

Des contrats plus justes pour les pays pauvres

by [Karl P. Sauvart](#)

Plusieurs pays d'Amérique latine, d'Afrique, d'Europe de l'Est et d'ailleurs sont en train d'abroger ou de renégocier des contrats avec des entreprises multinationales, et d'autres sont susceptibles d'en faire autant. Cela pourrait coûter très cher. Certes, les gouvernements pourraient obtenir des termes plus avantageux, mais ils pourraient aussi bien être mêlés à des querelles d'investissements internationaux et décourager ainsi d'autres investisseurs. Pour les entreprises, les renégotiations sont synonymes d'incertitude et de possibles interruptions de production et de revenus.

D'importantes modifications dans le jeu des pouvoirs (généralement conséquences de changements des prix des matières premières) et des changements d'idéologie, ou dans l'approche économique de certains projets, peuvent déboucher sur des renégotiations, surtout lorsqu'il s'agit de gros investissements en ressources naturelles et en infrastructures. Mais, bien souvent, la raison est que le pays d'accueil considère qu'un contrat est injuste.

Même si l'observateur peut croire que le contrat est "juste", dans certains cas, il arrive que le pays d'accueil ne possède pas l'expertise nécessaire pour négocier le meilleur contrat possible – situation fréquente lorsque les multinationales négocient avec les pays les moins développés (les 50 pays les plus pauvres du monde, la plupart en Afrique subsaharienne). Le marché de 2005 de Mittal avec le Liberia (renégocié l'année dernière) et divers contrats avec le Congo relèvent sans doute au moins en partie de cette catégorie, tout comme certains marchés avec des pays de l'ex-Union soviétique.

Supposons qu'un contrat de pétrole ou de cuivre de 500 millions de dollars doive être négocié. Il est fort probable que ce contrat implique une grande multinationale capable de faire jouer une équipe de négociateurs composée de juristes, de géologues et d'analystes financiers de premier ordre qui comprennent, par exemple, les compromis entre taxes et royalties et savent les exprimer dans une langue appropriée. Le pays d'accueil, en revanche, ne peut simplement pas être à la hauteur d'une pareille équipe. Il ne sait peut-être même pas quoi demander.

Le contrat qui en résulte est d'autant plus problématique qu'il est susceptible d'impliquer l'une des ressources les plus importantes du pays d'accueil, qui peut générer des revenus plus prévisibles (et sans doute supérieurs) à l'aide au développement officielle – et sur une longue durée. Ainsi, sans même qu'il soit question de corruption, il n'est en rien surprenant qu'un futur gouvernement exige qu'un contrat soit renégocié.

Il est clair que le terrain de jeu des multinationales doit être nivelé. En théorie, le pays d'accueil peut engager ses propres experts internationaux pour l'assister lors des

négociations. Mais les pays pauvres manquent en général des fonds nécessaires pour s'acquitter des honoraires d'une telle équipe. Et ni la Banque mondiale, ni les banques de développement régional n'ont le savoir-faire interne, ni, d'ailleurs, les fonds, permettant d'apporter une assistance technique.

Et si les multinationales fournissaient ces fonds ? De toute évidence, les multinationales veulent des marchés qui leur soient le plus favorable possible ; mais elles veulent aussi des contrats durables qui ne soient pas désavoués par le gouvernement d'après. Elles ont donc tout intérêt à négocier un marché juste, et qui soit *considéré* comme juste. En outre, pour les grands marchés, les coûts des équipes de négociation sont relativement réduits (ou peuvent être remboursés grâce aux revenus générés par le projet).

Mais même si une entreprise choisit cette approche, les problèmes restent nombreux. Comment la mettre en place sans prendre des airs de corruption (si l'entreprise donne directement les fonds au gouvernement) ? Et comment les entreprises peuvent-elles empêcher qu'une partie de ces fonds soit mal employée (par exemple si le gouvernement engage une équipe de médiocre qualité) ?

Voici une proposition : un Investment Contract Aid Facility (ICAF) [outil d'aide aux contrats d'investissement], sous l'égide d'une organisation réputée. L'ICAF fonctionnerait comme un compte bloqué auquel l'entreprise verserait les fonds nécessaires pour que le pays d'accueil puisse engager une équipe de négociation. Le gérant de ce compte bloqué inviterait ensuite le pays à choisir une équipe, en suggérant le genre de qualités nécessaires et peut-être même en fournissant une liste d'experts.

Le pays serait libre de choisir sa propre équipe, mais le gérant du compte bloqué, aidé d'un conseil consultatif international composé d'experts volontaires, devrait approuver son excellente qualité. On pourrait même y inclure un élément de renforcement des capacités en y ajoutant un ou deux négociateurs locaux. Le résultat devrait prendre la forme d'un contrat aussi juste que possible dans les circonstances données – et qui soit perçu comme tel.

Il suffirait qu'une poignée de PDG et de Premiers ministres annoncent qu'ils sont prêts à envisager l'utilisation d'un tel outil au cas par cas. Certes, cela ne mettrait pas un terme à l'abrogation ou à la renégociation de contrats, mais cela éliminerait une de leurs causes principales, et rendrait service autant aux pays qu'aux entreprises.

Karl P. Sauvant dirige le Programme sur l'investissement international de l'université de Columbia et est co-directeur de l'Initiative Ville du millénaire.

Copyright: Project Syndicate, 2008.

www.project-syndicate.org

Traduit de l'anglais par Bérengère Viennot

Toute reproduction du contenu de ce site sans accord écrit de Project Syndicate constitue une infraction à la législation internationale relative au droit d'auteur. Pour obtenir une

autorisation, merci de nous contacter à l'adresse suivante : distribution@project-syndicate.org.