¹⁷ *Ibid.* p.9.

résolution⁴¹⁸. Cela ne semble pas être le cas selon les ONG et individus qui ont fait des démarches auprès de ce dernier. La latitude laissée par l'OCDE ne signifierait donc pas un laisser-passer pour le laxisme.

Il demeure que le Canada cherchera aussi à mettre sur pied des mécanismes multilatéraux afin de mettre au pas les entreprises ayant commis des actes les plus répréhensibles. Ces initiatives, le gouvernement canadien compte les concrétiser par le biais de tables rondes nationales, de concertations avec la communauté internationale afin de renforcer le cadre normatif en matière de responsabilité sociale d'entreprises, s'impliquer financièrement et politiquement auprès des Nations Unies⁴¹⁹ (droits humains, entreprises multinationales...), poursuivre avec Exportation Développement Canada l'élaboration de mesures intégrant les droits de la personne qui seraient enchâssées dans les processus de développement des projets des entreprises, donner via le service des délégués commerciaux du Canada les outils nécessaires aux entreprises de mieux gérer les impacts sociaux de leurs activités, donner aux investisseurs et autre parti intéressés aux activités des entreprises la possibilité d'avoir de l'information transparente et non-biaisée.

On voit donc que le Canada a, jusqu'à présent, opté pour une interprétation très restrictive de ses responsabilités préférant voir les solutions émaner soit des entreprises elles-même, soit des États hôtes - deux options qui, comme nous l'avons vu, posent sérieusement problèmes.

⁴¹⁸ http://www.oecd.org/document/3/0,2340,en_2649_37439_1933123_1_1_1_37439,00.html. [Consulté le 8 novembre 2006].

⁴¹⁹ L'ONU vient de nommer John Ruggie, politologue de Harvard, au poste de « Représentant spécial pour la question des droits de l'homme et des sociétés transnationales et autres entreprises ». Il devra identifier et clarifier les « normes relatives à la responsabilité sociale et à la transparence des entreprises au regard des droits de l'homme ». Un rapport provisoire est attendu pour la 62^{ème} session de la Commission des droits de l'homme, et un rapport final l'est pour 2007. (<http://www.un.org/News/fr-press/docs/2005/SGA934.doc.htm> [Consulté le 8 novembre 2006].

CONCLUSION

RÉFLEXION SUR LES RELATIONS ENTRE LES ENTREPRISES, LES ÉTATS HÔTES ET D'ORIGINE DANS LE CADRE DES STRUCTURES DE POUVOIR INTERNATIONALES.

4.1 Les asymétries dans les rapports d'influences entre les acteurs impliqués dans les activités des juniors en Afrique de l'Ouest.

On a vu dans les chapitres précédents les différentes interactions impliquant les entreprises juniors canadiennes, l'État canadien par le truchement de son gouvernement et ses agences, et l'État africain, notamment ghanéen, et ses communautés locales, accueillant ces entreprises. Chacun des acteurs influençant l'autre dans la mesure de ses capacités, la résultante est que la relation qui découle de ces influences est inégale. L'analyse nous a indiqué que l'État canadien influence surtout les activités des entreprises juniors qui se sont inscrites à une de ses places boursières et qu'il considère donc canadiennes. Les programmes d'actions accréditatives, la concentration des places boursières, les baisses de taxes corporatives, l'appui à la recherche et développement dans le secteur minier, la mise sur pied d'agences et de services des ministères auprès de l'industrie sont toutes des initiatives prises par le gouvernement canadien qui ont toutes eu pour effet d'aider son industrie minière. Ce climat incitatif signifie que la relation entre le Canada et son industrie minière est basée sur la concordance, sinon la coopération. Cela n'a pas empêché le gouvernement canadien de ne pas appliquer toutes les mesures que l'industrie aurait souhaitées, comme ce fut le cas en 1995⁴²⁰. Au moment d'écrire ces lignes, il n'a pas encore décidé de rendre permanent le programme CIIE tel que fortement désiré par les juniors et la PDAC depuis longtemps déjà. En réalité, la volonté de l'État canadien de maintenir une

⁴²⁰ On parle de l'objectif de la part du gouvernement fédéral de vaincre la dette dans son budget 1995. Voir section 3.1.2.

position de domination au sein de la structure de production minière internationale est en phase avec les objectifs de survie et de prospérité économique des juniors ainsi que de toute l'industrie minière canadienne et ses secteurs affiliés. Mais des choix tactiques du gouvernement fédéral imposés par les conjonctures économiques devront faire patienter son industrie minière qui bénéficie, néanmoins, de plusieurs autres avantages, comme on l'a vu dans les sections 3.1 et 3.2. L'État canadien ne semble donc pas se laisser diriger par les volontés des entreprises minières. Il accorde des permissions, après marchandage.

On ne l'a pas abordé dans notre analyse, mais l'État canadien est en position de force vis-à-vis l'État ghanéen. Les événements relatés en sections 3.4 pourraient inciter le Ghana à interpeller directement le Canada, mais on a vu pourquoi il ne le fait. D'ailleurs, aurait-il pu traiter avec le Canada à armes égales ? En 2004, le Canada avait un produit national brut de 857,91 milliards de dollars, exportait pour 331,07 milliards de dollars en marchandises et 47,94 milliards en services et avait investi 6,546 milliards de dollars à l'étranger. La même année, le Ghana avait un produit national brut de 7,44 milliards de dollars, exportait pour 2,562 milliards de dollars en marchandise (chiffres de 2003) et 630 millions de dollars en services (chiffres de 2003) et avait investi 137 millions de dollars à l'étranger (chiffre de 2003)⁴²¹. On voit que le Canada a les moyens de ses ambitions de maintenir une position économiquement forte. L'ambassade du Canada au Ghana sert de vitrine du gouvernement canadien et exerce son pouvoir dans le cadre des structures du savoir à travers la promotion, auprès des ghanéens, des études au Canada ainsi que la coopération et le développement⁴²². Quant à elle, la présence du Ghana à Ottawa s'axe sur l'appel aux investissements canadiens⁴²³. Les messages transparaissant à travers la relation diplomatique et économique entre ces deux États laissent croire que le Canada domine par son influence la relation avec le Ghana. Il est pourvoyeur de savoir, de technologie, d'idéologie. Sa présence est bien plus ressentie au Ghana que celle du gouvernement ghanéen au Canada. Un exemple est

⁴²¹ Le Nouvel Observateur. *Atlaséco. Atlas économique mondial 2006*. Paris : Le Nouvel Observateur, septembre 2005. p. 48 (Canada) et p.88 (Ghana).

⁴²² Ambassade du Canada au Ghana. <http://www.dfait-maeci.gc.ca/accra/menu-en.asp> [Consulté le 8 janvier 2007].

⁴²³ Ambassade du Ghana au Canada. <http://www.ghanahighcommission-canada.com/> [Consulté le 8 janvier 2007].

l'ampleur de l'aide canadienne au Ghana qui est passée de 12,4 millions de dollars en 2001 à 55,8 millions en 2005⁴²⁴.

L'entreprise junior aura joué un rôle de Janus dans notre analyse. À la fois quémandeuse d'aide et pourvoyeuse de redevances, elle est l'acteur qui fait le pont entre les États canadien et africain dans le cadre international de l'industrie minière. Faisant partie d'un secteur économique que le Canada tient à garder dynamique, l'entreprise junior fait partie d'un lobby ayant voix à Ottawa. Il faut se rappeler que le secteur minier contribue pour 4% du PIB canadien. Toutefois, la junior demeure en position de sollicituse auprès du gouvernement canadien lors de marchandages impliquant des incitatifs que ce dernier pourrait mettre en œuvre pour assurer la bonne santé de la junior. En revanche, la junior contribue à la performance économique du Canada dans le secteur minier, un secteur constamment en croissance. Bien que le code minier de l'État africain soit mis sur pied, avec l'aide des IFI, de façon à attirer les entreprises étrangères, trahissant une position de faiblesse, il demeure qu'il établit des règles auxquelles toutes les entreprises doivent agréer. Par exemple, les entreprises ont des redevances à payer, doivent contribuer à un fond de protection de l'environnement, suivre un processus bien établi afin d'obtenir une concession d'exploitation ou de production, etc. Il demeure que les inconvénients liés aux incapacités d'assurer le respect de ses propres lois affaiblit l'État africain face à l'entreprise minière étrangère qui, il faut se le rappeler, est, dans la structure actuelle de l'économie mondiale, la seule en mesure d'exploiter le minerai. De plus, la junior est en mesure de naviguer à travers la bureaucratie locale afin d'optimiser ses performances économiques. Bénéficiant d'incitatifs provenant du Canada et de l'État africain, elle mène ses activités d'exploration et de production qui contribuent au développement économique des deux États. Toutefois, l'État africain ne tire pas tous les bénéfices espérés pour permettre son développement économique, surtout que ce sont ses communautés qui sont les premières concernées par les activités de l'entreprise sur le terrain. La junior est aussi dépendante d'un autre acteur : l'investisseur/actionnaire. La relation entre la junior et l'investisseur/actionnaire, avatar des incitatifs financiers du Canada, contraint l'entreprise aux résultats à tous prix. On a vu que

⁴²⁴ Ghanaweb. *Ghana signs agreement to harvest timber under water.* <http://www.ghanaweb.com/GhanaHomePage/economy/artikel.php?ID=99922>. February 23, 2006. [Consulté le 8 janvier 2007].

sur le terrain les effets de ces entraves se font sentir chez les communautés locales vivant près des concessions de la junior.

Quand, la junior contrevient aux lois de l'État africain ou échoue dans ses projets miniers, l'État africain, malgré ses lois, n'est pas en mesure de réagir par manque de moyens. Dans le cas d'Akrokeri-Ashanti, l'État ghanéen ne pourra que se tourner vers la coentreprise ghanéenne, Bonte Gold Mine, pour régler les comptes. Aucune instance bilatérale de règlement n'existe entre le Canada et le Ghana pour régler un tel différend. Lorsque interpellé, le Canada arguera de la non-extraterritorialité de ses lois tout en pointant le flou dans la définition de la responsabilité sociale de la junior.

Le bilan que nous venons de dresser concernant les rapports d'influence que chaque acteur a dans le cadre international de l'industrie minière fait transparaître une différence dans les capacités d'influence de chacun. L'entreprise minière et l'État d'origine sont les acteurs exerçant ensemble des influences prononcées sur l'État hôte et ses communautés. Ces derniers, ne peuvent, en revanche, exercer une influence équivalente sur les juniors et leur État d'origine. Cette position de faiblesse pourrait permettre aux acteurs en position de domination d'agir de concert quand leurs intérêts concordent. Un exemple est celui de l'interaction entre les juniors canadiennes et les ambassades canadiennes en Afrique de l'Ouest fournissant l'information concernant des contacts qui permettraient aux entreprises de mener des affaires dans ces États⁴²⁵. Un effet de cette position asymétrique de l'État africain est l'émergence de voix dans la société civile réclamant un ajustement dans les relations afin de lui donner une place plus respectable. On exige donc plus de réciprocité dans les influences entre acteurs : « un marchandage à armes égales ». La section suivante traitera donc des outils qui pourraient amener à changer les rapports d'influence dans le cadre des structures de pouvoirs de production, de savoir et de finance.

⁴²⁵ Marshall, Ian E. *Op. cit.* p. 21

4.2 Suggestions de mesures palliatives concernant les asymétries dans les rapports d'influences.

Dans le but d'assurer un encadrement des activités minières où tous les acteurs impliqués pourraient tirer un meilleur partage des avantages, la question se pose à savoir comment assurer une plus grande symétrie dans les rapports entre l'État dit « en développement », l'État canadien et l'entreprise minière ?

La relation entre l'État en développement et l'entreprise minière est directe, car cette dernière y effectue ses activités économiques. La problématique de l'activité des juniors sur le terrain mène au sujet de la responsabilité sociale des entreprises. Les entreprises agissent selon leurs intérêts en cherchant à obtenir des profits maximums tout en demeurant dans un cadre défini par les politiques de l'État ainsi que les besoins plus larges de la société. Ainsi, les activités non-économiques ne sont pas de leur ressort. Les programmes de réduction de pollution environnementale et d'élimination de la pauvreté sont laissés à d'autres acteurs (gouvernements, ONG, groupes religieux, etc.). Un courant récent dans l'éthique des affaires pousse dorénavant les entreprises à reconsidérer leur rôle comme acteur non-économique dans la société. Les entreprises doivent non seulement se retenir d'agir illégalement mais doivent prendre une attitude positive vis-à-vis la préservation des biens publics⁴²⁶. Pour Eggert, on peut craindre que la promotion de la responsabilité sociale des entreprises ne devienne un substitut du gouvernement dont les actions sont limitées par un manque dans ses capacités d'assurer la protection des biens publics. Eggert croit qu'il est dangereux de pousser les entreprises à faire des actions sans rapport avec leurs intérêts. On leur demande ainsi d'entreprendre des projets pour lesquels elles ne sont pas outillées. Il suggère une approche qui va dans le sens de l'attribution de moyens aux gouvernements et aux citoyens.

Au niveau des autorités boursières, on s'aperçoit que le cadre incitatif à l'investissement dans le secteur minier canadien semble négliger certains aspects de la conduite des entreprises qui en bénéficient. Selon une étude du TSX⁴²⁷, et contrairement à Eggert, les entreprises doivent adopter des codes de bonne conduite. Par exemple, les conseils

⁴²⁶ Eggert, Roderick D. *Op. cit.* p.54

⁴²⁷ Chemla, Gilles. « Quelle Gouvernance d'Entreprise? Réflexions à partir du Rapport 1999 du TSE ». *Revue Gouvernance*, vol 1, no. 2 (été 2000), p.100-103.

d'administration ne donnent pas toute l'information à leurs actionnaires et parties prenantes. Ces derniers ne savent donc pas dans quel genre d'entreprise ils ont investi. L'étude recommande une diminution de la taille des conseils d'administration ainsi qu'un système d'évaluation. Or, il semble que se sont les petites entreprises minières qui sont les moins zélées à appliquer ces conseils. Le plus dramatique est que « *le pourcentage de firmes dont le conseil d'administration ne s'implique pas dans la gestion des risques augmente à 55% dans les secteurs de l'or et des minéraux précieux, alors que ces secteurs éminemment sensibles aux cours des matières premières devraient être ceux qui ont la politique de gestion des risques la plus active* »⁴²⁸. Un autre problème surgit en amont. Ces recommandations n'ont pas de pouvoir de coercition. Or, si on désire qu'elles aient du mordant, qui devra orchestrer leur application? Le TSX, le gouvernement ou une tierce partie? Ces questions demeurent sans réponses.

En 1999, un Rapport du TSX de Toronto et de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario, rapporté par la « *Prospectors and Developers Association of Canada* »⁴²⁹, traite du problème de la divulgation des informations des entreprises minière. Il a été rédigé en réponse au scandale de Bre-X. Selon lui, il n'existe pas de standards assez contraignants qui limiteraient les risques de dérapages. Selon ce rapport, des individus indépendants doivent être en mesure d'analyser en toute liberté les découvertes et échantillons rapportés par les juniors afin de déceler les irrégularités. Ces individus doivent être des personnes qualifiées qui devront suivre un code de bonne conduite concernant l'exploration minière, le développement et la production minière. Le « *National Instrument 43-101* », élaboré par les Autorités canadiennes en valeurs mobilières, et administré par les provinces, a été mis en place à cet effet. L'individu qualifié doit être un ingénieur ou un géologue d'au moins cinq ans d'expérience dans l'exploration, le développement, la production, l'évaluation de projets miniers; dont l'expérience est pertinente en regard du type de rapport émis par l'entreprise et qui est membre d'une association professionnelle reconnue. Parmi les aspects de son travail de vérification, il doit s'assurer que les travaux d'exploration se font de manière professionnelle en tenant compte des impacts environnementaux et des préoccupations des

⁴²⁸ *Ibid*, p.102.

⁴²⁹ Ho Yuen, Gregory and Vaughan, W.S. (Steve). *Mining Standards Task Force Releases Final Report*. Toronto: Prospectors and Developers Association of Canada's Communiqué. 2000, 11 p.

communautés⁴³⁰. Il demeure que la marche à suivre reste vague et que la façon de déterminer ce qui est « professionnel » peut porter à diverses interprétations. De plus, les entreprises devront rapporter leurs ressources et réserves en concordance avec les définitions de l'Institut canadien des mines, de la métallurgie et du pétrole⁴³¹. On peut remarquer que ces standards, dont la version finale date de 2003, ne font pas de grandes différences entre une ressource et une réserve lorsqu'on parle de valeur des actifs de l'entreprise.

Une recommandation particulière du rapport a un impact particulier sur les États dits « en voie de développement ». Il s'agit des conditions dans lesquelles se font les découvertes et acquisitions des propriétés. Une entreprise minière d'exploration doit décrire dans un communiqué qu'elle doit émettre :

- La sécurité de la concession et la légalité du droit minier appliquée par les lois de la juridiction qui prévaut.
- La nature des droits lui permettant de produire et de vendre le minerai.
- L'impact de toute législation environnementale
- Une description des risques politiques et légaux reliés à la propriété concédée.

Le rapport spécifie la difficulté qui émerge lorsqu'on aborde le problème des suivis des résultats d'exploration minière. Les erreurs, la fausse information, les pratiques abusives de la divulgation de résultats (pour mousser artificiellement la valeur de l'entreprise)⁴³² sont des éléments néfastes mais malheureusement courant dans le monde des juniors. Des places boursières non-canadiennes ont décidé de s'attaquer au problème de la divulgation d'information des entreprises.

La bourse de Sydney, l'ASX, a pris des mesures pour inclure les aspects éthiques dans les éléments exigés dans la présentation des rapports annuels des entreprises enregistrées. En

⁴³⁰ Association of Professional Geoscientists of Ontario. *Mineral Exploration Best Practices Guidelines*. <http://www.apgo.net/cpd/mineralExplorationBestPractice.pdf> [Consulté le 9 janvier 2007].

⁴³¹ Special Committee of the Canadian Institute of Mining, Metallurgy and Petroleum on Valuation of Mineral Properties (CIMVAL). *Standards and Guidelines for Valuation of Mineral Properties*. CIM, February 2003, 33 p.

⁴³² Cette pratique est aussi dénoncée par Thomas Akabzaa qui, durant un entretien en juin 2005, affirme que les juniors canadiennes abusent sur la quantité de rapports émis au TSX concernant l'évolution de leurs travaux d'exploration afin d'exciter le marché et faire grimper la cote boursière de la junior.

2002, elle créa un « *Corporate Governance Council* » dont la mission est de créer un cadre intégrant des principes de bonne gouvernance et qui servirait de guide auprès des entreprises, leurs investisseurs, le marché et la société australienne en général⁴³³. Ces principes sont au nombre de neuf. Deux principes nous intéressent en particulier⁴³⁴. Le Principe 3 traite de la promotion d'un processus de décision éthique et responsable au sein de l'entreprise. Le Principe 7 exige que l'entreprise mette en place un système interne d'évaluation des risques. Le Conseil de bonne gouvernance précise que ces principes ne sont pas des prescriptions puisque les conditions dans lesquelles évoluent chaque entreprises et les défis éthiques qu'elles rencontrent peuvent différer de l'une à l'autre. Par contre, ces Principes, une fois adoptés et adaptés par l'entreprise, ont la prétention d'optimiser ses performances. Ce qui est intéressant, c'est que les entreprises inscrites à l'ASX sont tenues, selon le règlement « *ASX Listing Rule 4.10* », de divulguer dans leurs rapports annuels comment elles intègrent les neuf Principes de bonne gouvernance⁴³⁵. Celles qui ne le font pas doivent expliquer pourquoi.

L'ASX semble prendre le devant sur le TSX torontois en ce qui concerne le comportement éthique des entreprises. Il ne faut pas croire que la bourse australienne est une exception car celle de Johannesburg (JSE), en Afrique du Sud, est aussi préoccupée par la responsabilité sociale des entreprises. Le processus de divulgation de l'information du JSE est basé sur un rapport déposé en 2002 : le « *King Report on Corporate Governance of South Africa* »⁴³⁶. Ce rapport stipule que les entreprises doivent donner de l'information sur leurs activités « non-financières » et recourt à une approche multiple du « *triple bottom* » dans l'émission de leurs documents officiels. Cette approche ajoute les aspects sociaux et environnementaux

⁴³³ ASX Corporate Governance Council. *Principles of Good Corporate Governance and Good Practice Recommendations. Exposure Draft of changes*. 2 November 2006. p. 3.

⁴³⁴ Les autres principes concernent les responsabilités du conseil d'administration et des gestionnaires (Principe 1), la composition du conseil d'administration (Principe 2), l'intégrité de la divulgation de l'information financière (Principe 4), la divulgation de façon équilibrée, sans favoritisme, des événements matériels (Principe 5), le respect des droits des actionnaires (Principe 6), la rémunération responsable et équitable du personnel (Principe 9). Le Principe 8 a été abrogé, son contenu étant distribué entre les Principes 1 et 2.

⁴³⁵ *Ibid.* p. 6. « Under ASX Listing Rule 4.10, companies are required to provide a statement in their annual report disclosing the extent to which they have followed these good practice Recommendations in the reporting period. Where companies have not followed all the Recommendations, they must identify the Recommendations that have not been followed and give reasons for not following them ».

⁴³⁶ Frick, C. *Op. Cit.* p. 26.

dans ce que l'entreprise doit divulguer. Le rapport King aborde les thèmes de : la sécurité, la santé, l'environnement, la transformation des sociétés, la communication avec les parties prenantes, une comptabilité ainsi qu'un processus de vérification tenant compte des enjeux sociaux et éthiques. Ainsi, les parties prenantes autant que les actionnaires sont mis au courant des activités de l'entreprise. Les recommandations de ce rapport se sont transformées en un code de pratiques et de conduite corporatives (« *Code of Corporate Practices and Conduct* »). Certaines recommandations deviennent des prérequis pour s'inscrire à la bourse. En mai 2004, le JSE introduit le « *Socially Responsible Investment (SRI) Index*⁴³⁷ ». Cet index attribue une cote aux entreprises qui ont effectué des progrès dans leur comportement socialement responsable. Il permet à un éventuel investisseur d'évaluer le niveau éthique de l'entreprise. Par contre, l'index SRI demeure jusqu'à présent un programme volontaire et confidentiel, mais il ouvre la voie à un modèle de supervision des entreprises qui pourrait avoir plus de mordant, un peu comme avec l'ASX.

À quand une telle réforme au TSX? En effet, lorsqu'on analyse l'information des juniors canadiennes toutes mentions relevant du domaine social et environnemental ne constituent qu'une infime partie de leurs rapports et est constituée, de surcroît, par des déclarations banales. L'exigence d'informations concrètes sur les aspects non-économiques des activités des entreprises comme prérequis à l'inscription en bourse serait un élément concret qui limiterait les cas de mauvaise presse que font les juniors canadiennes comme nous l'avons vu dans la section 3.4.

Les différentes autorités des marchés financiers offrent donc des pistes de solutions au problème des activités des juniors. Il existe aussi les fonds d'investissement éthiques qui proposent aussi leur solution. Le comportement des juniors, jugé irresponsable par certains groupes de citoyens canadiens, aura pour effet la mise sur pied d'entreprises privées dont le rôle sera d'influencer le milieu de la finance internationale afin de rendre l'industrie responsable. Les outils utilisés sont ceux de l'achat d'actions conditionnel au bon comportement de l'entreprise. Le but avoué est donc d'investir dans des entreprises

⁴³⁷ <http://www.jse.co.za/sri/index.htm#introduction>. [Consulté le 15 novembre 2005].

responsables plutôt que de chercher une stratégie de rendement à court terme comme le fait la spéculation.

Selon « *The Ethical Fund Company* » de Vancouver, les directeurs d'entreprises pensent que les entreprises préfèrent sacrifier leur valeur économique afin d'atteindre des objectifs de gains à court terme. La raison invoquée est celle de la crainte d'une sanction des marchés suite à l'échec de l'atteinte de ces objectifs. Pourtant, selon Ethical Fund, 84% des actionnaires canadiens croient que les investisseurs et financiers devraient porter plus d'attention sur les performances sociales et environnementales des entreprises⁴³⁸. Des fonds d'investissements éthiques sont donc une réponse à l'inquiétude soulevée par les impacts sociaux et environnementaux que provoque le marché. Ces fonds imposent des conditions avant d'octroyer tout financement :

1. L'entreprise doit être respectueuse envers l'environnement. Elle doit donc s'efforcer de laisser le moins de traces de ses activités, économiser l'énergie, maintenir l'intégrité des systèmes écologiques.
2. L'entreprise doit exploiter les ressources en tenant compte des besoins des générations futures. Il faut leur laisser le choix de vivre dans un environnement sain.
3. L'entreprise doit être responsable envers les sociétés affectées par ses activités. Les ONG, les entreprises et autres groupes de pression doivent être impliqués avec les entreprises pour que les activités de ces dernières soient bénéfiques au développement de tous.
4. Le développement économique doit se faire en tenant compte du respect des droits humains. Les entreprises doivent donc respecter ce point en s'assurant que leurs activités n'auront pas pour conséquences de provoquer des inégalités dans les revenus, la santé et la sécurité des membres de la société touchés, de près ou de loin, par ces activités.

⁴³⁸ « A recent survey of business executives found that companies will sacrifice economic value in order to meet a short term earnings target. The reason? Failure to meet the target is severely punished by financial markets. Yet, 84% of Canadian shareholders believe that more attention should be paid to the social and environmental performance of companies by the investment and financial community ». *The Ethical Funds Company. A Guidebook to Sustainable Investing. Discover the power of positive investing.* Vancouver: The Ethical Funds Company, 2005. p3.

Le respect de ces points permettra de donner aux parties prenantes concernées par les activités d'une entreprise de remettre en cause la suprématie de l'actionnariat.

Selon l'ONG Conservation International⁴³⁹, l'exploration minière peut être menée plus proprement en utilisant des techniques limitant les effets néfastes sur l'environnement. Cela permettrait donc à l'entreprise d'être en phase avec les exigences des groupes d'investissements éthiques.

1. L'utilisation de nouvelles technologies comme l'imagerie satellite qui limiterait la coupe en forêts pour dégager les sols. (Cela se fait déjà).
2. Mener des études d'impacts environnementaux afin d'identifier les zones sensibles qui seraient affectées par les opérations.
3. Conserver les sols et la végétation qui seraient enlevés lors des opérations de forage (ils sont particulièrement minces, donc fragiles, sous les tropiques) afin de les replacer une fois les opérations terminées.
4. Reboiser les zones qui ont été défrichées pour construire des routes d'accès lors des travaux d'exploration mais qui deviennent inutilisées une fois les travaux de production et d'exploitation de la mine entrepris.

On s'aperçoit qu'avec les solutions proposées par les autorités financières et les groupes éthiques d'investissements, sous la pression des ONG et d'autres parties prenantes et/ou concernées, ont fait appel aux principes de responsabilité sociale des entreprises et de divulgation de l'information. L'inconvénient est que ces mesures demeurent volontaires. Les commentaires de Eggert refont surface... Il demeure que si l'entreprise suivait les consignes tel que voulu par ceux qui les ont énoncées, c'est son pouvoir d'influence vers les États canadien et africains qui se trouverait amoindri dans le cadre des structures financières et de savoir donnant aux États hôtes une meilleure position relative dans la diplomatie triangulaire.

En 2004, selon Campbell et al.⁴⁴⁰, en l'absence de cadre réglementaire international, les entreprises devraient suivre les recommandations concrètes suivantes :

⁴³⁹ Sweeting, Amy Rosenfeld and Clark, Andrea P. *Op. cit.*, p.24

⁴⁴⁰ Campbell, Bonnie (édit.). *op. cit.* p.92

1. Signer un protocole ou une convention sur la conduite de leurs activités, basé sur le « *Projet sur les normes de responsabilités en matière de droits de l'homme à l'intention des sociétés transnationales et autres entreprises commerciales* » de l'ONU. Un conseil de surveillance fort et indépendant devrait être mis sur pied afin de renforcer ce protocole et lui donner un caractère légitime qui lierait États et entreprises
2. Mettre réellement les « *Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales* » en œuvre et s'assurer d'octroyer un pouvoir aux points de contact nationaux. Ces principes devraient être un préalable atteint par toute entreprise désirant recevoir des garanties ou crédits à l'exportation provenant des gouvernements du Nord.
3. Les États recevant les entreprises minières multinationales devraient élaborer des principes de responsabilité sociale des entreprises comme ceux de l'OCDE. Il faut ensuite s'assurer que des mécanismes sont en mesure de faire respecter ces principes.

Ces suggestions signifient un encadrement strict de la part des États, par le truchement d'organisations internationales, des activités des entreprises même si ces dernières s'engagent à devenir responsables.

Les solutions proposées ont donc un caractère structurel. Et c'est bien un changement dans la structure du cadre international de l'industrie minière qui doit être fait pour que les États hôtes des entreprises minières puissent négocier sur un même pied d'égalité avec elles. Concrètement, cela implique des mesures importantes, progressives et échelonnées sur une longue période de temps. En ce qui concerne l'industrie de l'or, la solution a déjà été proposée par Giraud dans la section 1.1.1 . Il s'agit de la mise en place d'instances où l'ensemble des acteurs, opérateurs miniers, consommateurs industriels, États producteurs, États consommateurs, commerçants et banques se réuniraient régulièrement pour échanger de l'information sur l'état actuel et l'avenir prévisible du marché, le niveau des capacités de production, les coûts de production, la recherche et les projets d'investissements. Non seulement, ces mesures donneraient les outils de coopération entre l'État hôte et les entreprises minières mais elles offriraient une opportunité de collaboration plus fructueuse et sur une base plus équitable avec les États d'origine comme le Canada. Car c'est bien de cela

qu'il s'agit : bien plus que de la responsabilité sociale des entreprises, c'est de la responsabilité des États de créer un environnement international économique sain où les règles du jeu sont les mêmes pour tous et les rapports de force équilibrés.

APPENDICE A.

LE BUDGET FÉDÉRAL 2003 ET L'INDUSTRIE MINIÈRE

Ministère des Finances : (http://www.fin.gc.ca/toctf/2003/taxrated_f.html [Consulté le 9 décembre 2005]).

Août 2003

Réductions de l'impôt fédéral des sociétés

Le gouvernement du Canada s'emploie à créer un avantage fiscal pour les investissements et l'esprit d'entreprise au pays. Au Canada, le taux moyen de l'impôt des sociétés, y compris l'impôt sur le capital, est actuellement moins élevé qu'aux États-Unis. D'ici 2008, il sera inférieur de plus de 6 points de pourcentage à celui des États-Unis.

Contexte.

Le gouvernement du Canada a annoncé, dans le budget de 2003, des mesures pour renforcer l'avantage fiscal canadien. Celles-ci s'appuient sur le Plan quinquennal de réduction des impôts lancé en 2000, la plus importante initiative de ce genre que le pays ait entreprise. Le Plan prévoit la réduction de l'impôt des particuliers à tous les niveaux de revenu et l'adoption de mesures fiscales pour stimuler l'investissement et l'esprit d'entreprise au Canada. (On trouvera à la fin du document la liste des mesures de réduction d'impôt.)

Réductions du taux d'imposition des grandes entreprises

En 2000, le gouvernement du Canada a annoncé que le taux d'imposition général des sociétés serait ramené de 28 % à 21 % d'ici 2004. En janvier 2003, le taux se situait à 23 %. Le tableau ci-après montre l'adoption progressive de la réduction sur quatre ans.

	2000	2001	2002	2003	2004
	(%)				
Taux d'imposition général fédéral des sociétés	28	27	25	23	21

Élimination de l'impôt fédéral sur le capital

Dans le budget de 2003, le gouvernement a annoncé l'élimination de l'impôt fédéral sur le capital sur cinq ans. Les entreprises moyennes dont le capital imposable est inférieur à 50 millions de dollars profiteront de l'élimination intégrale de l'impôt sur le capital dès 2004.

Le tableau ci-après donne un résumé des changements à apporter au taux et au seuil de l'impôt fédéral sur le capital.

	2003	2004	2005	2006	2007
Taux d'impôt fédéral sur le capital (%)	0,225	0,200	0,175	0,125	0,062 5
Seuil d'abattement de capital (en millions de \$)	10	50	50	50	50

Amélioration du régime d'imposition applicable au secteur des ressources naturelles

Le gouvernement a annoncé, dans le budget de 2003, qu'il améliorerait l'imposition du revenu tiré des ressources naturelles en prenant progressivement les mesures suivantes sur cinq ans :

la réduction, de 28 % à 21 %, du taux d'impôt fédéral des sociétés qui vise le revenu provenant des activités du domaine des ressources naturelles;

la déduction des redevances provinciales effectives, d'autres redevances de l'État et de l'impôt minier payé, et l'élimination de la déduction de 25 % relative aux ressources naturelles;

l'adoption d'un nouveau crédit d'impôt de 10 % pour les sociétés qui engagent des dépenses d'exploration minière admissibles au Canada.

Le tableau ci-dessous présente les diverses étapes de la nouvelle structure :

	<u>2003</u>	<u>2004</u>	<u>2005</u>	<u>2006</u>	<u>2007</u>
Taux d'imposition des entreprises du secteur des ressources naturelles (%)	27	26	25	23	21
Pourcentage admissible de l'actuelle déduction de 25 % relative aux ressources naturelles	90	75	65	35	0
Pourcentage admissible des redevances de l'État et de l'impôt minier	10	25	35	65	100
Nouveau crédit d'impôt pour l'exploration minière au Canada	5	7	10	10	10

APPENDICE B

**DESCRIPTION DU PROGRAMME DE CRÉDIT D'IMPÔT À
L'INVESTISSEMENT DANS L'EXPLORATION (CIE)**

Ressources naturelles Canada :

http://www.nrcan.gc.ca/taxeminiere/d_inv_2d2_taxcredit2000.htm [Consulté le 1er novembre 2005].

Introduction

L'exploitation minière fait partie intégrante de l'économie tribulaire de la technologie et des connaissances qu'est l'économie canadienne. Le gouvernement du Canada veut s'assurer que ce secteur du monde des ressources se développe et croisse jusqu'à réaliser tout son potentiel. Sans l'exploration, le Canada ne saurait demeurer un chef de file mondial en exploitation minière et ce secteur ne saurait maintenir sa contribution à la prospérité des collectivités canadiennes au 21^e siècle.

C'est pourquoi le gouvernement du Canada a annoncé un crédit d'impôt à l'exploration de 15 % à l'intention des détenteurs d'actions accréditives, dans son énoncé économique d'octobre 2000. Cette mesure stimulera les investissements dans l'exploration minérale partout au Canada.

Le Canada se classe déjà bon premier sur la scène mondiale pour le financement de l'activité minière et pour l'application de techniques d'exploration novatrices, relevant de la haute technologie. Notre expertise demeure inégalée, qu'il s'agisse de mettre au point de nouvelles technologies ou de fournir toute une gamme d'équipements et de services.

Portée et objectif du programme

Dans le document *Énoncé économique et mise à jour budgétaire* déposé le 18 octobre 2000, l'honorable Paul Martin, ministre des Finances, a annoncé un crédit d'impôt temporaire de 15 % à l'investissement dans les actions accréditives des sociétés d'exploration minérale.

Ce crédit d'impôt à l'investissement dans l'exploration (CIIE) devrait permettre aux petites sociétés minières de réunir de nouveaux capitaux propres par l'émission d'actions accréditives, ce qui devrait les aider à maintenir ou à accroître le niveau de leur activité d'exploration au Canada. Le CIIE est accordé pour les dépenses d'exploration admissibles engagées après le 17 octobre 2000 et avant le 1er janvier 2004. Suite au budget de février 2003, le programme a été prolongé jusqu'au 31 décembre 2004.

Le programme ne s'applique qu'aux activités d'exploration minérale préliminaires qui sont exécutées à partir ou au-dessus de la surface terrestre. Il ne s'applique pas au pétrole et au gaz, au charbon, aux sables bitumineux et aux pyroschistes. Sont aussi exclues du

programme les dépenses engagées pour explorer sous la surface terrestre ou pour mettre une mine en production.

L'information fournie ci-dessous est extraite de publications de Finances Canada dont les plus récentes sont datées du 21 décembre 2000 et elle ne doit servir que de guide général. En cas de doute, le libellé des publications de Finances Canada a la prépondérance.

Avantages du programme

Un crédit d'impôt de 15 % des dépenses admissibles est appliqué à l'impôt fédéral sur le revenu pour l'année d'imposition durant laquelle l'investissement est fait. Le CIIE n'est pas remboursable, mais il peut être reporté sur les trois années antérieures et sur les dix années ultérieures. Le contribuable qui demande le CIIE a aussi droit à la déduction de 100 % pour frais d'exploration au Canada (FEC) à l'égard de son impôt fédéral et provincial-territorial. L'utilisation du CIIE réduit les frais cumulatifs d'exploration au Canada du contribuable. Les contribuables qui demeurent dans une province-un territoire offrant des incitations à l'exploration supplémentaires peuvent profiter de ces dernières même s'ils reçoivent le CIIE, mais l'utilisation de tout crédit d'impôt provincial-territorial diminue le montant des dépenses admissibles aux fins du CIIE ainsi que le montant des FEC déductibles.

Qui peut se prévaloir du CIIE?

Le CIIE est offert aux particuliers (sauf aux fiduciaires) qui engagent des dépenses d'exploration admissibles sur une base individuelle ou comme membre d'une société de personnes, en vertu d'une convention d'émission d'actions accréditives conclue avec une « société exploitant une entreprise principale », laquelle est ici une société qui a pour principale activité l'exploration, l'exploitation minière et la transformation des minéraux.

Quelles dépenses d'exploration sont admissibles?

Aux fins du CIIE, les dépenses admissibles sont expressément définies comme étant des « dépenses minières déterminées » (DMD). Techniquement, les DMD ne sont que la partie des FEC qui est décrite à l'alinéa f) de la définition de ces derniers et au paragraphe 66.1(6) de la loi fédérale de l'impôt sur le revenu (LFIR), et qui satisfait aux critères supplémentaires mentionnés au sous-alinéa 16(d) de l'avis de motion de voies et moyens inclus dans le document intitulé Énoncé économique et mise à jour budgétaire, publié en octobre 2000, et dans le communiqué diffusé par Finances Canada le 21 décembre 2000.

En règle générale, les DMD doivent être engagées :

1. en vue d'établir l'existence, la localisation, l'étendue et la qualité d'une « ressource minérale », laquelle, aux fins du CIIE,
 - est un gisement de métaux communs, de métaux précieux, de diamants, de pierres précieuses à ammonite, d'halite, de sylvine, de chlorure de calcium, de gypse, de kaolin ou d'autres minéraux industriels soumis à une certification par le ministre des Ressources naturelles du Canada aux termes du paragraphe 248 (1) de la LFIR,
 - mais n'est pas un gisement de charbon, de sables bitumineux ou de pyroschistes;
2. après le 17 octobre 2000 et avant le 1er janvier 2004;
3. dans le cadre d'activités d'exploration minière effectuées à partir ou au-dessus de la surface terrestre – il peut s'agir, par exemple, de prospection; d'études géologiques, géophysiques et géochimiques; de forages rotatifs, à diamant, à percussion ou exécutés au moyen d'autres méthodes; d'« échantillonnage déterminé », soit la collecte et la mise à l'essai d'échantillons relatifs à une ressource minérale dans la mesure où :
 - le poids de chaque échantillon recueilli n'excède pas 15 tonnes;
 - le poids total de l'ensemble des échantillons (sauf ceux qui pèsent moins d'une tonne) recueillis relativement à une ressource minérale donnée au cours d'une année civile par une personne ou une société de personnes, ou par toute combinaison de personnes et de sociétés de personnes, n'excède pas 1 000 tonnes.

Est-ce que les FEC qui ne sont pas des DMD peuvent encore faire l'objet d'une renonciation au profit des détenteurs des actions accréditives?

Les règles pour les dépenses d'exploration donnant droit aux avantages des actions accréditives n'ont pas changé. Tous les FEC décrits dans les alinéas f) et g) du paragraphe 66.1(6) de la LFIR, notamment les dépenses pour de l'aménagement souterrain et les « dépenses d'aménagement préalables à la production », peuvent encore faire l'objet d'une renonciation au profit des détenteurs des actions accréditives. Toutefois, seule la partie des dépenses qui entre dans la catégorie des DMD est admissible aux fins du CIIE.

Les règles qui établissent les périodes de temps durant lesquelles doivent être engagés les FEC liés aux actions accréditives s'appliquent au CIIE.

Est-ce que cela veut dire que les sociétés doivent noter où elles exécutent leurs travaux d'exploration et de quels types sont ces derniers?

Le CIIE n'est accordé que pour des dépenses engagées dans de l'exploration faite à partir ou au-dessus de la surface terrestre. Toutefois, il est possible que certaines autres dépenses engagées dans le cadre de programmes d'exploration ne soient admissibles qu'à la déduction pour FEC. Les sociétés doivent donc s'assurer de bien classer leurs dépenses d'exploration selon les catégories et de renoncer aux dépenses pertinentes aux fins de l'impôt fédéral sur le revenu. De plus, les sociétés doivent tenir des registres des dépenses admissibles à une renonciation et des dépenses donnant droit au CIIE.

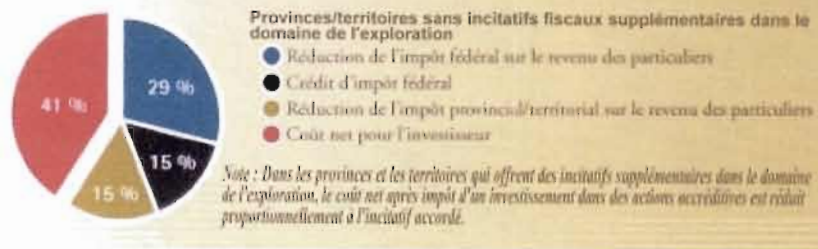
Quels sont les avantages pour un particulier d'investir dans des actions accréditives qui servent à financer des dépenses admissibles au CIIE?

Comme l'incitatif canadien à l'investissement est un crédit d'impôt, sa valeur est la même pour tous les investisseurs, peu importe le taux marginal canadien d'imposition de leur revenu. Cependant, une bonne part des incitatifs fédéraux consentis à l'égard des actions accréditives consiste encore en une déduction fiscale (pour FEC) dont la valeur fluctue selon le taux d'imposition marginal du contribuable. Étant donné la diversité des incitatifs provinciaux-territoriaux offerts aux détenteurs d'actions accréditives, la situation après impôt des contribuables varie aussi en fonction de la province ou du territoire où ils demeurent.

La figure ci-après illustre le coût moyen après impôt d'un investissement dans des actions accréditives par des particuliers soumis à la moyenne des taux d'imposition marginaux les plus élevés, moyennant certaines hypothèses. Les calculs effectués pour produire cette figure sont basés sur un exemple fictif. Il est donc possible qu'ils ne s'appliquent à aucun contribuable en particulier.

Le programme du CIIE est plus ou moins avantageux selon les conditions énoncées dans la convention d'émission d'actions accréditives. En outre, les règles de l'impôt sur le revenu qui s'appliquent aux actions accréditives sont complexes. Il est donc préférable de consulter des professionnels qualifiés au moment de structurer une convention d'émission d'actions accréditives.

Réductions d'impôt et incitatifs moyens offerts aux détenteurs d'actions accréditatives



APPENDICE C.

INCITATIFS DES GOUVERNEMENTS PROVINCIAUX EN EXPLORATION
MINIÈRE

(tiré de Canadian Intergovernmental Working Group on the Mineral Industry. *Overview of Trends in Canadian mineral exploration*. Ottawa: Minister of Public Works and Government Services Canada, 2000 and 2003. 139 p):

Terre-Neuve : Contribution annuelle du gouvernement aux fonds: Junior Company Exploration Assistance Program (\$1,75 million ; elle était de 1,5 millions jusqu'en 2000), the Prospectors Assistance Program (\$250 000) et Dimension Stone Incentive Program (\$250 000) en 2001-02. Il a récemment permis de déplacer les montants d'un type de fond à l'autre.

Nouveau-Brunswick : Le ministère des Ressources naturelles et de l'Énergie a introduit le New Brunswick Junior Mining Assistance Program (NBJMAP) et le New Brunswick Prospector Development Program (NBPDP) en 2001/02. Ce sont des programmes de trois ans dont le budget annuel est de \$600 000 (\$350 000 pour NBJMAP et \$250 000 pour NBPDP). Le premier fonds finance les juniors à 50% (maximum de 40 000\$) dans leur recherche de réserves minérales dans la province. Le deuxième programme est similaire et cible les prospecteurs en général.

De 1994 à 1999 : EXTECH II est un programme de 6.8 millions de dollars en géoscience et technologies d'exploration

En 1996, la province avait le Mineral Exploration Stimulation Program (MESP) qui offrait 35 bourses pour l'exploration totalisant 50 000\$, et le New Brunswick Exploration Assistance Program (NBEAP) jouant le même rôle que le NBJMAP mais dont le financement provenait à 65% du fédéral.

Nouvelle-Écosse : En automne 1997, le gouvernement a créé un nouveau programme d'assistance aux prospecteurs (Prospectors Assistance Program). Il s'agit d'un programme de quatre ans, d'un montant de 600 000 \$, qui se poursuivra jusqu'en 2001.

Québec : Programmes de système d'information géologique du Ministère des Ressources naturelle (SIGÉOM, GESTIM, Géologie Québec etc.) permettant aux juniors d'avoir accès en ligne aux données géologiques de la province. Divers incitatifs fiscaux : www.mrn.gouv.qc.ca/mines/fiscalite/index.jsp [Consulté le 6 octobre 2005].

Une mesure introduite en 2001 est un crédit sur les dépenses d'exploration ciblant le territoire québécois allant de 20 à 45% du total pour les entreprises opérant au Québec après le 19 mars 2001. Dans certain cas, et jusqu'en 2007, le crédit peut s'élever à 60%.

En 2002-2003, le gouvernement alloue 7,8 millions de dollars dans le *Programme d'assistance à l'exploration minière du Québec (PAEM)*. Un autre montant de 1,2 million est alloué dans le cadre du *Programme d'assistance financière aux infrastructures minières* et du *Programme d'assistance financière à la réalisation d'études technico-économiques et à l'innovation technologique*.

Divers fonds d'investissements s'impliquent dans le secteur de l'exploration minière : *Société d'investissement dans la diversification de l'exploration (SIDEX)* en 2001. Elle a un capital initial de 50 millions de dollars pour cinq ans fourni par le Gouvernement du Québec (70%) et le Fond de Solidarité de la FTQ. Les investissements ciblent des entreprises qui effectuent de l'exploration au Québec. La SIDEX compte ne pas posséder plus de 10% du capital d'une entreprise. Cette dernière peut avoir son siège social à l'extérieur du Québec si elle s'engage à placer la totalité de ses investissements dans la province.

La *Société de développement des entreprises minières et d'exploration* (sociétés en commandite : SODÉMEX et SODÉMEX II), créée en décembre 1996, par Capital d'Amérique CDPQ (Caisse de dépôt et placement du Québec) et SOQUEM, participe dans le développement de l'industrie minière québécoise.

SODÉMEX II a été créée en août 1997 par Capital d'Amérique CDPQ, qui est l'unique commanditaire de cette deuxième société en commandite. Ainsi, SODÉMEX II a été dotée d'un capital souscrit de 15 millions de dollars (en 2000) qu'elle peut investir dans le secteur minier québécois, tout en permettant aux sociétés juniors québécoises de se positionner à l'échelle internationale.(C'est nous qui soulignons).

Les investissements se chiffrent entre \$100 000 et \$500 000 pour les entreprises minières dont la capitalisation boursière est inférieure à 125 millions de dollars, et dans les entreprises d'exploration du Québec qui ont des activités à l'extérieur de la province.

En 1999, 75% des investissements des SODÉMEX ont été effectués auprès de sociétés d'exploration.

Les portfolios de SODEMEX I et II, s'élevaient au 31 décembre 2001, à 27 millions de dollars et impliquaient des parts dans quarante entreprises d'exploration et huit producteurs miniers.

Le 31 décembre 2001, mis à part son implication dans la SIDEX, le fond de Solidarité de la FTQ avait les deux tiers de son enveloppe de 67,5 millions de dollars destiné aux entreprises

minières actives au Québec. Une des bénéficiaires de la manne du fond de travailleur FTQ est la junior Majescor Resources Inc. qui vient d'acquérir, le 11 janvier 2006, deux permis d'exploration pour l'or à Madagascar. Aussi, plusieurs entreprises sont aujourd'hui en faillite (ex. : MSV Resources Inc. en 2005) ou achetées par une autre (ex.: Maude Lake Exploration Ltd). Un exemple frappant est celui de Birim Gold fields (voir section 3.4), pour qui les entreprises SODEMEX ont participé au financement.

En 2000, Afri-Can société de minéraux marins, une junior explorant du diamant en Namibie, aura bénéficier des investissements de la SODÉMEX.

En 2001, le régime des actions accréditives, largement utilisé par les petites sociétés minières pour financer leurs dépenses d'exploration, a été prolongé jusqu'au 31 décembre 2003. Les particuliers québécois qui investiront dans de telles actions avant cette date pourront continuer d'obtenir une déduction fiscale pouvant atteindre 175 % du coût de leur investissement, lorsque la société émettrice engagera des frais d'exploration de surface au Québec. Le régime des actions accréditives au Québec demeure le plus généreux au Canada, avec un coût net après impôt de 224 \$ par tranche de 1000 \$ en actions accréditives acquises pour l'année d'imposition 2002, soit environ la moitié du coût net observé dans les autres administrations compétentes minières au Canada.

En 1996, 27,8 millions ont été levés sous forme d'actions accréditives. Une augmentation de 5% par rapport à 1995, grâce au contexte monétaire canadien et la hausse des prix de l'or.

Le 25 mars 1997, la province annonce un programme d'assistance de 21 millions de dollars sur trois ans pour le développement de l'industrie minière, particulièrement l'exploration dans les régions où le potentiel demeure encore inconnu.

Ontario : Dans son budget de mai 2000, Ernie Eves, ministre des Finances de l'Ontario, a annoncé plusieurs nouveaux engagements en matière de politique et d'investissement afin d'appuyer les secteurs de l'exploration minérale et de l'exploitation minière en Ontario, notamment : une réduction de 50 % de l'impôt minier, une bonification des incitatifs fiscaux offerts aux détenteurs d'actions accréditives, une réduction des taux d'imposition sur le revenu pour les sociétés du secteur des ressources, 8 millions de dollars sur quatre ans pour créer et mettre à l'essai des techniques d'exploration minérale novatrices, etc.

En septembre 2000, la province joue le rôle de leader en investissant dans un programme innovateur de méthodes et de technologies d'exploration. Le programme Ontario Mineral Exploration Technologies (OMET), sera un programme de quatre ans du gouvernement et

qui allouera huit millions de dollars dans le développement de technologies d'exploration. La province aura l'intention de se positionner comme une des meilleures juridictions minières dans le monde et son programme y contribuerait en stimulant l'exportation de sa technologie minière et le rayonnement mondial d'entreprises minières basées en Ontario.

Buts et objectifs de l'OMET : Trouver les meilleures techniques pour trouver des ressources minérales sous les roches mères comme celles de l'Ontario ; trouver les meilleurs technique pour « voir » à travers les roches du Paléozoïque ontarien et les couches du Précambrien de la baie d'Hudson et James ; Utiliser de manière efficace la géologie du quaternaire de l'Ontario pour identifier des dépôts miniers.

Manitoba : En 2002, le gouvernement manitobain introduit le Manitoba Mineral Exploration Tax Credit. Elle joue le même rôle que le CIIE fédéral et crédite 10% en plus des 15% que donne cette dernière. Elle sera allouée si l'entreprise effectue tous ses travaux d'exploration dans la province. Le Manitoba renouvelle aussi pour trois ans, deux programmes de 7,8 millions de dollars d'assistance à l'exploration : le Mineral Exploration Assistance Program et le Manitoba Prospectors Assistance Program. Le premier programme, créé en 1995, donne une assistance financière allant jusqu'à 25%-35% des dépenses d'exploration (maximum de 300 000- 400 000 dollars par an) à une entreprise ou individu effectuant son exploration au Manitoba. Le deuxième programme aide les prospecteurs individuels à concurrence de 125 000\$ par an.

Le Manitoba Geological Survey a aussi son programme géoscience pour faciliter techniquement l'exploration minière. En 2001/2002, des initiatives ont aussi été entreprises pour faire la promotion de la contribution de l'industrie minière au développement économique et social de la province à travers des activités comme le Provincial Mining Week et le Manitoba Mining and Minerals Convention.

Saskatchewan : Comme le Manitoba, la Saskatchewan a son programme de crédit fiscal pour l'exploration: le *Saskatchewan Mineral Exploration Tax Credit* (SMETC) dont la déduction est de 10% comparé à 15% au fédéral.

Aussi, en septembre 2002, le gouvernement a annoncé la mise sur pied d'une série de mesures incitatives financées par une enveloppe de 12,6 millions de dollars sur six ans : un *Prospectors Exploration Incentive Program* (100 000\$ par an); un *Company Exploration Incentive Program* (1,1 million par an et offrant un remboursement allant jusqu'à un maximum de 25% des dépenses et ne dépassant pas 100 000\$ par bénéficiaire);

financement d'une initiative en géoscience (400 000\$ par an pour la prospection aéroportée); rabais sur la taxe d'essence; etc.

Colombie-Britannique: Sa déduction de taxes est de 20% (*British Columbia Mining Flow-Through Share tax credit program* [BC MFTS]). Elle est harmonisée avec celle du fédéral de 15%. La province élimine la taxe corporative sur le capital ainsi que les redondances dans sa législation qui, comparées à celle du fédéral, ennuient les entreprises minières.

En 1996-97, différents programmes en géosciences ont été mis sur pieds afin d'aider les entreprises à avoir accès à l'information sur la géologie de la province.

Yukon : *Yukon Mineral Exploration Tax Credit* de 25% en remboursement de taxes sur les dépenses en exploration. *Yukon Mining Incentives Program* (YMIP) de 982 000\$ (430 000 en 1996-97) afin de financer une partie du capital de risque utilisé dans les activités d'exploration minière au Yukon (10 000 à 20 000\$ par an par bénéficiaire).

Territoires du Nord-Ouest : en 2001, le personnel travaillant en géosciences est concentré au *C.S. Lord Northern Geoscience Centre* de Yellowknife afin de faciliter le service auprès des entreprises.

APPENDICE D

LISTES D'ENTREPRISES JUNIORS CANADIENNES ET LEURS PROJETS EN
AFRIQUE DE L'OUEST (2005)

Nom	Siège social	Bourse	Superficie des concessions (km ²)	Nom du Projet	Pays	Dépenses en exploration (\$ CAN par année)
AMI Resources	Vancouver	TSX-V	175,0	North Ashanti	Ghana	200 000 env. (2003)
African Gold Group Inc.	Toronto	TSX-V	108,0 20,0 449,0 41,0 183,0	Mankranho Nyankumasi Asankrangwa Belt Kobada Bagge Est and West	Ghana Ghana Ghana Mali Mali	1 000 000 env. (2004)
African Metals Corp	Vancouver	TSX-V	52,0 8,0 1064,0 844,0 2106,0 3205,0	Fatako Cofima Kaniaba Nord (diamant) Kaniaba Sud (diamant) Medinandi (diamant) Sourala (Diamant)	Mali Mali Mali Mali Mali Mali	?
Avrim	Toronto	TSX-V	2000,0 1000,0 ? 341,0 600,0 ? ?	Bambari Pouloubou Kofi Sankoukou Nimini hills et autres Bouroum Cape Three points	RCA RCA Mali Sénégal Sierra Leone Burkina Faso Ghana	7 000 000 (2004)
Banro	Toronto	TSX	2600,0	4 propriétés	RDC	11 000 000 (2004)
Birim Goldfields	Montreal	TSX-V	43,8 650,0 51,0 488,0 7000,0	Tinga Nkenkasu Bia Tano Benda Ahenkro Bui district	Ghana Ghana Ghana Ghana Ghana	1 000 000 (2005)
Cassidy Gold Corp	Kamloops (BC)	TSX-V	840,0 191,0	Kouroussa Siguiri	Guinée Guinée	3 000 000 (2004)
Channel Resources	Kelowna (BC)	TSX-V	?	Bombore Tanlouka	Burkina Faso Burkina Faso	100 000 (2005) dépenses pour les projets au Pérou exclues
Crew Gold Corp.	UK	TSX/Oslo London	2200,0	LEFA project	Guinée	10 000 000 (2004) opérations en Guinée "négligeables"
Etruscan Resources Inc.	Windsor, NS	TSX	? 700,0 1393,0	Samira Youga Banforo	Niger Burkina Faso Burkina Faso	3 000 000 \$US (2005)

Source: Fodé-Moussa Keita. Rapports annuels de chaque entreprise (2005).

Nom	Siège social	Bourse	Superficie des concessions (km ²)	Nom du Projet	Pays	Dépenses en exploration (année)
Etruscan Resources Inc.	Windsor, NS	TSX	220,0	Soukoura	Burkina Faso	3 000 000 \$US (2005)
			939,0	Agbaou	Côte d'Ivoire	
			220,0	Djetimngara	Mali	
			150,0	Kolomba	Mali	
			100,0	Sanoukou	Mali	
			93,6	Walia	Mali	
			24,0	Koféba	Mali	
			594,0	Melgue	Mali	
			200,0	Nananbale	Mali	
			236,7	Kadifaran	Mali	
			130,0	Banko	Mali	
			550,0	Bougoula	Mali	
285,0	Faragouran	Mali				
Goldcrest Resources	Toronto	TSX-V	250,0	Milba	Burkina Faso	300 000 (2004, mais 1,2 millions dans un projet australien)
			245,0	Kampiti	Burkina Faso	
Golden Star	Littleton, CO	TSX/AMEX	145,0	Bogoso/Prestae (mine)	Chana	15 000 000 (plus vraiment une junior)
			53,0	Wassa	Chana	
Great Quest Metals	Vancouver	TSX-V	350,0	Kenieba district	Mali	2 500 000 (en actifs et non en budget d'exploration)
High River Gold Mines	Toronto	TSX	1000,0	? Taparko-Bouroum Groupe Bissa	Burkina Faso Burkina Faso	2 600 000 (2004, mais a un revenu de 96 millions provenant de production d'or en Russie)
Jilbey Gold Exploration	Bedford, NS	TSX-V	2000,0	Bissa area	Burkina Faso	?
Mino River Resources (stats sur l'or seulement)	Vancouver	TSX/London	140,0	Pampana	Sierra Leone	600 000 (2004)
			500,0	Missamana/Cueliban	Guinée	
			1000,0	Dea mountains	Liberia	
Marine Mining	Toronto	-	10000,0	Chana offshore	Chana	?
Mbydow Mines Intl.	Toronto	TSX	25,0	Hwiden	Chana	1 500 000 (2004)
			91,0	Kanyankaw	Chana	
			650,0	Port Loko (Bauxite)	Sierra Leone	
			93,0	Clumpreko	Chana	
Nevsun	Vancouver	TSX	83,0	Tabakoto/Segala	Mali	4 000 000 (2003, mine de Kubi, Chana, en opération)
North Atlantic Resources	Toronto	TSX	1428,0	6 projets	Mali	1 000 000 (2004)
Orezone Resources	Ottawa	TSX/AMEX	5000,0	8 projets	Burkina Faso	?
PM Ventures	Vancouver	TSX-V	400,0	Ashanti II	Chana	1 000 000 (2004)
Riverstone Resources	Vancouver	TSX-V	150,0	Ranbo	Burkina Faso	moins de 100 000 (2004)

Source: Fodé-Moussa Keita. Rapports annuels de chaque entreprise (2005).

Nom	Siège social	Bourse	Superficie des concessions (km ²)	Nom du Projet	Pays	Dépenses en exploration (année)
Riverstone Resources	Vancouver	TSX-V	160,0 33,0 ? 2 autres projets	Solna Ligidi	Burkina Faso Burkina Faso Burkina Faso	moins de 100 000 (2004)
Robex Resources	Ste-Foy	TSX-V	82,0 135,0 ? 3 autres projets	Dabiya Mbussala	Mali Mali Mali	1 000 000 (2004)
Searchgold Resources	Montreal	TSX-V	2294,0 487,0 30,0	Magnim Mandiana Mandala (diamant)	Cabon Guinée Guinée	2 000 000 (2005)
Serrafo	Ville St-Laurent	TSX	? 295,5 ? ?	Kiniero (mine) Mont Kakoulima mine de Samira hill (inaugurée en 2004) Mara/Wora	Guinée Guinée Niger Burkina Faso	20 000 000 de revenu en vente d'or (junior qui devient senior)
Solomon Resources	Vancouver	TSX	1500,0	Bombore	Burkina Faso	350 000 (2004)
St. Jude Gold Resources	Delta, BC	TSX-V	41,5 42,8 487,0 500,0 1842,0	Hwini-Butre Benso Coulougou/Rounga Sheni Hills Deba/Tialkam	Chana Chana Burkina Faso Chana Niger	3 400 000 (2004)
Superficie totale des concessions (km ²)		%du territoire	Totaux (superficie)		%du terr.	
Burkina Faso	13138,0	4,79	Total (offshore)	10000,0	-	
Chana	10376,1	4,35	Total (diamant)	7219,0	0,58	
Chana (offshore)	10000,0	-	Total (bauxite)	650,0	0,91	
Guinée	4543,5	1,85	Total (or)	36864,9	0,96	
Mali	4945,3	0,40				
Mali (diamant)	7219,0	0,58				
Mali (total)	12164,3	0,98				
Niger	1842,0	0,15				
Sénégal	341,0	0,17				
Sierra Leone	740,0	1,03				
Sierra Leone (bauxite)	650,0	0,91				
Sierra Leone (total)	1390,0	1,94				
Côte d'Ivoire	939,0	0,29				

Source: Fodé-Moussa Keita. Rapports annuels de chaque entreprise (2005).

BIBLIOGRAPHIE

Monographie:

Affaires étrangères et Commerce international Canada. *Tables rondes nationales sur la responsabilité sociale des entreprises et les industries extractives canadiennes dans les pays en développement. Document de travail.* Ottawa : Affaires étrangères et Commerce international Canada, juin 2006. 75 p.

Associates for International Resources and Development and École Nationale de l'Administration (Mali). *The Value of Gold for the Republic of Mali.* SEGIR/GBTI Contract PCE-I-00-98-00016-00. April 3rd 2002. 43 p.

ASX Corporate Governance Council. *Principles of Good Corporate Governance and Good Practice Recommendations. Exposure Draft of changes.* 2 November 2006. 43 p.

Amos, Gideon Jojo. *Unlocking the Wealth of Nations. FDI to the Rescue? A Case Study of The Gold Mining Industry of Ghana.* Master Thesis No2003:62, Göteborg, School of Economics, Göteborg University, 2003. 101 p.

Aubynn, Anthony Kwesi. *Land-based Resource Alienation and Local Responses under Structural Adjustment. Reflections from Western Ghana.* Helsinki: Institute of Development Studies, September 1997. 23 p.

Bermúdez-Lugo, Omayra. *The Mineral Industry of Ghana.* US Geological Survey Minerals Yearbook. 2004.

Boateng, Joseph Yaw. *Enhancing Business-Community Relations. Ghana Mining Industry Case Study.* New-York: New Academy of Business. October 2003. 12 p.

Bosson, Rex and Varon, Bension. *The Mining Industry and the Developing Countries*. London: Oxford University Press, 1977. 292 p.

Bouchard, Ginette et Vallée, Marcel. « Mineral development statistics, a mine of information ». *CIM Bulletin* Vol. 93. No 1042. July 2000. p. 78-84.

Butterman, W.C. and Amey III, Earle B. *Mineral Commodity Profile – Gold*. Open – File Report 02-303. Reston (Virginia): US Geological Survey, 2005, 66 p.

Callahan, Matthew. *To Hedge or Not to Hedge...That Is the Question. Empirical Evidence from the North American Gold Mining Industry 1996-2000*. Working Paper. New-York: Leonard N. Stern School of Business, Glucksman Institute for Research in Securities Markets, April 10, 2002. p.19.

Campbell, Bonnie (édit.). *Enjeux des nouvelles réglementations minières en Afrique*. Göteborg: Nordiska Afrikainstitutet. 2004. 97 p.

Canadian Intergovernmental Working Group on the Mineral Industry. *Overview of Trends in Canadian mineral exploration*. Ottawa: Ressources naturelles Canada, 1997. 83 p.

Canadian Intergovernmental Working Group on the Mineral Industry. *Overview of Trends in Canadian mineral exploration*. Ottawa: Minister of Public Works and Government Services Canada, 1998. 84 p.

Canadian Intergovernmental Working Group on the Mineral Industry. *Overview of Trends in Canadian mineral exploration*. Ottawa: Minister of Public Works and Government Services Canada, 2003. 139 p.

Canadian Intergovernmental Working Group on the Mineral Industry. *Overview of Trends in Canadian mineral exploration*. Ottawa: Minister of Public Works and Government Services Canada, 2005. 187 p.

Carpentier, Cécile et Suret, Jean-Marc. *The Indirect Costs of Venture Capital in Canada*. Montréal: Série Scientifique, Centre interuniversitaire de recherche en analyse des organisations (CIRANO), June 2005. 28 p.

Cawood FT., Kangwa S., MacFarlane AS. and Minnitt RCA. *Mining, Minerals and Economic Development and the Transition to Sustainable Development in Southern Africa*. Research Topic 5. Witwatersrand: School of Mining Engineering, September 2001, 306 p.

Coakley, George J. *The Mineral Industry of Ghana*. US Geological Survey Minerals Yearbook. 2002.

Conference Board of Canada. *Exploring Canada's Innovation Character: Benchmarking Against Global Best*. Conference Board Report. June 2004, 64 p.

Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED). *Le Développement en Afrique. Endettement viable : Oasis ou mirage ?* New-York : CNUCED, 2004. 100 p.

Cranstone, Donald A. *Historique de l'exploration minérale et de l'Exploitation minière au Canada et perspectives pour l'avenir*. Ottawa : Ressources naturelles Canada, 2002. 58 p.

Crowson, Phillip. *Inside Mining. The economics of the supply and demand of minerals and metals*. London: Mining Journal Books Limited, 1998. 230 p.

Daniels, Ronald. *Le Canada au 21ème siècle. Relever le défi. Institutions et croissance – les politiques-cadres en tant qu'instrument de compétitivité pour le Canada*. Programme des publications de recherche d'Industrie Canada, décembre 1998. 59 p.

Darimani, Abdulai. « Impact of Activities of Canadian Mining Companies in Africa ». *Third World Network : Africa Secretariat*. 31 October 2005, 8 p.

Davis, Graham A. and Tilton, John E. *Should Developing Countries Renounce Mining? A Perspective On The Debate*. University of Colorado: Working Paper, October 2002. 61 p.

De Servigny, Arnaud et Zelenko, Ivan. *Le risque de crédit. Nouveau enjeux bancaires*. Paris : Dunod, 2003, 259p.

Dunning, John H., Hamdani, Khalil A. (édité par). *The New Globalism and Developing Countries*. Tokyo: United Nations University Press, 1997. 336 p.

Eden, Lorraine. *Les multinationales comme agents du changement: Définition d'une nouvelle politique canadienne*. Industrie Canada, novembre 1994. 59 p.

Eggert, Roderick G. *Mining and Economic Sustainability : National Economies and Local Communities*. Coll. « Mining, Minerals and Sustainable Development », no 19. International Institute for Environment and Development, October 2001, 84 p.

Ellingham, Elaine. *Canada's Equity Markets for Mining : A Global Leader*. Toronto: Toronto Stock Exchange, November 2004, p.20.

Énergie, Mines et Ressources Canada. *Financement par actions accréditatives de l'exploration minières au Canada*. Ottawa : Énergie, Mines et Ressources Canada, Division de l'analyse de la politique économique et financière, secteur politique minérale, décembre 1988. 80 p.

The Ethical Funds Company. *A Guidebook to Sustainable Investing. Discover the power of positive investing*. Vancouver: The Ethical funds Company, 2005. 26 p.

Fraser Institute. *Annual Survey of Mining Companies 2004/2005*. Vancouver: Fraser Institute, 2005. 82 p.

Giraud, Pierre-Noël. *Géopolitique des ressources minières*. Paris : Economica, 1983. 750 p.

Groupe de travail intergouvernemental canadien sur l'industrie minérale. *Survol des tendances observées dans l'exploration minérale canadienne*. Ottawa : Ressources naturelles Canada, 2004, 181 p.

Groupe de travail intergouvernemental canadien sur l'industrie minérale. *Survol des tendances observées dans l'exploration minérale canadienne*. Ottawa : Ressources naturelles Canada, 2002, 153 p.

Groupe de travail intergouvernemental canadien sur l'industrie minérale. *Survol des tendances observées dans l'exploration minérale canadienne*. Ottawa : Ressources naturelles Canada, 2001, 153 p.

Groupe de travail intergouvernemental canadien sur l'industrie minérale. *Survol des tendances observées dans l'exploration minérale canadienne*. Ottawa : Ressources naturelles Canada, 2000, 133 p.

Groupe de travail intergouvernemental sur l'industrie minérale. *Questions fiscales touchant l'industrie minière. Mise à jour de 2006*. Ottawa : Ressources naturelles Canada, août 2006. 44 p.

Groupe de travail intergouvernemental sur l'industrie minérale. *Rapport sur les dépenses d'exploration minérale et le financement par actions accréditives*. Ottawa : Énergie, mines et Ressources Canada, septembre 1994, 65 p.

Groupe de travail intergouvernemental sur l'industrie minérale. *Rapport sur les Dépenses d'Exploration Minière et le Financement par Actions Accréditives*. Ottawa : Énergie, mines et Ressources Canada, septembre 1991, 53 p.

Halpern, Paul J.N (sous la dir.). *Le financement de la croissance au Canada*. Documents de recherche d'Industrie Canada : University of Calgary Press, 1997. 858 p.

Hejazi, Walid et Pauly Peter. *Investissement étranger direct et formation intérieure de capital*. Programme des publications de recherche d'Industrie Canada, avril 2002. 90 p.

Hirshhorn, Ronald. *La Recherche d'Industrie Canada sur l'Investissement Étranger : Enseignements et Incidence sur les Politiques*. Document de discussion no 5. Ottawa : Industrie Canada, octobre 1997, 59 p.

Industry Canada. *Canadian Venture Capital Activity: An Analysis of Trends and Gaps 1996-2002*. Ottawa: Industry Canada, 2002. 281 p.

Institut Canadien des Comptables Agréés. *L'information financière publiée par les Sociétés minières d'exploration et de développement*. Toronto : Études de Recherche, 1988, 78 p.

Intergovernmental Working Group on the Mineral Industry. *Report on Mineral Exploration Expenditures and Flow-Through Share Funding*. Ottawa: Government of Canada, September 1993. 59 p.

Intergovernmental Working Group on the Mineral Industry. *Report on Mineral Exploration Expenditures and Flow-Through Share Funding*. Ottawa: Government of Canada, 1990. 45 p.

International Institute for Environment and Development. « Case Studies on Minerals » In *Mining, Minerals and Sustainable Development Draft Report for Comment*. IIED. March 4, 2002. 32 p.

International Institute for Environment and Development. « Profile of the Minerals Sector » In *Mining, Minerals and Sustainable Development Draft Report for Comment*. IIED. March 4, 2002. 20 p.

International Institute for Environment and Development. « Viability of the Minerals Industry » In *Mining, Minerals and Sustainable Development Draft Report for Comment*. IIED. March 4, 2002. 38 p.

International Monetary Fund. *Ghana : Report on the Observance of Standards and Codes – Fiscal Transparency Module*. IMF Country Report No. 04/23. Washington: IMF Fiscal Affairs Department, July 6th 2004. 33 p.

Lassonde, Pierre. *The Gold Book. The Complete Investment Guide to Precious Metals*. Toronto: Globe Information Services and Penguin Books, 1996. 215 p.

Laverdure, Louise et Fecteau, Jean-Marie. *Definition of an Action Plan in Research and Development, Trial and Experimentation to Promote Safety for Underground Mining Operations*. Edit. version anglaise: John E. Udd. Rapport CANMET-MMSL 04-037 (CR). Ottawa : Ressources naturelles Canada, 28 septembre 2004. 97 p.

MacLeod, Alex; Dufault, Evelyne et Dufour, F.Guillaume (sous la dir.). *Relations Internationales. Théories et concepts*, Outremont : Athéna éditions, 2002. 239 p..

Manzagol, Claude. *Logique de l'espace industriel*. Paris : Presses universitaires de France, 1980. 245 p.

Marshall, Ian E. *A Survey of Corruption Issues in the Mining and Mineral Sector*. (Berlin, 7 September 2001), International Institute for Environment and Development: Mining, Minerals and Sustainable Development Project, No 15, 50 p.

Mathrani, S. *Evaluation of the World Bank Group's Activities in the Extractive Industries. Background paper: Ghana Country Case Study*. Operations Evaluation Department of the World Bank. 15 October 2003. 32 p.

Merle, Marcel. *Sociologie des relations internationales*, 3ème éd. Paris : Dalloz, 1982. 527 p.

Metals Economics Group. *World Exploration Trends. A Special Report from Metals Economics Group for the PDAC 2005 International Convention*. Halifax: Metals Economics Group. 2005. 8 p.

Mikesell, Raymond F. *New Pattern of World Mineral Development*. London: The British-North American Committee, 1979. 104 p.

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. *L'exploitation minière dans les pays en développement et la responsabilité sociale des entreprises: Réponse du gouvernement au rapport du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international*. Ottawa : Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, octobre 2005. 20 p.

Ministère des Finances du Canada. *Amélioration du régime d'imposition applicable au secteur canadien des ressources naturelles*. Ottawa : Ministère des Finances du Canada. Mars 2003. 27 p.

Moran, Theodore H. *Multinational Corporations: The Political Economy of Foreign Direct Investment*. Washington: Lexington Books, 1985. 285 p.

Naylor, R. Tom. *Une typologie des crimes motivés par l'appât du gain*. Ottawa: Ministère de la Justice du Canada, Division de la recherche et de le statistique, octobre 2002. 68 p.

Organisation for Economic Co-operation and Development. « Mali » Chap. in *African Economic Outlook*. Paris: OECD, 2004. p.195-206.

Parr, Clayton J. « Operational Needs and Realities in the Search for and Development of a mine ». *International Institute for Sustainable Development: Mining, Minerals and Sustainable Development project No 49*. November 2001. 18 p.

Raw Materials Group. *Raw Materials Data*. Sweden, CD-ROM: Version August 2004.

Ressources naturelles Canada. *L'industrie des minéraux et des métaux du Canada. Un aperçu économique*. Gouvernement du Canada, 2005, 11 p.

Ressources naturelles Canada. *L'industrie des minéraux et des métaux du Canada. Un aperçu économique*. Gouvernement du Canada, juillet 2004, 13 p.

Ressources naturelles Canada. *Fournisseurs canadiens de biens et services miniers : Liens entre les sociétés minières canadiennes et divers secteurs de l'économie canadienne*. Ottawa : Ressources naturelles Canada, Secteur des minéraux et des métaux, septembre 2000. 72 p.

Ressources naturelles Canada et Industrie Canada. *Les défis de la valeur ajoutée dans l'industrie des produits minéraux*. Ottawa : Ressources naturelle Canada, 1999. 37 p.

Ressources naturelles Canada. *La politique des minéraux et des métaux du gouvernement du Canada. Des partenariats pour le développement durable*. Ottawa : Gouvernement du Canada : N° M37-37/1996F, 1996. 39 p.

Ressources naturelles Canada. *Réponse du gouvernement fédéral au cinquième rapport du comité permanent des ressources naturelles intitulé : Sortir l'industrie minière canadienne du trou*. Ottawa : Ressources naturelles Canada, 8 mai 1995. 13 p.

Smouts, Marie-Claude (sous la dir.). *Les nouvelles relations internationales. Pratiques et théories*. Paris : Presses de Sciences Po, 1998, 410 p.

Special Committee of the Canadian Institute of Mining, Metallurgy and Petroleum on Valuation of Mineral Properties (CIMVAL). *Standards and Guidelines for Valuation of Mineral Properties*. CIM, February 2003, 33 p.

Strange, Susan. *States and Markets*. (2nd edition) London: Pinter, 1994 (1ère édition : 1988). 266 p.

Strange, Susan. *Mad Money. When Markets Outgrow Governments*. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1998. 212 p.

Strange, Susan and Stopford, John. *Rival States, Rival Firms. Competition for world market shares*. Cambridge: Cambridge University Press, 1991. 321 p.

Strongman, John. *Strategies to attract new investment for African mining*. Washington: World Bank, Industry and Energy Department, June 1994. 17 p.

Sweeting, Amy Rosenfeld and Clark, Andrea P. *Lightening the Lode. A Guide to Responsible Large-scale Mining*. Washington: Conservation International, 2000, 111 p.

Switzer, Jason. « Armed Conflict and Natural Resources: The Case of the Minerals Sector ». *International Institute for Sustainable Development: Mining, Minerals and Sustainable Development project No 12*. July 2001. 26 p.

Thomson, Ian and MacDonald, Alistair. « Corporate Communication Standards, Practice and Issues Access to Information: A Key to Building Trust in the Minerals Sector ». *International Institute for Sustainable Development: Mining, Minerals and Sustainable Development project No 32*. September 2001. 38 p.

U.S. Environmental Protection Agency. *Technical Report. Treatment of Cyanide Heap Leaches and Tailings*. EPA530-R-037 NTISPB94-201837. Washington: Office of Solid Waste, Special Waste Branch, Sept. 1994. 48 p.

U.S. Geological Survey. *Mineral Commodity Summary*. January 2006. U.S. Geological Survey. P.74-75.

Vallée Michel et al. *Guide to the evaluation of gold deposits*. Canadian Institute of Mining, Metallurgy and Petroleum (CIM), 1992. 299 p.

World Bank. *Strategy for African Mining*. World Bank Technical Paper number 181 (African Technical Department Series). Washington: World Bank, Mining Unit, Industry and Energy Division. 1992. 102 p.

World Bank. *Striking a Better Balance – The World Bank Group and Extractive Industries : The Final Report of the Extractive Industries Review*. World Bank, September 17, 2004. 44 p.

Articles:

African Mining Magazine. *Ghana's gold output drops - but a turnaround is on the cards*. July/August 2002. p.28-30.

Akabzaa, Thomas. « Ghana : La législation minière et les bénéfices nets de la mise en valeur de ce secteur pour le pays ». In *Enjeux des nouvelles réglementations minières en Afrique*. Édité par Bonnie Campbell, p.32. Göteborg: Nordiska Afrikainstitutet, 2004.

Aryeetey, Benjamin. « Review Royalties From Mines - Gov't Urged ». *newtimesonline.com*. 21 June 2006.

Brown, William O. and Burdekin, Richard C.K. « Fraud and Financial Markets: The 1997 Collapse of The Junior Mining Stocks ». *Working Papers in Economics*. Claremont: Claremont Colleges, 1999. 23 p.

Bull & Bear's Resource Investor. « Cassidy Gold Corp. Potentially Huge Gold Find in Guinea, West Africa ». *The Bull & Bear's Resource Investor*, November 2003. p.25-27.

Bull & Bear's Resource Investor. « Precious Metals Advice: Buy Silver Bullion », *The Bull & Bear's Resource Investor*, December 2003. p.1-2.

Canadian Mining Journal. « How Canadians score in the world of mining ». *Canadian Mining Journal*, vol. 118, December 1997 p. 12-16.

Chemla, Gilles. « Quelle Gouvernance d'Entreprise? Réflexions à partir du Rapport 1999 du TSE ». *Revue Gouvernance*, vol 1, no. 2 (été 2000), p.100-103.

Christian, Jeffrey. « Is This The End, or The Beginning? », *The Bull & Bear's Resource Investor*, February 2004. p.1-3.

Globe and Mail. « Canada renews its love affair with gold stocks », *Globe and Mail*, 17 juin 2005.

Hatcher, Pascale. « Mali : Réécrire le code minier ou Redéfinir le rôle de l'État? ». In *Enjeux des nouvelles réglementation minières en Afrique*. Édité par Bonnie Campbell, p.48. Göteborg: Nordiska Afrikainstitutet, 2004.

Ho Yuen, Gregory and Vaughan, W.S. (Steve). *Mining Standards Task Force Releases Final Report*. Toronto: Prospectors and Developers Association of Canada's Communiqué. 2000, 11 p.

Howden, Daniel. « The real price of gold. It weighs 1oz. It costs £1,000. And it creates 30 tons of toxic waste ». London: *The Independent*, October 26th 2005.

Intergovernmental Working Group on the Mineral Industry. « Taxation Issues for the mining Industry : 2004 Update ». *Mines Minister's Conference* (Iqaluit, nunavut, 2004), 2004. 53 p.

Kuyek, Joan. « Rhetoric vs. Reality : Investing as if Human Rights Mattered ». *Presentation to The Think Tank of The Board of Directors of Rights and Democracy International Investment and Human Rights: Political and Legal Issues*. Ottawa, June 11, 2003.

Kuyek, Joan. « Canadian Gold Mining Interests Involved in Police Shootings in Ghana, West Africa ». *Miningwatch press release*. 22 december 1999.

Laforce, Myriam. *GRAMA - Première ébauche de cadre d'analyse. Note de recherche. Inspiré des séminaires de travail théorique tenus à l'automne 2003*. Montréal : GRAMA (Groupe de recherche sur les activités minières en Afrique), Juillet 2006. 26 p.

Mining Journal, *No 8618, vol. 336*. 2 Feb. 2001.

Nouvel Observateur. *Atlaséco. Atlas économique mondial 2006*. Paris : Le Nouvel Observateur, septembre 2005. 264 p.

Patterson, Kelly. « Building a track record of tragedy. MPs urge government to think twice before backing controversial mines. ». *Ottawa Citizen* (Ottawa), 3 octobre 2005.

Perlez, Jane and Johnson, Kirk. « The Cost of Gold. Behind Gold's Glitter: Torn Lands and Pointed Questions ». *New-York Times*, October 24th 2005.

Willis W. « Striking it rich: Home to 85% of the mining deals done last year, Canada is rocking the industry ». *The Globe and Mail* (Toronto), July 5th, 2005.

Rapports de Conférences:

Awudi, George B.K. *The Role of Foreign Direct Investment (FDI) in the Mining Sector of Ghana and the Environment: Conference on Foreign Direct Investment and Environment* (Paris, 7 – 8 February 2002), Paris: OECD, 2002, 10 p.

Barning, Kwasi. « Case Study on Foreign Investment in Mining : The Case of Ghana ». *Colloque: Croissance et diversification des économies à dominante aurifère, Séminaire régional sur les économies à dominante aurifère en Afrique*. (Le Cap, Afrique du Sud, 7-9 Novembre 2000) : CNUCED. 16 p.

Boocock, Colin Noy. « Environmental Impacts of Foreign Direct Investment in the Mining Sector in Sub-saharan Africa ». *Conference on Foreign Direct Investment and the Environment: OECD Global Forum on International Investment* (Paris, 7 –8 February, 2002). Paris: OECD. 2002. 35 p.

Brown, David A. « New Century, New Trading Systems ». *Remarks by David A. Brown, Q.C. Chair, Ontario Securities Commission at the Canadian Club of Toronto*. April 12th

1999. http://www.osc.gov.on.ca/About/Speeches/sp_index.jsp#1999. [Consulté le 15 novembre 2005].

Davis, Graham A. 2002. *Economic Methods of Valuing Mineral Assets: for presentation at the ASA/CICBV 5th Joint Business Valuation Conference* (Orlando, Florida, October 24-26, 2002). Golden (Colorado): Colorado School of Mines. p. 21.

Ellingham, Elaine. *Leveraging Opportunities with Canada. Listing on TSX or TSX Venture Exchange and Canada's Mining Disclosure Standards*. Canada-Africa Mining Forum, February 9, 2004, 18 p.

Frick, C. « Direct Foreign Investment and the Environment: African Mining Sector ». *Conference on Foreign Direct Investment and the Environment: OECD Global Forum on International Investment* (Paris, 7-8 february 2002). Paris: OECD, 29 p.

Harper, Gerald and Andrews, Tony. *Boosting the discovery of new minerals deposits by attracting investments: The Canadian experience*. EXPOSIBRAM 2001 (Belo Horizonte, Brazil, April 25th, 2001). Belo Horizonte: Brazil.
http://pdac.ca/pdac/publications/papers/pdf/harper_andrews.pdf. [Consulté le 4 août 2005].

Harper G., Andrews A.J. and Fenouihet B. *An Overview of Worldwide Exploration Trends*. PDAC Annual Convention, March 9th 1998. 15 p.

Hull, Dale L. « Mining: Canada's Competitive Advantage ». *101st National Western Mining Conference & Exhibition* (Colorado Spring, USA, April 17 1998). Ottawa: Natural Resources Canada. April 30th 1998. 18 p.

Itzkovitch, Irwin. « Public Geoscience a Foundation for Mineral Exploration: the Canadian Experience ». *Canada-India Mining Forum* (Toronto, 9 mars 2004). PDF (<http://www.nrcan.gc.ca/mms/invest/ind/indiapub.pdf> [Consulté le 15 novembre 2005]).

Östensson, Olle. *Global Mining Taxation in Relation to FDI Flows to Developing Countries: ESPAC Workshop on Mining Taxation* (UNCTAD, 6-7 November 1997) International Trade and Commodities Division, UNCTAD. 10 p.

Prospectors and Developers Association of Canada. *A Brief Submitted to the 61st Annual Energy & Mines Ministers' Conference*. (Iqaluit, Nunavut, July 19-20, 2004). Iqaluit: PDAC, June 22, 2004. 13 p.

Ritter, Archibald R.M. « Canada's "Mineral Cluster:" Structure, Evolution, and Functioning ». *Seminario Internacional sobre Clusters Mineros en America Latina*. (Santiago, Chile, 27, 28 Noviembre 2000). Ottawa: Carleton University. 73 p.

Strongman, John. *Sustainable Mining Development from Concept to Action. Madang Conference*. World Bank Group, September, 16, 2002.

Transparency International and the Mining, Minerals and Sustainable Development Project . *Meeting Report on Corruption Issues in the Mining and Minerals Sector*. (Berlin, 7 September 2001). Berlin: International Institute for Environment and Development, No 205, 16 p.

Villas-Bôas, Roberto C. and Barreto, Laura. *FDI Environment & Small Mining: OECD Conference on Foreign Direct Investment and the Environment* (Paris, 7-8 February 2002). Paris: OECD, 2002. 7 p.

Sites Internets:

Abugre, Charles and Akabzaa, Thomas. *Mining boom - a gain for Africa?*
<http://www.twinside.org.sg /title/ boom-cn.htm>. 1997. [Consulté le 29 septembre 2004].

Anane, Mike. *Gold Discovered Beneath Ghana's Forest Reserves*.
http://www.global500.org /news_85.html. March 4th 2003. [Consulté le 21 octobre 2004].

Association of Professional Geoscientists of Ontario. *Mineral Exploration Best Practices Guidelines*. <http://www.apgo.net/cpd/mineralExplorationBestPractice.pdf>. [Consulté le 9 janvier 2007].

Campbell, Bonnie K. « Les intérêts miniers canadiens et les droits de la personne en Afrique dans le cadre de la mondialisation », 1999. *Droits et Démocratie, Centre international des droits de la personne et du développement démocratique* : <http://www.ichrdd.ca/francais/commdoc/publications/mondialisation/afriqueMondial.html>. [Consulté le 12 octobre 2004].

Carlisle, Charles. « High metal and mineral prices can make life difficult for mining companies ». *Mineweb.com*, August 28th 2006. http://www.mineweb.net/mining_finance/966627.htm. [Consulté le 28 décembre 2006].

Carlisle, Charles. « Why high prices don't always mean metals output rises ». *Mineweb.com*, August, 24th 2006. http://www.mineweb.net/mining_finance/957227.htm. [Consulté le 28 décembre 2006].

Cassidy Gold Corp. *Interim Consolidated Financial Statements*. Unaudited. July 31st 2005. <http://www.cassidygold.com/s/FinancialStatements.asp>. [Consulté le 13 septembre 2005].

Commerce International Canada. *Investissements canadiens directs à l'étranger – en millions de dollars*. Ottawa: Gouvernement du Canada, Tableau CANSIM 376-0051, Mai 2005. <http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/pdf/FDI-Outward-Stocks-Country-2005-fr.pdf>. [Consulté le 16 février 2006].

Darimani, Abdulai. *Negligence of Public Institutions Helps Canadian Company Plunder Ghana, Leaving Behind Environmental Mess, dispossessed communities, Debts To Workers, State And Private Companies*. Third World Network Africa: <http://twnafrica.org>, august 4th 2004. [Consulté le 23 août 2004].

Freedman, Jim. *Canadian Business in the Congo*. http://artsandscience.concordia.ca/hist360/lectures/lecture10_txt.html. [Consulté le 9 novembre 2005].

Ghana News Agency. *Mining laws are weak – WACAM*. <http://www.ghanaweb.com/GhanaHomePage/NewsArchive/artikel.php?ID=88795>, August 24th, 2005. [Consulté le 14 novembre 2005].

Ghanaweb. *Ghana signs agreement to harvest timber under water*. <http://www.ghanaweb.com/GhanaHomePage/economy/artikel.php?ID=99922>. February 23, 2006. [Consulté le 8 janvier 2007].

Hall, Brigitte. *Canadian Incentives for Mineral Exploration and Mining*. Australian Institute of Mining & Metallurgy (Carlton [Melbourne], Victoria), December 2003. <http://www.ausimm.com/policy/canadian03.pdf>. [Consulté le 9 juin 2005].

InterNet Bankruptcy Library. *AKROKERI-ASHANTI: Default on Loans Raise Going Concern Doubt*. http://bankrupt.com/TCR_Public/031125.mbx. September 2003. [Consulté le 21 avril 2005].

Kosich, Dorothy. *What happened to the excitement of exploration?*. <http://www.mineweb.com>, 26 mai 2005. [Consulté le 18 août 2005].

Kosich, Dorothy. *Akrokeri-Ashanti fights to stay alive*. <http://www.mineweb.com>, 6 may 2004. [Consulté le 23 aout 2004].

Mawson, Nicola. *Canada keen to partner African miners*. www.miningweekly.co.za/min/news/breaking/?show=81025. 14 février 2006. [Consulté le 8 décembre 2006].

Mining Watch. *Canadian Mining Companies Destroy Environment and Community Resources in Ghana*. http://www.miningwatch.ca/index.php?/AXMIN/Cdn_Cos_in_Ghana. 24 juillet 2003. [Consulté le 21 octobre 2004].

Nones, Jones A. *Central Banks Quicken Pace of Gold Sales*. Resource Investor: <http://www.resourceinvestor.com/pebble.asp?relid=24013>. September 26, 2006. [Consulté le 13 octobre 2006].

O'Connell, Rhona. *Gold means an escape from poverty*. Mineweb: <http://www.mineweb.net>. 26 mai 2005. [Consulté le 22 septembre 2005].

Organisation for Economic Co-operation and Development. *African Economic Outlook, 2003/2004 : Burkina Faso*. <http://www.oecd.org>. [Consulté le 5 juin 2005].

Palmer, Karen. *Behind Bonte's Bankruptcy*. http://community.jhr.ca/articles/articles_single_f.php?Lang=English&contentID=49. 7 October 2004. [Consulté le 21 avril 2005].

Premoli, Camillo. « African Gold : Potential, Problems and Opportunities ». *Sydney Mineral Exploration Discussion Group* : www.smedg.org.au/premoli.pdf. 18 aout 1997. [Consulté le 17 novembre 2004].

Sakyi-Addo, Kwaku. « Ghana's gold dilemma ». *BBC*, 4 february 2003. <http://news.bbc.co.uk/1/low/world/africa/2724339.stm>. [Consulté le 21 octobre 2004].

Tredway Gareth, « Replacement is the new growth in gold industry ». *Mineweb.com*, August 4th 2006. http://www.mineweb.net/gold_silver/869154.htm. [Consulté le 12 octobre 2006].

World Gold Council. *Central banks and supranational organisations*. April 2006. http://www.gold.org/value/markets/supply_demand/central_banks.html. [Consulté le 27 octobre 2006].

World Gold Council. *The Value of Gold to Society*. http://www.gold.org/pr_archive/pdf/The_Value_of_Gold_to_Society.pdf. October 25th 2005. [Consulté le 2 décembre 2005].

World Gold Council. http://www.gold.org/value/markets/supply_demand/index.html#1.
[Consulté le 13 octobre 2006].

Wright, Scott. *Junior Golds 101. Zeal Speculation and Investment*:
www.zealllc.com/2005/juniors.htm. 25 Février 2005. [Consulté le 1er juin 2005].

Sites Internet généraux:

Africa Intelligence:

[http://www.africaintelligence.fr/AMF/archives/default_archives.asp?num=42&year=.](http://www.africaintelligence.fr/AMF/archives/default_archives.asp?num=42&year=)
[Consulté le 13 septembre 2005].

Agence Canadienne de Développement International : http://www.acdi-cida.gc.ca/cida_ind.nsf/vall/FE101344B588702B85256C95005F0CFB?OpenDocument. .
[Consulté le 3 mai 2005].

Ambassade du Canada au Ghana. <http://www.dfait-maeci.gc.ca/accra/menu-en.asp>.
[Consulté le 8 janvier 2007].

Ambassade du Ghana au Canada. <http://www.ghanahighcommission-canada.com>. [Consulté le 8 janvier 2007].

BHP-Billiton: <http://www.billiton.com>. [Consulté le 4 août 2005].

CHF Investor Relations: <http://www.chfir.com>. [Consulté le 12 octobre 2006].

Ghana News: <http://www.ghananewstoday.com/social/apr11-mines.php>. [Consulté le 20 avril 2005].

Ghana Stock Exchange: <http://www.gse.com.gh>. [Consulté le 5 octobre 2005].

GhanaToday:

<http://www.ghanatoday.com/index.php?option=news&task=viewarticle&sid=6124>.
[Consulté le 12 novembre 2004].

GMP Securities L.P.: <http://www.gmpsecurities.com>. [Consulté le 27 février 2006].

Golden Star Resources Ltd.: http://www.gsr.com/PDFs/AR_2003.pdf. [Consulté le 14 septembre 2004].

Gouvernement du Canada :

<http://www.innovation.gc.ca/gol/innovation/site.nsf/en/in02252.html>. [Consulté le 12 décembre 2005].

London Bullion Market Association. <http://www.lbma.org.uk/>. [Consulté le 6 septembre 2005].

Mano River: <http://www.manoriver.com>. [Consulté le 7 décembre 2006].

Ministère des Finances du Canada :

<http://www.fin.gc.ca/budget04/bp/bpa9ae.htm#IncomeTax>. [Consulté le 9 décembre 2005].

http://www.fin.gc.ca/toctf/2003/taxrated_f.html. [Consulté le 9 décembre 2005].

http://www.fin.gc.ca/news03/03-016_1e.html. [Consulté le 12 décembre 2005].

<http://www.fin.gc.ca/gloss/gloss-f.html>. [Consulté le 12 décembre 2005].

Parlement du Ghana: <http://www.parliament.gh>. [Consulté le 14 juin 2005].

Prospectors and Developers Association of Canada:

<http://www.pdac.ca/pdac/members/communiq/key98.pdf>. [Consulté le 14 septembre 2004].

Ressources naturelles Canada:

http://mmsd1.mms.nrcan.gc.ca/mmsd/exploration/default_f.asp. [Consulté le 8 septembre 2004].

http://www.nrcan.gc.ca/taxeminiere/inv_2d2.htm. [Consulté le 9 décembre 2005].

Xtra-Gold Resources Corp: <http://xtragold.com/index-old.htm>. [Consulté le 10 mai 2006].