

## **DESCRIPTION DU SEMINAIRE – Négociation de contrats miniers : Comprendre et améliorer le processus de négociation contractuelle et les résultats**

***15-19 septembre 2014 - Dakar, Sénégal***

Les industries extractives sont des composantes clés de l'économie de plusieurs pays en voie de développement. Lorsqu'elles sont bien gérées, les ressources minières et d'hydrocarbures offrent une réelle opportunité pour ces pays d'atteindre une croissance économique durable et de réduire la pauvreté.

Néanmoins, trop souvent dans les pays riches en ressources naturelles, ces attentes n'ont pas été réalisées et l'investissement dans le secteur minier n'a pas produits de réels résultats. Bien que les causes soient diverses et complexes, il est désormais largement reconnu que l'une des difficultés majeures est liée aux faiblesses identifiées dans les contrats clés souvent inadéquates qui définissent les rapports entre l'investisseur et le pays hôte. Les contrats pour le développement des ressources naturelles sont très complexes et certains gouvernements sont souvent peu informés en ce qui concerne certains détails techniques et géologiques comparés aux sociétés pétrolières, gazières ou minières participants aux négociations et accompagnées d'une équipe d'avocats et de personnel technique très compétents.

Ce séminaire de cinq (5) jours traitera des problèmes fondamentaux dans la négociation de contrats miniers, fournira un aperçu du processus de négociation et présentera les types de clauses qui ont occasionné des litiges et soulevé certaines problématiques. Cette formation sera également l'opportunité d'identifier les différentes approches alternatives et les exemples de clauses pour mieux aborder ces points lors de la rédaction de contrats.



Le séminaire sera présenté par un groupe d'experts éminents et d'institutions internationales et traitera, entre autres, : de l'organisation des équipes gouvernementales lors de négociations, des stratégies de négociation et de problématiques contractuelles spécifiques en utilisant des exemples de clauses extraits de modèles de contrats existants pour illustrer les diverses options.


L'objectif principal de ce séminaire est de servir d'étape pour une amélioration du processus de négociation et aboutir à des contrats plus appropriés et à de meilleurs résultats pour les Etats ; permettre au secteur de contribuer plus efficacement au développement durable à tous les niveaux dans le pays hôte ; et d'assurer une certaine stabilité des investissements miniers sur le long terme.

Le séminaire couvrira les sujets suivants avec la plupart des sessions traitant de clauses contractuelles alternatives. Il inclura des exercices interactifs et des simulations de négociation.

- **Contexte: La Vision minière pour l'Afrique : Ressources minières, développement durable et le rôle des contrats**
- **Identification des problématiques**
  - Expérience des participants: quels sont les problèmes et inquiétudes auxquels nous devons faire face?
  - Quels sont les obstacles clés pour améliorer les contrats?



- 
- **Bien saisir le contexte social et juridique**
    - Comprendre les négociations avec une approche commerciale et l'application d'une politique sectorielle
    - les négociations en tant que modèle commercial
    - Négociations contractuelles: d'une approche gagnant-perdant à une approche gagnant-gagnant-gagnant
    - Harmoniser les relations de trois (3) acteurs clés
    - Le permis social d'exploiter
    - Négociations contractuelles : l'environnement juridique
    - Introduction générale aux "Standards Internationaux"
    - Types de rapports juridiques entre le pays hôte et les investisseurs
    - Transparence
  - **Préparation à la négociation : Construire une base solide**
    - L'importance de la préparation
    - Comprendre et connaître ce que nous avons et son importance
    - Trouver des conseils indépendants et compétents
    - Gérer le processus de négociation
  - **Problématiques lors de la phase de pré-construction : comment mener les négociations**
    - Négocier les problématiques liées à la phase de démarrage de la mine
    - Relocalisation
  - **Concilier problématiques fiscales et optimisation commerciale**
    - Faire face au problème des décalages de revenus et irrégularités
    - Actions gratuites, *joint-venture* avec le gouvernement, accord de partage de production
    - Subventions
    - Prévision de flux financiers futurs émanant des redevances
    - Profits inattendus et exceptionnels "*Windfall profits*"
    - Une revue succincte des problématiques d'impôts sur le revenu
    - Observations sur les paradis fiscaux et les prix de transfert
    - Droits de douane sur les équipements miniers et de transformation
    - Etre ou ne pas être: un débat sur les clauses de stabilisation fiscales ou non-fiscales
  - **Négocier les avantages sociaux et les obligations des sociétés**
    - Sources de conflits avec les communautés et échecs des projets
    - Partage des revenus au niveau local/ partage de revenus au niveau national
    - Emploi et formation
    - Contenu local : achat de biens et services au niveau local, "*backward linkages*"
    - Infrastructures: quelles sont les options
    - Attentes au niveau local et gestion des impacts
    - Avantages en aval et valorisation ("*forward linkages*")
    - Rôle des associations locales et des organisations non-gouvernementales dans les négociations?
  - **Gérer les problématiques sur le long terme**
    - Gestion et protection de l'environnement
    - Fermeture de la mine et développement de la communauté
- 

- 
- Règlement des conflits
  - Problématiques liées au règlement des conflits au niveau international
  - Problématiques liées à la revue et la renégociation de contrats

Avec un financement reçu par le fond EITAF ( vient de l'anglais Extractive Industries Technical Advisory Facility), la Banque mondiale a développé un programme de formation sur la négociation des contrats miniers en partenariat avec la Facilité africaine de soutien juridique (ALSF), le Sustainable Development Strategies Group (SDSG), et l'Institut international du développement durable (IISD) en tant qu'institutions partenaires régionales. L'objectif initial de cette initiative est de soutenir les pays africains.

**L'EITAF** est un fonds fiduciaire multi-bailleurs (MDTF), géré par l'unité d'appui au secteur extractif (mine, pétrole et gaz) de la Banque mondiale. Son objectif est d'appuyer les pays en développement, riches en ressources naturelles de structurer convenablement les transactions sur les projets dans le secteur extractif ainsi que les politiques sectorielles, en amont, réduisant ainsi le risque de litiges coûteux et politiquement difficile en aval. Le 'EITAF' finance les services de conseil d'intervention rapide et le renforcement des capacités dans le cadre des opérations et la politique des ressources extractives. EITAF finance également la production et la diffusion des connaissances internationales sur les questions du secteur extractif pour combler au manque d'intégration des bonnes pratiques pour la bonne gouvernance du secteur extractif et la gestion des projets de développement préconisés.

**La Facilité africaine de soutien juridique (ALSF)**, hébergée par la Banque africaine de développement, est une institution internationale dédiée à la fourniture de services de conseil juridique et technique de haute qualité aux pays africains dans le cadre des contentieux commerciaux avec des créanciers et des transactions commerciales complexes. Les secteurs d'intervention de la Facilité sont principalement les ressources extractives, les infrastructures, les partenariats public-privé, la dette souveraine et l'agriculture. L'ALSF se consacre également au renforcement des capacités juridiques des gouvernements africains pour la négociation de divers accords commerciaux. [www.alsf.org](http://www.alsf.org).

**L'IISD** est un organisme à but non lucratif qui contribue au développement durable en formulant des recommandations stratégiques sur le commerce international et l'investissement, la politique économique, la sécurité, le changement climatique et l'énergie, la mesure et l'évaluation et la gestion durable des ressources naturelles. L'IISD a été officiellement créé en 1990, avec son siège à Winnipeg, au Canada; l'Institut par la suite élargie pour inclure des bureaux à New York (1993), Ottawa (1995), Genève (2000) et Pékin (2013). L'IISD a plus de 150 employés et associés répartis dans plus de 30 pays. [www.iisd.org](http://www.iisd.org)

**L'SDSG** est une organisation à but non lucratif basée aux Etats-Unis, avec un réseau international d'experts qui gère et met en œuvre des projets dans le monde entier. QSSD met l'accent sur la contribution des ressources naturelles au développement durable en travaillant avec les gouvernements, les collectivités, l'industrie, les organisations internationales et autres parties prenantes pour appuyer l'amélioration de la gouvernance, des accords juridiques stables et équitables, les réformes politiques, , une éducation et des travaux de recherches pertinents. [www.sdsg.org](http://www.sdsg.org)

