



Formalisation des chaînes de valeur ASM : le World Gold Council souligne le rôle central des unités de production

A propos d'OCIM

Le groupe OCIM a une longue expérience de la gestion et du financement d'actifs tangibles. Fondé à Paris en 1961, OCIM est dirigé par un membre de la troisième génération de la famille fondatrice. En dehors de son activité immobilière historique, OCIM s'est diversifié dans d'autres actifs considérés comme stratégiques, notamment les métaux précieux monétaires comme l'or et l'argent, en exerçant une double activité complémentaire de négociant et de financier. En qualité de négociant, OCIM achète et vend tout au long de la chaîne de valeur des actifs concernés, des producteurs aux utilisateurs finaux. En qualité de financier, OCIM finance les opérations de la chaîne de valeur, par des prises de participations au capital, de la dette et des investissements alternatifs innovants.

Ce rapport conforte OCIM dans son ambition de devenir un acteur clé de la production d'or responsable au Pérou. Le groupe vise à redémarrer rapidement ses activités et à devenir le meilleur partenaire des mineurs artisanaux locaux en montrant l'exemple dans chacun des critères ESG.

Un rapport récent a apporté une nouvelle contribution importante à la reconnaissance du rôle central des unités de production d'or dans la création de chaînes d'approvisionnement responsables. Commandé par le World Gold Council et rédigé par Levin Sources, un cabinet de conseil certifié B Corp qui encourage la transition vers des chaînes de valeur équitables et durables pour les minéraux. Ce document montre que les usines de transformation peuvent contribuer à intégrer davantage d'or issu de l'ASM dans ces chaînes d'approvisionnement et jouer un rôle important dans la formalisation et la responsabilisation du secteur, qui constitue le fondement d'un développement durable pour les grandes régions aurifères.

Un rôle multiforme

Commençons par un constat : les chaînes de valeur de l'ASGM restent largement informelles. Les initiatives visant à encourager ces acteurs à se légaliser, à se professionnaliser et, à terme, à se formaliser sont souvent entravées par des réglementations complexes, des incitations mal conçues ou les coûts supplémentaires inhérents au secteur formel. La dépendance des mineurs artisanaux à l'égard des circuits commerciaux informels contribue à un manque persistant de transparence dans les chaînes d'approvisionnement en or, laissant les mineurs vulnérables à l'exploitation et pris au piège dans un cycle d'accès limité à des financements responsables. L'utilisation de produits chimiques dangereux, en particulier le mercure, est une préoccupation majeure dans le secteur de l'ASM, compte tenu de ses répercussions importantes sur l'environnement et la santé. Les mineurs artisanaux ne récupèrent souvent que 30 à 40 % de l'or et les déchets contenant du mercure sont parfois traités au cyanure, ce qui aggrave la pollution. Malgré ces défis, l'ASGM représente 15 à 20 % de l'approvisionnement mondial en or et constitue le moyen de subsistance de millions de personnes.

Ce rapport conclut que les usines de traitement de l'or gérées de manière responsable peuvent jouer un rôle crucial en proposant des méthodes de récupération de l'or plus efficaces, en augmentant les revenus des mineurs et en rendant la formalisation plus viable. Ces unités peuvent réduire la dépendance au mercure, améliorer l'environnement et intégrer les opérations ASM dans les chaînes d'approvisionnement formelles, ce qui profite aux acheteurs en aval et aux mineurs en amont. Elles permettent également aux régulateurs de mieux contrôler le secteur et de lutter contre les activités criminelles.

De nombreux défis à relever

Toutefois, il convient de faire une distinction : rares sont les usines de traitement existantes qui répondraient aux hypothèses de travail du World Gold Council. Les principaux obstacles à la viabilité commerciale et à la responsabilité des usines de traitement sont nombreux et vont des normes d'exploitation médiocres, du caractère informel de nombreuses petites usines de traitement, de l'éloignement des sites miniers au manque d'accès au financement ou à la méfiance des mineurs.

Dans ce contexte, le principal défi consiste donc à disposer d'usines de transformation à la fois responsables et commercialement viables. Plusieurs facteurs de réussite sont à l'étude pour y parvenir.

CONTEXTE POLITIQUE ET RÉGLEMENTAIRE

- Adoption d'une stratégie nationale visant à développer progressivement les usines de transformation.
- Cadres réglementaires proportionnés et adaptés. Les régulateurs doivent trouver le juste équilibre entre la mise en place d'exigences garantissant la légalité et des pratiques commerciales responsables et le risque de rendre la conformité si contraignante que les installations de transformation et/ou les mineurs soient incités à opérer en dehors du cadre légal.
- Facilitation de la transition vers la formalité.

FACTEURS TECHNIQUES

- Augmentation de la taille. Un secteur comptant moins d'usines de grande taille (au lieu de nombreuses petites usines) est plus facile à superviser et à réglementer, et la traçabilité est plus facile à assurer. En outre, les usines de transformation de plus grande taille disposent de ressources financières et de capacités techniques plus importantes pour devenir commercialement viables.
- Transport sûr et de qualité.
- Capacités. Afin d'éviter l'utilisation du mercure, les usines de transformation doivent être équipées de machines et disposer des connaissances techniques nécessaires pour mettre en œuvre des technologies de transformation alternatives et plus respectueuses de l'environnement.
- Assistance financière et technique. Les usines de transformation ont besoin d'un capital initial important pour pouvoir démarrer leur activité.
- Protection de l'environnement. Les usines de transformation sont très gourmandes en eau et en énergie et produisent de grands volumes de déchets. Certaines grandes usines de transformation disposent d'installations de stockage des résidus, ce qui est préférable au rejet direct des déchets dans l'environnement.

RELATIONS COMMERCIALES

- Confiance. Des partenariats solides et durables entre les usines de transformation, leurs fournisseurs et leurs acheteurs sont essentiels à leur réussite commerciale.
- Conditions commerciales équitables. Des conditions de paiement équitables contribuent à établir des relations de confiance avec les



fournisseurs. Des conditions de paiement défavorables (en particulier les retards de paiement, par exemple dans le cadre d'un système géré par le gouvernement) ou la méfiance à l'égard des résultats d'analyse, qui donne l'impression que les mineurs sont sous-payés, peuvent inciter ces derniers à vendre leur mineraï ailleurs.

- Partenariat financier. Les usines de transformation qui fournissent une aide financière et/ou technique aux mineurs ont souvent plus de facilité à établir des relations stables et durables avec eux, ce qui leur permet de sécuriser leur approvisionnement et de mieux superviser leurs pratiques sociales et environnementales.

important centre aurifère au Pérou en raison de sa proximité avec d'importants centres miniers artisanaux et de son accès facile à la route panaméricaine. Cette croissance a conduit à l'implantation de diverses usines de transformation des minerais dans la région. Ces unités constituent les principaux agrégateurs, le nombre de négociants étant moins important que dans d'autres pays où le secteur ASM est très développé.

Le cas du Pérou est également exemplaire en raison de sa législation, qui permet aux usines de transformation de s'approvisionner auprès de mineurs en cours de formalisation, plutôt que d'attendre qu'ils soient entièrement formalisés. Ce modèle d'amélioration progressive présente l'avantage que la relation commerciale elle-même peut fournir aux mineurs les capacités financières et techniques nécessaires pour améliorer leurs pratiques et obtenir des permis et des licences.

Le Pérou, un poids lourd du secteur de l'ASM

Parmi les six pays étudiés dans le présent rapport, l'un d'entre eux se distingue particulièrement : le Pérou. L'or est extrait et transformé dans tout le pays, mais le niveau de formalisation, l'ampleur et l'étendue de la conduite responsable des activités varient d'un site et d'une région à l'autre. L'exploitation aurifère artisanale et à petite échelle y est particulièrement importante. Elle compte plus de 300 000 exploitants miniers locaux et contribue à environ 25 % des exportations d'or du pays.

Chala, située dans la province de Caravelí, dans la région d'Arequipa, s'est imposée comme un

OCIM, un nouvel acteur clé pour les mineurs artisanaux du pays

OCIM est au cœur de la transformation du secteur de l'or artisanal et à petite échelle au Pérou. Le groupe est en effet l'unique propriétaire des usines de transformation Chala One, longuement mentionnées dans le rapport, et Kori One, suite à la procédure de liquidation d'Inca One Gold Corp. Cette acquisition fait suite à une période au cours de laquelle OCIM, principal bailleur de fonds d'Inca One,

a accepté cinq restructurations de dette, proposé en vain plusieurs transactions à l'amiable et racheté la dette de plusieurs autres actionnaires.

Situées dans le sud du Pérou et dûment autorisées par les autorités locales, ces deux usines ont produit environ 20 000 onces (600 kilos) d'or en 2023, en utilisant seulement 20 % de leur capacité autorisée, ce qui représente la deuxième capacité de traitement de minerai la plus importante du Pérou.

L'objectif d'OCIM est désormais de redémarrer rapidement les activités des deux usines et de reprendre la production de doré en 2025 en s'appuyant sur une équipe de direction locale historique et engagée, dans le but de faire de ces usines les

meilleurs partenaires des mineurs artisanaux locaux en donnant l'exemple dans l'application de chacun des critères ESG.

Pour y parvenir, OCIM effectue des investissements importants dans le but de pouvoir offrir des conditions d'achat de minerai compétitives sur le marché. Le groupe a également pour objectif de respecter les principes les plus stricts dans le domaine du traitement de l'or, en s'inspirant des règles de la LBMA dédiées à l'industrie ASM. Dans cette optique, OCIM souscrit pleinement aux conclusions du présent rapport et se prépare à assumer activement ses responsabilités afin de relever les nombreux défis auxquels elle est confrontée.



Contact

Laurence Mathiot
Director of Communications

laurence.mathiot@ocim.eu
+33 1 88 83 86 17
+33 6 48 79 38 95