



PARLEMENT EUROPEEN

Direction-Générale Politiques Internes de l'Union

ETUDE

Departement Thematique Politiques Externes

LES IMPLICATIONS DE REACH POUR LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT

POLITIQUES EXTERNES

MARS 2006

FR

PARLEMENT EUROPEEN

Direction générale des politiques externes de l'Union

ETUDE

Département des politiques externes

LES IMPLICATIONS DE REACH POUR LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT

Politiques externes

MARS 2006

FR

Traduction externe

PARLEMENT EUROPEEN

DIRECTION GENERALE DES POLITIQUES EXTERNES DE L'UNION

Département des politiques externes

LES IMPLICATIONS DE REACH POUR LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT

LES MOYENS DE PRESERVER LEURS INTERETS

Politiques externes

La présente étude a été réalisée sur la demande de la commission du développement du Parlement européen.

Le présent document est publié dans les langues suivantes:

- Original: EN;
- FR.

Auteur:

D^r Frank Ackerman
Global Development and Environmental Institute
Université de Tufts, Boston, États-Unis
au nom de International Chemical Secretariat,
Göteborg, Suède

Responsable:

M. Reinhart PABST
Parlement européen
Département des politiques
Plateau du Kirchberg
Bureau: SCH 06B046
L-2929 Luxembourg
Tél.: +352-4300-22021
Fax: +352-4300-24296
E-mail:rpabst@europarl.eu.int

Manuscrit achevé en mars 2006.

Des exemplaires sur support papier peuvent être obtenus par:

- e-mail: [poldep-relex@europarl.eu.int]
- Site intranet: [<http://www.expo.ep.parl.union.eu/expo>]

Bruxelles, Parlement européen, 2006.

Les avis exprimés dans ce document sont ceux de l'auteur et ne représentent pas nécessairement la position officielle du Parlement européen.

Reproduction et traduction autorisées, sauf à des fins commerciales, moyennant mention de la source, information préalable de l'éditeur et transmission d'un exemplaire à celui-ci.

DIRECTION GENERALE DES POLITIQUES EXTERNES DE L'UNION

Département des politiques externes

**LES IMPLICATIONS DE REACH POUR LES
PAYS EN DÉVELOPPEMENT**

LES MOYENS DE PRESERVER LEURS INTERETS

Résumé:

La présente étude porte sur la proposition de règlement concernant les substances chimiques (REACH, COM (2003) 644 final du 29 octobre 2003), qui suscite un grand malaise au sein des pays en développement compte tenu des contraintes que REACH pourrait leur imposer en termes d'accès aux marchés européens.

L'étude explique le fonctionnement de REACH et examine l'impact socio-économique sur les pays en développement, en s'intéressant plus particulièrement aux pays ACP, notamment à l'Afrique du Sud, au Mozambique, à la Jamaïque, au Ghana et à la Tanzanie. Elle se penche sur les éventuels évolutions des tendances au plan de la compétitivité et des flux commerciaux. Un accent particulier est mis sur le rôle des multinationales par rapport aux producteurs locaux. Par ailleurs, l'étude met en lumière l'impact macroéconomique de REACH en ce qui concerne l'emploi et les recettes publiques. Elle examine également les coûts et les bénéfices de REACH pour les pays ACP.

Enfin, l'étude se penche sur l'assistance technique, le renforcement des capacités, l'accès à l'information et le soutien direct en faveur des petites et moyennes entreprises.

Politiques externes

Table des matières

Préface	vii
Résumé analytique	viii
Introduction	1
1. Cadre réglementaire et institutionnel	3
1.1. Fonctionnement du système REACH	3
1.2. Comparaison avec la législation antérieure	4
1.3. Exemptions prévues par REACH présentant un intérêt particulier pour les pays ACP	4
1.4. Exigences applicables aux substances contenues dans des produits	5
1.5. Les inquiétudes soulevées par REACH et ses impacts sur les pays ACP	6
2. Le développement et le commerce des pays ACP: dans quelle mesure sont-ils soumis à REACH?	7
2.1. Informations de base concernant les économies des pays ACP	7
2.2. Catégories d'exportations et pays concernés par REACH	7
2.3. Impacts possibles sur les huiles végétales	14
2.4. Substances contenues dans des produits	14
3. Entreprises exportatrices: multinationales contre producteurs locaux	16
3.1. Aluminium	17
3.2. Or	18
3.3. Ferro-alliages	19
3.4. Alcools acycliques et ammoniac	20
3.5. Huiles essentielles	21
4. Comparaison avec les exportateurs des pays autres que les pays ACP	25
4.1. Comparaisons: pays ACP, Chili et Pérou	29
4.2. Comparaisons: Afrique du Sud, Brésil, Chine et Inde	31
4.3. Préférences commerciales des pays ACP	32
5. Importance macroéconomique des exportations REACH	33
5.1. Impacts sur l'emploi	35
5.2. Recettes publiques	37
5.3. Impacts macroéconomiques: quels sont les enjeux?	37
6. Coûts et bénéfices de REACH pour les pays ACP	39
6.1. Interprétation des coûts de REACH	39
6.2. Estimation du coût de REACH pour les pays ACP	41
6.3. Bénéfices de REACH: estimations européennes	43
6.4. Bénéfices de REACH pour les pays ACP	44
7. Les moyens de préserver les intérêts des pays en développement	46
7.1. Assistance technique et renforcement des capacités	46
7.2. Accès à l'information pour les gouvernements des pays en développement	47
7.3. Soutien aux PME	48
7.4. REACH et le SGH	48
7.5. Une substance, un enregistrement	48
Bibliographie	50
Notes de fin de document	54

Liste des tableaux

Tableau 2.1. Exportations REACH des pays ACP sélectionnés	8
Tableau 2.2. Exportations de produits miniers visées par REACH	9
Tableau 2.3. Exportations de produits chimiques visées par REACH	9
Tableau 2.4. Nombre de catégories d'exportations REACH, par fourchette de quantités	11
Tableau 2.5. Principales exportations REACH par pays ACP	12
Tableau 4.1. Exportations REACH	26
Tableau 4.2. Nombre de catégories d'exportations REACH pour les pays n'appartenant pas au groupe des États ACP sélectionnés, par fourchette de quantités	27
Tableau 4.3. Principaux fournisseurs des exportations REACH sélectionnées	28
Tableau 4.4. Principales exportations REACH pour l'Afrique du Sud, le Brésil, la Chine et l'Inde	29
Tableau 5.1. Dépendance des pays ACP à l'égard des exportations, 2004	33
Tableau 5.2. Exportations à destination de l'UE, exportations REACH et exportations totales, 2004	34
Tableau 5.3. Exportations REACH et emploi estimé	35
Tableau 6.1. Coûts liés à l'enregistrement et aux essais exigés par REACH, par substance	39
Tableau 6.2. Coût estimé de REACH pour les pays ACP	42

Liste des annexes (non incluses dans la présente version)

	Page(s)
Annexe I Liste complète et description de l'ensemble des catégories de produits à quatre chiffres du système harmonisé exportées par les pays ACP potentiellement visées par REACH.	A2-A8
Annexe II Nombre de catégories d'exportations REACH à quatre chiffres, par fourchette de quantités, pour l'ensemble des pays ACP.	A9-A11
Annexe III Exportations sud-africaines de produits chimiques visés par REACH, catégories à huit chiffres de la nomenclature du système harmonisé, exportations à destination de l'UE en quantités supérieures à 1 000 tonnes par an.	A12-A13
Annexe IV Section 3301 du système harmonisé (huiles essentielles), catégories à huit chiffres, principaux pays ACP exportateurs.	A14-A16
Annexe V Catégories de produits à quatre chiffres du système harmonisé visées par REACH pour l'ensemble des pays ACP.	A17-A44
Annexe VI Catégories de produits à quatre chiffres du système harmonisé visées par REACH pour des groupes de pays et certains pays sélectionnés n'appartenant pas au groupe des États ACP.	A45-A85

Note: Toutes les données utilisées dans les annexes ont été téléchargées à partir de la base de données d'Eurostat sur le commerce extérieur.

Préface

Les pages qui suivent constituent une évaluation des implications de REACH pour les pays en développement ainsi que des moyens possibles de préserver leurs intérêts. Cette étude a été commandée par la direction générale des politiques externes du Parlement européen.

Auteur principal: D^r Frank Ackerman, Global Development and Environmental Institute, Université de Tufts, Boston, États-Unis.

Coordinatrice du projet: Anne-Sofie Andersson, Secrétariat international sur les produits chimiques.

Chercheurs: Rachel Massey, Brian Roach, Elizabeth Stanton et Raya Widenoja du Global Development and Environmental Institute, Université de Tufts, Boston, États-Unis.

Julien Milanesi, William Parienté et Bernard Contamin du Centre de recherche et d'étude sur les pays d'Afrique orientale, Université de Pau et des pays de l'Adour, Pau, France.

Professeur Patrick Bond et Euripides Euripidou de la University of KwaZulu-Natal School of Development Studies, Durban, Afrique du Sud.

Anne-Sofie Andersson et Per Rosander du Secrétariat international sur les produits chimiques, Göteborg, Suède.

Résumé analytique

Le présent rapport examine les effets que la nouvelle proposition de politique européenne sur les produits chimiques (REACH) pourrait avoir sur les pays en développement en général, et sur les pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP) en particulier. Il parvient à la conclusion que les effets de REACH sur les pays ACP seront en grande partie gérables et qu'ils n'interféreront pas avec les tendances actuelles des échanges commerciaux.

S'il est prévu que les effets sur les pays ACP seront mineurs, il n'en demeure pas moins possible d'apporter une certaine assistance à ces pays afin de veiller à ce qu'ils tirent autant que possible bénéfice du nouveau règlement. L'idéal serait que la mise en œuvre de REACH soit assortie de programmes destinés à aider les pays en développement à créer au plan national des systèmes de gestion des produits chimiques. Nous formulons plusieurs suggestions concernant les différents moyens dont l'UE pourrait veiller à ce que les pays ACP disposent d'informations suffisantes concernant REACH et à ce qu'ils puissent faire la transition sans difficultés.

Nous avons introduit dans le présent rapport la catégorie dite «exportations REACH», qui englobe l'ensemble des catégories de produits que les pays ACP exportent à destination de l'UE et qui sont susceptibles d'être visées par REACH.

1. Cadre réglementaire et institutionnel

REACH n'est pas introduit dans un vide réglementaire. En effet, il remplace un ensemble complexe de règlements et de directives existants. Les exigences en matière d'essai et d'enregistrement sont en fait moins contraignantes que les règles en vigueur applicables aux produits chimiques qui ont été mis sur le marché depuis 1981.

Du point de vue des pays ACP, les négociations en cours sur les exemptions pour les minéraux et les autres substances présentes dans la nature revêtent un intérêt particulier. Tant les amendements du Conseil que ceux du Parlement élargissent les exemptions dans ces catégories. Le texte du Conseil exempté les minéraux, les minerais et les produits miniers et énergétiques connexes de l'obligation d'enregistrement dès lors qu'ils ne sont pas chimiquement modifiés. Il exempté également les «substances présentes dans la nature» autres que celles énoncées ci-dessus, si elles ne sont pas chimiquement modifiées, sauf si elles répondent aux critères de classification comme substances dangereuses. Bien qu'il ne soit pas identique, le texte du Parlement suit une approche similaire.

2. Le développement et le commerce des pays ACP: dans quelle mesure sont-ils soumis à REACH?

Le groupe des États ACP compte 79 pays en développement qui bénéficient d'une relation particulière de longue date avec l'Europe. L'Afrique du Sud, qui est de loin la plus grande économie industrielle des pays ACP, constitue à de nombreux égards une catégorie à part entière.

REACH est applicable à un sous-ensemble d'exportations des pays ACP à destination de l'Union européenne. Pour l'ensemble des pays ACP, les «exportations REACH» ont représenté en moyenne 6,5 milliards d'euros par an, soit 1,4 % du PIB, entre 2002 et 2004. On constate

toutefois de grandes divergences d'un pays ACP à l'autre, certains pays ne réalisant quasiment pas d'exportations REACH tandis que d'autres en enregistrent des proportions relativement importantes. L'Afrique du Sud représente à elle seule près des deux tiers de la valeur des exportations REACH, et les effets de REACH sur les pays ACP se limitent globalement à un sous-ensemble de 24 pays.

Les exportations REACH concernent par ailleurs un nombre limité de produits, notamment l'or, le fer et l'acier, l'aluminium, les métaux du groupe du platine, les alcools acycliques, le cobalt et le nickel. Si d'autres produits sont également exportés, les plus importants flux commerciaux des pays ACP touchés par REACH portent sur quelques métaux communs. Dans les 24 pays ACP les plus concernés par REACH, les deux premières catégories d'exportations représentent au moins 63 %, voire même 90 % dans bien des cas, de l'ensemble des exportations REACH. Les métaux viennent en tête des exportations REACH dans 18 pays; les huiles essentielles figurent parmi les principales exportations dans trois pays.

Le premier exportateur des pays ACP en est également la plus grande économie: il s'agit de l'Afrique du Sud qui dispose du plus important secteur minier des pays ACP. La plupart des exportations REACH de l'Afrique du Sud concerne des métaux, notamment l'or, les métaux du groupe du platine et les produits sidérurgiques. En ce qui concerne l'or et le platine, la première entreprise est une filiale du géant minier Anglo American, et un petit nombre d'entreprises assurent la quasi-totalité de la production de la nation. En ce qui concerne le fer et l'acier, le secteur est également dominé par une poignée de grandes entreprises.

Plusieurs catégories d'exportations des pays ACP à destination de l'UE comportent des articles susceptibles de contenir des substances visées par REACH. Il se pourrait que les dispositions de REACH génèrent un petit avantage concurrentiel pour les importateurs de ces articles basés au sein de l'UE par rapport aux producteurs basés dans l'UE.

3. Entreprises exportatrices: multinationales contre producteurs locaux

Les principales multinationales et les plus grandes entreprises des pays ACP sont sans doute en mesure de respecter les exigences réglementaires instaurées par REACH, aussi bien que les entreprises européennes. En revanche, les petites entreprises locales des pays en développement risquent de se trouver confrontées à de réelles difficultés pour comprendre et respecter un règlement européen tel que REACH.

Les métaux, les alcools et l'ammoniac sont généralement produits et exportés par des multinationales, qui collaborent parfois avec des entreprises locales ou des gouvernements nationaux par le biais d'entreprises communes. Dans certains pays comme l'Afrique du Sud, Trinidad-et-Tobago et le Zimbabwe, de grandes entreprises locales exercent également dans ces secteurs. Dans les pays producteurs d'or autres que l'Afrique du Sud, l'extraction d'or à petite échelle existe parallèlement aux grandes mines commerciales; les services gouvernementaux sont chargés d'acheter l'or auprès des petites entreprises d'extraction et de l'exporter, même si les ventes au marché noir sont aussi courantes. Les huiles essentielles sont produites et exportées par de petites entreprises locales qui pourraient avoir besoin d'aide pour se conformer à REACH. L'Afrique du Sud compte plusieurs multinationales ainsi que de très grandes entreprises nationales opérant dans le secteur minier, dans le secteur des métaux et dans l'industrie chimique. Si la production et les exportations sont assurées en majorité par ces très

grandes entreprises, il existe également une minorité de petites entreprises sud-africaines pour lesquelles les exigences de REACH pourraient constituer un défi.

Dans les secteurs sur lesquels nous avons fait porter notre étude, seul celui des huiles essentielles et, dans une moindre mesure, les petits exportateurs sud-africains appuient l'idée selon laquelle les exportateurs des pays en développement pourraient avoir besoin d'aide pour faire face à REACH. La majeure partie des principales exportations des pays ACP, dont la grande majorité des exportations de l'Afrique du Sud, sont réalisées par des grandes multinationales, des entreprises communes et de grandes entreprises locales.

4. Comparaison avec les exportateurs de pays autres que les pays ACP

Les exportations des pays ACP représentent moins d'un dixième du total des produits visés par REACH importés dans l'UE; d'autres pays en développement en représentent quatre fois plus. En pourcentage du PIB toutefois, les exportations de produits visés par REACH jouent un plus grand rôle dans certains pays ACP que dans la plupart des autres pays en développement.

L'Afrique du Sud est comparable à d'autres grandes économies industrielles émergentes du monde en développement, comme le Brésil, la Chine et l'Inde. Si l'Afrique du Sud a exporté chaque année pour quelque 4,2 milliards d'euros de produits visés par REACH entre 2002 et 2004, le Brésil en a exporté pour 1,8 milliard d'euros, la Chine pour 3,7 milliards d'euros et l'Inde pour 1,5 milliard d'euros. Si l'exploitation minière est plus importante en Afrique du Sud, l'industrie chimique joue un plus grand rôle au Brésil, en Chine et en Inde. Bien que les exportations REACH représentent en Afrique du Sud une bien plus grande part de l'économie que dans ces autres pays, il est improbable que REACH en modifie la position concurrentielle.

5. Impacts macroéconomiques

Au total, sept pays ACP, dont l'Afrique du Sud, enregistrent des exportations REACH supérieures à 2 % du PIB. En proportion du PIB, la valeur des exportations REACH est la plus importante au Mozambique et au Suriname.

On ne dispose pas de données complètes concernant l'emploi dans les secteurs visés par REACH pour tous les pays ACP. On estime à 315 000 le nombre de travailleurs dans les secteurs visés par REACH dans les pays ACP, dont plus des deux tiers en Afrique du Sud. (Dans les pays où s'exerce l'activité d'extraction d'or à petite échelle, ce chiffre sera plus important. La production à petite échelle est très limitée, voire inexistante, dans la plupart des autres secteurs d'exportation de produits visés par REACH.) Ces emplois ne sont pas menacés par REACH puisque le règlement ne créera pas de bouleversement économique d'importance; l'Europe continuera à importer les mêmes produits des pays ACP.

En ce qui concerne les recettes publiques, les données de meilleure qualité dont on dispose concernent à nouveau l'Afrique du Sud. En 2005, les recettes publiques sud-africaines provenant des taxes frappant l'extraction d'or ainsi que des bénéfices générés par les participations du gouvernement dans les mines représentaient 6 % des bénéfices industriels. Les taxes et les bénéfices issus du secteur minier représentent certainement une plus grande part des recettes pour d'autres pays ACP. Certains pays en développement tirent jusqu'à 25 à 30 % de leurs recettes du secteur minier.

6. Coûts et bénéfices de REACH pour les pays ACP

Les coûts de REACH concernent essentiellement l'enregistrement et la réalisation des essais exigés pour toutes les exportations visées par REACH, ainsi que les pertes ou bouleversements économiques éventuels causés par le règlement. Les coûts directs sont toutefois suffisamment limités et les entreprises généralement suffisamment grandes pour permettre de réduire au minimum les éventuels bouleversements économiques. Les bénéfices de REACH sont notamment les suivants: compréhension améliorée des risques que supposent les substances chimiques pour la sécurité, meilleure protection de la santé des travailleurs et du milieu naturel et, éventuellement, réduction de la responsabilité au titre des dommages futurs.

D'après les données relatives au volume des exportations, nous estimons que le coût total de REACH pour les pays ACP avoisinera les 50 millions d'euros, soit 4,6 millions d'euros par an au cours de la période transitoire de onze ans. Les exportations de l'Afrique du Sud devraient supporter plus de la moitié de ce coût, soit 30 millions d'euros au total ou 2,8 millions d'euros par an. Les autres coûts les plus conséquents, s'élevant à plus de 2 millions d'euros au total ou 200 000 euros par an, seraient supportés par Cuba et Trinidad-et-Tobago. En pourcentage de la valeur des exportations REACH, les coûts seraient les plus élevés pour le Liberia et la Papouasie-Nouvelle-Guinée.

Plusieurs études européennes ont estimé que REACH générera des avantages substantiels, l'emportant facilement sur ses coûts. Certains de ces avantages peuvent s'avérer particulièrement précieux pour les pays en développement, sous la forme d'une protection pour la santé des travailleurs dans les secteurs d'exportation. Dans les secteurs qui font de plus en plus l'objet de délocalisations vers les pays en développement, comme le textile, des réglementations du type de REACH seront à la fois sources d'informations et d'incitations au profit de normes améliorées dans le domaine de la santé au travail dans les pays exportateurs. REACH peut également permettre des économies financières en identifiant les risques environnementaux émergents avant une contamination généralisée, et en évitant ainsi les décontaminations onéreuses.

REACH a pour but d'informer et d'identifier les risques que présentent les substances chimiques pour la santé ou l'environnement avant que des dommages considérables ne se produisent. Pour autant que REACH parvienne à réaliser cet objectif primordial, les pays tant développés qu'en développement en bénéficieront. Entre autres bénéfices, REACH créera pour les pays en développement une nouvelle ressource vitale sous la forme d'une base de données accessible par le public concernant les risques présentés par les substances chimiques et leurs propriétés. REACH favorisera également les efforts consentis par les pays en développement pour créer des systèmes intérieurs en vue d'une bonne gestion des substances chimiques.

7. Les moyens de préserver les intérêts des pays en développement

Dans cette partie de notre étude, nous nous penchons sur les différentes façons dont l'UE pourrait apporter son soutien aux pays en développement en général, et aux pays ACP en particulier, lorsqu'ils s'engageront dans le processus de mise en conformité à REACH.

Il peut ne pas être nécessaire d'apporter de nouvelles modifications aux dispositions de REACH pour préserver les intérêts des pays en développement. REACH a déjà été modifié pour répondre aux préoccupations de ces pays, notamment en exemptant un grand nombre de minéraux, qui représentent une partie essentielle de leurs exportations. Il est tout aussi important de veiller à ne pas affaiblir REACH de manière excessive puisque les pays en développement (et d'autres pays) profiteront des informations concernant les substances chimiques qui seront générées dans le cadre de REACH.

Il serait important que l'UE puisse aider les pays ACP à s'adapter aux exigences de REACH en veillant à la mise à disposition d'orientations et d'informations claires à chaque étape du processus. Des éclaircissements s'imposent en ce qui concerne l'étendue des exigences de REACH, la portée de l'autorisation et les responsabilités de l'Agence européenne des produits chimiques en matière de renforcement des capacités et d'assistance technique.

Par ailleurs, un certain nombre de pays en développement, dont certains pays ACP tels que l'Afrique du Sud, ont déjà avancé dans la mise en œuvre du système général harmonisé de classification et d'étiquetage des produits chimiques (SGH). Il importe que l'UE mette en œuvre le SGH le plus tôt possible afin d'éviter de créer des problèmes pour les exportateurs des pays en développement.

Le respect de REACH sera plus difficile dans une minorité de cas, tels que celui des huiles essentielles, où des PME produisent et exportent toute une palette de produits. Ces cas pourraient donc nécessiter une assistance, dont le coût sera limité compte tenu du nombre très réduit de secteurs d'exportation faisant intervenir des petites entreprises.

Introduction

L'Union européenne en est au stade final de la définition de son nouveau cadre législatif pour les produits chimiques, le système REACH (Registration, Evaluation and Authorisation of CHemicals - enregistrement, évaluation et autorisation des substances chimiques). Lors de la vaste discussion qui a été engagée concernant les impacts attendus de REACH, des questions ont été soulevées au sujet des effets de cette nouvelle politique sur les pays en développement. En particulier, portera-t-elle préjudice aux économies du groupe des pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP), dont l'orientation historique a été axée sur les exportations à destination de l'Europe? Les déclarations des pays ACP en tant que groupe, des différents pays à titre individuel et des milieux industriels de ces pays démontrent des inquiétudes quant aux effets du nouveau règlement européen sur les économies des pays en développement. En 2005, le Parlement européen a demandé une étude sur ces questions. Le présent rapport répond à cette demande.

La stratégie que nous avons adoptée dans le cadre de cette étude consiste à énumérer toutes les catégories d'exportations des pays ACP susceptibles d'être touchées par REACH (que nous appelons «exportations REACH»), puis à identifier les pays où ces exportations sont les plus importantes, ainsi que les entreprises participant à la production et à l'exportation des produits en question. Cette approche permet d'évaluer les éventuelles répercussions tant négatives que positives de REACH. D'un côté, une grande multinationale exportant un petit nombre de produits en grandes quantités devrait considérer les contraintes de REACH relativement légères; de l'autre côté, les petites entreprises locales des pays en développement, exportant un grand nombre de produits en faibles quantités, pourraient éprouver plus de difficultés à respecter REACH. En effet, nous avons trouvé des exemples de ces deux extrêmes, bien que les multinationales représentent une bien plus grande part des exportations REACH.

Définissons la notion d'«exportations REACH» de manière plus détaillée: les catégories de substances dont il est question dans le cadre de REACH ne correspondent pas précisément aux données disponibles sur les échanges commerciaux. Nous avons donc étudié des listes détaillées de catégories d'exportations afin de créer une concordance approximative. Plus particulièrement, nous avons passé en revue les centaines de catégories «à quatre chiffres» des sections relatives aux produits minéraux, aux produits chimiques, aux métaux précieux et aux métaux communs du système harmonisé de désignation et de codification des marchandises. Dans ce système, les numéros les plus courts se rapportent à des catégories plus larges et les numéros plus longs à des catégories plus limitées. Par exemple, la catégorie des «produits chimiques inorganiques» est une catégorie à deux chiffres, celle des «fluorures et sels complexes de fluor» une catégorie à quatre chiffres et celle de l'«hexafluorozirconate de dipotassium» une catégorie à huit chiffres.

Nous n'avons exclu que les catégories, comme les combustibles, dont nous avons la certitude qu'elles seraient exemptées de REACH. La liste des catégories d'exportations que nous avons considérées comme certainement, probablement ou même éventuellement soumises à REACH figure en annexe I; elles correspondent à ce que nous avons appelé «exportations REACH». Nous pensons que cette liste est excessive: elle a vocation à présenter le pire des scénarios quant aux impacts de REACH. C'est à partir de cette liste que nous avons analysé les exportations REACH par pays et par produit, pour parvenir aux calculs et aux analyses présentés dans le présent rapport, à partir de la deuxième partie.

Tout au long de la majeure partie du présent rapport, le terme «exportations REACH» ne se rapporte qu'aux exportations des pays ACP. Toutefois, dans la quatrième partie, nous comparons les exportations REACH des pays ACP aux exportations des mêmes produits du reste du monde à destination de l'Europe. Là encore, nous parlons d'«exportations REACH» des autres pays à destination de l'UE.

1. Cadre réglementaire et institutionnel

L'élaboration de REACH a commencé en 1999 lorsque les ministres de l'environnement de toute l'UE ont reconnu la nécessité d'un nouveau cadre réglementaire sur les produits chimiques. La Commission européenne a produit un premier document de consultation, invitant les différentes parties concernées à transmettre leurs commentaires, et produit une nouvelle proposition de texte législatif en 2003. La première lecture du Parlement européen a eu lieu en novembre 2005 et le Conseil européen a adopté une position commune quelques semaines plus tard.

Le Parlement et le Conseil ont tous deux apporté plusieurs amendements à la proposition de règlement. Les versions du Parlement et du Conseil étant différentes, la proposition fera l'objet d'une seconde lecture, qui devrait avoir lieu en octobre 2006. REACH pourrait alors entrer en vigueur quelques mois plus tard. Dans la présente étude, lorsqu'il existe des différences entre les versions du Parlement et du Conseil, nous nous basons sur le texte du Conseil. La version du Conseil étant plus légèrement rigoureuse sur les aspects du règlement applicables aux exportateurs des pays ACP, les conclusions que l'on en tire constituent pour ceux-ci le pire des scénarios.

1.1. Fonctionnement du système REACH

REACH se compose de plusieurs grandes parties: enregistrement, évaluation, autorisation et restrictions. Les exigences imposées par REACH seront applicables à tous les producteurs européens ainsi qu'aux importateurs de substances produites en dehors de l'UE. Si toutes les substances visées par REACH seront soumises aux obligations d'enregistrement et d'évaluation, seule une faible minorité devrait être soumise à autorisation et être concernée par les restrictions.

L'obligation d'enregistrement concernera les substances produites ou importées dans l'UE en quantités supérieures à une tonne par fabricant et par an. Il en résulte que 30 000 substances devraient être concernées. Seules les substances chimiques seront enregistrées, et non les préparations (mélanges) ni les articles (produits finaux). Les éléments d'information à enregistrer dépendent de la quantité de substances et sont plutôt limités en ce qui concerne les substances en quantités inférieures à 10 tonnes par an. S'agissant des substances qui se trouvent déjà sur le marché, les exigences d'enregistrement seront introduites progressivement sur une période de onze ans. Les substances produites en grandes quantités et les substances cancérogènes, mutagènes ou toxiques pour la reproduction seront enregistrées dans un délai de trois ans à compter de l'entrée en vigueur du règlement, suivies par les autres substances en quantités décroissantes. Les entreprises qui produisent la même substance devront s'échanger certains éléments d'information afin d'éviter les essais inutiles et de réduire les coûts et les contraintes administratives qui s'y rapportent. Les enregistrements seront soumis à la nouvelle Agence européenne des produits chimiques, qui aura son siège à Helsinki, en Finlande.

Cette Agence évaluera les propositions de test des fabricants ou des importateurs de substances en quantités supérieures à 100 tonnes par an. Toutes les substances soupçonnées de présenter un risque pour la santé humaine ou l'environnement pourront faire l'objet d'examen complémentaires, dont on ne sait pas encore s'ils relèveront de la responsabilité de l'Agence ou de celle des États membres.

Une autorisation sera exigée pour l'utilisation des substances extrêmement préoccupantes (substances cancérogènes, mutagènes ou toxiques pour la reproduction, PBT*, vPvB^λ et autres substances tout aussi préoccupantes). Les fabricants, les importateurs et les utilisateurs pourront présenter, seuls ou en association avec d'autres, une demande d'autorisation pour une ou plusieurs utilisations et pour une ou plusieurs substances à la fois. Les exigences définitives en matière d'autorisation seront définies lors de la seconde lecture de la proposition de règlement.

1.2. Comparaison avec la législation antérieure

REACH n'est pas introduit dans un vide réglementaire. En fait, il remplacera un ensemble complexe de règlements et de directives. La législation antérieure faisait la distinction entre les substances dites «existantes» (mises sur le marché avant 1981) et les «nouvelles» substances. En ce qui concerne les substances existantes, rien n'oblige à transmettre des informations sur leurs propriétés (règlement n° 793/93). Quelques substances présentant un risque potentiellement élevé pour la santé humaine ou l'environnement ont été évaluées par les États membres. À l'inverse, des exigences relativement strictes s'appliquent aux substances chimiques qui ont été mises sur le marché depuis 1981, ainsi qu'aux substances considérées comme «dangereuses». Conformément à la directive 67/548/CEE, toutes les substances mises sur le marché depuis 1981 doivent être enregistrées si elles sont produites en quantités supérieures à dix kilogrammes. Les exigences imposées par cette directive en matière d'information augmentent parallèlement aux quantités de substances et sont en fait plus vastes que les exigences instaurées par REACH. Les versions de REACH élaborées par le Conseil et le Parlement continuent à imposer des exigences plus strictes à l'égard des nouvelles substances que des substances existantes produites en quantités comprises entre une et dix tonnes.¹

La directive 99/45/CE a instauré des règles en matière de classification, d'emballage et d'étiquetage des préparations dangereuses, sans imposer d'autres exigences pour les nouvelles préparations. La législation antérieure a également exigé la création d'une fiche de données de sécurité pour toutes les substances considérées comme dangereuses (directive 2001/58/CE); cette exigence sera maintenue dans le cadre de REACH. En outre, la directive 76/769/CEE prévoyait des restrictions applicables à certaines substances qui feront également l'objet de restrictions dans le cadre de REACH.

1.3. Exemptions prévues par REACH présentant un intérêt particulier pour les pays ACP

Les exportations des pays ACP à destination de l'UE concernent notamment les minéraux, les minerais et concentrés de minerai, les métaux, les déchets, les pesticides, d'autres produits chimiques et les vêtements. Certaines de ces exportations sont exemptées de REACH en totalité ou en partie.

Les polymères sont exemptés des obligations d'enregistrement et d'évaluation, bien qu'ils puissent être soumis à des autorisations et restrictions.² Les substances actives contenues dans des pesticides et des produits biocides ainsi que les produits pharmaceutiques sont également exemptés de l'obligation d'enregistrement dans la mesure où ils sont couverts par d'autres actes législatifs.³ De plus, REACH ne réglemente pas les déchets, bien qu'il vise les substances produites à partir de déchets ou au cours du traitement des déchets.

* Persistantes, bioaccumulables et toxiques.

^λ Très persistantes et très bioaccumulables.

L'annexe II de la proposition de règlement énumère plusieurs dizaines de substances supplémentaires qui sont exemptées de l'obligation d'enregistrement. Il s'agit notamment d'additifs alimentaires, de vitamines, de produits phytosanitaires et d'autres substances connues bien définies. L'annexe III énonce d'autres exemptions de l'obligation d'enregistrement, qui concernent notamment les substances résultant d'une réaction chimique qui se produit accessoirement à l'exposition d'une autre substance à des facteurs environnementaux ou accessoirement au stockage d'une autre substance, lors de l'utilisation finale d'autres substances ou dans d'autres circonstances; les hydrates d'une substance formés par l'association d'une substance avec l'eau; et les substances de base dont le profil au plan de la sécurité est bien connu, comme l'hydrogène et l'oxygène.

La proposition de la Commission exemptait les «minéraux, minerais ou substances présentes dans la nature s'ils ne sont pas chimiquement modifiés au cours de leur fabrication», sauf s'ils répondent aux critères de classification comme substances dangereuses. Elle exemptait également le gaz naturel, le pétrole brut et le charbon.⁴ Les versions de REACH du Conseil et du Parlement élargissent ces exemptions, limitant ainsi le champ d'application de l'acte législatif. Le texte du Conseil exempté les minéraux, les minerais, les concentrés de minerai, le gaz naturel, le gaz de pétrole liquéfié, les condensats de gaz naturel, les gaz de transformation et leurs composants, le pétrole brut, le charbon et le coke s'ils ne sont pas chimiquement modifiés, qu'ils soient ou non considérés comme substances dangereuses. Il exempté également les «substances présentes dans la nature» différentes de celles énumérées ci-avant si elles ne sont pas chimiquement modifiées, sauf si elles répondent aux critères de classification comme substances dangereuses.⁵ Le texte du Parlement ne présente que de légères différences sur ces questions.⁶

1.4. Exigences applicables aux substances contenues dans des produits

REACH impose aux fabricants et aux importateurs de fournir, dans certaines circonstances, des informations sur les substances contenues dans des produits. Selon le texte du Conseil, les fabricants et les importateurs de produits doivent faire enregistrer une substance contenue dans un produit si cette substance y est présente en quantités supérieures à une tonne par producteur ou importateur par an et si la substance est destinée à être rejetée «dans des conditions normales ou raisonnablement prévisibles d'utilisation».⁷

En outre, l'Agence européenne des produits chimiques doit être informée de toute substance contenue dans un produit si elle y est présente dans des quantités supérieures à une tonne par producteur ou importateur par an, si elle est présente dans une concentration supérieure à 0,1 % de masse du produit et si elle répond aux critères des substances soumises à autorisation. Ces dispositions ne sont pas applicables lorsque le fabricant ou l'importateur peut exclure l'exposition des êtres humains et de l'environnement «dans des conditions normales ou raisonnablement prévisibles d'utilisation, y compris l'élimination».⁸

Enfin, l'Agence peut imposer aux fabricants ou aux importateurs de produits de soumettre une demande d'enregistrement pour toute substance contenue dans un produit non visé par les dispositions ci-dessus si le seuil d'une tonne est atteint et que l'Agence suspecte que la substance sera rejetée par les produits et que ce rejet présente un risque pour la santé humaine ou pour l'environnement. Aucune procédure n'a à ce jour été établie pour contrôler la composition des produits importés dans l'UE.

1.5. Les inquiétudes soulevées par REACH et ses impacts sur les pays ACP

En juin 2005, le conseil des ministres ACP a adopté une résolution sur la proposition de règlement REACH. Cette résolution signale que les produits miniers jouent un rôle considérable dans les économies de près des deux tiers des pays ACP. Elle appuie les objectifs généraux de REACH, mais exprime sa profonde préoccupation quant à l'impact négatif potentiel de REACH sur les exportations des pays ACP à destination de l'UE, notamment en ce qui concerne des produits tels que les minéraux et les minerais. La résolution suggère également que REACH pourrait avoir des répercussions négatives dans d'autres secteurs de production tels que le textile. Par ailleurs, les ministres se déclarent convaincus que la mise en œuvre de REACH sera coûteuse et que le système aura un effet négatif sur les microentreprises et les petites et moyennes entreprises, et plus particulièrement sur les petites entreprises d'extraction. Ils se déclarent inquiets à l'idée que les coûts imposés par REACH puissent conduire au désinvestissement des États ACP, susceptible de déboucher sur la perte de l'emploi de millions de personnes.⁹

Pour répondre à ces préoccupations, les ministres ACP ont formulé plusieurs suggestions, invitant notamment l'UE à exempter les minerais, les minéraux et les alliages des obligations d'enregistrement et d'autorisation, à exempter en masse les métaux de l'obligation d'autorisation et à réduire les contraintes bureaucratiques ainsi que les coûts que doivent supporter les pays ACP.

En prévoyant l'exemption des minéraux et des minerais de l'obligation d'enregistrement, les textes du Parlement et du Conseil résolvent le problème qui a représenté la première préoccupation des pays ACP avant la première lecture de la proposition de règlement REACH. Plus récemment, des groupes industriels tels que la Chambre des Mines de l'Afrique du Sud se sont déclarés préoccupés par les obligations d'autorisation applicables aux minerais. Ils prévoient qu'un grand nombre de minerais seront soumis à autorisation dans la mesure où ils contiennent des impuretés qui sont connues pour être extrêmement préoccupantes (c'est le cas de l'arsenic dans le minerai de cuivre). Puisque la proportion d'impuretés dangereuses est fortement variable, y compris entre différents lots de minerai issus de la même mine, l'industrie craint que chaque lot nécessite une autorisation distincte. Il en résulterait, selon elle, un régime réglementaire extrêmement contraignant et coûteux pour l'industrie minière et ses clients.

En fait, les procédures d'autorisation relevant de REACH n'ont pas encore été complètement définies. Il serait donc prématuré d'en évaluer l'impact en termes de coûts. Cette préoccupation est abordée de manière plus détaillée dans la sixième partie du présent rapport.

2. Le développement et le commerce des pays ACP: dans quelle mesure sont-ils soumis à REACH?

2.1. Informations de base concernant les économies des pays ACP

Le groupe des États ACP compte 79 pays en développement qui bénéficient d'une relation particulière de longue date avec l'Europe. Un grand nombre de ces pays sont d'anciennes colonies qui ont traditionnellement bénéficié d'un accès préférentiel aux marchés européens. Le groupe des États ACP comporte 48 pays d'Afrique (qui sont tous des pays d'Afrique subsaharienne), 16 pays des Caraïbes et 15 du Pacifique. Fondé en 1975, le groupe des États ACP a développé ses relations avec l'Europe par le biais de différents accords, le plus récent étant l'accord de Cotonou (2000).

En 2003, la population du groupe des États ACP, qui comptait 743 millions d'habitants, représentait 12 % de la population mondiale, tandis que son PIB de 434 milliards d'euros ne représentait que 1,3 % de la production mondiale. Près de la moitié du PIB des pays ACP ne provient que de deux pays: l'Afrique du Sud (35 %) et le Nigeria (12 %). L'Afrique du Sud, qui est de loin la plus grande économie industrielle des pays ACP, constitue à de nombreux égards une catégorie à part entière. Une grande partie de notre discussion traitera de l'Afrique du Sud séparément des autres pays ACP.

Si les revenus moyens sont faibles dans la majorité des États ACP, on constate d'importants écarts au sein du groupe. En 2004, dix pays ACP avaient un PIB par habitant de plus de 10 000 USD (8 200 euros) en termes de parité de pouvoir d'achat.¹⁰ Les pays ACP sont lourdement tributaires des échanges commerciaux, avec le monde en général et l'Europe en particulier. Les exportations des pays ACP vers le reste du monde représentent environ un tiers du PIB.¹¹ En 2003, les exportations à destination de l'UE se sont élevées à 44,8 milliards d'euros, soit un peu plus de 10 % du PIB.¹² Ces exportations représentent, pour sept pays ACP, plus de 20 % du PIB.¹³

2.2. Catégories d'exportations et pays concernés par REACH

REACH ne concerne qu'une fraction des exportations des pays ACP à destination de l'Europe. Certains types de substances chimiques, de minéraux et de minerais seront touchés (outre l'impact mineur sur les substances contenues dans des produits dont il est question ci-après). Dans le cadre du système harmonisé largement utilisé qui classe les exportations et les importations en 23 grandes sections, REACH concerne certains éléments des sections V (produits minéraux), VI (produits des industries chimiques), XIV (métaux précieux, pierres et bijouterie) et XV (métaux communs). Les effets possibles sur la section III (huiles végétales) sont abordés ci-dessous.

Nous avons passé en revue la liste des catégories d'exportations à quatre chiffres pour identifier celles qui sont susceptibles d'être concernées par REACH. Nous avons cherché à être aussi exhaustifs que possible: en cas de doute, nous avons inclus les cas ambigus, en n'excluant que ceux dont nous avons la certitude qu'ils ne seraient pas soumis à l'obligation d'enregistrement prévue par REACH (voir la discussion portant sur la couverture de REACH dans la partie I). Nous avons identifié 235 catégories d'«exportations REACH», c'est-à-dire d'exportations à destination de l'UE susceptibles d'être visées par REACH, y compris les exportations incertaines (ces catégories d'exportations sont énumérées en annexe I). Il s'agit en fait du pire

scénario: la liste réelle des exportations visées par REACH risque de ne représenter qu'un sous-ensemble de notre liste. La valeur des expéditions, exprimée en euros, est disponible pour toutes ces catégories et leur volume, exprimé en tonnes, pour la plupart des catégories.

Pour le groupe des États ACP dans son ensemble, les exportations REACH ont représenté en moyenne 1,4 % du PIB entre 2002 et 2004. On constate toutefois de grandes divergences d'un pays ACP à l'autre, certains pays ne réalisant quasiment pas d'exportations REACH tandis que d'autres en enregistrent des proportions relativement importantes. Ainsi que le montre le tableau 2.1, entre 2002 et 2004, les exportations REACH ont représenté en moyenne 1 % du PIB dans onze pays. Au Mozambique et au Suriname, les exportations REACH ont dépassé 10 % du PIB.

Afin de se concentrer sur les pays dans lesquels les impacts de REACH seront les plus conséquents, nous avons appliqué trois critères: nous avons sélectionné les pays où les exportations REACH étaient supérieures à 1 % du PIB, où la valeur des exportations REACH dépassait 10 millions d'euros ou bien où le volume des expéditions d'au moins une catégorie d'exportations REACH dépassait 1 000 tonnes. Les 24 pays ACP répondant à au moins un de ces critères sont indiqués dans le tableau 2.1. Ces 24 pays représentent plus de 99 % de l'ensemble des exportations REACH en provenance des pays ACP.

Tableau 2.1. Exportations REACH des pays ACP sélectionnés (moyenne 2002-2004)		
	Millions d'euros	% du PIB
Afrique du Sud	4 238	3,0 %
Cameroun	75	0,6 %
Comores	3	1,0 %
Congo	7	0,2 %
Côte d'Ivoire	18	0,2 %
Cuba	37	0,1 %
Ghana	189	2,8 %
Guinée	54	1,7 %
Guinée équatoriale	46	1,9 %
Jamaïque	273	3,7 %
Liberia	1	0,4 %
Madagascar	16	0,4 %
Mozambique	561	12,4 %
Namibie	10	0,3 %
Ouganda	13	0,2 %
Papouasie-Nouvelle-Guinée	1	0,03 %
République démocratique du Congo	35	0,7 %
République dominicaine	91	0,6 %
Soudan	48	0,3 %
Suriname	104	11,4 %
Tanzanie	257	2,8 %
Trinidad-et-Tobago	190	2,0 %
Zambie	64	1,6 %
Zimbabwe	100	1,3 %

Bien que nous examinions parfois les chiffres concernant l'ensemble des pays ACP, notre analyse se centre essentiellement sur ces 24 pays. Les 55 autres pays font état d'un large éventail de très faibles quantités d'un grand nombre d'exportations REACH différentes. Dans les cas où des petits pays non-industriels enregistrent de faibles quantités d'exportations de produits industriels, il est probable qu'ils réexportent des marchandises produites ailleurs (s'ils ne commettent pas tout simplement des erreurs lors de la classification ou de la saisie des données). Puisque ces données ambiguës ne représentent pas même 1 % de l'ensemble des exportations REACH, nous ne les avons pas étudiées ni prises en compte dans nos estimations concernant les coûts.

Le fait qu'un grand nombre de pays ACP soient si peu concernés par REACH s'explique par diverses raisons. Certains de ces pays sont principalement exportateurs de produits agricoles; quant aux pays insulaires, leurs économies reposent sur la prestation de services, souvent axée sur le tourisme, et d'autres dépendent des exportations de produits tels que les combustibles qui sont exemptés de REACH.

Exportations de produits miniers et chimiques

Les tableaux 2.2 et 2.3 montrent les principales catégories d'exportations REACH pour l'Afrique du Sud, d'une part, et pour tous les autres pays ACP, d'autre part. Ainsi que l'illustre le tableau 2.2, quelque 5,9 milliards d'euros, soit plus de 90 % du total, concernent des produits miniers.¹⁴ (Le «chapitre 81» englobe le cobalt, le manganèse et d'autres métaux moins communs.) En ce qui concerne les produits miniers, en Afrique du Sud comme dans les autres pays ACP, les six premiers produits représentent au moins 95 % de l'ensemble des exportations REACH. L'or, le fer et l'acier, l'aluminium, le platine, le cobalt, le cuivre, le manganèse et le nickel représentent à eux tous la grande majorité des exportations REACH en provenance des pays ACP.

Ainsi que le montre le tableau 2.3, les exportations de produits chimiques représentent près de 0,6 milliard d'euros. L'Afrique du Sud exporte différents types de produits chimiques, dont il est question dans la troisième partie. Les exportations de produits chimiques des autres pays sont plutôt concentrées, 90 % d'entre elles concernant les six principaux produits et près de la moitié portant sur les alcools acycliques, c'est-à-dire le méthanol et l'alcool éthylique. (Le «chapitre 29» concerne les produits chimiques organiques.)

Tableau 2.2. Exportations de produits miniers visées par REACH (moyenne 2002-2004)		
Afrique du Sud		
	millions d'euros	
Or	1 993	51 %
Fer, acier, ferro-alliages	1 005	26 %
Métaux du groupe du platine	682	17 %
Aluminium, alumine	59	2 %
Cuivre	35	1 %
Manganèse, oxyde de manganèse	33	1 %
Sous-total	3 807	97 %

Tableau 2.3. Exportations de produits chimiques visées par REACH (moyenne 2002-2004)		
Afrique du Sud		
	millions d'euros	
Hydrocarbures acycliques	29	9 %
Initiateurs de réaction	22	7 %
Liants préparés	18	6 %
Hydrazine, hydroxylamine et leurs sels inorganiques	18	6 %
Sels des acides oxométalliques ou peroxométalliques	15	5 %
Solvants organiques composites	15	5 %
Sous-total	118	38 %

Total des exportations de produits miniers visées par REACH	3 929	100 %	Total des exportations de produits chimiques visées par REACH	310	100 %
Autres pays ACP			Autres pays ACP		
	millions d'euros			millions d'euros	
Aluminium, alumine	1 041	53 %	Alcools acycliques	122	46 %
Or	538	27 %	Commerce confidentiel relevant du chapitre 29	61	23 %
Fer, acier, ferro-alliages	175	9 %	Ammoniac	20	8 %
Commerce confidentiel relevant du chapitre 81	50	3 %	Huiles essentielles	20	7 %
Cobalt	48	2 %	Composés hétérocycliques	12	4 %
Nickel	26	1 %	Matières colorantes	4	1 %
Sous-total	1 879	95 %	Sous-total	238	90 %
Total des exportations de produits miniers visées par REACH	1 969	100 %	Total des exportations de produits chimiques visées par REACH	265	100 %
Ensemble des pays ACP			Ensemble des pays ACP		
	millions d'euros			millions d'euros	
Or	2 530	43 %	Alcools acycliques	132	23 %
Fer, acier, ferro-alliages	1 162	20 %	Commerce confidentiel relevant du chapitre 29	61	11 %
Aluminium, alumine	1 103	19 %	Hydrocarbures acycliques	30	5 %
Métaux du groupe du platine	682	12 %	Huiles essentielles	26	4 %
Cobalt	61	1 %	Initiateurs de réaction	23	4 %
Cuivre	55	1 %	Liants préparés	22	4 %
Sous-total	5 593	95 %	Sous-total	293	51 %
Total des exportations de produits miniers visées par REACH	5 898	100 %	Total des exportations de produits chimiques visées par REACH	575	100 %

Volume des exportations

REACH réglementera les produits chimiques et minéraux en fonction du volume des ventes en Europe. Les pays ACP réalisent pour la plupart très peu d'exportations REACH dans la fourchette de quantités supérieure, pour laquelle les obligations d'enregistrement et d'essai imposées par REACH sont les plus contraignantes. Le tableau 2.4 montre, par pays, le nombre de catégories à quatre chiffres d'exportations REACH dans les quatre fourchettes de quantités réglementées par REACH. Il ne s'agit pas d'un décompte exact du nombre de substances exportées vers l'UE puisque les catégories à quatre chiffres peuvent contenir de multiples substances. Un même pays réalise toutefois bien souvent une seule exportation dans le cadre d'une catégorie à quatre chiffres. Les seuls pays pour lesquels on recense plus de 20 catégories au-delà du seuil d'une tonne sont l'Afrique du Sud, Cuba, la Côte d'Ivoire et Trinidad-et-Tobago. Les seuls pays réalisant des exportations dans des quantités supérieures à 1 000 tonnes par an dans plus de deux catégories sont l'Afrique du Sud, Cuba, Trinidad-et-Tobago, la Zambie et le Zimbabwe. Le tableau 2.4 ne présente que les chiffres concernant le volume des exportations REACH pour les 24 pays ACP sélectionnés à partir de nos critères, mais l'annexe II précise ces chiffres pour l'ensemble des pays ACP.

Tableau 2.4. Nombre de catégories d'exportations REACH, par fourchette de quantités					
(d'après les quantités moyennes des exportations réalisées en 2002-2004, en tonnes par an)					
	1 000+	100-1 000	10-100	1-10	Total (1+)
Afrique du Sud	48	45	48	26	167
Cameroun	1	1	5	9	16
Comores	0	0	1	1	2
Congo	1	2	3	3	9
Côte d'Ivoire	0	2	7	16	25
Cuba	4	6	10	14	34
Ghana	1	1	7	3	12
Guinée	2	1	2	3	8
Guinée équatoriale	2	0	0	2	4
Jamaïque	2	0	2	5	9
Liberia	1	0	1	4	6
Madagascar	0	2	1	5	8
Mozambique	1	1	4	7	13
Namibie	1	2	1	4	8
Ouganda	0	0	2	3	5
Papouasie-Nouvelle-Guinée	1	0	0	0	1
République démocratique du Congo	1	3	3	6	13
République dominicaine	2	1	6	9	18
Soudan	0	0	0	1	1
Suriname	1	2	1	6	10
Tanzanie	0	4	5	2	11
Trinidad-et-Tobago	7	3	6	5	21
Zambie	4	2	2	1	9
Zimbabwe	3	1	2	8	14

Tous les pays ACP qui sont concernés par REACH sont fortement tributaires d'une ou deux catégories d'exportations. Ainsi que l'indique le tableau 2.5, une ou deux catégories représentent au moins 63 % de la valeur des exportations REACH pour chacun des 24 pays sélectionnés et au moins 90 % pour 16 pays.

Les principaux métaux et minéraux produits par les pays ACP (énumérés dans le tableau 2.2) représentent les exportations REACH dominantes pour 18 pays, dont l'Afrique du Sud. Les huiles essentielles (huiles volatiles ayant l'odeur caractéristique des plantes à partir desquelles elles sont fabriquées, utilisées dans les parfums et les arômes) représentent les principales exportations des Comores, de la Côte d'Ivoire et de Madagascar. Le méthanol, un alcool acyclique, constitue la principale exportation REACH de la Guinée équatoriale, du fait de l'expansion rapide de l'industrie pétrolière du pays. La Guinée équatoriale exporte majoritairement à destination de l'Amérique du Nord et de l'Asie plutôt que de l'Europe, et la plupart des exportations du pays destinées à l'Europe (entre autres) concerne le pétrole. Trinidad-et-Tobago est également un pays producteur de pétrole, produit qui constitue d'ailleurs le premier produit d'exportation à destination de l'Europe. Trinidad-et-Tobago dispose d'une vaste économie industrielle, reposant en partie sur sa production d'hydrocarbures, et exporte toute une palette de produits manufacturés. Ses principales exportations REACH concernent les alcools acycliques (alcool éthylique et méthanol) et l'ammoniac. Quant à la Papouasie-Nouvelle-Guinée, ses principales exportations REACH correspondent aux acides gras monocarboxyliques, essentiellement dérivés de l'huile de palme, l'un des principaux produits d'exportation du pays.

Tableau 2.5. Principales exportations REACH par pays ACP

	<i>Principales exportations</i>	<i>% des exportations REACH (moyenne 2002-2004)</i>
Afrique du Sud	or, platine	63 %
Cameroun	aluminium	95 %
Comores	huiles essentielles	98 %
Congo	cuivre, cobalt	80 %*
Côte d'Ivoire	huiles essentielles, or	92 %
Cuba	nickel, fer	82 %
Ghana	aluminium, or	100 %
Guinée	aluminium, or	99 %
Guinée équatoriale	alcool acyclique	88 %
Jamaïque	aluminium	100 %*
Liberia	produits ferreux, or	94 %
Madagascar	huiles essentielles, or	96 %
Mozambique	aluminium	100 %
Namibie	zinc, cuivre	99 %
Ouganda	or	92 %*
Papouasie-Nouvelle-Guinée	acides monocarboxyliques	71 %
République démocratique du Congo	cobalt, cuivre	90 %*
République dominicaine	ferro-alliages	85 %
Soudan	or	100 %
Suriname	aluminium, or	98 %
Tanzanie	or	97 %
Trinidad-et-Tobago	alcool acyclique, ammoniac	75 %*
Zambie	cobalt, cuivre	97 %*
Zimbabwe	ferro-alliages, nickel	86 %
*pourcentage du commerce identifiable, à l'exclusion d'une catégorie importante de commerce confidentiel		

*Afrique du Sud*¹⁵

Le premier pays exportateur parmi les pays ACP en est également la plus grande économie: l'Afrique du Sud. Seulement un quart du total des exportations de l'Afrique du Sud à destination de l'UE est visé par les dispositions de REACH. Le charbon et les diamants (premières exportations du pays vers l'Europe) et un grand nombre d'exportations de produits agricoles et manufacturés ne sont pas concernés. Dans les secteurs d'exportation visés par REACH, l'Afrique du Sud est le quatrième fournisseur de produits sidérurgiques de l'UE, dispose d'une industrie chimique diversifiée en expansion et bénéficie du plus grand secteur minier des pays ACP.¹⁶ Nous avons identifié plus de 200 catégories d'exportations REACH en Afrique du Sud, bien plus que dans n'importe quel autre pays.

L'industrie chimique complexe et diversifiée de l'Afrique du Sud emploie quelque 200 000 personnes, ce qui représente une valeur ajoutée de 7 milliards d'euros, plus de 4 % du PIB.¹⁷ Sa croissance a été stimulée par la demande d'explosifs du secteur minier, par l'abondance de charbon bon marché et par le contexte politique d'avant 1994, qui avait donné la priorité à l'auto-suffisance nationale (DTI, 2005, 20). L'industrie chimique est dominée par trois grandes entreprises: AECI, SASOL et Dow Sentrachem. Selon les termes du ministère sud-africain du commerce et de l'industrie (ou DTI pour Department of Trade and Industry),

quelques grands producteurs en amont dominent le secteur des produits chimiques en Afrique du Sud en réalisant entre 60 et 70 % de son chiffre d'affaires (DTI, 2005, 20).

La majorité de la production chimique de l'Afrique du Sud concerne toutefois des gammes de produits qui sont exemptées de REACH: les combustibles liquides, les plastiques, les polymères, le caoutchouc et les produits pharmaceutiques représentent 71 % de l'industrie.¹⁸ Selon le ministère sud-africain du commerce et de l'industrie (DTI, 2005, 20), une grande partie du reste de la production concerne les produits chimiques communs fabriqués en grandes quantités.

L'Afrique du Sud est un pays importateur net de produits chimiques, essentiellement en raison de ses importations de produits pharmaceutiques et de produits de chimie fine, et ce, bien qu'il réalise d'importantes exportations d'autres produits chimiques. La plupart des exportations de produits chimiques de l'Afrique du Sud à destination de l'Europe concerne des produits chimiques industriels de base, ainsi qu'une quantité plus réduite de produits finis tels que des cosmétiques et des encres. Ainsi que le montre le tableau 2.3, pas un seul produit ni groupe de produits ne domine la liste, les exportations concernant plutôt des quantités modérées d'un large éventail de produits chimiques industriels. Seulement 21 % des exportations de produits chimiques de l'Afrique du Sud sont destinées à l'UE, les marchés africain, asiatique et nord-américain étant plus importants pour l'industrie.¹⁹

La plupart des exportations REACH de l'Afrique du Sud concerne des métaux, notamment l'or, les métaux du groupe du platine et les produits sidérurgiques. L'Afrique du Sud est le plus grand producteur mondial d'or et de platine. En ce qui concerne l'or, l'Afrique du Sud dispose de 40 % des réserves mondiales et a réalisé 14 % de la production mondiale en 2004. Pour ce qui est du platine, l'Afrique du Sud occupe une position encore plus dominante, avec 88 % des réserves mondiales et 58 % de la production mondiale en 2004.²⁰ L'Afrique du Sud occupe aussi une position importante, mais pas aussi dominante, dans la sidérurgie. En 2005, le pays a produit quelque 40 millions de tonnes de minerai de fer (3 % de la production mondiale), dont 25 millions de tonnes ont été exportées et 15 millions de tonnes utilisées au niveau local.²¹ L'Afrique du Sud est le 19^e producteur d'acier du monde et le huitième pays exportateur net. En 2005, seulement 14 % des exportations d'acier de l'Afrique du Sud ont été destinées à l'UE, l'Extrême-Orient ayant été destinataire de 41 % de ces exportations et les autres pays d'Afrique de 21 %.²²

Le principal produit d'exportation visé par REACH de l'industrie sidérurgique sud-africaine correspond aux ferro-alliages, produit intermédiaire constitué d'un alliage de fer et de chrome, de manganèse ou de silicone, ajoutant les propriétés souhaitées à des fins de production d'acier. En 2004, l'Afrique du Sud a produit 4,3 millions de tonnes de ferro-alliages, soit près du cinquième de la production mondiale qui s'élevait à 23 millions de tonnes, juste derrière la Chine avec 8,6 millions de tonnes (Jorgenson, 2004). Les exportations se sont élevées en 2004 à 3,4 millions de tonnes au moins, soit environ 80 % de la production.²³

Dans le cadre de REACH, les alliages sont traités comme des mélanges: lorsque des alliages sont importés en Europe, chacune des substances qui les composent doit être enregistrée. Toutefois, seul un nombre limité de substances sont utilisées dans les alliages. Le ferrochrome représente 72 % de la production de ferro-alliages de l'Afrique du Sud, tandis que le ferromanganèse et le silicomanganèse en représentent 23 % (Jorgenson, 2004).

2.3. Impacts possibles sur les huiles végétales

On ne sait pas très bien si une autre catégorie d'exportations des pays ACP à destination de l'Europe sera visée ou non par REACH. Les huiles végétales sont considérées comme des substances complexes dans le cadre de l'inventaire européen des produits chimiques commercialisés (EINECS) et pourraient donc être visées par REACH. La version de REACH du Parlement exempte les huiles végétales, et celle du Conseil est ambiguë sur ce point mais pourrait être interprétée comme exemptant les huiles végétales. Il semble dès lors probable que les huiles végétales seront exemptées, et c'est pourquoi elles n'ont pas été prises en compte dans les calculs indiqués précédemment.

Si les huiles végétales étaient réglementées dans le cadre de REACH, l'impact serait là encore concentré sur une poignée de pays et de produits seulement. En 2004, les exportations des pays ACP à destination de l'UE concernant les produits de la section III (graisses et huiles animales ou végétales) ont représenté un montant total de 248 millions d'euros. 82 % de ces exportations provenaient de deux pays: la Papouasie-Nouvelle-Guinée a exporté pour 182 millions d'euros d'huile de palme et d'huile de noix de coco vers l'Europe, et le Sénégal pour 21 millions d'euros d'huile d'arachide. Les autres plus importants exportateurs de produits de la section III étaient la Côte d'Ivoire, le Ghana, Vanuatu, la Gambie, l'Afrique du Sud et le Soudan (exportations d'une valeur de 3 à 8 millions d'euros pour chaque pays). Aucun autre pays ACP n'a réalisé d'exportations d'une valeur de plus de 1,5 million d'euros.

Si les huiles végétales étaient visées par REACH, notre estimation du total des exportations REACH des pays ACP augmenterait de 4 %, et le Sénégal, la Gambie (pays exportateur d'huile d'arachide) et Vanuatu (huile de noix de coco) viendraient s'ajouter à notre liste des pays ACP les plus touchés par REACH. La Gambie et Vanuatu sont des économies très petites où les exportations d'huiles végétales représentent entre 2 et 3 % du PIB. Si ses huiles végétales étaient réglementées, la Papouasie-Nouvelle-Guinée deviendrait le troisième pays ACP le plus touché au regard des exportations REACH exprimées en pourcentage du PIB.

2.4. Substances contenues dans des produits

Ainsi que l'explique la première partie du présent rapport, REACH exige dans certaines circonstances la transmission de certains éléments d'information concernant les substances contenues dans des produits. Un certain nombre de catégories de données relatives au commerce entre l'UE et les pays ACP font état de produits susceptibles de contenir des substances visées par REACH. Il s'agit notamment des équipements électriques; du textile et de l'habillement; des produits à base de métaux, de plastique, de caoutchouc, de bois et de cuir; des appareils optiques, photographiques et cinématographiques; des produits en pierre, en plâtre, en ciment, en amiante et en mica; et d'articles divers tels que les chaussures, les matelas et les meubles.

Des inquiétudes ont été exprimées au sujet des effets possibles de REACH sur l'industrie textile. La résolution du Conseil des ministres ACP concernant REACH, évoquée dans la première partie du présent rapport, suggère que REACH pourrait avoir des répercussions négatives sur l'industrie textile dans les pays ACP.²⁴ Par ailleurs, une étude réalisée en Europe a attiré l'attention sur la vulnérabilité potentielle de l'industrie textile européenne (Enviro Tex GmbH, 2005). Cette étude a mis en avant le fait que l'industrie textile fait appel à un grand nombre de petites quantités de substances particulières, qui pourraient poser des difficultés en ce qui concerne les essais et l'enregistrement. L'étude suggère que REACH est susceptible d'offrir un avantage concurrentiel aux importateurs de textiles puisque le système s'appliquera aux substances utilisées dans la production européenne qu'elles soient ou non

présentes dans le produit fini. En revanche, les producteurs hors Europe ont la possibilité d'utiliser n'importe quelle substance dans la production, pourvu que la substance ne soit pas intégrée dans le produit fini.

Différentes substances chimiques toxiques sont utilisées dans la production textile, dont certaines demeurent dans le produit textile fini (vêtement ou autre).²⁵ Certaines substances chimiques sont appliquées délibérément sur les textiles pour leur conférer certaines qualités, notamment une couleur ou une certaine résistance aux plis. D'autres sont ajoutées à titre auxiliaire lors de la fabrication, par exemple, pour protéger les fibres pendant le tissage ou pour accroître l'affinité des fibres en vue de la teinture. Les résidus de ces auxiliaires peuvent persister dans les produits textiles finis. Un grand nombre de ces substances chimiques sont dangereuses. Par exemple, les textiles peuvent contenir des colorants azoïques cancérogènes, des métaux lourds, des ignifugeants bromés ou du formaldéhyde. Les colorants utilisés sur le coton doivent souvent être «fixés» par un procédé chimique suite à la teinture pour veiller à leur adhérence sur les fibres (KEMI, 1997).

Les exportations de textiles des pays ACP à destination de l'UE représentent une valeur annuelle d'environ 1,4 milliard d'euros. Trois pays en représentent plus des deux tiers. Les principaux exportateurs de textiles parmi les pays ACP sont Maurice (avec des ventes de 0,5 milliard d'euros), l'Afrique du Sud (avec près de 0,3 milliard d'euros) et Madagascar (avec un peu moins de 0,2 milliard d'euros). Les textiles ne constituent qu'une partie limitée des exportations de l'Afrique du Sud. En revanche, les textiles et les vêtements représentent environ la moitié du total des exportations de Madagascar vers l'UE et environ un tiers des exportations de Maurice.

La production de textiles de coton à Madagascar est en grande partie coordonnée par deux grandes entreprises. Près de 85 % de la production de coton du pays est coordonnée par Haysema, une société détenue à hauteur de 62 % par le gouvernement et de 38 % par une société française. Haysema fournit des graines, des engrais et des insecticides aux agriculteurs, auprès desquels elle se procure le coton qu'elle transforme avant de l'exporter. La majorité des producteurs qui fournissent du coton à Haysema sont des petits propriétaires dont la surface des terres est inférieure à 5 hectares.²⁶ Le reste du coton est majoritairement produit par le groupe Cotona, entreprise intégrée verticalement qui intervient à tous les stades de la production, de la culture du coton jusqu'à la fabrication du vêtement. Cotona exploite la plus importante filature de Madagascar et fournit des tissus à de nombreux fabricants de vêtements du pays, tout en dirigeant ses propres activités de fabrication.²⁷ Ainsi, même si des petits producteurs interviennent dans la production de coton à Madagascar, ce sont les grandes entreprises qui se chargent des exportations des produits finis vers l'Europe.

3. Entreprises exportatrices: multinationales contre producteurs locaux

Dans cette partie de notre rapport, nous examinons les entreprises qui produisent et qui commercialisent certains des principaux produits d'exportation des pays ACP qui pourraient être soumis à REACH. En particulier, nous cherchons à déterminer le rôle des multinationales et des grandes entreprises, des entreprises publiques et des petites et moyennes entreprises implantées dans les pays ACP. Les grandes multinationales sont sans doute en mesure de faire face aux exigences réglementaires imposées par REACH, aussi bien que les entreprises européennes; il peut en être de même pour les plus grandes entreprises implantées dans les pays ACP. À l'inverse, les petites entreprises locales des pays en développement risquent de se trouver confrontées à de réelles difficultés pour comprendre et respecter un règlement européen tel que REACH.

Les produits d'exportation et les pays sur lesquels porte cet examen sont les suivants:

- l'aluminium au Mozambique, au Cameroun, en Jamaïque et au Suriname;
- l'or en Tanzanie, au Suriname et au Ghana;
- les ferro-alliages en République dominicaine et au Zimbabwe;
- les alcools et l'ammoniac à Trinidad-et-Tobago et en Guinée équatoriale;
- les huiles essentielles à Madagascar et aux Comores; et
- les produits miniers, les métaux et les produits chimiques en Afrique du Sud.

En bref, nos conclusions sont les suivantes:

- les métaux, les alcools et l'ammoniac sont généralement produits et exportés par des multinationales, qui collaborent parfois avec des entreprises locales et les gouvernements nationaux par le biais d'entreprises communes. À Trinidad-et-Tobago et au Zimbabwe, de grandes entreprises locales interviennent également.
- Dans les pays producteurs d'or autres que l'Afrique du Sud, l'extraction d'or à petite échelle existe parallèlement aux grandes mines commerciales; les services gouvernementaux sont chargés d'acheter l'or auprès des petites entreprises d'extraction et de l'exporter, même si les ventes au marché noir sont aussi courantes.
- Les huiles essentielles sont produites et exportées par des petites et moyennes entreprises (PME) qui pourraient avoir besoin d'aide pour se conformer à REACH.
- L'Afrique du Sud compte plusieurs multinationales ainsi que de très grandes entreprises nationales opérant dans le secteur minier, dans le secteur des métaux et dans l'industrie chimique. Si la production et les exportations sont en grande partie assurées par ces très grandes entreprises, il existe également une minorité de petites entreprises sud-africaines pour lesquelles les exigences de REACH pourraient constituer un défi.

Dans les secteurs que nous avons examinés, seul celui des huiles essentielles et, dans une moindre mesure, les petits exportateurs sud-africains appuient l'idée selon laquelle les exportateurs des pays en développement pourraient avoir besoin d'aide pour faire face à REACH. La majeure partie des principales exportations des pays ACP, dont la grande majorité des exportations de l'Afrique du Sud, sont réalisées par des grandes multinationales, des entreprises communes et de grandes entreprises locales. L'extraction d'or à petite échelle n'est pas synonyme de commercialisation à petite échelle; l'or est soit géré par un service gouvernemental national, soit vendu sur le marché noir: il n'est donc en aucun cas fait appel à un petit exportateur légitime.

3.1. Aluminium

Dans les pays ACP autres que l'Afrique du Sud, l'aluminium et l'alumine représentent de loin les plus importantes exportations REACH. Sur les douze pays qui exportent ces produits, le Mozambique, le Cameroun, la Jamaïque et le Suriname représentent 99 % de la production (à l'exclusion de celle de l'Afrique du Sud). Dans ces quatre pays, ce sont de grandes multinationales qui dominent le secteur, souvent en créant des entreprises communes avec le gouvernement national et/ou des partenaires locaux.

Mozambique

Le Mozambique tirait ses recettes d'exportation principalement de la pêche jusqu'à ce que son économie connaisse un changement radical suite à l'inauguration de la fonderie de Mozal en 2000 (Southern African Regional Poverty Network, 2004, 33). Mozal appartient à un consortium international dont le principal actionnaire est l'entreprise minière australienne BHP Billiton (47 %). Les autres propriétaires sont Mitsubishi (25 %), la Industrial Development Corporation of South Africa (24 %) et le gouvernement mozambicain (4 %). En 2003, l'usine a augmenté sa production de près de 50 % pour atteindre 407 000 tonnes,²⁸ et les exportations d'aluminium ont représenté 58 % du total des exportations du pays (Yager, 2003a, 1). L'aluminium peut être exporté vers l'Europe selon le régime spécial de franchise de droits dont bénéficient les produits mozambicains. En 2002, près de 90 % de l'aluminium importé par l'Allemagne provenait de la fonderie de Mozal.²⁹

Cameroun

En 2004, le Cameroun a exporté pour 91 millions d'euros d'aluminium brut vers l'UE. Alucam est la seule entreprise d'aluminium du pays. La fonderie et le laminoir d'Alucam appartiennent en co-propriété au gouvernement camerounais (53 %) et à la multinationale canadienne Alcan (47 %) (Bermúdez-Lugo, 2004). Alcan a enregistré une forte hausse de ses activités au Cameroun en 2004, en accroissant sa capacité de production de 90 000 tonnes à 3,5 millions de tonnes par an.³⁰ Alcan est le deuxième producteur mondial d'aluminium brut, mais produit également d'autres produits. En 2003, ses recettes se sont élevées au total à 22,9 milliards d'euros.³¹

Jamaïque

La Jamaïque est l'un des principaux producteurs mondiaux de bauxite (minerai à partir duquel on produit l'alumine) et d'alumine. En 2003, la Jamaïque a produit 13,4 millions de tonnes de bauxite et 3,8 millions de tonnes d'alumine (Bermúdez-Lugo 2004, 8-9). Le secteur est dominé par trois projets de création d'entreprises communes par des sociétés internationales.

L'entreprise Alcoa Minerals of Jamaica Aluminium Company (Jamalco), détenue à 50/50 par Alcoa et le gouvernement jamaïquain, possède et gère plusieurs mines de bauxite, une raffinerie d'alumine et des installations portuaires en Jamaïque; sa capacité a récemment été étendue à 2,65 millions de tonnes.³² La raffinerie d'alumine de la compagnie d'aluminium des Antilles (Windalco), qui appartient à une filiale de Glencore International (93 %) et au gouvernement jamaïquain (7 %), dispose d'une fonderie, de plusieurs mines et de son propre port. Dotée d'une capacité de production d'alumine de 1,26 million de tonnes, elle emploie 1 200 personnes.³³

L'entreprise Alumina Partners of Jamaica (Alpart), détenue par Glencore (65%) et Hydro Aluminium (35 %), a agrandi ses installations en 2003 et exporte depuis son propre port. Dotée d'une capacité de production d'alumine de 1,65 million de tonnes, la raffinerie emploie 1 300 personnes. Le gouvernement jamaïquain tire profit des exportations au travers du régime de délivrance de licences géré par le ministère des mines et des parts de Windalco et Jamalco qu'il possède (Bermúdez-Lugo 2004, 8-9).

Suriname

Alcoa exerce ses activités au Suriname depuis 1916 et est d'ailleurs le principal producteur d'aluminium par le biais de sa filiale Suralco ainsi que d'une entreprise commune avec BHP Billiton. Le secteur se développe, deux grands projets devant être menés à bien courant 2005. En 2003, le bauxite représentait 70 % des recettes d'exportation du pays, soit 15 % du PIB (Fong-Sam 2003,5).

3.2. Or

Dans les pays ACP, l'extraction d'or est réalisée par deux catégories de producteurs: d'une part, les grandes multinationales et, d'autre part, les petites entreprises artisanales, parmi lesquelles on trouve des hommes, des femmes et même des enfants qui travaillent avec des outils rudimentaires pour de faibles profits et qui utilisent souvent du mercure au détriment de leur santé et de l'environnement (Dreschler, 2001).³⁴ L'or qu'ils extraient est généralement vendu au marché noir ou à des acheteurs gouvernementaux, selon les lois et l'efficacité des programmes gouvernementaux. Les entreprises artisanales ne seront pas directement concernées par REACH puisqu'elles n'exportent pas elles-mêmes l'or, mais le vendent au gouvernement ou sur le marché noir. Dans chacun des pays sur lesquels nous avons fait porter notre étude, toutefois, la majorité de la production d'or provient des mines exploitées à grande échelle.

Tanzanie

En 2004, la Tanzanie a exporté pour 311 millions d'euros d'or à destination de l'UE, ce qui en fait le plus grand exportateur des pays ACP, après l'Afrique du Sud. La production a représenté 48 000 kilogrammes en 2003 (Yager 2003b). Le secteur de l'extraction de l'or en Tanzanie est constitué par un grand nombre de grandes entreprises minières et de consortiums, ainsi que par quelque 500 000 entreprises artisanales.³⁵ Le secteur a été déréglementé en 1987, ce qui a permis aux entreprises privées de même qu'aux entreprises artisanales d'exercer légalement leur activité. Les exportations d'or ont augmenté depuis 2000, principalement en raison de nouveaux projets d'extraction à grande échelle. Certaines des plus grandes entreprises mondiales d'extraction d'or interviennent en Tanzanie comme, par exemple, Anglogold Ashanti (filiale d'Anglo American, le plus grand producteur d'or d'Afrique du Sud), Barrick et Resolute Mining, ainsi que d'autres multinationales (Yager 2003b). Les grandes entreprises locales qui exerçaient auparavant des activités d'extraction de l'or en Tanzanie ont généralement été rachetées par des multinationales encore plus grandes.

On estime à 25 % la production d'or assurée par les petites entreprises artisanales. Le gouvernement est tenu d'acheter l'or produit par ces petites entreprises, mais le manque d'infrastructures et de ressources a donné naissance à un grand nombre d'intermédiaires et d'intervenants sur le marché noir (Dreschler, 2001). Pour lutter en partie contre ce problème, le gouvernement tanzanien a investi dans la première raffinerie d'or du pays (détenue à hauteur de 80 % par le gouvernement et de 20 % par des investisseurs italiens), qui achètera l'or directement auprès des petites entreprises d'extraction aux prix du marché.³⁶

Suriname

Le Suriname a exporté pour 74,5 millions d'euros d'or à destination de l'UE en 2004. Le Suriname ne compte que deux grandes entreprises dans le secteur de l'or: Canarc Resources Corporation (Benzdorp en est l'entreprise locale) et Cambior (Rosebel Gold Mines). Canarc est une société canadienne cotée à la bourse de Toronto et qui compte entre autres actionnaires Barrick Gold et Kinross Gold Corporation.³⁷ Cambior est le sixième producteur d'or canadien; sa mine de Rosebel devrait pouvoir être exploitée pendant dix ans et a produit 8 400 kilogrammes au cours de sa première année d'exploitation (Fong-Sam 2003).³⁸

Le reste de l'or est extrait par des artisans, dont la majorité exerce dans l'illégalité. Le Suriname a connu une ruée vers l'or à partir de 1993, à la fin de la guerre civile.³⁹ Le gouvernement dispose bien d'un programme d'achat de l'or selon lequel il est le seul acheteur autorisé auprès des petites entreprises d'extraction, mais il ne collecte qu'environ 25 % de la production réelle (Heemskerk 2000, 21). Les ventes d'or illégales associées au blanchiment d'argent, souvent réalisées par l'intermédiaire de bijoutiers, ne sont absolument pas rares (Veiga 1997, 8).

Ghana

En 2003, le Ghana était le deuxième pays producteur d'or d'Afrique, derrière l'Afrique du Sud, bien que le secteur ait récemment connu un déclin (Coakley 2003a, 1). En 2003, deux entreprises représentaient 85 % de la production d'or du Ghana: AngloGold Ashanti et Gold Fields Ghana. Cette dernière appartient à la société sud-africaine Gold Fields Ltd. (71 %), à l'entreprise canadienne IAMGold (19 %) et au gouvernement ghanéen (10 %).⁴⁰ Gold Fields Ltd. est une société sud-africaine qui se décrit comme l'un des plus grands producteurs d'or au monde, avec une production annuelle globale de 120 000 kilogrammes et des cotations sur plusieurs bourses européennes.⁴¹

La société américaine Newmont Mining Corporation, qui occupe la deuxième place mondiale des entreprises d'extraction de l'or, après Anglo American, a également annoncé des investissements dans deux nouvelles mines ghanéennes en 2003 (Coakley 2003a), aux côtés, notamment, de Golden Star Resources (société de niveau intermédiaire dont les principaux actifs sont placés au Ghana et dont la production a atteint 5 700 kilogrammes en 2005)⁴² et de Redback Mining de Vancouver (avec une production annuelle de 3 500 kilogrammes).⁴³ En outre, on dénombre environ 100 000 entreprises artisanales d'extraction de diamants, d'or et d'autres minéraux, dont certaines exercent leur activité dans l'illégalité. Les petites entreprises artisanales vendent leur or sur le marché noir ou à l'organisme public qui est chargé de le commercialiser (même si elles exercent leur activité dans l'illégalité), selon des prix proches de ceux du marché (Hilson et Potter 2003, 250-254).

3.3. Ferro-alliages

République dominicaine

En 2003, la totalité de la production de ferronickel de la République dominicaine (27 200 tonnes) a été assurée par Falcondo. Cette entreprise appartient à la société canadienne Falconbridge Ltd. (85 %), au gouvernement dominicain (11 %) et à Redstone Resources Inc. (4 %). Falcondo assure l'extraction, le broyage et la fonte de ses propres minerais de nickel en République dominicaine (Bermúdez-Lugo, 2003, 6-7). Falconbridge est le quatrième producteur mondial de nickel raffiné et un producteur régional important de ferronickel. Outre le cuivre et

le nickel, cette société a également investi dans le zinc et l'aluminium et intervient dans 18 pays.⁴⁴

Zimbabwe

Le Zimbabwe a exporté pour 163 milliards d'euros de ferrochrome en 2003, et le chrome et les ferro-alliages ont représenté 36 % de la production de minéraux du pays. Au Zimbabwe, le secteur des ferro-alliages est dominé par deux sociétés privées (Coakley 2003b, 1-2).⁴⁵ Une de ces sociétés, Zimbabwe Alloys, a été achetée à Anglo American en 2005 par un consortium local.⁴⁶ L'autre société privée est une société locale dénommée Zimbabwe Mining and Smelting Company (Zimasco), qui est le cinquième producteur mondial de ferrochrome.⁴⁷ Des activités de moindre ampleur sont également exercées, sous le contrôle de l'entreprise publique Zimbabwe Mining Development Corporation qui assure également la commercialisation (Coakley 2003b, 1-2).

3.4. Alcools acycliques et ammoniac

Les principales exportations de produits chimiques industriels des pays ACP autres que l'Afrique du Sud concernent les alcools acycliques (alcool éthylique et méthanol) en provenance de Trinidad-et-Tobago et de la Guinée équatoriale, ainsi que l'ammoniac de Trinidad-et-Tobago.

Trinidad-et-Tobago

Trinidad-et-Tobago dispose d'une industrie chimique considérable, avec dix usines de fabrication d'ammoniac et sept usines de méthanol.⁴⁸ Le pays a récemment ajouté une usine de fabrication d'alcool éthylique à son actif.⁴⁹ Le méthanol et l'ammoniac sont tous deux des produits en aval de la production de gaz naturel du secteur énergétique de Trinidad-et-Tobago.

Plusieurs grandes entreprises internationales et quelques moyennes entreprises internationales et régionales interviennent dans la production d'ammoniac, de même que le gouvernement trinitadien. L'une des usines les plus récentes, commandée en 2004, est un projet conjoint d'entreprises allemande et américaine ainsi que de la société CL Financial Ltd. de Trinidad-et-Tobago (Bermúdez-Lugo 2003). CL Financial est un conglomérat régional diversifié intervenant dans plusieurs secteurs et présent dans 26 pays.⁵⁰ Un autre contrat signé en 2005 pour la construction de la plus grande usine d'ammoniac/urée dans l'hémisphère ouest émanait d'une entreprise commune entre le gouvernement et des investisseurs privés, principalement issus du secteur de l'assurance, dénommés Trinidad Energy Investments Limited (TEIL).⁵¹ En 2005 également, Terra Industries, entreprise chimique américaine, a annoncé son intention de s'associer à CF Industries, producteur américain d'engrais, et à ANSA McAl Limited, en vue de la construction d'une grande usine de fabrication d'ammoniac.^{52, 53} ANSA McAl est un conglomérat régional diversifié qui, en 2004, a réalisé des bénéfices avant impôts de 60 millions d'euros.⁵⁴ L'autre multinationale qui intervient dans la production d'ammoniac est Yara International, filiale de la société norvégienne Norsk Hydro. Yara International possède et exploite une usine et en exploite deux autres qui appartiennent à Trinidad Nitrogen Co. (Tringen), dont elle détient 49 % des parts. Une entité contrôlée par le gouvernement national possède les 51 % restants de Tringen.

Trinidad-et-Tobago exporte également du méthanol et de l'alcool éthylique. L'industrie du méthanol est fortement consolidée, en ce sens où elle compte deux entreprises exploitant sept usines. Methanol Holdings Trinidad Limited (MHTL), détenue en majorité par CL Financial et à hauteur de 43 % par une société d'investissement allemande, dénommée Consolidated Energy Limited (CEL), possède six usines, dont les plus récentes coûtent environ 400 millions d'euros et permettront de doubler la production de l'entreprise.⁵⁵ Methanex, société

canadienne qui possède des installations de fabrication de méthanol dans trois pays et qui est cotée à la bourse de Toronto ainsi qu'au Nasdaq, possède les deux autres usines, dont la capacité globale de production s'élève à 2,5 millions de tonnes.⁵⁶⁵⁷ Une filiale de CL Financial a ouvert en 2005 la première installation de fabrication d'alcool éthylique de l'île qui devrait produire entre 250 et 450 millions de litres par an.⁵⁸

Guinée équatoriale

La Guinée équatoriale dépend économiquement de la production et de l'exportation de produits pétroliers. La production de méthanol, en tant que produit dérivé de la production de gaz naturel et de pétrole, a démarré en 2001. Elle provient en totalité de la société Atlantic Methanol Production Co., qui appartient à Marathon Oil Corporation (45 %), à Noble Energy (45 %) et au gouvernement équato-guinéen (10 %) (Mobbs 2004). Marathon Oil et Noble Energy sont toutes deux des entreprises pétrolières américaines, basées à Houston, au Texas.

3.5. Huiles essentielles

Les huiles essentielles sont des produits dérivés de plantes qui confèrent l'odeur et le goût caractéristiques de la plante correspondante, comme la cannelle et la lavande. Elles sont généralement produites par distillation à la vapeur ou par pressage des écorces d'une plante. Six pays ACP ont exporté en moyenne plus de 50 tonnes d'huiles essentielles à destination de l'UE par an entre 2002 et 2004; les données relatives aux exportations d'huiles essentielles de ces six pays sont présentées en annexe IV. Nous nous sommes plus particulièrement intéressés à cet égard à Madagascar, le plus important exportateur d'huiles essentielles à destination de l'UE derrière l'Afrique du Sud, et à son voisin, les Comores, dont 98 % des exportations REACH à destination de l'UE ont concerné les huiles essentielles sur la même période.

Les plantes utilisées dans la fabrication des huiles essentielles sont souvent cultivées par des petits agriculteurs, qui vendent leurs produits à des entreprises qui disposent d'installations de distillation et de conditionnement.⁵⁹ Dans les pays ACP sur lesquels nous avons fait porter notre étude, le secteur semble n'être constitué que d'agriculteurs et de fabricants de petite taille ou de taille moyenne. Suite à la présentation du secteur à Madagascar et aux Comores, nous examinons succinctement les importateurs d'huiles essentielles ainsi que les impacts probables de REACH sur ce secteur.

Madagascar

Madagascar, le premier exportateur d'huiles essentielles des pays ACP après l'Afrique du Sud, a exporté en moyenne pour 6 millions d'euros d'huiles essentielles vers l'UE entre 2002 et 2004. La vanille représente l'une des exportations les plus importantes et les mieux connues de Madagascar, mais les huiles essentielles issues de nombreuses autres plantes cultivées à Madagascar s'établissent également en tant que produits d'exportation comme, par exemple, l'ylang-ylang, le clou de girofle, le palmarosa, le géranium, le niaouli et l'hélichryse.⁶⁰ L'intérêt croissant des consommateurs pour les huiles essentielles et les produits biologiques a stimulé la production. À l'heure actuelle, entre 80 et 90 % des huiles sont produites en vue de leur exportation et sont exportées «à l'état brut» en raison de l'absence d'infrastructure de fabrication.⁶¹ Le gouvernement malgache n'apporte aucune aide en faveur des huiles essentielles ou d'autres produits biologiques.

La communauté internationale de soutien, dont l'agence de coopération technique allemande (GTZ), l'Agence des États-Unis pour le développement international (USAID) et l'organisation des Nations unies pour le développement industriel (ONUDI), joue un rôle actif depuis plus

d'une décennie au travers de plusieurs grands projets d'aide destinés à développer l'industrie, et plus particulièrement la production biologique d'huiles essentielles, dans le but d'augmenter les revenus en milieu rural. La GTZ a démarré en 1994 l'un des premiers projets, dénommé Protrade, offrant des conseils en matière de production et de commercialisation en vue d'assurer l'accès des cultivateurs au marché européen des produits biologiques.⁶² En 2005, l'USAID a lancé un programme appelé «Business And Market Expansion» ou Bamex, en vue de soutenir et d'encourager la production d'huiles essentielles et d'autres produits malgaches.^{63, 64} Le site web de Bamex énumère une vingtaine de petites et moyennes entreprises produisant des huiles essentielles ou d'autres substances connexes.⁶⁵ Pronabio, groupement professionnel des opérateurs en agri-business dont une vingtaine de membres intervient dans la production et l'exportation d'huiles essentielles, s'efforce par ailleurs de développer le marché des huiles essentielles et certifie les produits biologiques.^{66, 67, 68}

Comores

Aux Comores, également connus sous le nom d'îles aux parfums, les exportations d'huiles essentielles représentent 98 % des exportations REACH. L'archipel exporte 80 % de l'approvisionnement mondial en essence d'ylang-ylang, un des principaux ingrédients de nombreux parfums. L'huile essentielle de vanille constitue une autre source importante d'exportation. Comme à Madagascar, les distilleries utilisent leurs propres cultures tout en réalisant également des achats auprès de petits agriculteurs, puisque la production à des fins d'exportation nécessite de procéder à des contrôles de la qualité des produits distillés et à des processus d'enregistrement que la plupart des petits agriculteurs ne peuvent se permettre de réaliser eux-mêmes.⁶⁹ Autrefois, la distillation de la vanille et de l'ylang-ylang était essentiellement réalisée par des entreprises françaises mais, les plantations non rentables ayant été fermées, les agriculteurs ont commencé à créer leurs propres petites distilleries.⁷⁰

Les Comores figurent parmi les nations les plus pauvres d'Afrique. Le pays dispose de peu de ressources naturelles et ses principaux produits d'exportation (la vanille, les huiles essentielles, les clous de girofle et le coprah) sont soumis à de fortes variations de prix.⁷¹ Les infrastructures indispensables au développement sont inexistantes: de nombreux villages sont dépourvus d'accès aux réseaux routiers et les ports sont rudimentaires.⁷²

Qui supportera le coût des importations d'huiles essentielles?

Les importateurs et les fournisseurs de l'UE prendront en charge le coût que suppose le respect des exigences imposées par REACH pour les huiles essentielles importées en quantités supérieures à une tonne. Il a été suggéré que la capacité à satisfaire à REACH deviendrait pour les importateurs un facteur déterminant décisif lors de la sélection de leurs fournisseurs (Jones 2005, 20). La Fédération européenne des huiles essentielles, qui représente les importateurs et les producteurs de l'UE, a souligné que ses 150 membres sont principalement des PME et qu'ils pourraient donc difficilement se conformer à REACH. Elle a suggéré d'ajouter les huiles essentielles à la liste des substances exemptées de REACH qui figure en annexe III.⁷³

Même si les huiles essentielles ne sont pas exemptées, le coût global de la mise en conformité à REACH restera faible. Ainsi que le montre l'annexe IV, seul un nombre limité d'huiles essentielles sont exportées par les pays ACP à destination de l'UE dans les quantités visées par REACH.

En fait, un document élaboré en 2005 à ce sujet estime que 170 huiles essentielles (57 % de l'ensemble des huiles essentielles vendues dans l'UE) sont produites dans des quantités inférieures à une tonne et ne sont donc pas soumises à REACH. 120 autres huiles essentielles (40 %) sont vendues dans des quantités inférieures à 100 tonnes et devront être enregistrées dans un délai de onze ans. Seulement dix huiles essentielles relèvent de la catégorie des substances visées par l'obligation d'enregistrement dans un délai de six ans. Ce document fait également remarquer que les informations concernant la sécurité et la toxicité sont disponibles pour un grand nombre des produits les plus connus (Jones 2005, 19). On peut en déduire que les fournisseurs des pays ACP, qui ne vendent qu'un sous-ensemble des huiles essentielles sur le marché européen, seraient en mesure de respecter REACH, si des programmes d'aide internationaux pouvaient leur apporter l'assistance technique et financière nécessaire.

3.6. Afrique du Sud

Enfin, les entreprises exportatrices d'Afrique du Sud constituent une catégorie à part entière. Certains de ces exportateurs ont déjà été mentionnés dans la présente partie, en tant qu'investisseurs étrangers dans la production d'or dans d'autres pays africains. En règle générale, le secteur minier, le secteur des métaux et l'industrie chimique sont dominés par un petit nombre de très grandes entreprises sud-africaines et de multinationales. Certains plus petits producteurs jouent tout de même un rôle secondaire dans les exportations REACH du pays.

Produits miniers et métaux

L'Afrique du Sud est le premier pays producteur d'or au monde, avec quatre grandes entreprises produisant plus de 28 000 kilogrammes par an.⁷⁴ Des fusions et des consolidations ont récemment réduit le nombre d'entreprises opérant dans le secteur. C'est ainsi que six entreprises assurent aujourd'hui 99 % de la production nationale avec, à leur tête, AngloGold Ashanti, qui appartient en partie (32 %) à la multinationale minière britannique Anglo American. Selon la Chambre des mines de l'Afrique du Sud, les cinq autres producteurs d'or à grande échelle sont Harmony, société sud-africaine cotée en bourse qui est également présente en Australie et en Papouasie-Nouvelle-Guinée, Driefontein Consolidated, Kloof Division et Beatrix, qui appartiennent toutes à Gold Fields Ltd., ainsi que South Deep Joint venture, entreprise commune entre Placer Dome (50 %) et Western Areas (50 %).^{75, 76, 77} Barrick Gold Corporation, l'une des plus grandes multinationales au monde dans le domaine de l'extraction d'or, a acquis une part majoritaire de Placer Dome en janvier 2006.^{78, 79}

En ce qui concerne les métaux du groupe du platine, où l'Afrique du Sud occupe sur le marché mondial une position encore plus dominante que dans le secteur de l'or, on recense trois grandes entreprises (Anglo Platinum, Impala Platinum et Lonmin Platinum), qui représentaient environ 93 % de la production en 2002 (Coakley 2002, 26). Anglo Platinum, qui appartient en partie à Anglo American (45 %), est le premier producteur mondial et Impala Platinum (Implats) le troisième producteur mondial. Implats possède également 27 % de Lonmin Platinum, l'autre grand producteur, et détient des parts de certaines nouvelles entreprises plus petites.⁸⁰

L'industrie sidérurgique de l'Afrique du Sud repose sur ses vastes réserves de minerai de fer, avec une production annuelle de 40 millions de tonnes. Une entreprise, Kumba Resources (qui appartient en partie à Anglo American) assure les trois quarts de la production totale à partir de deux énormes mines. Une de ses mines dispose d'un raccordement ferroviaire de plus de 800 kilomètres à un port en eau profonde qui lui est consacré.⁸¹

Si la majorité du fer est exportée à l'état de minerai et 15 millions de tonnes sont utilisées au niveau local, l'Afrique du Sud exporte également des ferro-alliages à grande échelle. L'Afrique du Sud occupe en effet la deuxième place, derrière la Chine, en ce qui concerne la production de ferro-alliages, avec une production de plus de quatre millions de tonnes et des exportations de plus de trois millions de tonnes par an. Selon les milieux industriels, sept entreprises produisent des ferro-alliages en Afrique du Sud.⁸² On dénombre six producteurs d'acier au carbone en Afrique du Sud, dont une filiale de Mittal Steel, la plus grande entreprise sidérurgique du monde, et une filiale d'Anglo American.⁸³

Produits chimiques

L'industrie chimique de l'Afrique du Sud est dominée par trois grandes entreprises: AECI, SASOL et Dow Sentrachem. AECI est une grande entreprise sud-africaine dont le chiffre d'affaires annuel dépasse 1 milliard d'euros. SASOL est une société sud-africaine encore plus grande, qui réalise un chiffre d'affaires de plus de 9 milliards d'euros et qui est cotée à la bourse de New York. La troisième entreprise, Dow Sentrachem, est une filiale à 100 % de Dow Chemical.⁸⁴ Parmi les autres grands acteurs internationaux du marché figurent Hoechst, Bayer, Shell Chemicals, BASF et Rohm and Haas. Plusieurs autres entreprises intervenant dans la production (destinée en majorité à une utilisation locale) de produits chimiques spécialisés ou à hautes performances sont de grandes entreprises régionales ou bien des filiales de grands groupes internationaux. L'un des principaux responsables de la commercialisation des produits chimiques spécialisés est Chemical Services (Chemserve), qui comprend les 19 filiales assurant la fabrication de produits chimiques spécialisés ainsi que les entreprises communes du groupe AECI.⁸⁵

4. Comparaison avec les exportateurs des pays autres que les pays ACP

Dans cette partie de notre étude, nous comparons l'impact de REACH sur les pays ACP à son impact sur d'autres pays exportateurs à destination de l'UE. Les données 2002-2004 concernant les importations de tous les produits susceptibles d'être réglementés dans le cadre de REACH étaient disponibles pour un nombre total de 211 pays et territoires, dont les 79 pays ACP. Plus de la moitié du total des exportations REACH proviennent des cinq plus grands pays industriels: les États-Unis, la Suisse, la Russie, la Norvège et le Japon (voir figure 4.1) L'Afrique du Sud, qui vient en sixième position, est le premier pays en développement exportateur de produits visés par REACH, suivi par la Chine, le Chili, le Brésil et l'Inde.⁸⁶

Figure 4.1. Origines des exportations REACH

(moyenne 2002-2004)

Afrique du Sud: 4,9 %
Autres pays ACP: 2,6 %
Pays en développement n'appartenant pas au groupe des États ACP: 30,5 %
Chine: 4,3 %
Chili: 3,3 %
Brésil: 2,1 %
Inde: 1,8 %
Autres pays en développement: 15,5 %
États-Unis: 19,5 %
Suisse: 14,4 %
Russie: 9,2 %
Norvège: 5,9 %
Japon: 5,3 %
Singapour: 3,6 %
Autres pays développés: 7,5 %

Les exportations des pays ACP ne représentent que 7,5 % du total des exportations REACH; d'autres pays en développement en représentent quatre fois plus et les pays industriels un pourcentage encore plus important. Du point de vue de certains pays ACP toutefois, les produits visés par REACH représentent une proportion considérable de leur PIB. Ainsi que l'indique le tableau 4.1, les exportations REACH représentent plus de 10 % du PIB au Mozambique et au Suriname, et plus de 2 % dans cinq autres pays. Mais parmi les plus grands pays en développement n'appartenant pas au groupe des États ACP, les exportations REACH ne représentent jamais plus de 4 % du PIB et ne dépassent 2 % qu'au Chili et au Pérou. (Dans plusieurs pays de l'ex-Union soviétique, les exportations REACH englobant les produits industriels et miniers représentent entre 1 et 5 % du PIB; ces pays sont moins directement comparables à la plupart des pays ACP).⁸⁷

Tableau 4.1. Exportations REACH		
<i>(moyenne 2002-2004)</i>		
Pays ACP		
	% du PIB	Millions d'euros
Mozambique	12,4 %	561
Suriname	11,4 %	104
Jamaïque	3,7 %	273
Afrique du Sud	3,0 %	4 238
Tanzanie	2,8 %	257
Ghana	2,8 %	189
Trinidad-et-Tobago	2,0 %	190
Zimbabwe	1,2 %	100
Pays en développement n'appartenant pas au groupe des États ACP		
	% du PIB	Millions d'euros
Chili	4,0 %	2 827
Pérou	2,2 %	1 238
Turquie	0,6 %	1 372
Malaisie	0,5 %	508
Brésil	0,4 %	1 770
Venezuela	0,4 %	345
Chine	0,3 %	3 702
Inde	0,3 %	1 524

La dépendance plus forte des pays ACP à l'égard des exportations REACH peut tout simplement traduire l'emplacement des principales ressources minérales. Elle peut aussi découler des tendances historiques des échanges commerciaux datant de l'époque coloniale ou du début de la période post-coloniale, ou bien être due aux préférences commerciales actuelles pour les pays ACP. Les préférences commerciales sont abordées plus loin dans la présente partie.

Une autre différence importante entre les pays ACP et les plus grands pays en développement n'appartenant pas au groupe des États ACP réside dans la mesure dans laquelle les exportations REACH se concentrent sur quelques articles seulement. La deuxième partie du présent rapport a démontré que, à l'exception de l'Afrique du Sud, les pays ACP exportent moins de 35 substances visées par REACH chacun (voir tableau 2.4). En revanche, les plus grands pays en développement n'appartenant pas au groupe des États ACP exportent pas moins de 183 substances visées par REACH (voir tableau 4.2). En outre, les exportations REACH de ces pays sont bien plus importantes dans les fourchettes de quantités supérieures.

Examinons maintenant l'ampleur de la concurrence commerciale directe entre les pays ACP et les autres exportateurs. Pour six grands produits, le tableau 4.3 montre les dix principaux exportateurs à destination de l'UE. Pour cinq des six produits figurant dans le tableau, les pays ACP fournissent entre 10 et 40 % du total des importations de l'UE; dans le cas du cuivre, la part des pays ACP est inférieure à 2 %. (L'Afrique du Sud occupe la onzième place parmi les pays qui approvisionnent l'UE en cuivre; la Zambie, qui est le deuxième fournisseur parmi les pays ACP, vient en 24^e position). Bien que les pays ACP soient d'importants fournisseurs de ces produits pour l'UE, ils se trouvent indubitablement confrontés à la concurrence exercée tant par les pays en développement que par les pays industriels.

REACH touche-t-il différemment les pays ACP et les autres pays en développement? Comme le suggère le tableau 4.1, une des principales différences réside dans le fait que REACH touche une plus grande partie de l'économie dans plusieurs pays ACP. La comparaison la plus étroite peut sans doute se faire avec le Chili et le Pérou qui sont les pays n'appartenant pas au groupe des États ACP sur lesquels les effets de REACH sont les plus conséquents.

Tableau 4.2. Nombre de catégories d'exportations REACH pour les pays n'appartenant pas au groupe des États ACP sélectionnés, par fourchette de quantités <i>(d'après les quantités moyennes des exportations en 2002-2004, en tonnes par an)</i>					
	1 000+	100-1 000	10-100	1-10	1+
Brésil	56	41	37	18	152
Chili	14	14	22	29	79
Chine	108	41	24	10	183
Inde	69	46	33	15	163
Pérou	9	15	12	14	50

Tableau 4.3. Principaux fournisseurs des exportations REACH sélectionnées

(moyenne 2002-2004, en millions d'euros; pays ACP en italique et en gras)

Or		Fer, acier, ferro-alliages		Aluminium	
Suisse	2 456	Russie	1 174	Norvège	2 324
<i>Afrique du Sud</i>	1 993	<i>Afrique du Sud</i>	990	Russie	1 460
Pérou	832	Norvège	667	<i>Mozambique</i>	560
Russie	572	Ukraine	581	Islande	365
Australie	444	Brésil	503	Brésil	358
Hong Kong	401	Turquie	371	Suisse	285
Ouzbékistan	351	Chine	347	<i>Jamaïque</i>	250
Canada	274	Inde	313	États-Unis	235
<i>Tanzanie</i>	249	Roumanie	279	Roumanie	193
Chili	241	Corée du Sud	263	Canada	181
<i>Autres pays ACP</i>	289	<i>Autres pays ACP</i>	173	<i>Autres pays ACP</i>	292
Autres pays en développement	467	Autres pays en développement	2 125	Autres pays en développement	1 036
Autres pays industriels	416	Autres pays industriels	905	Autres pays industriels	282
MONDE	8 985	MONDE	8 691	MONDE	7 822
Métaux du groupe du platine		Alcools acycliques		Cuivre	
<i>Afrique du Sud</i>	682	Russie	175	Chili	2 174
États-Unis	379	Chili	147	Russie	733
Russie	228	Arabie saoudite	145	Bulgarie	325
Suisse	223	États-Unis	129	Pérou	187
Canada	46	Norvège	107	Kazakhstan	108
Norvège	38	Libye	105	Suisse	90
Japon	28	<i>Trinidad-et-Tobago</i>	81	États-Unis	84
Corée du Sud	13	Japon	47	Norvège	78
Colombie	10	<i>Guinée équatoriale</i>	41	Australie	53
Chine	5	Malaisie	27	Japon	39
<i>Autres pays ACP</i>	0,3	<i>Autres pays ACP</i>	10	<i>Total pays ACP</i>	57
Autres pays en développement	7	Autres pays en développement	186	Autres pays en développement	236
Autres pays industriels	8	Autres pays industriels	74	Autres pays industriels	17
MONDE	1 666	MONDE	1 273	MONDE	4 157

4.1. Comparaisons: pays ACP, Chili et Pérou

Le revenu par habitant du Chili est bien plus élevé que celui du Pérou et de la plupart des pays ACP. Avec un secteur industriel émergent, le Chili exporte de nombreux produits vers l'Europe. Le Chili et le Pérou sont très similaires et ressemblent également à de nombreux pays ACP en ce sens où deux produits minéraux représentent la quasi-totalité de leurs exportations REACH. Plus particulièrement, le cuivre constitue 77 % des exportations REACH du Chili, et l'or 9 %. En ce qui concerne le Pérou, les proportions sont presque inversées, l'or représentant 67 % et le cuivre 15 % des exportations REACH. (Les quantités de cuivre et d'or cumulées, de 86 % pour le Chili et de 82 % pour le Pérou, sont assez similaires aux chiffres concernant les pays ACP figurant dans le tableau 2.3). En ce qui concerne le cuivre, ainsi que le montre le tableau 4.4, le Chili représente à lui seul la moitié des importations de l'UE, tandis que le Pérou vient en quatrième position. S'agissant de l'or, le Pérou vient en deuxième position des pays producteurs, juste après l'Afrique du Sud, et le Chili occupe la huitième place.⁸⁸

Tableau 4.4. Principales exportations REACH pour l'Afrique du Sud, le Brésil, la Chine et l'Inde		
<i>(moyenne 2002-2004)</i>		
Afrique du Sud		
	Millions d'euros	% du total
Or	1993	47 %
Fer, acier, ferro-alliages	1005	24 %
Métaux du groupe du platine	682	16 %
Produits chimiques industriels	201	5 %
Aluminium	59	1 %
Autres	299	7 %
Total	4 239	100 %
Brésil		
	Millions d'euros	% du total
Or	71	4 %
Fer, acier, ferro-alliages	688	39 %
Métaux du groupe du platine	0	0 %
Produits chimiques industriels	394	22 %
Aluminium	354	20 %
Autres	262	15 %
Total	1 770	100 %
Chine		
	Millions d'euros	% du total
Or	1	0 %
Fer, acier, ferro-alliages	386	10 %
Métaux du groupe du platine	5	0 %

Produits chimiques industriels	2 003	54 %
Aluminium	69	2 %
Autres	1 238	34 %
Total	3 702	100 %
Inde		
	Millions d'euros	% du total
Or	0	0 %
Fer, acier, ferro-alliages	360	24 %
Métaux du groupe du platine	1	0 %
Produits chimiques industriels	807	53 %
Aluminium	3	0 %
Autres	354	23 %
Total	1 524	100 %

À l'instar des pays ACP miniers, le Chili et le Pérou comptent un petit nombre de très grandes entreprises minières, dont certaines entreprises communes entre des multinationales et de grandes sociétés locales ainsi que des entreprises publiques. Le Chili, le premier pays producteur de cuivre au monde, a représenté plus de 35 % de la production mondiale de cuivre (4,2 millions de tonnes) en 2003, la majorité de sa production étant assurée par l'entreprise publique Codelco.⁸⁹ De grandes entreprises minières privées constituent le reste du secteur. Anglo American possède quatre mines et une fonderie au Chili, ainsi que 44 % d'une autre mine appartenant à Falconbridge et à un consortium japonais.⁹⁰ Antofagasta, une très grande entreprise chilienne, possède une part majoritaire dans trois mines.⁹¹ BHP Billiton est le propriétaire majoritaire de l'une des plus grandes mines de cuivre au monde, en association avec un consortium d'investisseurs chiliens et japonais, et possède également deux autres mines.

Le Chili est également un gros producteur d'or, même si sa production est essentiellement dérivée de l'extraction de cuivre. Les entreprises minières multinationales Barrick, Placer Dome, Newmont, Bema Gold Corporation, Meridian Gold et Kinross Gold jouent toutes un rôle important dans le secteur de l'or au Chili.⁹²

Le Pérou est un grand producteur de cuivre et le premier exportateur d'or d'Amérique latine. À l'instar de plusieurs pays ACP, le Pérou compte une minorité de petites entreprises d'extraction intervenant parallèlement à quelques grandes entreprises. Le secteur de l'or est dominé par deux mines qui ont représenté 68 % de la production totale en 2003. La première mine appartient à Newmont (51 %) et à une entreprise péruvienne (44 %); la deuxième est détenue par Barrick. Les producteurs de taille moyenne représentent 19 % du restant de la production, et les petites entreprises artisanales d'extraction 14 %. Parmi les producteurs de taille moyenne figure Andean American, une entreprise canadienne opérant dans le secteur de l'extraction de l'or.⁹³

L'industrie du cuivre suit une structure similaire, deux mines assurant environ 70 % de la production nationale du Pérou. La première appartient à Southern Copper Corporation, une grande multinationale minière. Quant à la deuxième, elle est détenue par BHP Billiton, Teck-Cominco (grande entreprise canadienne) et Mitsubishi. Phelps Dodge Corporation et Doe Run Peru, de grandes entreprises américaines, ainsi qu'Anglo American, figurent

également parmi les principaux producteurs de cuivre. Les petites et moyennes entreprises minières fournissent environ 5 % du total.⁹⁴

4.2. Comparaisons: Afrique du Sud, Brésil, Chine et Inde

L'économie plus diversifiée de l'Afrique du Sud peut être comparée à d'autres grandes économies industrielles émergentes du monde en développement, telles que celles du Brésil, de la Chine et de l'Inde. Le PIB par habitant de l'Afrique du Sud est légèrement supérieur à celui du Brésil et bien plus élevé que ceux de la Chine et de l'Inde. Mais leur population étant bien plus importante, le Brésil et l'Inde enregistrent un PIB environ trois fois supérieur –et la Chine neuf fois supérieur– à celui de l'Afrique du Sud. Pourtant, l'Afrique du Sud exporte vers l'UE davantage de produits visés par REACH que l'un ou l'autre de ces pays. Alors que l'Afrique du Sud a exporté pour environ 4,2 millions d'euros de produits visés par REACH chaque année entre 2002 et 2004, le Brésil en a exporté pour 1,8 million d'euros, la Chine pour 3,7 millions d'euros et l'Inde pour 1,5 million d'euros. De plus, comme le montre le tableau 4.1, les exportations REACH représentent une part bien plus importante de l'économie en Afrique du Sud (3,0%) qu'au Brésil (0,4 %), en Chine (0,3 %) ou en Inde (0,3 %).

Le tableau 4.4 compare les principales exportations REACH de l'Afrique du Sud, du Brésil, de la Chine et de l'Inde. Les produits chimiques industriels ne représentent que 5 % des exportations REACH de l'Afrique du Sud, contre 22 % pour le Brésil, 54 % pour la Chine et 53 % pour l'Inde. La valeur monétaire des exportations de produits chimiques industriels de l'Afrique du Sud à destination de l'Europe représente approximativement la moitié de celle du Brésil, un quart de celle de l'Inde et seulement un dixième de celle de la Chine. Les impacts de REACH sur l'industrie chimique sont dès lors plus importants pour le Brésil, l'Inde et surtout la Chine que pour l'Afrique du Sud.

Alors que l'industrie chimique de l'Afrique du Sud est dominée par une poignée de grandes sociétés nationales, l'industrie brésilienne est constituée par un large éventail de multinationales et d'entreprises locales compétitives. Dans l'État industriel de São Paulo, neuf grandes entreprises jouent un rôle particulièrement important, en réalisant chacune un chiffre d'affaires de plus de 400 millions d'euros.⁹⁵ L'association brésilienne représentative de l'industrie chimique est composée de 160 entreprises, dont au moins trente sont des multinationales telles que Bayer & DuPont, dont les activités se concentrent essentiellement sur la production de produits chimiques organiques (produits pétrochimiques de base) et inorganiques (engrais, chlore et gaz industriels). On estime à 56 milliards d'euros le chiffre d'affaires réalisé par l'industrie en 2005, dont la moitié concerne des produits chimiques industriels.⁹⁶

En Inde, l'industrie chimique est l'une des plus anciennes industries du pays qui a par ailleurs grandement contribué à la croissance industrielle et économique depuis l'indépendance en 1947. En particulier, les industries agrochimique et pétrochimique de l'Inde figurent parmi les secteurs économiques qui connaissent la plus forte expansion. Le pays est récemment apparu comme l'un des plus grands et des moins chers producteurs de produits pharmaceutiques, représentant près de 8,5 % de la production mondiale. Quarante cinq multinationales, telles que Novartis et Herdilla Chemicals, se sont implantées dans le pays, généralement par le biais d'acquisitions d'entreprises intérieures ayant fait la preuve de leur rentabilité sur le marché mondial.⁹⁷

À l'inverse, l'exploitation minière joue un rôle bien plus important dans l'économie de l'Afrique du Sud qu'au Brésil, en Inde ou en Chine. La plus grande ampleur des exportations REACH en Afrique du Sud traduit surtout la position inégalée du pays dans le domaine de l'exploitation minière.

4.3. Préférences commerciales des pays ACP

Un dernier facteur dont il convient de tenir compte dans la comparaison entre les pays ACP et les autres pays en développement réside dans le rôle des préférences commerciales. Les relations commerciales entre les pays ACP et l'UE sont actuellement régies par l'accord de partenariat ACP-UE signé à Cotonou le 23 juin 2000.⁹⁸ Cet accord permet le maintien, jusqu'au 31 décembre 2007, des préférences tarifaires non-réciproques prévues dans les conventions de Lomé. D'ici cette date, il est prévu que les pays ACP négocient, à titre individuel ou en groupes, des accords de partenariat économique avec l'UE qui soient compatibles avec les règles de l'Organisation mondiale du commerce, l'ultime objectif résidant dans l'obtention de conditions égales en matière tarifaire et d'accès aux marchés, bien que le processus risque d'être asymétrique, l'UE se chargeant de supprimer les obstacles aux échanges qui persistent. L'accord de Cotonou maintient également les aides disponibles en faveur des pays ACP par l'intermédiaire du Fonds européen de développement.

L'importance de ces dispositions pourrait toutefois être facilement exagérée, surtout en dehors du domaine de l'agriculture. En moyenne, la réduction tarifaire dont bénéficie les pays ACP a été estimée à moins d'un pour cent (Brenton, 2003). De nombreux pays ACP sont déjà exonérés des droits de douanes européens. La politique commerciale dite «tout sauf les armes», adoptée par l'UE en 2001, garantit un accès en franchise de douanes et de contingent à tous les produits des pays les moins développés, à l'exception des armes et des munitions.⁹⁹ Les pays concernés par cette politique comprennent 39 pays ACP et 9 autres pays. Un grand nombre des pays ACP les plus touchés par REACH font partie de ce groupe.

Vu les avantages visiblement limités que supposent les préférences commerciales actuelles de l'UE vis-à-vis des pays ACP, tout du moins en dehors de l'agriculture, il y a peu de chances que leur position change radicalement à l'égard des autres pays en développement à la suite de l'entrée en vigueur de REACH.

5. Importance macroéconomique des exportations REACH

Dans cette partie, nous nous penchons sur l'importance macroéconomique des exportations REACH dans les pays ACP. Si les exportations REACH représentent une part considérable de l'économie de plusieurs pays, nous ne pensons que ces exportations seront compromises par REACH.

La valeur des exportations REACH est la plus importante, en proportion du PIB, au Mozambique et au Suriname (voir tableau 5.1). Au total, sept pays, dont l'Afrique du Sud, réalisent des exportations REACH supérieures à 2 % du PIB. En ce qui concerne l'ensemble des 24 pays repris dans le tableau 5.1, les exportations REACH représentent 1,9 % du PIB. Pour tous ces pays à l'exclusion de l'Afrique du Sud, cette proportion n'est que de 1,4 %.¹⁰⁰

Tableau 5.1. Dépendance des pays ACP à l'égard des exportations, 2004

	PIB, milliards d'euros	Exportations REACH/PIB	Ensemble des exportations vers l'UE/PIB
Cameroun	12,8	0,7 %	12,9 %
Comores	0,3	0,8 %	2,7 %
Congo	3,5	0,2 %	18,6 %
Côte d'Ivoire	12,5	0,02 %	17,6 %
Cuba	27,3	0,05 %	1,1 %
Ghana	7,1	0,9 %	14,5 %
Guinée	3,2	1,0 %	11,6 %
Guinée équatoriale	3,6	1,2 %	23,5 %
Jamaïque	7,0	4,0 %	6,7 %
Liberia	0,4	0,4 %	14,8 %
Madagascar	3,5	0,9 %	15,4 %
Mozambique	4,9	15,0 %	17,2 %
Namibie	3,7	0,5 %	24,4 %
Ouganda	5,5	0,3 %	4,8 %
Papouasie-Nouvelle-Guinée	2,9	0,06 %	12,9 %
République démocratique du Congo	5,2	0,5 %	5,0 %
République dominicaine	15,7	0,9 %	2,8 %
Soudan	17,4	0,2 %	0,9 %
Suriname	0,9	14,5 %	18,5 %
Tanzanie	9,1	3,5 %	7,4 %
Trinidad-et-Tobago	9,7	1,8 %	4,8 %
Zambie	4,4	2,4 %	4,1 %
Zimbabwe	4,6	2,5 %	9,7 %

Sous-total sans l'Afrique du Sud	165,0	1,4 %	6,9 %
Afrique du Sud	171,5	2,3 %	9,1 %
Total	336,5	1,9 %	8,6 %

Les échanges commerciaux globaux avec l'UE sont bien plus importants que les exportations REACH (ainsi que le montre la dernière colonne du tableau 5.1): ils représentent en effet plus de 8 % du PIB pour les 24 pays dans leur ensemble, ou près de 7 % à l'exclusion de l'Afrique du Sud. Cela représente près d'un quart du PIB pour la Guinée équatoriale et la Namibie.

La comparaison des deux dernières colonnes du tableau 5.1 révèle la part des exportations à destination de l'UE qui est touchée par REACH. Pour certains pays, comme la Jamaïque, le Mozambique, le Suriname et la Zambie, la majorité des exportations vers l'UE est potentiellement visée par REACH. Pour d'autres pays, comme le Cameroun, la Guinée équatoriale, le Ghana, Madagascar et la Papouasie-Nouvelle-Guinée, la quasi-totalité des échanges commerciaux avec l'UE concerne des produits qui ne seraient pas concernés par REACH.

Tableau 5.2. Exportations à destination de l'UE, exportations REACH et exportations totales, 2004			
	Exportations totales (millions d'euros)	Exportations REACH en pourcentage du total	Ensemble des exportations vers l'UE en pourcentage du total
Cameroun	2 963	3,1	55,5
Comores	47	4,9	17,0
Congo	2 939	0,2	22,2
Côte d'Ivoire	5 274	0,1	41,6
Cuba	4 341	0,3	6,9
Ghana	2 686	2,4	38,5
Guinée	652	4,7	56,2
Guinée équatoriale	4 197	1,0	20,2
Jamaïque	2 875	9,8	16,2
Liberia	138	1,0	38,8
Madagascar	1 051	3,1	51,4
Mozambique	1 451	50,6	57,9
Namibie	1 728	1,2	52,5
Ouganda	751	2,1	34,9
Papouasie-Nouvelle-Guinée	2 351	0,1	15,7
République démocratique du Congo	1 279	2,0	20,5
République dominicaine	7 462	1,8	6,0

Soudan	2 835	1,2	5,7
Suriname	710	18,3	23,2
Tanzanie	1 623	19,6	41,7
Trinidad-et-Tobago	6 078	2,8	7,7
Zambie	877	11,9	20,3
Zimbabwe	1 376	8,5	32,6
Sous-total sans l'Afrique du Sud	55 685	4,3	23,9
Afrique du Sud	45 509	8,7	34,3
Total	94 038	6,3	30,7

Un autre moyen d'apprécier les impacts macroéconomiques consiste à évaluer la proportion des échanges globaux de chaque pays qui est potentiellement touchée par REACH. Pour les 24 mêmes pays ACP, le tableau 5.2 indique la proportion des exportations globales qui est destinée à l'UE et la proportion des exportations globales qui est potentiellement touchée par REACH. Le Mozambique se distingue dans la mesure où les exportations REACH représentent la moitié de ses exportations. Les autres pays où les exportations REACH représentent plus de 8 % du total sont la Jamaïque, l'Afrique du Sud, le Suriname, la Tanzanie, la Zambie et le Zimbabwe. Pour l'ensemble des pays figurant dans le tableau, les exportations REACH représentent 6,3 % du total des exportations.

5.1. Impacts sur l'emploi

Il n'existe pas de données concernant l'emploi qui permettent de déterminer le nombre total de personnes employées dans les secteurs touchés par REACH dans tous les pays ACP. Nous pouvons en produire une évaluation approximative en partant du principe que les rapports emploi/ventes dans tous les secteurs visés par REACH sont les mêmes que dans les secteurs de l'or et du platine en Afrique du Sud, pour lesquels des données relativement complètes sont disponibles. Ces deux secteurs représentent eux-mêmes une part substantielle des secteurs touchés par REACH dans l'ensemble des pays ACP et peuvent donc permettre une extrapolation à l'emploi dans les secteurs de l'exploitation minière et des produits minéraux dans d'autres pays, à l'exception non négligeable de l'extraction de l'or à petite échelle.

En partant de ce principe, on estime à quelque 313 000 le nombre de travailleurs intervenant dans la production des produits d'exportation visés par REACH dans les pays ACP (voir tableau 5.3)¹⁰¹; ce qui représente environ 0,1 % du total de la main-d'œuvre des pays ACP.¹⁰² Sur ces 313 000 travailleurs, 130 000, soit un peu plus de 40 %, travaillent dans les secteurs sud-africains de l'extraction d'or et de platine.¹⁰³

Tableau 5.3 Exportations REACH et emploi estimé

(moyenne 2002-2004)

	millions d'euros	Nombre d'employés estimé
--	------------------	-----------------------------

Cameroun	75	3 700
Comores	3	150
Congo	7	350
Côte d'Ivoire	18	900
Cuba	37	1 800
Ghana	189	9 200
Guinée	54	2 600
Guinée équatoriale	46	2 200
Jamaïque	273	13 300
Liberia	1	50
Madagascar	16	750
Mozambique	561	27 300
Namibie	10	500
Ouganda	13	650
Papouasie-Nouvelle-Guinée	1	50
République démocratique du Congo	35	1 700
République dominicaine	91	4 400
Soudan	48	2 300
Suriname	104	5 100
Tanzanie	257	12 500
Trinidad-et-Tobago	190	9 200
Zambie	64	3 100
Zimbabwe	100	4 900
Sous-total sans l'Afrique du Sud	2 194	106 700
Afrique du Sud	4 238	206 200
Total	6 432	312 900

Cette extrapolation nous permet d'estimer que l'Afrique du Sud regroupe le plus grand nombre de travailleurs produisant les exportations REACH (un peu plus de 200 000). Cette même hypothèse impliquerait que le Mozambique, la Jamaïque et la Tanzanie comptent chacun plus de 10 000 travailleurs produisant les exportations REACH.

En ce qui concerne l'extraction de l'or à petite échelle, industrie à très haute intensité de main-d'œuvre qui est importante en Tanzanie et dans plusieurs autres pays, l'extrapolation à partir des tendances constatées en Afrique du Sud en matière d'emploi ne convient pas; le nombre réel de travailleurs est certainement plus élevé que les chiffres indiqués dans le tableau 5.3. Par exemple, la Tanzanie exporte 83 % de son or vers l'UE.¹⁰⁴ Si l'or exporté vers l'UE provient de grandes et de petites entreprises minières, il serait raisonnable de supposer que plus de 400 000 entreprises minières artisanales produisent en Tanzanie des produits d'exportation visés par REACH. Ce sont toutefois les exportateurs d'or à destination de l'UE, et

non pas les entreprises minières artisanales, qui devront enregistrer leur produit en application de REACH.

Les autres exportations REACH ne sont pas concernées par une activité extractive à petite échelle comparable. Dans les secteurs que nous avons examinés, l'activité artisanale semble se limiter à l'extraction de l'or.

5.2. Recettes publiques

Le secteur des produits minéraux, les industries extractives et l'industrie chimique qui sont à l'origine des exportations REACH constituent d'importantes sources de revenu pour l'État. C'est naturellement dans les pays qui dépendent le plus de quelques industries extractives que la part des recettes publiques est la plus importante. Comme l'a signalé un rapport de la Banque mondiale, 25 à 30 % des recettes publiques de plusieurs pays en développement sont générées par les industries extractives.¹⁰⁵ Le Suriname en est un exemple: le secteur de l'aluminium génère environ 30 % des recettes publiques.¹⁰⁶ Dans d'autres pays, la contribution des industries extractives est plus faible tout en restant importante: au Ghana par exemple, l'exploitation minière génère 10 % environ des recettes publiques (Coakley, 2003a).

Là encore, les données disponibles sont plus complètes en Afrique du Sud. Si l'exploitation minière est une activité importante dans ce pays, son économie plus diversifiée et plus développée suppose que le gouvernement est moins tributaire d'un petit nombre d'industries extractives. En 2004, les recettes publiques que l'Afrique du Sud a tirées de l'ensemble des activités extractives se sont élevées à 3,4 milliards de rands (450 millions d'euros), soit 1 % environ du total des recettes publiques. En 2005, les recettes publiques générées par l'extraction de l'or ont atteint 138 millions de rands (18,4 millions d'euros), soit 6 % des bénéfices du secteur.¹⁰⁷

Un rapport élaboré par des chercheurs de l'université de Cape Town sur l'exploitation minière en Afrique est parvenu à des résultats similaires. La part des recettes publiques que constitue l'extraction de l'uranium et de l'or en Afrique du Sud est tombée à 1,1 % dans les années 1990, alors qu'elle s'élevait au moins à 10 % au cours des décennies précédentes, jusqu'à ce que l'industrie connaisse un déclin et qu'elle soit réorganisée. Ce même rapport estime également que, en 1998, 1,8 milliard de rands (240 millions d'euros) de recettes publiques générées par les impôts sur le revenu et la taxe sur la valeur ajoutée provenaient de l'extraction de l'or.¹⁰⁸

5.3 Impacts macroéconomiques: quels sont les enjeux?

L'exploitation minière est indubitablement une activité importante pour de nombreux pays ACP, dont l'Afrique du Sud. Selon la Chambre des Mines de l'Afrique du Sud, le secteur des produits minéraux dans son ensemble a représenté 6,2 % du PIB et 8,8 % de l'emploi en Afrique du Sud en 2003.¹⁰⁹ Ces chiffres sont naturellement bien plus importants que nos estimations relatives aux exportations REACH, puisqu'ils englobent des produits qui ne sont pas visés par REACH, tels que le charbon, les diamants et l'uranium, ainsi que les exportations de produits minéraux à destination de l'Amérique du Nord et du Sud, de l'Asie et d'autres pays d'Afrique.

Les exportations REACH sont très importantes pour plusieurs pays ACP et la production à l'origine de ces exportations génère 300 000 emplois ainsi qu'une partie des recettes publiques (cette part est naturellement plus élevée dans les pays qui dépendent davantage des industries extractives et d'autres secteurs d'exportation). Mais l'évaluation de ces impacts ne répond qu'à une question contrefactuelle de faible importance pour la politique publique: quelle serait

l'ampleur des pertes si les exportations REACH disparaissaient sans être remplacées par d'autres exportations ou d'autres industries au plan national?

Aucun impact aussi désastreux n'est à prévoir. Avec ou sans REACH, l'Europe continuera d'importer les produits exportés par les pays ACP. Les très grandes multinationales et les entreprises basées dans les pays ACP qui produisent la majeure partie des produits d'exportation ont les moyens de se conformer à REACH, en faisant appel à des consultants européens si nécessaire (tout comme le feront un grand nombre d'entreprises européennes).

Il importe également de ne pas perdre de vue que la plupart des produits exportés par les pays ACP ne seront pas touchés par REACH. Si les métaux et les minéraux représentent près de la moitié des exportations de l'Afrique du Sud, nous avons pu constater que moins de 9 % des exportations du pays seront visées par REACH.

En outre, la grande majorité des exportations potentiellement visées par REACH (88 % en Afrique du Sud et 85 % dans l'ensemble des pays ACP) est constituée d'un petit nombre de métaux: or, métaux du groupe du platine, ferro-alliages et aluminium. Le coût lié à l'enregistrement de cette petite liste de produits d'importance aura des effets minimes sur les industries à grande échelle qui les produisent et les exportent. La partie suivante de notre rapport étudie de manière plus détaillée les coûts et les bénéfices de REACH.

6. Coûts et bénéfices de REACH pour les pays ACP

Dans cette partie, nous estimons les coûts de REACH pour les pays ACP et passons brièvement en revue les ouvrages existants sur les bénéfices de REACH. Les principales catégories de coûts concernent les coûts liés à l'enregistrement et aux essais à réaliser pour toutes les exportations visées par REACH, ainsi que les bouleversements économiques et les pertes que le règlement pourrait provoquer. Les coûts directs sont toutefois suffisamment limités et les entreprises productrices et exportatrices suffisamment grandes pour la plupart pour permettre de réduire au minimum les éventuels bouleversements économiques. Les bénéfices de REACH sont notamment les suivants: compréhension améliorée des risques que supposent les substances chimiques pour la sécurité, meilleure protection de la santé des travailleurs et du milieu naturel et, éventuellement, réduction de la responsabilité au titre des dommages futurs.

6.1. Interprétation des coûts de REACH

Un grand nombre d'études ont été réalisées à propos des coûts de mise en œuvre de REACH. Un résumé de 36 études, publié en 2004, estime que le coût total de REACH se situe entre 2,4 et 3,9 milliards d'euros sur une période de mise en œuvre de onze ans. L'estimation réalisée par la Commission européenne dans le cadre de son étude d'impact se situe elle-même au niveau le plus faible de cette fourchette.¹¹⁰ L'une des 36 études a été effectuée par deux des auteurs du présent rapport pour le Conseil nordique des ministres, dont l'estimation s'est élevée à 3,5 milliards d'euros (Ackerman & Massey, 2004). Quelques études financées par les milieux industriels et commerciaux ont abouti à des estimations largement supérieures. Une critique de la plus connue de ces études, réalisée par Arthur D. Little, est présentée en annexe à l'étude effectuée pour le Conseil nordique des ministres.

Tableau 6.1. Coûts liés à l'enregistrement et aux essais exigés par REACH, par substance		
<i>(euros)</i>		
Fourchette de quantités	Enregistrement individuel	Coût par consortium
1-10 tonnes	14 600	17 000
10-100 tonnes	162 700	91 000
100-1 000 tonnes	282 100	154 500
> 1 000 tonnes	323 200	185 500
<i>Source: KPMG, «REACH – further work on impact assessment», avril 2005, résumé analytique, p 7.</i>		

Certaines grandes spécificités de REACH ayant été modifiées lors du processus de débat et d'amendement, les coûts de mise en conformité ont également évolué. Les changements opérés depuis 2003 l'ont été dans le sens de l'atténuation des exigences et des coûts, ce qui suppose que les estimations de coûts réalisées au préalable peuvent aujourd'hui constituer des surévaluations. Une analyse relativement récente (juillet 2005), réalisée par KPMG sur la demande du Conseil européen de l'industrie chimique 'CEFIC), de l'Union des confédérations de l'industrie et des employeurs d'Europe (UNICE) et de la Commission européenne, présente des estimations des coûts liés à l'enregistrement et aux essais par substance (voir tableau 6.1 ci-dessus), qui vont de

moins de 15 000 euros pour la fourchette de quantités la plus faible à 323 000 euros pour un enregistrement individuel ou 185 000 euros si deux entreprises se partagent le coût, dans la fourchette de quantités la plus importante (KPMG, 2005, 7). KPMG ne se base que sur une utilisation minimale des relations quantitatives structure-activité (RQSA), qui sont des modèles analytiques destinés à réduire les essais réalisés sur les animaux, sachant qu'un recours plus fréquent à ces modèles permettrait de réduire les coûts. D'autres mesures, telles que le partage des coûts entre plus de deux entreprises, permettraient de réduire encore davantage les coûts. L'utilisation des informations déjà publiées permettrait également de faire passer les coûts liés aux essais en-dessous des niveaux indiqués dans le tableau. Les coûts réels de mise en conformité pourraient donc être inférieurs aux estimations de KPMG.

Nous avons vu précédemment dans le présent rapport que la plupart des exportations des pays ACP visées par REACH, mesurées en termes de valeur, concerne les produits miniers et les produits minéraux, qui englobent un petit nombre de produits vendus en grandes quantités. Même si tous les principaux produits minéraux doivent être enregistrés dans la fourchette de quantités la plus importante, cela ne supposera qu'un petit nombre d'enregistrements, dont certains concerneront des substances bien connues, pour lesquelles les coûts liés aux essais pourraient être plus réduits dans la mesure où des informations considérables sont déjà disponibles en ce qui concerne leurs propriétés chimiques et les risques qu'elles présentent. Par ailleurs, la quasi-totalité de l'exploitation minière est accomplie par de très grandes entreprises, soit des multinationales, soit certaines des plus grandes entreprises nationales, à la grande exception de la production d'or à petite échelle dans plusieurs pays, cet or (s'il passe par les circuits légitimes) étant vendu à des agences de commercialisation créées par le gouvernement national. Ainsi, en ce qui concerne les exportations de produits miniers et minéraux des pays ACP qui ne seraient pas déjà exemptés en tant que minerais non transformés, le coût de REACH résiderait dans ce que certaines très grandes entreprises et agences de commercialisation publiques pourraient avoir à fournir des informations sur un petit nombre de substances. Dans l'industrie sidérurgique, où les ferro-alliages sont importants, seuls quelques substances sont utilisées dans les alliages et, par conséquent, seul un nombre limité d'enregistrements serait exigé.

Un tableau très différent est présenté dans les récentes déclarations des représentants des industries extractives, qui ont mis en garde contre les obligations d'autorisation affreusement contraignantes pour les minerais contenant des quantités faibles mais variables d'impuretés dangereuses. Puisque les modalités des procédures d'autorisation n'ont pas encore été arrêtées, il est difficile d'apprécier ces allégations. Nous n'avons pas rencontré d'autres intéressés, en dehors de l'industrie, prévoyant que REACH exigera des milliers d'autorisations séparées pour des lots variables de minerai importé par les fonderies européennes. Il est évident qu'un système qui exigerait une nouvelle autorisation pour chaque légère variation de la teneur en minerai ne serait pas souhaitable, aussi bien pour les importateurs européens que pour les exportateurs des pays ACP. Nous avons supposé qu'un tel système ne sera pas adopté. L'autorisation ne concernera que les métaux, les composants des métaux ou d'autres substances contenues dans les minerais ou les minéraux, s'il s'avère que ces substances présentent un risque très grave pour la santé humaine ou pour l'environnement. Cela fait longtemps que la politique communautaire sur les produits chimiques se concentre sur ces risques. L'autorisation a pour but de lutter contre l'utilisation des substances extrêmement préoccupantes, puisque ni la législation relative à la protection des travailleurs ni la directive relative à la prévention et à la réduction intégrées de la pollution (directive IPPC) n'exige la transmission d'informations sur ces substances. Cependant, en ce qui concerne les inquiétudes du secteur des produits minéraux, nous recommandons que les plans de mise en œuvre de REACH (Reach Implementation Plans, RIPS) envisagent la possibilité de permettre une seule autorisation pour un minerai comportant différents degrés

d'impuretés extrêmement préoccupantes au lieu d'exiger une autorisation séparée pour chaque lot, comme le craint l'industrie.

Cette étude n'estime pas les coûts liés à l'autorisation. En effet, un tel exercice serait futile pour diverses raisons: il n'est pas possible de déterminer à l'avance les substances qui seront soumises à autorisation, ni de connaître les alternatives disponibles ni de savoir quels sont les avantages socio-économiques qui seront pris en compte. D'ailleurs, les frais relatifs à l'autorisation n'ont pas encore été fixés. Le nombre de substances visées sera faible, puisque l'autorisation ne s'applique qu'aux substances extrêmement préoccupantes. Nous prévoyons donc que les coûts relatifs à l'autorisation seront faibles par rapport aux coûts liés à l'enregistrement et aux essais. La section suivante développe l'estimation de ces derniers coûts.

6.2. Estimation du coût de REACH pour les pays ACP

On peut produire une estimation approximative des coûts de REACH pour les exportateurs des pays ACP en appliquant les coûts par substance de KPMG repris dans le tableau 6.1 aux données relatives aux quantités des exportations figurant dans le tableau 2.4. Le résultat correspondrait au coût de REACH, d'après les suppositions de KPMG, si chacune des catégories d'exportations figurant dans le tableau 2.4 représentait une seule substance produite par une seule entreprise. Or, les chiffres relatifs aux quantités du tableau 2.4 concernent les catégories d'exportations à quatre chiffres qui peuvent (ou non) contenir plus d'une substance. Dans le cas de l'industrie chimique de l'Afrique du Sud, qui est le domaine où les exportations REACH présentent la plus forte diversité (voir annexe III), nous avons renouvelé le calcul en utilisant des données plus détaillées à huit chiffres. Les vérifications réalisées sur d'autres pays et d'autres secteurs portent à croire que l'hypothèse d'une substance par catégorie à quatre chiffres est généralement raisonnable.

Les résultats de notre calcul (reprenant les coûts par consortium de KPMG sauf pour la fourchette de quantités la plus faible, où le coût de l'enregistrement individuel est le plus faible) sont repris dans le tableau 6.2.¹¹¹ Le coût total est estimé à 50 millions d'euros environ, ou 4,6 millions d'euros par an sur la période transitoire de onze ans. Les exportations de l'Afrique du Sud supporteraient plus de la moitié de ce coût, soit 30 millions d'euros environ ou 2,8 millions d'euros par an. Ce seraient ensuite Cuba et Trinidad-et-Tobago qui supporteraient les autres coûts les plus conséquents, soit plus de 2 millions d'euros au total ou 200 000 euros par an.

En pourcentage de la valeur des exportations REACH, les coûts estimés seraient les plus importants pour le Liberia et la Papouasie-Nouvelle-Guinée. Au Liberia, ces coûts concernent principalement les exportations de produits ferreux, pour lesquels la majeure partie des informations exigées aux fins d'enregistrement sont sans doute déjà disponibles et où les possibilités de création de consortiums devraient être assez vastes (d'où des coûts inférieurs à nos estimations). En Papouasie-Nouvelle-Guinée, la seule exportation REACH importante concerne un produit dérivé du secteur de l'huile de palme. Ainsi qu'il a été dit dans la deuxième partie, la Papouasie-Nouvelle-Guinée est un grand exportateur d'huiles végétales, qui ne sont pas visées par REACH. Bien que les pourcentages soient plus élevés que pour les autres pays, les coûts annuels estimés pour le Liberia et la Papouasie-Nouvelle-Guinée sont relativement faibles (30 000 euros et 17 000 euros respectivement); si quelques pays ont besoin d'aide pour des coûts de cette ampleur, cette aide ne représentera pas une grande dépense supplémentaire.

Tableau 6.2 Coût estimé de REACH pour les pays ACP

	Coût total de la mise en conformité sur 11 ans (1 000 €)	Coût annuel de la mise en conformité (1 000 €)	Coût annuel en pourcentage des exportations REACH
Afrique du Sud	30 629	2 784	0,1 %
Cameroun	941	86	0,1 %
Comores	106	10	0,4 %
Congo	811	74	1,1 %
Côte d'Ivoire	1 180	107	0,6 %
Cuba	2 783	253	0,7 %
Ghana	1 035	94	0,05 %
Guinée	751	68	0,1 %
Guinée équatoriale	400	36	0,01 %
Jamaïque	626	57	0,02 %
Liberia	335	30	4,6 %
Madagascar	473	43	0,3 %
Mozambique	806	73	0,01 %
Namibie	659	60	0,6 %
Ouganda	226	21	0,2 %
Papouasie-Nouvelle-Guinée	186	17	1,9 %
République démocratique du Congo	1 010	92	0,3 %
République dominicaine	1 203	109	0,1 %
Soudan	15	1	0,00 %
Suriname	688	63	0,1 %
Tanzanie	1 102	100	0,04 %
Trinidad-et-Tobago	2 396	218	0,1 %
Zambie	1 248	113	0,2 %
Zimbabwe	1 010	92	0,1 %
TOTAL	50 616	4 601	0,07 %

Les chiffres du tableau 6.2 sont des chiffres hypothétiques basés sur les nombreuses suppositions évoquées plus haut. Les coûts réels peuvent être différents et pourraient être inférieurs pour plusieurs raisons comme, par exemple, l'allongement de la liste des exemptions de REACH (il importe de ne pas perdre de vue que nos données sont basées sur le pire des scénarios), la création de consortiums de plus de deux membres et l'utilisation des informations déjà publiées concernant les propriétés des substances chimiques. Mais les coûts pourraient

aussi être supérieurs si la constitution de consortiums s'avérait souvent impossible ou si le nombre de substances individuelles était supérieur à nos estimations.

Les coûts annuels estimés qui figurent dans le tableau 6.2 représentent moins d'un dixième d'un pourcent de la valeur des exportations REACH pour l'ensemble des 24 pays. Il ne s'agit que d'une moyenne; les coûts seront moindres pour les industries et les pays qui exportent quelques produits en très grandes quantités et supérieurs pour ceux qui exportent de multiples produits en plus faibles quantités. Pourtant, même dans le secteur dans lequel les exportations REACH sont les plus variées, c'est-à-dire l'industrie chimique sud-africaine, la mise en conformité à REACH pourrait ne pas poser de problème majeur. Un récent rapport du gouvernement sud-africain, analysant de façon plus ou moins détaillée les perspectives d'expansion de l'industrie chimique, n'inclut pas le règlement européen dans sa liste des obstacles d'importance. Par contre, il exprime l'engagement de l'Afrique du Sud à satisfaire aux normes environnementales des pays développés à mesure du développement de son industrie chimique (DTE 2005).

Les coûts annuels moyens de l'ordre d'un dixième d'un pourcent de la valeur des exportations sont suffisamment faibles pour jeter le doute sur la plupart des arguments concernant les incitations ou désincitations créées par REACH. En théorie, toute hausse des coûts pourrait décourager la production et les investissements ou conduire l'industrie à chercher d'autres marchés supposant des coûts inférieurs. Une discussion purement abstraite pourrait ainsi suggérer que REACH est susceptible de faire baisser la fabrication des produits d'exportation visés par REACH et/ou inciter les exportateurs à trouver des débouchés non-européens. Dans l'abstrait, l'exemption des minerais non-transformés apparaît comme une incitation à l'exportation des minéraux non-transformés, décourageant les investissements dans les industries de transformation des pays ACP. En pratique, ces possibilités théoriques se révèlent être bien trop limitées pour pouvoir entrer en jeu. Dans le monde réel, les prix de l'énergie, des matériaux et des équipements, ainsi que la disponibilité des infrastructures et d'une main-d'œuvre qualifiée, sont des facteurs qui influencent bien plus les décisions en matière de production et d'investissement. Les entreprises ont l'habitude de connaître des variations de prix de bien plus d'un dixième d'un pourcent. Aucune entreprise digne de ce nom ne pourrait modifier ses projets d'implantation ni décider de quitter un marché aussi vaste que celui de l'UE à la suite de la minuscule variation des coûts que supposera REACH.

6.3. Bénéfices de REACH: estimations européennes

Plusieurs études ont cherché à estimer les bénéfices de REACH. Tout en suivant une méthodologie très différente, la plupart de ces études ont abouti à des estimations partielles des bénéfices de REACH se chiffrant en milliards d'euros, souvent même en dizaines de milliards d'euros, au cours des dix à trente années suivant son adoption. Un grand nombre des différentes catégories de bénéfices vaudront également, dans une certaine mesure, pour les pays ACP, bien que nous n'ayons pas connaissance d'une étude qui aurait été consacrée aux bénéfices de REACH pour les pays ACP.

En 2003, la Commission européenne a présenté une estimation approximative suggérant qu'un exemple des bénéfices de REACH sur une période de 30 ans serait de l'ordre de 50 milliards d'euros. Cette estimation était basée sur une estimation conservatrice selon laquelle 1 % de l'ensemble des maladies sont imputables aux expositions à des substances chimiques et considérant que REACH pourrait lutter contre 10 % de ces effets (Commission européenne, 2003).

Une autre étude, réalisée par RPA sur la demande de la Commission européenne, s'est penchée plus particulièrement sur les effets escomptés de la mise en œuvre de REACH sur la santé en

milieu professionnel (RPA 2003). Cette étude a estimé entre 18 et 54 milliards d'euros la valeur des bénéfices de REACH sur la santé professionnelle. Cette estimation ne tient pas compte, entre autres, des coûts que suppose pour les employeurs la baisse de la productivité due aux maladies de leurs employés ni du coût direct de l'achat de médicaments pour les travailleurs.

Un récent rapport a estimé la valeur monétaire, au sein de l'Europe, d'un sous-ensemble des bénéfices de REACH sur la santé en milieu professionnel. Ce rapport s'est penché sur un ensemble de maladies de la peau et de maladies respiratoires qui sont couramment associées aux expositions à des substances chimiques toxiques sur le lieu de travail. Il parvient à la conclusion que les bénéfices de REACH au regard des maladies de la peau et des maladies respiratoires non-malignes liées à l'activité professionnelle seulement représenteront entre 0,66 et 6,2 milliards d'euros au cours des dix premières années ou entre 21,2 et 160,7 milliards d'euros au cours des 30 premières années (Pickvance et al. 2005).

Une étude réalisée par DHI Water and Environment pour la DG Environnement a estimé les bénéfices de REACH à partir d'informations concernant les coûts liés au traitement de l'eau, les coûts des erreurs commises dans le passé en matière de gestion des produits chimiques et les coûts des soins de santé. Cette étude a ainsi estimé que les bénéfices se situeraient entre 0,15 et 2,5 milliards d'euros en 2017 et entre 2,9 et 50 milliards d'euros au cours des 25 années suivantes (Pedersen, 2005).

6.4. Bénéfices de REACH pour les pays ACP

La réglementation des substances chimiques dangereuses ne doit pas être considérée comme un luxe imposé par les pays riches aux pays à faibles revenus; les entreprises et les travailleurs des pays en développement pourraient faire partie des principaux bénéficiaires de REACH. En effet, REACH permettra aux entreprises d'avoir accès à des informations capitales concernant les effets de leurs produits ainsi que les matériaux et les substances qu'elles utilisent, ce qui les aidera à opter pour des solutions plus sûres, s'il y a lieu, et à éviter de voir leur responsabilité civile engagée. Les travailleurs en tireront des bénéfices dans la mesure où de nombreuses substances chimiques présentent des risques plus graves pour ceux qui les manipulent quotidiennement que pour les consommateurs des produits finis. Cela pourrait être particulièrement important dans les secteurs qui se concentrent de plus en plus dans les pays en développement. Par exemple, la production textile ayant été progressivement délocalisée dans les pays en développement au cours des décennies passées, les expositions aux substances chimiques qui y sont associées se produisent aujourd'hui essentiellement dans ces pays. Si REACH génère des informations importantes sur la sécurité d'une substance chimique utilisée dans la production textile au regard de la santé et de l'environnement, les nouvelles informations permettront aux pays en développement d'adopter des normes en matière d'exposition sur le lieu de travail qui profiteront à la sécurité des travailleurs et éviteront des maladies professionnelles inutiles.

Le problème des expositions aux substances chimiques dans les pays en développement est particulièrement grave et exacerbe les autres risques liés à la pauvreté. Un rapport de la Banque mondiale (2002) a passé en revue les ouvrages scientifiques existants sur le lien entre la pauvreté et l'exposition aux substances toxiques dans les pays en développement. Ce rapport conclut que les substances toxiques constituent une menace considérable et croissante pour la santé des populations pauvres des pays en développement. Les maladies chroniques, qui sont en partie dues aux expositions à des substances toxiques, deviennent une source de plus en plus importante de maladie dans les pays en développement. D'après les estimations de l'Organisation mondiale de la santé, le poids des maladies chroniques dans les pays en

développement devrait dépasser celui des maladies infectieuses d'ici 2020 (Goldman & Tran, 2002).

Si REACH identifie les risques environnementaux émergents, il peut permettre des économies financières conséquentes en évitant les coûts futurs. En Europe, une étude a estimé que les frais de destruction des PCB dépassent à eux seuls largement le coût total de REACH pour les contribuables et les milieux industriels (Von Bahr & Janson 2004). Les coûts financiers associés aux expositions aux substances chimiques toxiques et à la pollution causée par celles-ci dans le monde en développement sont également substantiels, même s'ils sont très peu suivis et surveillés.

REACH facilitera également les efforts consentis par les pays en développement pour créer au plan national des systèmes de gestion des substances chimiques. Les pays en développement sont nombreux à ne disposer que de systèmes rudimentaires en la matière, à ne pas avoir adopté de législation concernant les produits chimiques ou à être dénués de toute capacité administrative à cet égard. Certains pays en développement ont engagé un processus d'élaboration de nouvelles dispositions législatives sur les produits chimiques ou bien modifient la législation existante. D'autres mettent en place de nouvelles capacités administratives dans ce domaine comme, par exemple, des systèmes d'enregistrement des substances chimiques et des systèmes d'échange d'informations sur ces substances, comportant des fiches de données de sécurité et des exigences en matière d'étiquetage. Le processus de création d'une structure réglementaire pour les produits chimiques peut également supposer de contraindre l'industrie à fournir des informations sur les produits qu'elle fabrique ou d'assumer, d'une autre manière, la responsabilité de veiller à la sécurité de ces produits. La structure réglementaire peut également comporter des dispositions réglementant les expositions, en milieu professionnel notamment.

Il importe que les pays en développement s'inspirent des infrastructures existantes dans les pays industrialisés en matière de gestion de l'information sur les produits chimiques afin qu'ils n'aient pas à en réinventer les rouages. De même, bien qu'il soit essentiel que les pays en développement mettent au point leur propre capacité en matière d'essais des nouvelles substances chimiques en laboratoire, il convient de veiller à ce qu'ils ne perdent pas de temps en testant des substances qui l'ont déjà été ailleurs. Ces systèmes de gestion des informations existent déjà en grande partie. Dans le cadre de REACH, ces informations seront plus détaillées, plus cohérentes et mieux organisées et seront à la disposition de quiconque pourrait en avoir besoin, dans les pays en développement ou ailleurs.

7. Les moyens de préserver les intérêts des pays en développement

Dans cette partie de notre rapport, nous examinons les façons dont l'UE pourrait apporter son soutien aux pays en développement en général et aux pays ACP en particulier lorsqu'ils s'engageront dans le processus de mise en conformité à REACH.

Il peut ne pas être nécessaire d'apporter de nouvelles modifications aux dispositions de REACH pour préserver les intérêts des pays en développement. REACH a déjà été modifié pour répondre aux préoccupations de ces pays, notamment en exemptant un grand nombre de minéraux, qui représentent une partie essentielle des exportations des pays ACP. La présente étude a montré que REACH n'entraînera pas de bouleversement économique important. La plupart des principales exportations des pays ACP concernent des produits qui sont fabriqués par des grandes multinationales, des entreprises communes et de grandes entreprises des pays ACP qui sont censées être en mesure de respecter les exigences réglementaires instaurées par REACH. Il existe toutefois également des petits producteurs qui exportent à destination de l'UE (des huiles essentielles par exemple) et qui auront probablement besoin d'aide.

Nous avons identifié les moyens de préserver les intérêts des pays en développement, qui consistent notamment à clarifier les mesures d'aide en faveur de ce pays; à fournir des informations précises sur la portée de REACH et ses exigences; à soutenir les PME concernées; à mettre en œuvre rapidement le système général harmonisé de classification et d'étiquetage des produits chimiques (SGH) dans l'UE; et à renforcer les obligations en matière de partage des données entre les entreprises qui procèdent à des enregistrements.

7.1. Assistance technique et renforcement des capacités

Agence européenne des produits chimiques

REACH créé une agence européenne des produits chimiques qui sera chargée de fournir aux États membres et aux institutions de la Communauté européenne des conseils scientifiques et techniques. L'Agence aura notamment pour tâches de «faciliter l'enregistrement efficace des substances importées», «mettre en place et tenir à jour une ou plusieurs bases de données contenant des informations sur toutes les substances enregistrées», mettre à la disposition du public sur Internet ou par d'autres moyens les informations non confidentielles et fournir des orientations techniques (notamment pour assister les PME dans l'élaboration des rapports sur la sécurité chimique).

Une autre tâche de l'Agence consistera à apporter, à la demande de la Commission, un soutien technique et scientifique aux initiatives destinées à améliorer la coopération internationale dans des questions scientifiques et techniques ayant trait à la sécurité des substances, ainsi qu'à participer activement aux activités d'assistance technique et de renforcement des capacités en vue d'une bonne gestion des substances chimiques dans les pays en voie de développement.¹¹² Le texte du Parlement emploie des termes légèrement plus forts sur ce point, renforçant l'engagement à apporter un soutien aux pays en développement.¹¹³

Ni la proposition de la Commission ni les textes adoptés par le Parlement et le Conseil ne spécifient la nature des activités d'assistance technique et de renforcement des capacités qui seront mises en œuvre en faveur des pays en développement. En outre, le Conseil et, en particulier, le Parlement ont tous deux étendu les responsabilités de l'Agence au-delà de ce que prévoyait la proposition de la Commission. Une aide financière supplémentaire en faveur de

l'Agence n'y est toutefois pas suggérée. Clarifier les responsabilités de l'Agence au regard des activités d'assistance technique et de renforcement des capacités contribuerait à préserver les intérêts des pays en développement.

Autres institutions

Plusieurs institutions européennes peuvent faciliter la mise en conformité avec REACH en diffusant des informations sur le règlement, en aidant les entreprises à s'y conformer, en fournissant des informations à d'autres pays ou en apportant une aide ciblée au développement en matière de gestion des substances chimiques.

Parmi les autres institutions européennes qui pourraient aider les pays ACP à se conformer à REACH figurent les directions générales de l'environnement, des entreprises et du développement. La DG Environnement et la DG Entreprises sont en effet responsables de l'élaboration de REACH et elles ont développé les connaissances concernant ce règlement et d'autres actes législatifs connexes. Ces deux directions générales entretiennent des contacts avec les parties concernées et participent à l'élaboration des documents d'orientation. Quant à la DG Développement, elle est chargée des programmes de coopération au développement concernant les pays en développement.

L'intervention de l'Institut des Nations unies pour la formation et la recherche (Unitar) pourrait éventuellement aussi s'avérer utile. L'Unitar est à l'origine d'un large éventail de programmes de formation assortis d'objectifs de développement économique et social, notamment de programmes de formation associés au SGH. L'Unitar a également participé à des projets de sensibilisation à la gestion des risques des substances chimiques. Parmi les autres institutions qui pourraient apporter une assistance similaire figurent le programme des Nations unies pour l'environnement (PNUE) et l'Organisation mondiale de la santé (OMS).

Enfin, les différents États membres de l'UE pourraient aussi avoir un rôle à jouer dans l'assistance aux pays en développement. En effet, les États membres sont nombreux à disposer de programmes de développement des territoires d'outre-mer, dont certains visent notamment à encourager la mise en place de systèmes de gestion des substances chimiques dans les pays en développement.

7.2. Accès à l'information pour les gouvernements des pays en développement

Une clarification du champ d'application de REACH s'impose, sachant par ailleurs qu'elle permettra de rassurer les exportateurs. Par exemple, on ne sait pas très bien si une barre de fer est considérée comme un produit ou comme un métal. Il serait important à titre de mesures de soutien que l'UE puisse veiller à ce que les gouvernements des pays en développement et les représentants de l'industrie disposent d'informations précises concernant les exigences imposées par REACH et, notamment, les autorisations. Par exemple, l'industrie minière sud-africaine s'inquiète à l'idée que plusieurs autorisations soient nécessaires pour chaque minéral du fait des variations naturelles de la teneur en impuretés dangereuses.

Ainsi que nous l'avons expliqué dans la sixième partie, l'un des principaux bénéfices de REACH pour les pays en développement réside dans les informations nouvelles que le système mettra à leur disposition. Les pays en développement pourront utiliser ces informations à l'appui de leurs propres systèmes nationaux de réglementation et de gestion des produits chimiques. Il serait raisonnable de prévoir une disposition permettant aux pays en développement de demander des informations sur l'utilisation, la fonction ou l'application d'une substance chimique dans des circonstances particulières, par exemple dans le cas où un pays pense qu'une

substance dangereuse fait l'objet d'une utilisation non contrôlée. Des informations concernant les utilisations autorisées au sein de l'UE aideraient un pays à identifier les expositions potentiellement problématiques sur son propre territoire.

7.3. Soutien aux PME

Les principales exportations des pays ACP sont réalisées pour la plupart par des grandes multinationales, des entreprises communes et de grandes entreprises des pays ACP qui sont censées être en mesure de respecter les exigences réglementaires instaurées par REACH. De plus, un grand nombre des principaux produits d'exportation sont des métaux et des produits chimiques communs couramment utilisés, dont les propriétés sont relativement bien connues. La mise en conformité à REACH sera plus difficile et pourra nécessiter une certaine assistance dans une minorité de cas, comme celui des huiles essentielles, où des PME produisent et exportent toute une palette de produits différents

Les importateurs d'huiles essentielles, qui sont souvent des petites entreprises, devront obtenir des informations sur les substances qu'ils font entrer en Europe. Il ressort des éléments dont on dispose qu'au moins certaines huiles essentielles ont des effets potentiellement nocifs, mais il y a peu de chances que l'on connaisse déjà l'intégralité de leurs propriétés (Marquardt et al, 2005). Une assistance dans le cadre de l'enregistrement et des essais sera importante dans ce cas, ainsi que dans tous les autres cas où des PME exportent des produits visés par REACH. Le fait que la plupart des exportations REACH des pays ACP soit réalisée par de grandes entreprises est une bonne nouvelle à cet égard, puisque cela implique que les secteurs d'activité des PME sont relativement limités et, par conséquent, que les coûts de l'assistance nécessaire le seront tout autant. Cela ne devrait pas coûter cher à l'Agence européenne des produits chimiques de veiller à ce que les PME des pays ACP qui exportent vers l'UE bénéficient d'une assistance technique puisque cette assistance ne concernera qu'une faible minorité d'exportations.

7.4. REACH et le SGH

Lors du Sommet mondial sur le développement durable qui s'est tenu en 2002 à Johannesburg, la communauté internationale a décidé que le système général harmonisé de classification et d'étiquetage des produits chimiques (SGH) devait être appliqué à l'échelle mondiale d'ici 2008 au plus tard. Une proposition d'acte législatif européen destiné à mettre en œuvre le SGH est en cours d'élaboration. Suite à une période transitoire, cette nouvelle législation remplacera les dispositions actuelles en matière de classification et d'étiquetage des produits chimiques, qui sont énoncées dans la directive 67/548/CEE du Conseil et la directive 1999/45/CE modifiée.¹¹⁴

Un certain nombre de pays en développement, dont des pays ACP comme l'Afrique du Sud, ont déjà avancé dans la mise en œuvre du SGH. Il est important que l'UE mette en œuvre ce système le plus tôt possible et en ayant recours à une période de transition de courte durée, afin d'éviter de causer des problèmes aux exportateurs des pays en développement. Si les pays ACP utilisent le SGH sans que l'UE ne l'ait adopté, les entreprises exportant vers l'UE devront classer deux fois leurs produits, ce qui créera pour elles une charge supplémentaire.

7.5. Une substance, un enregistrement

La question a été posée de savoir si l'application de la proposition consistant à exiger un enregistrement par substance (ou OSOR pour «one substance, one registration»), présentée par le Royaume-Uni et la Hongrie en 2004, favoriserait les intérêts des pays en développement ou,

au contraire, les compromettrait. En général, la réponse a consisté à dire que les avantages et les inconvénients de cette proposition seraient quasiment les mêmes pour les pays en développement, et pour les pays ACP en particulier, que pour les États membres de l'UE. La particularité importante de la proposition OSOR pour le sujet qui nous intéresse réside dans l'obligation imposée aux entreprises qui procèdent à des enregistrements de partager toutes les informations non-confidentielles sur les substances enregistrées, alors que les propositions antérieures leur laissaient le choix de partager ou non ces données. La proposition OSOR et les propositions ultérieures faisant du partage des données une obligation devraient réduire les coûts liés à l'enregistrement.

Le ministère britannique de l'environnement a estimé que les économies pourraient représenter jusqu'à 24 % du coût total de la mise en œuvre de REACH (RPA 2004). En outre, l'application de la proposition OSOR réduirait les obstacles auxquels les PME et les entreprises des pays en développement se trouvent confrontées en leur permettant l'accès aux données. La proposition OSOR est destinée à empêcher les situations où les grandes entreprises pourraient refuser de coopérer avec des entreprises plus petites en y voyant un avantage stratégique (ministère britannique de l'agriculture, de l'alimentation, de la pêche et des affaires rurales, 2004). Le texte du Conseil associe des éléments de la proposition initiale de la Commission et de la proposition OSOR. Le texte du Conseil tient donc davantage compte des avantages de cette dernière proposition que les versions de la Commission et du Parlement. On pourrait encore renforcer le texte en élargissant le champ d'application de l'exigence de partage des données, conformément à la proposition OSOR.

Bibliography

Ackerman, Franck and Rachel Massey. 2004. *The True Costs of REACH*. Study for the Nordic Council of Ministers: <http://www.ase.tufts.edu/gdae/Pubs/rp/TrueCostsREACH.pdf>

Bermúdez-Lugo, Omayra. 2004. The Mineral Industries of Cameroon and Cape Verde. In *U.S. Geological Survey Minerals Yearbook 2004*.
<http://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/country/2004/cmcmvmyb04.pdf>

Bermúdez-Lugo, Omayra. 2003. The Mineral Industries of the Islands of the Caribbean Aruba, the Bahamas, Barbados, Cuba, Dominican Republic, Jamaica, Trinidad and Tobago, and Other Islands. In *U.S. Geological Survey Minerals Yearbook 2003*:
<http://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/country/2003/caribbeanmyb03.pdf>

Brenton, Paul. 2003. “Integrating the Least Developed Countries into the World Trading System: The Current Impact of EU Preferences under Everything But Arms,” World Bank Policy Research Working Paper No. 3018

Chamber of Mines of South Africa, Economics Advisory Unit. 2005. *The Potential Impact of the European Union’s Draft Legislation, REACH, on the Social and Economic Development of Sub-Saharan Africa*.

Coakley, George J. 2002. The Mineral Industry of South Africa. In *U.S. Geological Survey Minerals Yearbook 2002*:
<http://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/country/2002/sfmyb02.pdf>

Coakley, George J. 2003a. The Mineral Industry of Ghana. In *U.S. Geological Survey Minerals Yearbook 2003*: <http://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/country/2003/ghmyb03.pdf>

Coakley, George J. 2003b. The Mineral Industry of Zimbabwe. In *U.S. Geological Survey Minerals Yearbook 2003*:
<http://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/country/2003/zimyb03.pdf>

Dreschler, Bernd. 2001. “Small-scale Mining and Sustainable Development within the SADC Region.” *Minerals and Sustainable Development Project Report*. No. 84, International Institute for Environment and Development (IIED). Commissioned by the World Business Council for Sustainable Development (WBCSD):
http://www.iied.org/mmsd_pdfs/asm_southern_africa.pdf

European Commission, DG Enterprise and Industry. 2003. Extended Impact Assessment of REACH SEC 1171/3

Enviro Tex GmbH. 2005. “Final report: Analysis of the Potential Impacts of REACH on European Textile Supply Chains.” Report for the European Commission.

Fong-Sam, Yolanda. 2003. The Mineral Industries of French Guiana, Guyana, And Suriname. In *U.S. Geological Survey Minerals Yearbook 2003*:
<http://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/country/2003/gfgynsmyb03.pdf>

Goldman, Lynn and Nga Tran. *Toxics and Poverty: The Impact of Toxic Substances on the Poor in Developing Countries*. Washington DC: World Bank

Heemskerk, Marieke. 200. Driving Forces of Small-Scale Gold Mining Among The Ndjuka Maroons: A Cross-Scale Socioeconomic Analysis Of Participation In Gold Mining In Suriname,” PhD diss. University of Florida:
<http://www.heemskerk.sr.org/pdf/DissComplete.pdf>

Hilson, Gavin and Clive Potter. 2003. Why Is Illegal Gold Mining Activity so Ubiquitous in Rural Ghana?. *African Development Review* vol. 15 no. 2-3:249-64

Jones, Andrew. 2005. *The Potential Impact of REACH on Exports of Biotrade Products to the European Union*. UNCTAD Biotrade Initiative-Biotrade Facilitation Programme:
<http://www.biotrade.org/BTFP/BTFP-docs/reach-unctad-discussionpaper.pdf>

Jorgenson, John D., et al. 2004. *Ferroalloys 2004*. United States Geological Survey:
<http://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/commodity/ferroalloys/feallmyb04.pdf>

KemI: Swedish National Chemicals Inspectorate (KemI). 1997. *Chemicals in Textiles: Report of a Government Commission* (No. 5/97). Stockholm: Swedish National Chemicals Inspectorate.

KPMG Business Advisory Services. 2005. *REACH – Further Work on Impact Assessment, A Case Study Approach, Final Report*:
http://europa.eu.int/comm/enterprise/reach/docs/reach/kpmg_final_report.pdf

Marquardt et al. 2005. *SPORT report EFFA Sub-project report*, Prepared for the SPORT partnership between the European Commission, Member States and Industry (Cefic, UNICE, UEAPME and DUCC)

Mobbs, Philip M. 2004. The Mineral Industry of Equatorial Guinea. In *U.S. Geological Survey Minerals Yearbook 2004*:
<http://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/country/2004/ekmyb04.pdf>

Pedersen, F. et al. 2005. “The Impact of REACH on the Environment and Human Health,” Report by DHIWater and Environment for the European Commission, DG Environment.

Pickvance, Simon et al. 2005. *The Impact of REACH on Occupational Health, with a Focus on Skin and Respiratory Diseases*. University of Sheffield, UK: Report prepared for the European Trade Union Institute for Research, Education and Health and Safety.

RPA Inc. 2003. *Assessment of the Impact of the New Chemicals Policy on Occupational Health*. Report prepared for the European Commission Environment Directorate-General.

RPA Inc. 2004. *REACH – One Substance, One Registration*. London, UK: Report Commissioned by the Department for the Environment, Food and Rural Affairs.

South Africa Department of Trade and Industry (DTI). 2005. *Sector Development Strategy: Chemicals*. Version 3.6: <http://www.dti.gov.za/chemicals/csp.pdf>

Southern African Regional Poverty Network. November 2004. *Mozambique – Diagnostic Trade Integration Study*, Vol. 1: <http://www.sarpn.org.za/>

UK Department for the Environment, Food and Rural Affairs (DEFRA). 2004. *New European Chemicals Strategy – UK Partial Regulatory Impact Assessment*. Final Report.

Veiga, Marcello M. 1997. *Artisanal Gold Mining Activities in Suriname: Report*. United Nations Industrial Development Organization:
http://www.unites.uqam.ca/gmf/intranet/gmp/files/doc/marcello_veiga/

Von Bahr, Jenny and Johanna Jason. 2004. *Cost of Late Action – the Case of PCB*. Copenhagen: Nordic Council of Ministers

Yager, Thomas R. 2003a. The Mineral Industry of Mozambique. In *U.S. Geological Survey Minerals Yearbook 2003*:
<http://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/country/2003/mzmyb03.pdf>

Yager, Thomas R. 2003b. The Mineral Industry of Tanzania. In *U.S. Geological Survey Minerals Yearbook 2003*:
<http://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/country/2003/tzmyb03.pdf>

Endnotes

All the websites referenced in these notes were visited by the authors between January and March 2006.

¹ See Council, Annex 1c, and Parliament text, Annex 1BA.

² Commission text, Reasons and Objectives, section 1.2: Registration.

³ Commission text, Chapter 2, Article 8.

⁴ Commission text, Annex III, points 8 and 9.

⁵ Council text, Annex III, point 8 and 8a.

⁶ Parliament text, Annex III, points 8, 8a, and 9.

⁷ The Council of the European Union, draft text of REACH, December 19, 2005.

⁸ The Council of the European Union, draft text of REACH, December 19, 2005.

⁹ ACP Council of Ministers, "Resolutions and Declarations of the 81st Session of the ACP Council of Ministers," June 2005.

¹⁰ Antigua and Barbuda, Bahamas, Barbados, Botswana, Equatorial Guinea, Mauritius, Seychelles, South Africa, St. Kitts and Nevis, and Trinidad and Tobago.

¹¹ Based on IMF data, 2002-2004, with incomplete coverage for exports (but most large ACP economies included). The ratio is only slightly lower for South Africa, with exports equal to about 27 percent of GDP.

¹² Eurostat data on EU-ACP trade, complete coverage. The ratio for South Africa is virtually the same as for the rest of ACP.

¹³ Botswana, Equatorial Guinea, Guyana, Namibia, Mauritania, Mauritius, and Seychelles. Based on 2004 data.

¹⁴ We have categorized metal oxides, such as aluminium oxide and titanium oxide, as mining products, even though they are reported as inorganic chemicals.

¹⁵ An exchange rate of 7.5 rand = 1 euro is used throughout this report, unless otherwise noted.

¹⁶ "EU Bilateral Trade and Trade with the World: South Africa," DG Trade, June 2005.

¹⁷ 2002-04 average, calculated from GDP data from Statistics South Africa, <http://www.statssa.gov.za>.

¹⁸ Liquid fuels, i.e. the conversion of coal to oil, alone accounts for 31 percent of the industry. (DTI 2005, 14).

¹⁹ Total for all section VI exports (not just REACH exports), 2002-04 average. Calculated from DTI data at <http://thedti.gov.za/econdb/raportt/RgSC04.html> and ...RgSC20.html.

²⁰ Directorate of Mineral Economics, "South Africa's Mineral Industry 2004-2005," Department of Minerals and Energy, Republic of South Africa.

²¹ South Africa Iron and Steel Institute (SAISI), <http://www.saisi.co.za/index.php?inc=overview>

²² SAISI, <http://www.saisi.co.za/index.php?inc=tradingpartners>

²³ Directorate of Mineral Economics, "South Africa's Mineral Industry 2004-2005," page 5.

²⁴ ACP Council of Ministers, "Resolutions and Declarations of the 81st Session of the ACP Council of Ministers," June 2005.

²⁵ Unless otherwise noted, information in this section is drawn from Swedish National Chemicals Inspectorate (KemI), *Chemicals in Textiles: Report of a Government Commission* (No. 5/97) (Stockholm: Swedish National Chemicals Inspectorate, July 1997).

²⁶ <http://www.cottonboard.org/index.asp?Cat=6&sub=&cid=378>

²⁷ <http://www.cottonboard.org/index.asp?Cat=6&sub=&cid=378>

²⁸ Deutsche Bank press release, July 30, 2002: http://www.deutsche-bank.de/presse/en/index.html?contentOverload=http://www.deutsche-bank.de/presse/en/releases_799.shtml

²⁹ German-Foreign-Policy.com news release, January 4, 2006: <http://www.german-foreign-policy.com/en/fulltext/55963/>

³⁰ CNW Telbec, Press Release: "Alcan, Cameroon Ink Plan to Upgrade Alucam Primary Smelter", October 26, 2005. <http://www.aluminium.org/Template.cfm?Section=Home&template=/ContentManagement/ContentDisplay.cfm&ContentID=9174>

³¹ Alcan Inc site. See: <http://www.alcan.com/web/publishing.nsf/content/About+Alcan+Home>

³² ALCOA site. See: <http://www.alcoa.com/jamaica/en/home.asp>

³³ Glencore International AG. See: <http://www.glencore.com/pages/aluminium.htm#>

³⁴ "Fact Sheet, Sustainable development of small-scale mining, GEUS," Geological Survey of Denmark and Greenland (December 16, 2004): <http://www.geus.dk/cgi-bin/udskriv-uk.pl?udfil=geus-general/fact-sheets/fs-small-scale-mining-uk.htm>

³⁵ "Tanzania: Women in the Mining Sector, the Current Situation." *Findings* No. 189, World Bank/IBRD (August 2001): <http://www.worldbank.org/afr/findings/english/find189.pdf>

-
- ³⁶ Patrick Kisembo, "Tanzania embarks on value addition to gold exports," *The Guardian*, February 12, 2006: <http://www.ippmedia.com/ipp/guardian/2005/12/02/55188.html>
- ³⁷ Canarc site. See: <http://www.canarc.net/>
- ³⁸ Cambior Company Profile. Available at: <http://www.cambior.com/>
- ³⁹ "Mercury use in the Artisanal Gold Mining Sector in Suriname" UNEP Chemicals, August 2002. Online at <http://www.chem.unep.ch/mercury/Report/rev-draft-comments/suriname.htm>
- ⁴⁰ Gold Fields Ltd of South Africa site. See: <http://www.goldfields.co.za/>
- ⁴¹ Gold Fields site. See: <http://www.goldfields.co.za/>
- ⁴² Golden Star Resources site. See: <http://www.gsr.com/>
- ⁴³ Red Back Mining Site. See: <http://www.redbackmining.com/s/Home.asp>
- ⁴⁴ Falconbridge Company site. See: http://www.falconbridge.com/about_us/corporate_profile.htm and http://www.falconbridge.com/our_business/nickel/overview.htm
- ⁴⁵ The Financial Gazette (South Africa, "Zimasco reopens three furnaces," May 28, 2004. <http://www.fingaz.co.zw/fingaz/2004/May/May28/5526.shtml>
- ⁴⁶ Press Release, "Zimbabwe Alloys Limited," Anglo American plc, June 1, 2005. At: <http://www.angloamerican.co.uk/>
- ⁴⁷ The Financial Gazette (South Africa), May 28, 2004.
- ⁴⁸ Ministry of Energy and Energy Industries of Trinidad & Tobago. "Downstream Gas Based Industries," (2004). <http://www.energy.gov.tt/applicationloader.asp?app=articles&id=807>
- ⁴⁹ Alexander's Gas and Oil Connections, "Trinidad Bulk Traders launches into ethanol production," Newsletter Latin America, Vol. 10, No. 22, November 24, 2005: <http://www.gasandoil.com/goc/company/cnl54770.htm>
- ⁵⁰ CL Financial plc site. See : <http://www.clfinancial.com/Company.asp?CAT=12>.
- ⁵¹ The Trinidad Guardian, "Owning the oil plantation," Nov 3, 2005. <http://www.guardian.co.tt/archives/2005-11-04/bussguardian2.html>. Also *The Trinidad Guardian*, New US\$650m ammonia/urea plant coming," October 27, 2005. <http://www.guardian.co.tt/archives/2005-10-26/business1.html>
- ⁵² CF Industries, Company Profile. See: <http://www.cfindustries.com/other/profile.htm>
- ⁵³ Terra News release, "Terra, others study Trinidad ammonia/UAN plant project," April 14, 2005. http://www.terraindustries.com/latest/corp_activities/05-04/trinidad_study.pdf
- ⁵⁴ ANSA McAL press release, April 19, 2005. See: http://www.ansamcal.com/index.php?option=com_content&task=view&id=56&Itemid=66
- ⁵⁵ MHTL company site: <http://www.ttmethanol.com/background.html>
- ⁵⁶ Methanex company webpage, Methanex in Trinidad. http://www.methanex.com/ourcompany/locations_trinidad.html and Company Profile <http://www.methanex.com/ourcompany/profile.html>.
- ⁵⁷ Ministry of Energy and Energy Industries of Trinidad & Tobago. "Industry Focus – Petrochemicals," (2004). <http://www.energy.gov.tt/applicationloader.asp?app=articles&id=808>.
- ⁵⁸ Alexander's Gas and Oil Connections, November 24, 2005.
- ⁵⁹ FAO Corporate Document Repository, "Opportunities for Developing Countries in the Production and Export of Organic Horticultural Products," *World Markets for Organic Fruit and Vegetables* FAO (2001). http://www.fao.org/documents/show_cdr.asp?url_file=/DOCREP/004/Y1669E/y1669e01.htm
- ⁶⁰ Information from the Madagascar Consulate in South Africa on essential oils production. See: <http://www.madagascarconsulate.org.za/oils.html>; and FAO, "Opportunities for Developing Countries in the Production and Export of Organic Horticultural Products."
- ⁶¹ Madagascar Consulate in South Africa. <http://www.madagascarconsulate.org.za/oils.html>
- ⁶² FAO, "Opportunities for Developing Countries in the Production and Export of Organic Horticultural Products."
- ⁶³ FAO, "Opportunities for Developing Countries in the Production and Export of Organic Horticultural Products."
- ⁶⁴ Bamex Presse Release, June 27, 2005. http://www.madagascarnatural.com/madagascar_press%20.pdf
- ⁶⁵ List of essential oil and spice producers in Bamew. <http://www.madagascarnatural.com/producers.htm>
- ⁶⁶ Madagascar Consulate in South Africa, <http://www.madagascarconsulate.org.za/oils.html>
- ⁶⁷ Pronabio website, <http://www.pronabio.org/anglais/pronabio.html>
- ⁶⁸ Pronabio member list. See: <http://www.pronabio.org/anglais/membres.php?limit=0>
- ⁶⁹ Sarah Grainger, "Comoros seeks sweet smell of success," BBC, September 14, 2005. <http://news.bbc.co.uk/go/em/fr/-/1/hi/world/africa/3652780.stm>.
- ⁷⁰ Mongabay.com Country Studies, "Comoros History-Economy – Industry and Infrastructure." http://www.mongabay.com/reference/country_studies/comoros/all.html
- ⁷¹ Country Profile: Comoros, BBC, February 15, 2006. http://news.bbc.co.uk/1/hi/world/africa/country_profiles/1070727.stm
- ⁷² US Department of State, Bureau of African Affairs, "Background Notes: Comoros," (January 2006).

<http://www.state.gov/r/pa/ei/bgn/5236.htm>

⁷³ EFEO Position, "Concerning the EU proposal for a new regulation on chemicals (REACH)." April 25th, 2005: <http://www.biotrade.org/BTFP/BTFP-docs/reach-efeo-positionpaper.PDF>

⁷⁴ Mbendi profile: South Africa – Mining: Gold Mining-Overview (2004)

⁷⁵ Chamber of Mines of South Africa (2005) Progressive Analysis of Working Results, January-December 2005.

⁷⁶ Harmony website, <http://www.harmony.co.za/>.

⁷⁷ Gold Fields website, <http://www.goldfields.co.za/>.

⁷⁸ Placer Dome website, <http://placerdome.com>.

⁷⁹ Barrick website, <http://barrick.com>.

⁸⁰ Mbendi Profile: South Africa – Mining: Gold Mining-Overview (2004).

⁸¹ <http://www.kumbaresources.com/>, "Overview."

⁸² Andrew Ianham, "Furnace rebuild adds flexibility," *Mining Weekly Online*, October 14, 2005, <http://www.miningweekly.co.za/min/features/furnaces/?show=75113>

⁸³ South Africa Iron and Steel Institute, <http://www.saisi.co.za/index.php?inc=tradingpartners>

⁸⁴ Dow location and company information. See: <http://dow.com/facilities/africa/south.htm>

⁸⁵ Chemserve, "Annual Review" at www.chemserve.co.za.

⁸⁶ In Figure 4.1 and Table 4.2, we have classified the non-EU countries of the former Soviet Union (other than Russia) as developing countries, and have classified Singapore as an industrial country.

⁸⁷ Belarus, Kazakhstan, Ukraine and Uzbekistan, as well as Bulgaria and Romania, have REACH exports between 1 percent and 5 percent of GDP, with the highest percentages in Bulgaria (4.9 percent) and Uzbekistan (4.7 percent). Another country with noticeable REACH exports is Libya (1.4 percent of GDP), based on oil and gas byproducts such as acyclic alcohols.

⁸⁸ This assumes that Switzerland and Hong Kong are exporting gold produced elsewhere, not producing it themselves.

⁸⁹ Mbendi Profile, Chile-Copper 2004: <http://www.mbendi.co.za/indy/ming/cppr/sa/cl/p0005.htm>

⁹⁰ Anglo American site. See: <http://www.angloamerican.co.uk/>

⁹¹ Antofagasta site. See: http://antofagasta.co.uk/interior/about/f_geo.html

⁹² Mbendi Profile, Chile-Gold 2004. See: <http://www.mbendi.co.za/indy/ming/gold/sa/cl/p0005.htm>

⁹³ Andean American site. See: <http://www.andeanamerican.com/>

⁹⁴ Gurmendi (USGS 2003) and information from company websites.

⁹⁵ Government of Brazil. See: <http://investimentos.sp.gov.br/idiomas/english/setores/quimica.htm>

⁹⁶ ABIQUIM site. See: <http://www.abiquim.org.br/english/content.asp?princ=bci&pag=outlook>.

⁹⁷ See: <http://www.icmaindia.com/cmi/asp/sectorhighlights.asp>

⁹⁸ DG Trade. See: http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/regions/acp/lprel_en.htm

⁹⁹ DG Trade. See: http://europa.eu.int/comm/trade/issues/global/gsp/eba4_sum.htm

¹⁰⁰ Due to time and data availability constraints, Tables 5.1 and 5.2 refer only to 2004, while other tables present 2002-04 averages.

¹⁰¹ The ratio of employees to sales in South Africa's gold and platinum industries taken together is approximately 50 employees to every 1 million euros. Data taken from "South Africa's Mineral Industry 2004-2005," Directorate: Mineral Economics, Department: Minerals and Energy, Republic of South Africa, http://www.dme.gov.za/publications/pdf/annual_reports/sami_2005.pdf

¹⁰² Data from World Bank's World Development Indicators database (2003 data).

¹⁰³ The figures for South Africa's gold and platinum mining employment are based on actual data from South Africa's Directorate of Mineral Economics, while the estimated number of employees for other countries and industries are extrapolated.

¹⁰⁴ Mbendi profile, <http://www.mbendi.co.za/indy/ming/gold/af/ta/p0005.htm>.

¹⁰⁵ "Treasure or Trouble? Mining in Developing Countries," World Bank and International Finance Corporation (2002): www.natural-resources.org/minerals/CD/docs/twb/treasure_trouble.pdf

¹⁰⁶ Pitou van Dijk, Geske Dijkstra, Niek de Jong, Dougal Martin, and Rob Vos, "The Suriname Economy: Experiences of the 1990s and Challenges Ahead," Center for Latin American Research and Documentation, (2000): www.cedla.uva.nl/60_publications/PDF_files_publications/vandijk_SURcuaderno.pdf.

¹⁰⁷ Summary of Quarterly Statements of Working Results, 2005, Chamber of Mines of South Africa, <http://www.bullion.org.za/MiningEconomics&Stats/Eco%20Pdf%27s/Quarterly%20pdf/Archives/2005/qsum05q4.pdf>

¹⁰⁸ Steven Malherbe, *A Perspective on the South African Mining Industry in the 21st Century*, August 2000

¹⁰⁹ Economics Advisory Unit, Chamber of Mines of South Africa, "The Potential Impact of the European Union's Draft Legislation, REACH, on the Social and Economic Development of Sub-Saharan Africa," June 2005, page 16.

¹¹⁰ “The impact of REACH: Overview of 36 studies on the impact of the new EU chemicals policy (REACH) on society and business,” Workshop REACH Impact Assessment, 25th – 27th October 2004, The Hague, The Netherlands, www.eu2004-reach.nl/downloads/Comprehensive_Overview-v2.pdf

¹¹¹ Our list of REACH exports includes cosmetics and perfumes, which are subject to much reduced regulatory requirements under REACH because they are separately regulated under the Cosmetics Directive. For this reason, we set the compliance cost for cosmetics and perfumes to the KPMG cost for the lowest volume tier, regardless of the actual volume of the exports. Since there are relatively few such categories among ACP’s REACH exports, this had only minor impact on the calculation.

¹¹² Article 73(2)(i).

¹¹³ Article 73(49)(ge).

¹¹⁴ EU Commission, DG Enterprise and Industry, “IMPLEMENTING THE GLOBALLY HARMONISED SYSTEM OF CLASSIFICATION AND LABELLING OF CHEMICALS (GHS).” See: http://europa.eu.int/comm/enterprise/reach/ghs_en.htm