

Belgische Senaat

Gewone Zitting 2001-2002

Parlementaire onderzoekscommissie «Grote Meren»

Hoorzittingen

Vrijdag 7 juni 2002

Ochtendvergadering

Verslag

Sénat de Belgique

Session ordinaire 2001-2002

Commission d'enquête parlementaire «Grands Lacs»

Auditions

Vendredi 7 juin 2002

Réunion du matin

Compte rendu

Hoorzitting met de heer Emiel Leclair, Branch Manager, Alfred H. Knight Belgium

(Voorzitter: de heer André Geens)

De voorzitter. – Ik herinner u eraan dat deze bijzondere commissie bevoegd is voor alle onderzoeksmaatregelen zoals omschreven in het Wetboek van Strafvordering.

Een valse getuigenis is strafbaar met gevangenisstraf van twee maanden tot drie jaar. Bovendien kan u gedurende een periode van ten minste vijf en ten hoogste tien jaar worden ontzet uit uw politieke rechten.

Ik wijs u er op dat u het recht heeft om geen verklaringen af te leggen indien u meent dat die later tegen u zouden kunnen worden gebruikt in een eventuele strafrechtelijke vervolging. Dit recht wordt gewaarborgd door artikel 14, §3, littera g van het Internationaal Verdrag inzake burgerrechten en politieke rechten van de mens en de fundamentele vrijheden, alsook door artikel 8, laatste lid van de wet van 3 mei 1880 op het parlementair onderzoek.

Ik vraag u om de volgende eed af te leggen:

“Ik zweer de gehele waarheid te zeggen en niets dan de waarheid.”

De heer Emiel Leclair legt de eed af.

De heer Emiel Leclair. – Alfred H. Knight is een internationaal analyselaboratorium, dat sinds 1881 bestaat en in Engeland is gevestigd. We kopen of verkopen dus geen goederen, maar leveren diensten, namelijk analyses van zowel ertsen als metalen, edele metalen, ferro-, non-ferro- en recuperatiemetalen.

Het hoofdlabo is in Engeland gevestigd. Daarnaast hebben we ook enkele kleinere labo's verspreid over de wereld: in Zuid-Amerika en Australië. Daar wordt niet het hele gamma analyses uitgevoerd, maar enkel diegene die ter plaatse nodig zijn. De hoofdactiviteiten situeren zich dus in het labo in Engeland.

Audition de M. Emiel Leclair, Branch Manager, Alfred H. Knight Belgium

(Présidence de M. André Geens)

M. le président. – Je vous rappelle que cette commission spéciale est compétente pour toutes les mesures d'enquête telles que prévues par le Code d'instruction criminelle.

Le faux témoignage est passible d'un emprisonnement de deux mois à trois ans. En outre, vous risquez d'être déchu de vos droits politiques pendant une période de cinq ans au minimum et de dix ans au maximum.

Je vous signale que vous avez le droit de ne pas faire de déclarations si vous estimez qu'elles pourraient être utilisées contre vous ultérieurement dans une procédure pénale éventuelle. Ce droit est garanti par l'article 14, §3, point g) du Pacte international relatif aux droits civils et politiques, ainsi que par l'article 8, dernier alinéa, de la loi du 3 mai 1880 sur les enquêtes parlementaires.

Je vous invite à prêter le serment suivant :

« Je jure de dire toute la vérité, rien que la vérité. »

M. Emiel Leclair prête serment.

M. Emiel Leclair. – Alfred H. Knight est un laboratoire d'analyse international qui existe depuis 1881 et est établi en Grande-Bretagne. Nous n'achetons donc et ne vendons aucune marchandise mais fournissons des services, notamment des analyses de minerais, de métaux, métaux précieux, ferreux, non ferreux et de récupération.

Le laboratoire principal est situé en Grande-Bretagne. Nous avons également quelques petits laboratoires disséminés dans le monde entier qui ne réalisent que les analyses nécessaires sur place. Les activités principales sont donc en Grande-Bretagne.

De voorzitter. – Betekent dit dat stalen van over de hele wereld naar Engeland worden gestuurd?

De heer Emiel Leclair. – Inderdaad, de stalen komen van overal naar Engeland. Daar worden de analyses uitgevoerd en dan houdt onze taak op.

De voorzitter. – Hoeveel kantoren hebt u die gespecialiseerd zijn in de analyse van tantalium en gerelateerde mineralen?

De heer Emiel Leclair. – Er is er maar één en dat is het hoofdlabo. De andere labo's beperken zich tot koper, zink en lood. Ze hebben zich in deze paar elementen gespecialiseerd omwille van de tijdsbesparing. Verder komen de stalen dus van over de hele wereld naar Engeland.

De heer Michiel Maertens (AGALEV). – De evenknie van de firma Knight, Alex Stewart, had destijds in Kigali een klein kantoor, gespecialiseerd in coltan. Dit zou niet meer bestaan. Heeft de firma Knight daar iets mee te maken, zijn er samenwerkingsverbanden met Stewart of gaat het enkel om concurrentie?

De heer Emiel Leclair. – Dat is enkel een concurrerende firma. Er is in principe geen samenwerking.

De voorzitter. – Er bestaat dus geen samenwerking tussen de verschillende vennootschappen die dit soort activiteiten doen?

De heer Emiel Leclair. – Die bestaat in wezen niet. Het gebeurt wel eens dat zo'n firma ons een staal stuurt voor een arbitrageanalyse, maar dat is geen samenwerking. Dat is een opdracht tegen betaling die toevallig komt van een firma die een concurrent van ons is.

De heer Michiel Maertens (AGALEV). – Op de coltanmarkt zijn verscheidene firma's actief. Hebben traders een voorkeur voor een bepaald labo? Is het zo dat bijvoorbeeld Eagle Wings altijd het ene labo gebruikt en Belgische firma's het andere en dat ze alleen voor een *double-check* de concurrentie aanspreken? Bestaat er dus een soort marktverdeling?

De heer Emiel Leclair. – Dat is inderdaad zo en ik neem aan dat de prijs en de relaties tussen de firma's daarbij een belangrijke rol spelen.

Hier bedoel ik dat er inderdaad een soort marktverdeling bestaat die wordt bepaald door prijs en relatie. Eagle Wings is mij niet bekend en ik weet ook niet in hoeverre zij steeds hetzelfde labo gebruiken.

De heer Michiel Maertens (AGALEV). – Welke van de Belgische firma's die in het VN-rapport worden genoemd – Trademet, MDM, Sogem, Cogecom, Specialty Metals – zijn klant bij u?

De heer Emiel Leclair. – Alle bedrijven die u noemt, kennen we en we hebben er al wel eens analyses voor gedaan. We hebben er echter geen langlopend contract mee, zelfs geen kortlopend. Het gaat van lot tot lot. De klant vraagt ons een analyse te doen van de levering die vandaag aankomt, maar de levering van morgen kan in principe voor de concurrentie zijn.

M. le président. – *Cela veut-il dire que des échantillons du monde entier sont envoyés en Grande-Bretagne ?*

M. Emiel Leclair. – *Effectivement, les échantillons arrivent de partout en Grande-Bretagne. C'est là que les analyses sont effectuées et que notre mission se termine.*

M. le président. – *Combien de bureaux spécialisés dans l'analyse du tantalium et de minerais apparentés possédez-vous ?*

M. Emiel Leclair. – *Il n'y en a qu'un seul, le laboratoire principal. Les autres laboratoires se limitent au cuivre, au zinc et au plomb. Ils se sont spécialisés dans ces quelques éléments pour gagner du temps. Pour le reste, les échantillons arrivent donc du monde entier en Grande-Bretagne.*

M. Michiel Maertens (AGALEV). – *Alex Stewart, le pendant de la firme Knight, avait à l'époque un petit bureau à Kigali spécialisé dans le coltan mais il n'existerait plus. La firme Knight a-t-elle quelque chose à voir avec celui-ci, y a-t-il des collaborations avec Stewart ou s'agit-il uniquement de concurrence ?*

M. Emiel Leclair. – *C'est seulement une firme concurrente. En principe il n'y a pas de collaboration.*

M. le président. – *Il n'y a donc pas de collaboration entre les différentes sociétés qui ont ce type d'activités ?*

M. Emiel Leclair. – *Il n'y en a pas. Il peut arriver qu'une de ces firmes nous envoie un échantillon pour une analyse d'arbitrage mais ce n'est pas une collaboration. C'est une mission contre rémunération dont nous charge incidemment une firme concurrente.*

M. Michiel Maertens (AGALEV). – *Plusieurs sociétés sont actives sur le marché de coltan. Les traders ont-ils une préférence pour un laboratoire précis ? Par exemple, Eagle Wings utilise-t-il toujours tel laboratoire et les sociétés belges un autre et font-ils appel à la concurrence uniquement pour un double check ? Y a-t-il donc une sorte de partage du marché ?*

M. Emiel Leclair. – *C'est en effet le cas et j'imagine que le prix et les relations entre les sociétés jouent là un rôle important.*

Je ne connais pas Eagle Wings.

M. Michiel Maertens (AGALEV). – *Quelles sociétés belges citées dans le rapport des Nations unies – Trademet, MDM, Sogem, Cogecom, Specialty Metals – sont clientes chez vous ?*

M. Emiel Leclair. – *Nous connaissons toutes les entreprises que vous citez et nous avons déjà fait des analyses pour elles. Nous n'avons cependant pas de contrat à long ou à court terme avec elles. Le client nous demande d'effectuer une analyse de la livraison qui arrive aujourd'hui mais demain la livraison peut en principe être pour la concurrence.*

De heer Michiel Maertens (AGALEV). – De analyses moeten het gehalte, de kwaliteit van het product bepalen en daarvan is dan de marktprijs afhankelijk.

De heer Emiel Leclair. – Nee, de marktprijs heeft daar niets mee te maken. Wij stellen alleen de kwaliteit van het materiaal vast en de prijs kennen we in principe niet. De prijs wordt door de resultaten van de analyses ook niet beïnvloed. Het analysesresultaat maakt de koper en verkoper enkel duidelijk welke waarde die bepaalde partij heeft.

De waarde van de partij wordt bepaald aan de hand van het analysesresultaat en de op dat moment geldende marktwaarde van de aanwezige elementen. De marktwaarde van deze elementen wordt niet beïnvloed door de analysesresultaten en die wordt ook niet door ons bepaald.

De heer Michiel Maertens (AGALEV). – Hoe worden de stalen precies genomen? Naar ik heb vernomen worden bepaalde stalen verzegeld opgestuurd, maar zijn er ook andere mogelijkheden. Welke? Zijn er wettelijk vastgelegde normen voor deze analyses? Gaat dat volgens een Belgische, Europese of internationale regulering?

De heer Emiel Leclair. – Het staal dat wij nemen, moet representatief zijn voor de hele partij. Er bestaan geen voorschriften voor het nemen van een staal. De manier waarop dat gebeurt, is overigens minder belangrijk, als het resultaat maar goed is. Het staal van enkele honderden grammen moet representatief zijn voor een partij van enkele honderden of duizenden kilogrammen.

De manier waarop wij stalen nemen, is gebaseerd op onze ervaring. Deze ervaring wordt als het ware van vader op zoon doorgegeven. De ouderen geven de kennis door. Men leert het vak met de jaren.

Nadat de stalen zijn genomen worden die steeds onder verzegelde en gemerkte omslag verstuurd.

De heer Michiel Maertens (AGALEV). – Deze expertise is dus niet juridisch vastgelegd. Het is een kwestie van ervaring.

Gebeurt het ook dat u om een of andere reden bepaalde analyses weigert uit te voeren? Zo ja, om welke reden?

De heer Emiel Leclair. – De analyses worden in principe altijd uitgevoerd. Zij worden nooit geweigerd, tenzij wij menen niet over de vereiste kennis of de technologie te beschikken om de kwaliteit te bereiken die van een professionele analyse mag worden verwacht. Anders zouden wij een claim kunnen krijgen, een eis tot schadevergoeding. Wij willen dat uiteraard voorkomen.

Mocht de klant in voorkomend geval toch aandringen, dan aanvaarden wij die analyse eventueel onder voorbehoud. Zo niet, blijft onze weigering categoriek en aanvaarden wij de opdracht niet.

Opdrachten worden ook geweigerd als wij een slechte ervaring hebben met bepaalde klant (wanbetaler) of vermoeden dat hij niet of moeilijk zal betalen. In dit geval aanvaarden wij de opdracht pas na betaling.

De heer Michiel Maertens (AGALEV). – Houdt u ook expertises op radioactiviteit? De metalen waarover wij het hebben, maken deel uit van een chemische groep waarin ook

M. Michiel Maertens (AGALEV). – *Les analyses doivent déterminer la teneur et la qualité du produit et de cela dépend alors le cours du marché.*

M. Emiel Leclair. – *Non, le cours du marché n'a rien à voir avec ça. Nous déterminons seulement la qualité du matériel et en principe nous ne connaissons pas le prix. Le résultat des analyses n'influence pas non plus le prix. Il éclaire seulement le vendeur et l'acheteur sur la valeur de ce lot bien précis.*

M. Michiel Maertens (AGALEV). – *Comment les échantillons sont-ils prélevés ? D'après ce que j'ai appris, certains échantillons sont envoyés sous scellés mais il y a d'autres possibilités. Lesquelles ? Existe-t-il des normes légales pour ces analyses ? Cela relève-t-il d'une réglementation belge, européenne ou internationale ?*

M. Emiel Leclair. – *L'échantillon que nous prélevons doit être représentatif de tout le lot. Il n'y a pas de prescriptions pour la prise d'un échantillon. D'ailleurs, la manière dont cela se passe importe peu si le résultat est bon. L'échantillon de quelques centaines de grammes doit être représentatif d'un lot de quelques centaines ou de quelques milliers de kilos.*

La façon dont nous prélevons les échantillons est basée sur notre expérience transmise de père en fils. Les aînés transmettent leurs connaissances. On apprend le métier au fil des ans.

Les échantillons sont toujours renvoyés sous pli scellé et marqué.

M. Michiel Maertens (AGALEV). – *Cette expertise n'est donc pas définie juridiquement. C'est une question d'expérience.*

Arrive-t-il que pour l'une ou l'autre raison vous refusiez d'effectuer certaines analyses ? Si oui, pourquoi ?

M. Emiel Leclair. – *En principe, les analyses sont toujours effectuées. Elles ne sont jamais refusées, sauf si nous n'avons pas la connaissance requise ou que nous ne disposons pas de la technologie nécessaire pour atteindre la qualité d'une analyse professionnelle. Sinon, nous pourrions recevoir une réclamation, une demande de dommages et intérêts, ce que nous voulons bien sûr éviter.*

Si le client devait malgré tout insister, nous accepterions l'analyse, éventuellement sous réserve. Sinon, nous refusons catégoriquement et n'acceptons pas la mission.

M. Michiel Maertens (AGALEV). – *Effectuez-vous aussi des expertises sur la radioactivité ? Les métaux qui nous occupent font partie d'un groupe chimique dans lequel interviennent*

licht of zwaar radioactieve metalen voorkomen. Onderzoekt u ook op radioactiviteit?

De heer Emiel Leclair. – Er wordt niet altijd op radioactiviteit onderzocht, maar bij ertsen die worden verhandeld voor tantaal of niobium wordt dat wel nagegaan. Ik ben geen geoloog, maar ik veronderstel dat die ertsen worden gedolven in de nabijheid van radioactieve ertsen. Tantaal- en niobiumerts zijn alleszins besmet, aangezien zij ook kleine hoeveelheden uranium en thorium bevatten. Omdat deze radioactieve elementen aanwezig zijn, worden analyses uitgevoerd om het gehalte ervan te bepalen. Ligt dat te hoog, dan is het product niet geschikt voor de handel.

Er wordt enkel geanalyseerd waarvoor de klant ons de opdracht geeft; voor tantaliert is ThO_2 en U_3O_8 steeds inbegrepen in de analyseopdracht.

De heer Michiel Maertens (AGALEV). – Beschikt u over duplicata van de analyseverslagen?

Als u bij een analyse vaststelt dat het gehalte aan radioactieve stoffen te hoog ligt, neem ik aan dat u een exemplaar van het analyseverslag aan de trader bezorgt en een dubbel ervan archiveert, dat ingeval van geschil kan worden bovengehaald.

De heer Emiel Leclair. – De stalen worden in principe gedurende zes maanden bewaard.

Analyseresultaten worden in elk dossier bewaard. Er gaat steeds een origineel document naar de klant. Hij heeft dit nodig voor het verhandelen van de partij. Na termijn worden dossiers en reservestalen vernietigd.

De heer Michiel Maertens (AGALEV). – Niet langer?

De heer Emiel Leclair. – Niet langer, neen, tenzij de klant om een langere termijn vraagt maar dat is ongebruikelijk. Zodra de klant zijn partij commercieel heeft afgehandeld, kunnen in principe alle reservestalen worden vernietigd. Documenten kunnen langer bewaard worden daar deze niet zoveel ruimte in beslag nemen.

De heer Michiel Maertens (AGALEV). – Op de website van het Federaal Agentschap voor Nucleaire Controle lees ik over coltan wat volgt: "Er wordt regelmatig coltan ingevoerd en verhandeld. In deze materies moet het algemeen reglement op de bescherming van de bevolking, van de werknemers en het leefmilieu tegen het gevaar van de ioniserende stralingen toegepast worden." Het F.A.N.C. is echter een vrij jong organisme en beschikt nog niet over veel expertise. Heeft de overheid al contact opgenomen met uw labo om gegevens en expertise uit te wisselen?

De heer Emiel Leclair. – Bij mijn weten niet. De Britse overheid heeft misschien contact opgenomen met ons labo in Engeland, want in België beschikken wij niet over een labo, wij treden enkel op als tussenpersoon.

De heer Michiel Maertens (AGALEV). – Bent u op de hoogte van zwaar radioactieve partijen waarmee de jongste jaren problemen zijn gerezen? Wij beschikken over informatie over een dergelijk voorval. Beschikken jullie over gegevens terzake of blijkt uit uw expertiseverslagen dat het radioactieve gehalte van bepaalde stalen het aanvaardbare

des métaux légèrement ou hautement radioactifs. Faites-vous également des recherches sur la radioactivité ?

M. Emiel Leclair. – *On n'analyse pas toujours la radioactivité mais elle est examinée pour les minerais vendus pour le tantale ou le niobium. Je ne suis pas géologue mais je suppose que ces minerais sont extraits à proximité de minerais radioactifs. Les minerais de tantale et de niobium sont en tout cas contaminés du fait qu'ils contiennent également de petites quantités d'uranium et de thorium. Étant donné la présence de ces éléments radioactifs, des analyses sont effectuées pour en définir la teneur. Si elle est trop élevée, le produit est impropre à la commercialisation.*

M. Michiel Maertens (AGALEV). – *Avez-vous un duplicata des rapports d'analyse ?*

Si lors d'une analyse vous constatez que la teneur en substances radioactives est trop élevée, je présume que vous remettez un exemplaire du rapport d'analyse au trader et que vous gardez pour vos archives un duplicata qui peut être ressorti en cas de litige.

M. Emiel Leclair. – *En principe, les échantillons sont conservés pendant six mois.*

M. Michiel Maertens (AGALEV). – *Pas plus longtemps ?*

M. Emiel Leclair. – *Non, sauf si le client demande un délai plus long, mais cela n'est pas courant.*

M. Michiel Maertens (AGALEV). – *J'ai lu ce qui suit sur le coltan sur le site de l'Agence fédérale pour le contrôle nucléaire : « Le coltan est régulièrement importé et commercialisé sur notre territoire. En ces matières, le Règlement général pour la protection de la population, des travailleurs et de l'environnement contre le danger des rayonnements ionisants doit en effet être appliqué. » L'AFCN est toutefois un nouvel organisme qui n'a pas encore beaucoup d'expérience en la matière. Les pouvoirs publics ont-ils déjà pris contact avec votre laboratoire pour échanger des données et des expertises ?*

M. Emiel Leclair. – *Pas à ma connaissance. Les autorités britanniques ont peut-être pris contact avec notre laboratoire de Grande-Bretagne parce que nous n'avons pas de laboratoire en Belgique, nous servons seulement d'intermédiaire.*

M. Michiel Maertens (AGALEV). – *Êtes-vous au courant de lots hautement radioactifs qui ont causé des problèmes ces dernières années ? Nous avons des informations sur un incident de ce type. Avez-vous des données à ce sujet ou ressort-il de vos rapports d'expertise que la teneur radioactive de certains échantillons dépasse le taux*

plafond overschrijdt? Ik ben geen scheikundige en kan u niet meedelen op hoeveel millisievert de maximumnorm ligt, maar ik veronderstel dat de radioactiviteit van de geweerde stalen een eind boven de natuurlijke omgevingsdosis lag.

De heer Emiel Leclair. – In onze analysesresultaten drukken wij de waarden voor uranium en thorium meestal uit in procenten en soms in becquerel/gram.

Wij beschikken wel over een draagbaar geigertellertje waarmee wij de radioactiviteit van de partij meten nog vóór wij stalen beginnen te nemen. Ligt de radioactiviteit te hoog, dan beginnen wij niet eens aan de opdracht.

Aan de persoon die verantwoordelijk is voor de opslag van het erts, of aan de klant delen wij mee waarom wij de opdracht niet kunnen uitvoeren. In voorkomend geval zullen wij ook de meetresultaten van de straling bezorgen.

De heer Michiel Maertens (AGALEV). – Is dat al gebeurd?

De heer Emiel Leclair. – Dat is al één keer gebeurd. Het magazijn waar de staalname zou moeten gebeuren, meldde ons dat er een hoge straling was. Wij hebben die dan ook gemeten en vastgesteld. Dan hebben wij geweigerd de partij te bemonsteren. Voor zover mij bekend werd de container niet geopend en de klant verwittigd. Wat er nadien met deze container gebeurd is weet ik niet.

De heer Michiel Maertens (AGALEV). – Gebeurde dat te Antwerpen?

De heer Emiel Leclair. – Ik weet niet of een andere firma deze partij heeft bemonsterd. Voor ons was de zaak afgehandeld.

De heer Michiel Maertens (AGALEV). – Of was het in Rotterdam?

De heer Emiel Leclair. – Knight België heeft nog geen opdracht gehad voor staalnames en analyses in Rotterdam.

De heer Michiel Maertens (AGALEV). – Hebt u een idee van de hoeveelheden erts die elk van uw klanten invoeren? Valt dat buiten uw bevoegdheid? Of beschikt u niet over statistieken?

De heer Emiel Leclair. – Wij houden daarvan geen statistieken bij, m.a.w. wij kunnen aan de hand van onze dossiers, voor zolang ze niet verjaard zijn, nakijken hoeveel omzet er is geweest tussen ons en een klant maar dit geeft hoegenaamd geen beeld over hoeveel die klant heeft verhandeld. Wij weten niet hoeveel materiaal er door andere labs worden gecontroleerd. Wij zouden wel onze dossiers kunnen nakijken en een statistiek opstellen van de diensten die wij hebben geleverd aan elke firma. Dat wordt dus niet systematisch bijgehouden en bovendien rijst de vraag naar de volledigheid van dergelijke gegevens. Wij bemonsteren niet alle partijen die onze klanten invoeren. Vandaag bemonsteren wij een partij van 500 kilogram voor een bepaalde klant en morgen wendt die klant zich met een partij van 5.000 kilogram tot een ander laboratorium van de concurrentie. Misschien krijgen wij een tijd later nog eens een partijtje van die klant...

admissible ? Je ne suis pas chimiste et je ne puis vous dire quelle est la dose de rayonnement maximum mais je suppose que la radioactivité des échantillons refusés dépassait sérieusement la dose maximale admissible.

M. Emiel Leclair. – *Nous exprimons les valeurs pour l'uranium et le thorium en pourcentages et parfois en becquerel/gramme.*

Nous avons bien un petit compteur Geiger portable avec lequel nous mesurons la radioactivité du lot avant de commencer à prélever l'échantillon. Si elle est trop haute, nous ne commençons même pas la mission.

Nous informons la personne responsable du stockage du minerai ou le client de la raison pour laquelle nous ne pouvons exécuter la mission. Le cas échéant, nous communiquons également les résultats de la mesure de radiation.

M. Michiel Maertens (AGALEV). – *Est-ce déjà arrivé ?*

M. Emiel Leclair. – *C'est arrivé une fois. Le dépôt nous a signalé une radiation excessive. Nous avons refusé de faire l'analyse. Je ne sais pas ce qui est advenu du conteneur.*

M. Michiel Maertens (AGALEV). – *Était-ce à Anvers ?*

M. Emiel Leclair. – *Je ne sais pas si une autre firme a fait l'analyse. Pour nous, l'affaire était terminée.*

M. Michiel Maertens (AGALEV). – *Ou à Rotterdam ?*

M. Emiel Leclair. – *Knight Belgique n'a jamais exécuté d'ordres d'analyse à Rotterdam.*

M. Michiel Maertens (AGALEV). – *Avez-vous une idée des quantités de minerai importées par chacun de vos clients ou n'avez-vous pas de statistiques en la matière ?*

M. Emiel Leclair. – *Nous ne tenons pas de statistiques à ce sujet. Nous pourrions effectivement consulter nos dossiers et établir des statistiques des services que nous avons fournis à chaque firme. Ce n'est pas tenu à jour systématiquement et d'ailleurs le caractère exhaustif de telles données pose problème. Nous n'échantillons pas tous les lots importés par nos clients. Aujourd'hui, nous échantillons un lot de 500 kilos pour tel client mais demain ce client peut très bien s'adresser à un laboratoire de la concurrence pour 5000 kilos. Plus tard, nous recevons peut-être encore un petit lot de ce client.*

De heer Michiel Maertens (AGALEV). – Hoe zit het met de verpakking? Komt het erts aan in containers of in vaten? Hoe is dat erts verpakt op het ogenblik dat u stalen neemt?

De heer Emiel Leclair. – Er zijn twee soorten verpakkingen: ofwel in zakjes in jute of plastic, ofwel in vaten. Die vaten zijn meestal tweedehandse olievaten.

Bij het nemen van een staal wordt de verpakking geopend en worden alle materialen overgeheveld in normaal gereconditioneerde ijzeren vaten van 200 liter die door de eigenaar worden gestockeerd.

De containers worden per schip of voor kleinere hoeveelheden per vliegtuig aangevoerd.

Er is geen algemene regel. Er komen zowel kleine als grote partijen per boot of per vliegtuig. Dit wordt ook niet door ons bepaald en voor onze opdracht heeft dit ook geen belang. Uit ervaring weten we dat indien de vaten en/of zakjes in een container zitten, deze altijd per schip toekomen. Zijn de zakjes en/of vaten los dan worden zij zowel per vliegtuig als per schip verstuurd.

De voorzitter. – Nemen jullie zelf die stalen ter plaatse?

De heer Emiel Leclair. – Onze klant geeft ons een opdracht en deelt ons mee waar en wanneer de te bemonsteren partij aankomt. Dat kan zijn in de Antwerpse haven of in een magazijn te Luik. Eigenlijk kan dat overal zijn.

Wij bepalen niet waar de partij moet aankomen. De klant bepaalt de plaats waar het staal dient te worden genomen. Als dat kan gebeuren in omstandigheden die vanuit professioneel oogpunt aanvaardbaar zijn, dan wordt het staal op die plaats genomen.

De voorzitter. – Wie laat de analyses uitvoeren, de koper of de verkoper?

De heer Emiel Leclair. – Het hangt er een beetje van af wie de uiteindelijke koper is en wanneer de stalen worden genomen. Als de goederen bij een verwerker toekomen, dan is het altijd de verkoper die de analyses laat doen. In dat geval heeft de koper immers zelf de nodige infrastructuur om zijn eigen analyses te doen en worden zijn resultaten met de onze vergeleken. Onze analyses worden aan onze klant, in dit geval de verkoper, meegedeeld. De gegevens die hij van ons heeft ontvangen, wisselt hij uit met zijn koper. Als er een overeenkomst is, wordt de partij afgehandeld.

Als de goederen niet op de eindbestemming toekomen dan zijn ze in transit. In dit geval worden de analyses gedaan in opdracht van de koper, die ook de trader is. Hij zal met onze analysecertificaten de goederen aan een koper aanbieden. Als de koper akkoord is met de analyses van Alfred H. Knight, Steward of SGS, dan kunnen de goederen aan de hand van deze analyses worden verkocht.

Als de koper twijfels heeft, dan zal hij waarschijnlijk bij aankomst opnieuw stalen laten nemen. Als wij aan onze klant een analysesresultaat hebben gegeven en de uiteindelijke koper komt met een ander resultaat dat beduidend lager is dan de onze, dan krijgen we problemen. Als we hem bijvoorbeeld hebben gezegd dat de goederen voor 1.000 euro waarde bevatten en het blijkt maar 700 te zijn, dan zal hij ons 300

M. Michiel Maertens (AGALEV). – Comment se passe l'emballage ? Le minerai arrive-t-il en conteneurs ou en fûts ? Comment ce minerai est-il conditionné lorsque vous prélevez des échantillons ?

M. Emiel Leclair. – Il y a deux sortes de conditionnements : soit en sacs de jute ou de plastique, soit en fûts. Généralement, ce sont des fûts d'huile de récupération.

Lors du prélèvement d'un échantillon, l'emballage est ouvert et tous les matériaux sont transvasés dans des fûts en acier de 200 litres, normalement reconditionnés, qui sont stockés par le propriétaire.

Les conteneurs sont transportés par bateau ou par avion lorsqu'il s'agit de plus petites quantités.

M. le président. – Prélevez-vous ces échantillons vous-même sur place ?

M. Emiel Leclair. – Notre client nous confie une mission et nous dit où et quand arrive le lot à échantillonner. Cela peut être au port d'Anvers ou dans un magasin à Liège. En fait, cela peut être n'importe où.

Nous ne décidons pas de l'endroit où le lot doit arriver. Le client décide de l'endroit où l'échantillon doit être pris. Si cela peut se faire de façon professionnelle, l'échantillon est prélevé à cet endroit.

M. le président. – Qui fait effectuer les analyses, l'acheteur ou le vendeur ?

M. Emiel Leclair. – Cela dépend un peu de l'identité de l'acheteur final et de la date de prélèvement des échantillons. Si la marchandise est destinée à être traitée, c'est toujours le vendeur qui fait procéder aux analyses. Dans ce cas, l'acheteur dispose en effet lui-même de l'infrastructure nécessaire pour effectuer ses propres analyses, dont les résultats sont comparés aux nôtres. Nos analyses sont communiquées à notre client, en l'occurrence le vendeur. Ce dernier échange les renseignements que nous lui avons fournis avec son acheteur. S'ils parviennent à un accord, l'affaire est conclue.

Si la marchandise n'est pas envoyée à son destinataire final, cela signifie qu'elle est en transit. Dans ce cas, les analyses sont effectuées sur l'ordre de l'acheteur, qui est également le trader. Muni de notre certificat d'analyse, il proposera la marchandise à un acheteur. Si l'acheteur est d'accord avec les analyses d'Alfred H. Knight, de Steward ou de SGS, la marchandise peut être vendue sur la base de ces dernières.

Si l'acheteur a des doutes, il est vraisemblable qu'il fera procéder au prélèvement d'autres échantillons à l'arrivée. Si nous avons fourni un résultat d'analyse à notre client et que l'acheteur final obtient un autre résultat, clairement plus bas que le nôtre, les problèmes surviennent. Si, par exemple, nous lui avons dit que la marchandise représentait 1.000 euros et

euro claimen. In de meeste gevallen wordt de opdracht door de verkoper gegeven, maar het kan ook de koper zijn, het hangt af van lot tot lot.

De voorzitter. – Kunt u ons een idee geven van de kostprijs van zo een analyse?

De heer Emiel Leclair. – Een analyse voor tantalium en niobium kost 155 Britse pond elk. De kosten voor de staalname zijn afzonderlijk te betalen en afhankelijk van de grootte van de partij en de tijd die er nodig was om de stalen te nemen.

De voorzitter. – Ik heb hier een voorbeeld van een analyse uit het IPIS-rapport met 22,1% tantaliumoxide, 10% niobiumoxide en een aantal andere reststoffen. Is dit een doorsnee analyse?

De heer Emiel Leclair. – De gehalten schommelen nogal sterk. In dit geval ligt het gehalte thorium en uranium met een factor tien hoger dan het gemiddelde, maar de analyse globaal genomen benadert het gemiddelde. Gewoonlijk is het gehalte thorium <0.1 en uranium <0.3%.

De voorzitter. – U vindt de 0,15% thoriumoxide en uraniumoxide te hoog?

De heer Emiel Leclair. – We zijn geen koper of verkoper, we weten dus niet wat er op de markt aangeboden wordt en verhandelbaar is. De som van thorium en uranium moet lager zijn dan 0,4%.

De voorzitter. – Dat is hier het geval.

De heer Emiel Leclair. – Inderdaad, maar 0,4% is al extreem, want dan zal het moeilijk te verkopen zijn.

De voorzitter. – In deze analyse heeft tantalium veruit het hoogste percentage. Ik zie ook 10% niobiumoxide staan. Wordt de waarde van een erts naast het gehalte tantaliumoxide ook bepaald door de percentages van de andere mineralen die er in voorkomen of speelt dat geen rol?

De heer Emiel Leclair. – Ik weet niet wat de waarde bepaalt omdat we er geen handel in drijven, maar ik meen dat het tantaliumgehalte doorslaggevend is om de waarde te bepalen. Als de andere elementen in te hoge mate aanwezig zijn, zakt de waarde van het erts want die worden als onzuiverheden beschouwd. Het is natuurlijk een kwestie van prijs.

In dit soort erts wordt de waarde door het tantaliumgehalte bepaald. Er worden ook tantaliumertsen verhandeld met een tingehalte tot 20 à 25%. Het tingehalte heeft echter geen betekenis voor de waarde van het erts, hoewel het tin geen wegwerpproduct is. De uiteindelijke koper die het tantalium raffineert, zal ook wel het tin recupereren.

Eigenlijk hebben wij geen weet hoe de waarde wordt bepaald. Wij bepalen de chemische samenstelling van een partij. Het is dan aan koper en verkoper om een prijs te bepalen maar daarin spelen wij geen enkele rol.

De voorzitter. – En het niobium?

De heer Emiel Leclair. – Dat weet ik niet. Het niobiumgehalte kan ook hoger zijn dan 10%. In dit geval wordt het verkocht als columbiet en niet als tantalium. Ik weet

qu'elle ne vaut apparemment que 700 euros, il nous réclamera 300 euros. Dans la plupart des cas, l'ordre émane du vendeur, mais cela peut aussi être l'acheteur. Cela varie d'un lot à l'autre.

M. le président. – *Pouvez-vous nous donner une idée du coût d'une telle analyse ?*

M. Emiel Leclair. – *Dans le cas du tantale et du niobium, l'analyse coûte 155 livres anglaises par élément.*

M. le président. – *J'ai ici un exemple d'analyse extrait du rapport IPIS : 22,1% d'oxyde de tantale, 10% d'oxyde de niobium et une série de substances résiduelles. S'agit-il d'un résultat courant ?*

M. Emiel Leclair. – *Les teneurs varient assez fortement. Dans le cas qui nous occupe, la teneur en thorium et en uranium est dix fois plus élevée que la moyenne, mais, globalement, l'analyse est proche de la moyenne. En général la teneur en thorium est <0.1 et en uranium <0.3%.*

M. le président. – *Le pourcentage d'oxyde de thorium et d'oxyde d'uranium de 0,15% vous semble trop élevé ?*

M. Emiel Leclair. – *Nous ne sommes ni acheteurs ni vendeurs. Nous ne savons donc pas ce qui est disponible sur le marché et ce qui est négociable. Le thorium et l'uranium additionnés doivent être inférieurs à 0,4%.*

M. le président. – *C'est le cas, en l'occurrence.*

M. Emiel Leclair. – *En effet, mais 0,4% est déjà une valeur excessive : il sera difficile de vendre la marchandise.*

M. le président. – *Dans cette analyse, le tantale correspond de loin au pourcentage le plus élevé. Je constate aussi la présence de 10% d'oxyde de niobium. Outre la teneur en oxyde de tantale, la valeur d'un minerai est-elle également fonction des pourcentages des autres minéraux présents, ou cela ne joue-t-il aucun rôle ?*

M. Emiel Leclair. – *J'ignore ce qui détermine la valeur, car nous ne faisons pas de commerce dans ce domaine, mais je pense que la teneur en tantale est un élément déterminant de la valeur. Si les autres éléments sont présents dans une trop forte proportion, la valeur du minerai chute, car ils sont considérés comme des impuretés.*

Dans ce type de minerai, la valeur est déterminée par la teneur en tantale. On négocie également du minerai de tantale dont la teneur en étain varie entre 20 et 25%. La teneur en étain n'a toutefois aucune répercussion sur la valeur du minerai, bien que l'étain ne soit pas un résidu. L'acheteur final qui raffine le tantale récupérera aussi l'étain.

M. le président. – *Et le niobium ?*

M. Emiel Leclair. – *Je l'ignore. La teneur en niobium peut aussi être plus élevée que 10%. Dans ce cas, le produit est vendu en tant que colombite, et non en tant que tantale. Je ne*

niet of ze afzonderlijk geraffineerd worden, ik neem aan van wel.

De voorzitter. – U hebt geen kennis van de percentages die noodzakelijk zijn?

De heer Emiel Leclair. – Die zijn me niet bekend. Ik weet alleen dat de actuele marktwaarde van dat bepaald element en de kostprijs om het te raffineren de twee doorslaggevend factoren zijn. Als de kostprijs voor het raffineren hoger is dan de waarde van het element, zal men het gewoon links laten liggen. Als het loont om het te raffineren, zal dat ook gebeuren.

Ertsen werden jarenlang gestockeerd omdat men ze niet kwijt kon. Zodra de elementen een hogere marktwaarde krijgen, worden ze in omloop gebracht en geraffineerd.

De voorzitter. – U hebt net gezegd dat de maximumwaarde voor thoriumoxide en uraniumoxide 0,4% is.

De heer Emiel Leclair. – Dat dacht ik toch. Ik heb dat nergens op papier zien staan, maar we horen zeggen dat het materiaal niet verkoopbaar is als het gehalte thoriumoxide en uraniumoxide te hoog is. *Traders* komen aan ons vragen hoeveel er maximum in mag zitten, maar dat weten we eigenlijk niet. We weten alleen dat we er moeten afblijven als er te veel in zit en uit ervaring blijkt dat het materiaal niet verkoopbaar is zodra het gehalte van thoriumoxide en uraniumoxide samen hoger is dan 0,4%.

De voorzitter. – Weet u iets van de gezondheidsrisico's die beide elementen inhouden? Heeft het daar iets mee te maken?

De heer Emiel Leclair. – Ik denk dat dat wel een rol speelt. In dit geval moeten we deze elementen beschouwen als een onzuiverheid. Indien men in de raffinage een metaal of een grondstof binnenhaalt met een te hoog gehalte aan uranium of thorium, dan geraakt men er niet meer van af. Men haalt dus een probleem binnen. Daarom bepaalt de koper, degene die het product zal raffineren, wat hij wel en niet aankan. Indien hij een bepaald gehalte aan radioactieve stoffen weigert, dan zal zijn concurrent dat, om dezelfde redenen, ook doen en is het product dus niet verkoopbaar. Ik heb de indruk dat die 0,4% nu de norm is. We bereiken die waarde ook nooit.

De voorzitter. – In dit contract, dat ook in het IPIS-rapport wordt vermeld, staat over de proefprocedure het volgende.

“Finmining limited zal instaan voor het wegen, het nemen en analyseren van monsters van ieder onverdeeld lot. Op de plaats van bestemming zijn het gewicht en de analyses die door Finmining bepaald zijn, definitief voor beide partijen. De kosten voor het herwegen, het opslaan, het nemen en analyseren van monsters zijn ten laste van de koper. Wanneer de verkoper de resultaten van de analyses niet aanvaardt, kan hij een monster van het product op zijn kosten naar het laboratorium van Alfred Knight in Londen sturen voor arbitrage.”

Is dit een gebruikelijke procedure?

sais pas s'ils sont raffinés séparément ; je suppose que oui.

M. le président. – *Vous ne savez pas quels sont les pourcentages nécessaires ?*

M. Emiel Leclair. – *Je ne les connais pas. Je sais seulement que la valeur marchande de l'élément en question et le coût du raffinage constituent les deux facteurs décisifs. Si le coût du raffinage est supérieur à la valeur de l'élément, on ne s'en occupera pas. Si cela vaut la peine de le raffiner, on le fera.*

Des minerais sont stockés des années durant parce qu'on n'est pas arrivé à s'en débarrasser. Dès que les éléments atteignent une plus grande valeur marchande, ils sont mis en circulation et raffinés.

M. le président. – *Vous venez de dire que la valeur maximale, en ce qui concerne l'oxyde de thorium et l'oxyde d'uranium, était de 0,4%.*

M. Emiel Leclair. – *C'est ce que je pense. Je ne l'ai jamais vu écrit noir sur blanc, mais nous entendons dire que le produit n'est pas négociable si la teneur en oxyde de thorium et en oxyde d'uranium est trop élevée. Les traders viennent nous demander quelle est la teneur maximale pouvant s'y trouver, mais, en réalité, nous l'ignorons. Nous savons seulement que nous devons renoncer si la teneur est trop importante et l'expérience nous a appris que le produit n'était pas vendable si les teneurs cumulées en oxyde de thorium et en oxyde d'uranium étaient supérieures à 0,4%.*

M. le président. – *Avez-vous une idée des risques que présentent ces deux éléments pour la santé ? Cela a-t-il quelque chose à voir ?*

M. Emiel Leclair. – *Je pense que cela joue effectivement un rôle. Dans ce cas, nous devons considérer ces éléments comme des impuretés. Si l'on soumet au raffinage un métal ou une matière première à trop forte teneur en uranium ou en thorium, on ne parvient plus à s'en débarrasser. C'est une source de problèmes. C'est la raison pour laquelle l'acheteur, celui qui va raffiner le produit, détermine ce qu'il peut ou non accepter. S'il refuse une teneur déterminée en matières radioactives, son concurrent agira de même pour les mêmes raisons, et le produit ne sera dès lors plus vendable. J'ai l'impression que ce taux de 0,4% correspond à la norme actuelle. D'ailleurs, nous n'atteignons jamais cette valeur.*

M. le président. – *Ce contrat, également mentionné dans le rapport IPIS, prévoit les dispositions suivantes en ce qui concerne la procédure d'expertise.*

« Pour chaque lot indivis, le pesage, l'échantillonnage et l'analyse seront effectués par *Finmining limited*. À destination, les poids ainsi que les analyses déterminés par *Finmining* seront définitifs pour les deux parties. Les frais de repesage, d'entreposage, d'échantillonnage et d'analyse seront pris en charge par l'acheteur. Dans le cas où le vendeur n'accepte pas le résultat des analyses, il peut, à ses frais, envoyer l'échantillon du produit au laboratoire d'Alfred Knight à Londres pour arbitrage. »

Est-ce une procédure habituelle ?

De heer Emiel Leclair. – Dat weet ik niet. We hebben nooit inzage in de contracten die onze klanten afsluiten met hun kopers, maar ik neem aan dat dit een normale gang van zaken is. De eigenaar, de verkoper, kan ter plaatse een analyse laten doen en verkoper en koper komen dan contractueel overeen welke firma de analyse zal uitvoeren. Er zijn ter plaatse laboratoria, maar we kennen die niet. De goederen vertrekken dan naar elders op de wereld en ik neem aan dat de kopers daar dat labo ook niet kennen. Er zijn immers wereldwijd maar een vijf labo's die internationaal gekend zijn. De koper, de *trader*, en de verkoper komen dus overeen welk labo de analyse uitvoert en de *trader* moet op dat ogenblik zijn leverancier betalen op basis van de analyseresultaten.

Twee partijen sluiten een contract. In onderling overleg bepalen zij wie de analyses doet en wie bij een eventueel dispuut optreedt als arbiter. De gekozen labos worden telkens opnieuw gekozen en kunnen in principe voor elke partij veranderen. Wel is het zo dat het labo, hetwelk de analyse doet niet zal gekozen worden als arbiter.

Het is dus wel zo dat koper en verkoper voor de analyses hetzelfde labo of eventueel hun eigen labo kunnen gebruiken. Bij dispuut is de arbiter een derde, vooraf bepaald labo.

De koper kan met de resultaten eens zijn of niet. Als hij geen vertrouwen heeft in de laboresultaten, heeft hij de keuze: de koop sluiten of niet sluiten. Als hij koopt, neemt hij een risico, want hij koopt voor een waarde die werd bepaald door een labo waarin hij geen vertrouwen heeft.

Als hij de koop sluit voor de geschatte waarde, vertrekt de partij vanop de plaats van herkomst naar een of andere bestemming. Op de plaats van bestemming wordt de partij opnieuw bemonsterd en het staal wordt geanalyseerd door een ander labo. Het contract bepaalt dat als de koper nadien andere analyseresultaten mocht ontvangen van een ander laboratorium, hij een staal moet opsturen naar Alfred Knight voor het uitvoeren van een arbitrage-analyse. In dat geval ontvangen wij een analytisch staaltje van de twee betrokken partijen, die in het contract vermeld staan als koper en verkoper, en wij analyseren dat. De partij die verliest, betaalt de analyse.

De voorzitter. – Zoals u waarschijnlijk weet werkte Finmining als eerste *trader* te Kigali met een eigen laboratorium. Zoals blijkt uit het bovenvermelde citaat, bestond er een soort *agreement* met Chris Huber, over de mogelijkheid om een tweede opinie te geven.

Mochten Hubers klanten niet akkoord gaan met de analyses die in Kigali zijn uitgevoerd, kunnen zij dan terugvallen op soortgelijke akkoorden met uw firma om dit werk te doen voor een bepaalde groep? Wordt dat globaal geregeld of per analyse?

De heer Emiel Leclair. – In de meeste gevallen wordt dat per analyse geregeld. Voor elke partij die wordt verhandeld, wordt er een contract opgemaakt tussen verkoper en koper. Wij hebben daarin als labo geen medezeggenschap. Wij kunnen alleen proberen zoveel mogelijk analysewerk vast te krijgen.

Hoe doen wij dat? Wij kunnen de koper of de verkoper contacteren en onze diensten aanprijzen. Wij moeten dan alleen nog afwachten of wij de opdracht krijgen.

M. Emiel Leclair. – *Je l'ignore. Nous n'avons jamais accès aux contrats que nos clients concluent avec leurs acheteurs, mais je présume qu'il s'agit d'une procédure normale. Le propriétaire, le vendeur, peut faire procéder sur place à une analyse ; le vendeur et l'acheteur s'accordent alors de manière contractuelle sur la firme qui réalisera l'analyse. Des laboratoires existent sur place, mais nous ne les connaissons pas. La marchandise part alors pour l'une ou l'autre région du monde et je présume que les acheteurs qui s'y trouvent ne connaissent pas davantage le laboratoire en question. En effet, seuls cinq laboratoires sont connus à l'échelle internationale. L'acheteur, le trader et le vendeur conviennent donc du laboratoire qui exécutera l'analyse et le trader doit alors payer son fournisseur sur la base des résultats de l'analyse.*

L'acheteur peut approuver ou non les résultats. S'il n'a pas confiance dans les résultats du laboratoire, il a le choix entre conclure le marché et ne pas le conclure. S'il achète la marchandise, il prend un risque, car il l'achète à une valeur qui a été déterminée par un laboratoire auquel il ne fait pas confiance.

S'il conclut le marché à la valeur estimée, le lot quitte le lieu d'origine pour l'une ou l'autre destination. Une fois arrivé à destination, le lot est à nouveau échantillonné et l'échantillon est analysé par un autre laboratoire. Le contrat précise que si l'acheteur devait par la suite recevoir des résultats d'analyse différents de la part d'un autre laboratoire, il devra envoyer un échantillon à Alfred Knight pour la réalisation d'une analyse d'arbitrage. Dans ce cas, nous recevons un petit échantillon de chacune des deux parties concernées, mentionnées dans le contrat comme acheteur et vendeur, et nous les analysons. La partie perdante paie l'analyse.

M. le président. – *Comme vous le savez probablement, Finmining a été le premier trader de Kigali à posséder son propre laboratoire. Comme le montre la citation susmentionnée, il existait une sorte d'accord avec Chris Huber sur la possibilité de donner une seconde opinion.*

Si les clients d'Huber ne sont pas d'accord avec les analyses effectuées à Kigali, peuvent-ils alors se raccrocher à des accords similaires conclus avec votre firme en vue d'exécuter ce travail pour un groupe déterminé ? Est-ce réglé de façon globale ou par analyse ?

M. Emiel Leclair. – *Dans la plupart des cas, c'est réglé par analyse. Pour chaque lot négocié, un contrat est conclu entre le vendeur et l'acheteur. Nous n'avons, en tant que laboratoire, rien à dire à ce niveau. Tout ce que nous pouvons faire, c'est essayer d'avoir autant de travaux d'analyse que possible.*

Comment procédons-nous ? Nous pouvons prendre contact avec l'acheteur ou le vendeur et offrir nos services. Il ne nous reste plus alors qu'à attendre une éventuelle commande.

Bij het opstellen van de contracten worden wij echter niet betrokken. Koper en verkoper beslissen onderling wie de analyses zal doen. Kiezen zij de labo's van Alfred Knight, dan hebben wij geluk.

De voorzitter. – Uit wat vooraf gaat blijkt duidelijk de Finmining in Kigali de partners van Chris Huber in vergelijking met de andere firma's bevoordeelt. Zij kennen hun resultaten immers vrij vlug en ter plaatse. Hebt u er enig idee van hoeveel klanten hun analyse vroeger bij u lieten doen, maar daarvoor nu een beroep doen op Chris Huber te Kigali?

De heer Emiel Leclair. – Daar heb ik geen idee van. Ik ken die persoon zelfs niet van naam.

Stewart zou een laboratorium hebben gehad in Kigali, wellicht om dat soort analysewerk ter plaatse trachten te bemachtigen. Als de analyse ter plaatse gebeurt, kunnen de stoffen snel worden onderzocht en ontvangen de verkopers sneller hun geld. Als de marktprijzen sterk fluctueren, kan het zijn dat de waarde van het goed al hoger of lager ligt op het moment dat de analyseresultaten gekend zijn. Om dat te voorkomen gaat men ter plaatse analyseren, maar als de plaatselijke laboratoria niet internationaal erkend zijn, is er een probleem om de goederen wereldwijd te verhandelen. De analyses moeten dan worden overgedaan en de *trader* heeft twee keer dezelfde kosten. Om dat de voorkomen probeert men de goederen te laten analyseren door een erkend laboratorium. Dat is duur en tijdrovend, want de handelaar kan de goederen niet meenemen vooraleer de analyses gekend zijn. De verkoper wil ze niet meegeven omdat hij niet werd betaald. Stewart heeft dus geprobeerd ter plaatse een laboratorium op te starten, dat is goed zolang er opdrachten zijn, maar als er geen werk meer is wordt het binnen de kortste keren weer gesloten.

Alfred H. Knight heeft dat niet gedaan.

De voorzitter. – Wat kost het om zo een laboratorium op te zetten? Stewart heeft een labo in Rwanda. De uitleg die u geeft over de ongeloofwaardigheid van de analyses ter plaatse klopt dus niet, aangezien ze gelinkt zijn aan Stewart.

De heer Emiel Leclair. – Ik beweer niet dat die analyses niet deugen. De analyses zijn gedaan door een labo dat niet wereldwijd is erkend.

Ik bedoel dat Stewart om tijd te winnen ter plaatse een labo heeft geopend. Zij zijn wel een internationaal gekend labo en hun certificaten zullen internationaal aanvaard worden.

De voorzitter. – Stewart is toch zeer gekend.

De heer Emiel Leclair. – Stewart wel, ja.

De voorzitter. – Ze zijn toch gelinkt met Stewart?

De heer Emiel Leclair. – Ja, maar niet iedereen is daarvan op de hoogte. Ik weet niet onder welke vorm Stewart het laboratorium heeft opgestart.

Ik bedoel, gelijk wie kan de analyses doen. Als Stewart de resultaten aanvaardt en daarmee een certificaat opstelt, lijkt het voor derden dat Stewart de analyses heeft gedaan. Is er nadien een kwaliteitsprobleem dan draagt Stewart de verantwoordelijkheid en kan hij openlijk niet terugvallen op

Nous ne sommes toutefois pas impliqués dans la l'élaboration des contrats. L'acheteur et le vendeur décident entre eux qui effectuera les analyses. S'ils jettent leur dévolu sur les laboratoires Alfred Knight, nous avons de la chance.

M. le président. – *Il ressort clairement de ce qui précède que Finmining, implantée à Kigali, favorise les partenaires de Chris Huber au détriment des autres sociétés. En effet, ils ont assez rapidement connaissance de leurs résultats et ce, sur place. Avez-vous une idée du nombre de clients qui recouraient précédemment à vos services pour leurs analyses et qui font à présent appel à Chris Huber, à Kigali ?*

M. Emiel Leclair. – *Je n'en ai aucune idée. Je ne connais pas cette personne, même de nom.*

Stewart aurait eu un laboratoire à Kigali, peut-être pour tenter d'obtenir sur place ce genre d'analyse. De cette manière, les matières sont analysées rapidement et les vendeurs reçoivent leur argent plus vite. Si les prix du marché fluctuent fort, il se la valeur des produits peut augmenter ou diminuer entre le moment où ils sont soumis à l'analyse et celui où les résultats sont connus. Toutefois, si le laboratoire local n'est pas internationalement reconnu, on rencontre des problèmes pour négocier les produits sur le marché mondial. Les analyses doivent alors être refaites et le vendeur doit assurer deux fois les coûts. Afin d'éviter cela, on essaie de faire réaliser les analyses par un laboratoire reconnu. C'est cher et cela prend beaucoup de temps car le négociant ne peut emporter les produits avant que le résultat des analyses ne soit connu. Stewart a donc tenté d'installer un laboratoire sur place. Cela marche tant qu'il a du travail mais lorsqu'il n'y en a plus, il est rapidement fermé.

Alfred H. Knight ne pas fait cela.

M. le président. – *Que coûte la création d'un tel laboratoire ? Stewart possède un labo au Rwanda. L'explication que vous donnez au sujet du manque de crédibilité des analyses sur place ne tient donc pas la route puisqu'elles sont liées à Stewart.*

M. Emiel Leclair. – *Je ne dis pas que ces analyses ne sont pas bonnes. Elles sont effectuées par un laboratoire qui n'est pas mondialement reconnu.*

M. le président. – *Stewart est néanmoins très connu.*

M. Emiel Leclair. – *Stewart, oui.*

M. le président. – *Sont-elles liées à Stewart ?*

M. Emiel Leclair. – *Oui, mais tout le monde ne le sait pas. J'ignore sous quelle forme Stewart a créé le laboratoire.*

het labo dat voor hem heeft gewerkt.

De voorzitter. – Hoeveel kost het om een laboratorium op te starten?

De heer Emiel Leclair. – Ik heb er geen idee van. Een fatsoenlijke infrastructuur kost toch al gauw enkele miljoenen Belgische frank.

Ik weet het niet, maar in elk geval is het niet goedkoop, want anders zouden we op elke plaats waar we in de wereld vertegenwoordigd zijn, wel een volledig laboratorium hebben.

De voorzitter. – Hebt u informatie over Russische experts die Chris Huber zou hebben gehuurd om het laboratorium in Kigali te runnen?

De heer Emiel Leclair. – Dat is mij volledig onbekend. Daar weet ik niets van.

De heer Michiel Maertens (AGALEV). – Het Belgisch algemeen lastenboek van bouwmaterialen legt strikte normen op voor het nemen van stalen van bulkmaterialen. In uw sector zou zoiets eventueel ook kunnen bestaan, maar in het begin hebt u gezegd dat het om expertise gaat en dat u geen normen hebt. Voor zaken zoals tantalium, niobium en cassiteriet bestaan er in België dus geen normen.

De heer Emiel Leclair. – Voor zover ik weet niet. Voor de ferrolegeringen zijn wel ISO-normen vastgesteld en moeten bepaalde zaken wel volgens deze normen worden gedaan. Voor afgewerkte producten, zoals koperkathodes, bestaan ze ook, maar voor grondstoffen en vooral voor recuperatiestoffen die tegenwoordig zo complex zijn, bestaan geen normen. Dat leert men proefondervindelijk, met vallen en opstaan. Ik ben bijna dertig jaar werkzaam in deze materie en ik weet dat het BIR, het Bureau international de récupération, al twintig jaar lang in Brussel conventies en meetings houdt om over dergelijke normen te discussiëren, maar het is een onbegonnen werk. Zodra alles op papier is gezet, is de aard van de grondstoffen al veranderd. Een ISO-norm bepaalt wat en hoe iets moet gebeuren en kan worden toegepast als de grondstof altijd in dezelfde toestand of vorm op de markt komt. Voor iets wat vandaag zo en morgen anders verschijnt, kan geen norm worden vastgelegd.

De heer Michiel Maertens (AGALEV). – U zegt dat als de kostprijs van het element lager is dan de raffinageprijs, men het materiaal gewoon laat liggen. Wat gebeurt er dan mee? Wordt het afgevoerd naar een industrieel stort of wordt het elders verwerkt?

De heer Emiel Leclair. – Wij hebben daar geen zicht op. Men ziet ons als deel van de handel, maar dat is niet juist. In principe weten wij niets van het verloop van de handel. Dat is het domein van de *traders*, de producent en de raffineerders. Zij onderhandelen met elkaar en wij zitten daar ergens tussen. Wij verlenen alleen een dienst. Hoe de handel eigenlijk verloopt, weten we niet.

De heer Michiel Maertens (AGALEV). – U neemt wel de stalen en weet in welke bedrijven u dat doet. Kunt u namen geven van Belgische bedrijven, eventueel verwerkende bedrijven, waar u stalen neemt?

De heer Emiel Leclair. – U bedoelt voor deze?

M. le président. – *Que coûte la création d'un laboratoire ?*

M. Emiel Leclair. – *Je n'en ai aucune idée. Une infrastructure valable coûte néanmoins déjà vite quelques millions de francs belges.*

En tous cas, ce n'est pas bon marché, sinon nous disposerions d'un laboratoire complet partout dans le monde où nous sommes représentés.

M. le président. – *Disposez-vous d'informations sur les experts russes dont Chris Huber aurait loué les services afin de pouvoir lancer le laboratoire de Kigali ?*

M. Emiel Leclair. – *Je ne sais absolument rien à ce sujet.*

M. Michiel Maertens (AGALEV). – *Le cahier de charges belge sur les matériaux de construction impose des normes strictes pour la prise d'échantillons de matériaux en vrac. Ce genre de norme pourrait également exister dans votre secteur mais vous avez dit en commençant qu'il s'agissait d'expertise et que vous n'aviez pas de normes. Il n'existe donc aucune norme en Belgique pour le tantale, le niobium et la cassitérite.*

M. Emiel Leclair. – *Pour autant que je sache, non. Des normes ISO ont été fixées pour les alliages ferreux et certaines affaires doivent les respecter. Il y en a aussi pour des produits finis comme les cathodes en cuivre mais pour les matières premières et surtout pour les matières issues de la récupération, il n'existe aucune norme. On apprend de manière empirique. Je travaille dans ce domaine depuis près de trente ans et je sais que le BIR, le Bureau international de récupération, organise depuis vingt ans des conventions et des réunions à Bruxelles afin de discuter de telles normes mais c'est un travail irréalisable. Lorsque tout est mis sur papier, la nature des matières premières a déjà changé. Une norme ISO fixe ce qui peut être fait et de quelle manière, elle peut être appliquée si la matière première arrive toujours sur le marché dans le même état ou sous la même forme. On ne peut imposer aucune norme pour quelque chose qui change du jour au lendemain.*

M. Michiel Maertens (AGALEV). – *Vous avez dit que si coût d'un élément est inférieur au prix de raffinage, on l'abandonne. Qu'en fait-on alors ? Est-il transporté dans une décharge ou est-il transformé ailleurs ?*

M. Emiel Leclair. – *Nous n'en avons aucune idée. On nous voit comme une partie du commerce mais ce n'est pas exact. En principe, nous ne savons rien de la manière dont il s'effectue. C'est le domaine des traders, des producteurs et des raffineurs. Ils négocient entre eux et nous n'intervenons pas dans ces négociations. Nous nous contentons de fournir un service.*

M. Michiel Maertens (AGALEV). – *Vous prélevez quand même des échantillons et vous savez dans quelles sociétés. Pouvez-vous nous en citer des noms ?*

M. Emiel Leclair. – *Vous voulez parler de ces matières ?*

De voorzitter. – Ja, specifiek voor deze grondstof.

De heer Emiel Leclair. – Eerst en vooral wordt deze grondstof niet in België verwerkt. België is enkel een transitland.

De voorzitter. – En als men gaat breken?

De heer Emiel Leclair. – Bij mijn weten zijn Steinweg in Antwerpen en Magemon in Luik de enige twee die met de jaren voldoende ervaring hebben opgedaan om dat soort van werk tot een goed einde te brengen. In het kader van de bemonstering is dit voor ons interessant. Ieder magazijn in Antwerpen zou dat kunnen doen, maar waarom zou men naar een magazijn gaan, dat dit soort van werk voor de eerste keer doet? Het kost u dagen om aan die mensen uit te leggen hoe ze moeten te werk gaan en waarom ze zo moeten werken. Uiteindelijk moet ik met een staaltje naar huis kunnen gaan.

De grondstof komt aan in zakjes of in vaten en die moeten allemaal worden leeggemaakt. Wie dat al enkele keren heeft gedaan, beschikt wellicht over het vereiste materiaal en heeft er ook de handeling van. Wie dat voor de eerste keer doet, slaagt er misschien in om op een halve dag vijf vaten leeg te maken, terwijl iemand met ervaring er vijftig leegmaakt. Dat is het verschil.

Als de prijs voor stockage en behandeling van de ene hoger ligt, dan mag hij nog zo goed zijn uitgerust, de klant kiest voor de goedkoopste oplossing. Dan moeten wij de stalen gaan nemen in het goedkoopste magazijn.

Steinweg heeft geen apparatuur om te breken of te malen en zal dergelijke opdrachten waarschijnlijk niet aanvaarden. Of ze zouden het door derden moeten laten uitvoeren. Bij mijn weten is dit nog nooit gebeurd.

De heer Michiel Maertens (AGALEV). – U bent dus al stalen gaan nemen zowel bij het overslagbedrijf Steinweg als bij Magemon, dat veel meer doet dan alleen maar overslaan. Magemon is wel geen verwerkend bedrijf, maar het vervoert ook. Maar als er een partij om een of andere reden moet worden gebroken en/of vermengd, wanneer worden de stalen dan genomen? Voor of na de verwerking?

Verwerken en verwerken is natuurlijk twee. Betekent verwerken ervoor zorgen dat de grondstof het geplande circuit volgt of betekent verwerken overgaan tot breken en vermengen als een staal een te hoog gehalte van een bepaald element bevat. Naar ik hoor, gebeurt dat toch ook...

De heer Emiel Leclair. – In principe komt de grondstof in fijne toestand aan; dit betekent met een korrelgrootte van minder dan 10 millimeter. Er kan wel eens een grover stukje tussen zitten, maar dat is niet erg. Voor de bemonstering moet de grondstof niet worden gemalen.

Het kan zijn dat de koper bij de koop aan de trader vraagt om de grondstof in poedervorm te leveren. In dat geval kan de grondstof bij Magemon worden behandeld, want deze firma beschikt over breek- en maalinstallaties. Steinweg beschikt niet over dergelijke installaties. Er zijn wellicht nog andere installaties in België, maar ik ken ze niet.

Magemon te Luik behandelt ferrolegeringen. Zij kunnen het breken en fijnmalen van ertsen er gemakkelijk bijnemen. De

M. le président. – *Oui, spécifiquement de ces matières premières.*

M. Emiel Leclair. – *Tout d'abord, elles ne sont pas traitées en Belgique qui n'est qu'un pays de transit.*

M. le président. – *Et si l'on broie ?*

M. Emiel Leclair. – *À ma connaissance, Steinweg à Anvers et Magemon à Liège sont les deux seules sociétés qui avec le temps ont acquis une expérience suffisante pour mener à bien ce genre de travail. Dans le cadre de l'échantillonnage, c'est intéressant pour nous. Chaque entrepôt anversoïse pourrait le faire mais pourquoi irait-on dans un entrepôt qui fait ce travail pour la première fois ? Il faut plusieurs jours pour expliquer à ces gens comment le travail doit être fait et pourquoi il doit être fait ainsi.*

La matière première arrive dans des sacs ou dans des fûts qui doivent être entièrement vidés. Celui qui a déjà fait ce travail dispose du matériel nécessaire et sait l'utiliser. Celui qui le fait pour la première fois réussit peut-être à vider cinq fûts en une demi-journée alors qu'une personne expérimentée en videra cinquante. Voilà la différence.

Lorsque le prix du stockage et du traitement est plus élevé, le client choisit la solution la moins chère, même si l'entreprise est mieux équipée. Nous devons alors prélever les échantillons dans l'entrepôt le moins cher.

M. Michiel Maertens (AGALEV). – *Vous les prélevez donc tant auprès d'une entreprise de transbordement comme Steinweg que chez Magemon qui fait bien davantage que transborder. Magemon n'est pas une société de traitement mais elle assure également le transport. Si pour l'une ou l'autre raison une partie doit être broyée et, ou mélangée, quand prélève-t-on les échantillons ? Avant ou après le traitement ?*

Il y a traiter et traiter. On peut veiller à ce que les matières premières empruntent le circuit officiel ou bien procéder au broyage et au mélange si un échantillon présente un taux trop élevé d'un élément. D'après ce que j'entends, cela se produit...

M. Emiel Leclair. – *En principe, la matière première arrive dans un état affiné ; cela signifie que les grains sont inférieurs à dix millimètres. Un morceau plus gros peut s'être glissé dans ces grains mais ce n'est pas grave. Pour l'échantillonnage, la matière ne doit pas être broyée.*

Il peut arriver que lors de l'achat l'acheteur demande au trader de livrer la matière en poudre. Dans ce cas, elle peut être traitée chez Magemon car cette firme dispose d'installations de broyage, contrairement à Steinweg. Il y a peut-être d'autres installations en Belgique mais je ne les connais pas.

Magemon, à Liège, traite les alliages ferreux. Ils peuvent aussi broyer et réduire en poudre des minerais. Les broyeuses

breekmolens die bij betonbereiding voor wegenwerken worden gebruikt, zijn hiervoor niet echt geschikt. Zij moeten hun installatie eerst zuiveren – wat duizenden frank kost – vooraleer zij aan een partij van duizend kilogram kunnen beginnen. 's Anderendaags moeten zij opnieuw tientallen tonnen steen breken. Men kan misschien niet spreken van heel gespecialiseerd, maar wel over specifiek werk.

Wie in België erts wil laten malen, moet bijna zeker een beroep doen op Magemon. Ik ken geen andere firma.

Indien er moet gemalen worden, om welke reden dan ook, trachten wij de staalname te doen na het malen. Hoe kleiner de korrelgrootte hoe gemakkelijker de staalname. Vandaar.

De heer Michiel Maertens (AGALEV). – De minister antwoordde op een vraag ter zake: “De aanvoer van coltanerts uit Centraal-Afrika gebeurt vooral via de luchthaven van Oostende en via een aantal andere kanalen naar een firma in de haven van Luik.” Ik veronderstel dat het hier niet gaat om het OCMW van Luik, maar wel om Magemon.

Het is dus goed mogelijk dat u stalen hebt genomen bij Magemon?

De heer Emiel Leclair. – Wij hebben daar natuurlijk stalen genomen.

De heer Georges Dallemagne (CDH). – *Er rijzen geregeld vragen over de oorsprong en de traceerbaarheid van sommige grondstoffen, onder meer van coltan. Waar komt het coltan vandaan dat op de internationale markt te vinden is: uit Congo of Rwanda en uit welke afzetting? Dat is belangrijk voor een eventueel toekomstig moratorium op de commercialisering van coltan afkomstig uit oorlogsgebieden of geëxploiteerd door een politieke of militaire macht.*

Er is veel gesproken over de traceerbaarheid van diamant en we kennen de moeilijkheden en beperkingen daarvan.

Hebt u een idee van de herkomst van het door u onderzochte staal tantaal, coltan, enzovoort? Een expert verklaarde onlangs dat men afgaande op de hoeveelheid van de verschillende chemische bestanddelen die in het erts aanwezig zijn, kan vermoeden waar het vandaan komt. Kan men vandaag gemakkelijk de oorsprong van een staal vaststellen of zal dat in de toekomst mogelijk zijn?

De heer Emiel Leclair. – We weten niet altijd vanwaar de goederen komen. We kunnen het soms wel vermoeden. Goederen die in Oostende of Zaventem toekomen met een vliegtuig uit Kigali, zijn uiteraard niet in Australië gedolven. Onze opdrachtgevers delen ons niet mee vanwaar de goederen komen. We moeten ook niet weten waar ze vandaan komen of waar ze naartoe gaan.

Een expert die over de nodige achtergrondinformatie beschikt, kan misschien zien waar de goederen vandaan komen. Ertsen uit de ene regio hebben wellicht een lichtjes andere samenstelling dan ertsen uit een andere regio.

De heer Georges Dallemagne (CDH). – *Als ik het goed begrijp, is er vandaag geen specifieke research of ontwikkeling met betrekking tot de traceerbaarheid van coltan*

utilisées pour préparer le béton lors de travaux de voirie ne conviennent pas vraiment. Ils doivent d'abord nettoyer leurs installations – ce qui coûte des milliers de francs – avant de commencer à s'occuper d'un lot d'une tonne. Le jour suivant, ils doivent à nouveau broyer des dizaines de tonnes de pierres. On ne peut pas parler d'un travail très spécialisé mais bien d'un travail spécifique.

Celui qui veut faire broyer du minerai en Belgique doit presque certainement faire appel à Magemon. Je ne connais aucune autre firme.

M. Michiel Maertens (AGALEV). – *À une question sur ce sujet, le ministre a répondu que le minerai de coltan d'Afrique centrale est principalement importé via l'aéroport d'Ostende et par d'autres canaux vers une firme du port de Liège. Je suppose qu'il ne s'agit pas du CPAS de Liège mais bien de Magemon.*

Il est donc possible que vous ayez prélevé des échantillons chez Magemon ?

M. Emiel Leclair. – *Oui, bien entendu.*

M. Georges Dallemagne (CDH). – Une des questions qui nous occupent régulièrement est celle de l'origine et donc de la traçabilité de certaines matières premières, notamment le coltan. Lorsqu'il arrive sur les marchés internationaux, vient-il du Congo, du Rwanda et de quel gisement ? C'est important pour l'avenir, dans la mesure où l'on pourrait décider d'un moratoire sur la commercialisation de coltan issu de telle ou telle zone de guerre ou exploité par telle ou telle force politique ou militaire.

On a beaucoup parlé de la traçabilité du diamant et l'on en connaît les difficultés et les limites.

Pour le tantaal, le coltan ou d'autres minerais analogues, j'aimerais savoir si vous avez une idée de l'origine de l'échantillon que vous analysez. Un expert nous a dit récemment qu'en fonction de la quantité de différents composants chimiques d'un minerai, on pouvait émettre des supputations sur son origine. Est-il possible aujourd'hui d'établir facilement l'origine d'un échantillon ? Ou est-ce envisageable pour l'avenir, grâce aux technologies dont on dispose aujourd'hui ?

M. Emiel Leclair. – *Nous ne savons pas toujours d'où viennent les produits mais parfois nous pouvons nous en douter. Les produits qui arrivent par avion de Kigali à Ostende ou Zaventem ne sont évidemment pas extraits en Australie. Nos clients ne nous précisent pas d'où viennent les produits. Nous ne devons pas connaître leur origine et leur destination.*

Un expert disposant de toute l'information nécessaire pourrait peut-être voir d'où viennent les produits. Des minerais provenant de telle région présentent peut-être une composition légèrement différente des minerais d'une autre région.

M. Georges Dallemagne (CDH). – Si je comprends bien, il n'y a pas aujourd'hui, à votre connaissance, de recherche ou de développement particuliers en matière de traçabilité du

op chemische basis. Het is voor ons belangrijk dat we weten waar het erts gedolven werd dat Kigali per vliegtuig verlaaft: in Rwanda of in Congo en, in het laatste geval, in welke Congolese regio? Dat kan invloed hebben op de aanbevelingen inzake de handel in coltan die we zullen moeten formuleren. Kunt u uw antwoord verduidelijken? U beweert dat de oorsprong eventueel kan worden achterhaald. Wat is er daarvoor nodig?

De heer Emiel Leclair. – Misschien is het mogelijk op grond van de analyse van een bepaald erts de delfplaats te achterhalen. Ik weet het echter niet zeker en aangezien de chemische samenstelling zo sterk kan schommelen, denk ik niet dat het mogelijk is de herkomst te bepalen. Men zal misschien wel een Rwandees/Congolees erts kunnen onderscheiden van een Australisch of een Nigeriaans erts.

De heer Georges Dallemagne (CDH). – *Het is misschien interessant om op deze idee terug te komen.*

Biedt uw laboratorium een waarborg voor het geval er wordt gefraudeerd bij de kwaliteit van het door u onderzochte erts? Kan uw labo ter verantwoording geroepen worden wanneer het erts van een totaal andere kwaliteit blijkt te zijn dan door u vastgesteld of behoort dat tot het risico van de eindexploitant van het erts?

De heer Emiel Leclair. – We kunnen geen waarborg geven. We kunnen de klanten er alleen maar van overtuigen dat we juiste analyses doen. Dat is trouwens voor ons ook belangrijk om claims te vermijden. Om tijd te winnen worden soms analyses ter plaatse gedaan. Soms wordt daarbij wel eens fraude gepleegd. Ons bedrijf kan zich dat niet veroorloven, want de naam die het wereldwijd te verdedigen heeft, is te belangrijk. Soms loopt er iets fout bij de staalname of analyse en dan onderzoeken we wat er gebeurd is.

We hebben echter in Antwerpen al stalen onderzocht waarbij we een tantaliumgehalte van 0,2% vaststelden, terwijl de goederen volgens een analyse ter plaatse een tantaliumgehalte van 20% zouden hebben. Dan is het duidelijk dat de trader opgelicht geweest is. Dat is het dilemma van een trader: ofwel betaalt hij de goederen ter plaatse op grond van het analyseresultaat in een plaatselijk laboratorium ofwel laat hij zijn goederen in een wereldwijd erkend laboratorium analyseren.

Van zodra wij stalen hebben genomen, worden de vaten verzegeld met de zegel van onze firma. Voor de rest is het een kwestie van vertrouwen. Wij geven geen schriftelijke garanties. We kunnen ons natuurlijk ook wel eens vergissen, maar dan wordt er een commerciële regeling getroffen.

De heer Georges Dallemagne (CDH). – *Uit uw verklaring leid ik af dat er al fraude vastgesteld is bij erts uit Kivu of Rwanda. Kunt u ons daar iets meer over zeggen? Gebeurde dat vaak? Staan bepaalde personen daarvoor bekend?*

De heer Emiel Leclair. – De traders zullen waarschijnlijk wel meer weten over eventuele fraude. Zij hebben hun bronnen, hun leveranciers. Als een trader altijd bij dezelfde

coltan sur une base chimique. Quand du minerai arrive par avion de Kigali, il est important pour nous de savoir s'il a été extrait au Rwanda, au Congo et si c'est au Congo, plutôt dans le Nord-Kivu ou dans d'autres zones. Cela peut jouer un rôle sur les recommandations futures à émettre pour le commerce du coltan. Il serait intéressant de préciser votre réponse. Vous dites que la détermination de l'origine est éventuellement possible. Quels seraient les dispositifs nécessaires ? Je ne dis pas qu'il faut absolument en venir à la traçabilité du coltan, mais cela peut être intéressant. J'aimerais avoir votre opinion sur ce qui permettrait cette traçabilité.

M. Emiel Leclair. – *L'analyse d'un minerai déterminé permet peut-être de connaître son lieu d'extraction. Je n'en suis toutefois pas certain.*

M. Georges Dallemagne (CDH). – Il sera peut-être intéressant de revenir sur cette idée.

Par ailleurs, en cas de fraude sur la qualité des minerais qui vous sont soumis, votre laboratoire assure-t-il une garantie ? Si le minerai s'avère tout à fait différent des résultats que vous avez émis, avez-vous une responsabilité ? Ou bien est-ce aux risques et périls de l'exploitant final de ce minerai ?

M. Emiel Leclair. – *Nous ne pouvons rien garantir. Nous ne pouvons que convaincre nos clients que nous faisons les bonnes analyses. C'est d'ailleurs important pour nous, afin d'éviter les réclamations. Des analyses sont parfois effectuées sur place pour gagner du temps. Et parfois il y a une fraude. Notre société ne peut se le permettre car il importe pour elle de défendre son nom sur le marché mondial. Parfois, une erreur est commise lors du prélèvement des échantillons ; nous enquêtons alors sur ce qui s'est passé.*

À Anvers, nous avons déjà examiné des échantillons présentant un taux de tantale de 0,2% alors qu'une analyse effectuée sur place indiquait un taux de 20%. Il est alors évident que le trader a été escroqué. C'est le dilemme du trader : ou bien il paie les biens sur place sur la base du résultat d'analyses effectuées dans un laboratoire local, ou bien il fait analyser ces matières dans un laboratoire mondialement reconnu.

Dès que nous avons prélevé des échantillons, les fûts sont scellés avec le sceau de notre firme. Pour le reste, c'est une question de confiance. Nous n'offrons aucune garantie écrite. Nous pouvons bien entendu nous tromper mais nous procédons alors à un arrangement commercial.

M. Georges Dallemagne (CDH). – En ce qui concerne les fraudes, vous semblez dire que ce problème s'est déjà posé pour des minerais qui venaient du Kivu ou du Rwanda. Pourriez-vous nous en dire plus ? Est-ce arrivé régulièrement ? Existe-t-il des opérateurs connus pour la fraude ?

M. Emiel Leclair. – *Les courtiers en sauront sans doute davantage sur les fraudes. Ils ont leurs sources, leurs fournisseurs avec lesquels ils ont noué des relations de*

personen koopt, zal er doorheen de jaren wel een vertrouwensrelatie ontstaan. Iemand die nieuw is in de handel of een eenmalige aankoop doet, loopt waarschijnlijk het grootste gevaar opgelicht te worden. Wij hebben daar geen zicht op. De handel op zich schijnt me al heel beperkt te zijn; hij verloopt tussen enkele bedrijven. Iedereen tracht natuurlijk zo weinig mogelijk informatie vrij te geven om te vermijden dat een ander zijn klanten inpikt.

De voorzitter. – Is Knight ooit benaderd om in Kigali een laboratorium te installeren?

De heer Emiel Leclair. – Het Belgische filiaal niet, maar ons hoofdkantoor heeft een aantal jaren geleden met dat idee gespeeld. Waar er voor ons potentieel werk is, moet Knight proberen dat werk binnen te halen. Er is dus onderzocht of er in Kigali een laboratorium kon worden opgestart, zoals dat jaren geleden in Zaïre ook is onderzocht en in Zambia, Zuid-Afrika en Amerika. Uiteindelijk blijven er van die potentiële locaties nog enkele over waar dan een bureau wordt opgericht.

Op een bepaald ogenblik werd er marktonderzoek gedaan in Kigali of omgeving, maar na enkele maanden onderzoek is dat plan afgevoerd. Zulke dingen gebeuren vaak ook op vraag van een klant, maar een laboratorium oprichten kan niet voor één of twee klanten. Er moet voldoende werk zijn en voor een voldoende aantal jaren.

De voorzitter. – Hoeveel analyses moet een laboratorium doen om rendabel te zijn?

De heer Emiel Leclair. – Dat zou ik echt niet kunnen zeggen.

De heer Michiel Maertens (AGALEV). – Wanneer werd het onderzoek gedaan om in de omgeving van Kigali een labo op te richten? Kan het ook om een vestiging in Goma of Bukavu gegaan zijn? Van wie kwam de vraag naar een laboratorium?

De heer Emiel Leclair. – Op die vraag kan ik spijtig genoeg geen antwoord geven. Die beslissingen worden niet genomen door het Belgische filiaal, maar door het hoofdkantoor in Engeland. Zij voeren het marktonderzoek.

De heer Michiel Maertens (AGALEV). – U herinnert zich evenmin het jaar en de maand?

De heer Emiel Leclair. – Dat kan een jaar of twee geleden zijn. Ik weet niet hoe lang ze er toen al mee bezig waren. Maar rond die tijd is daarvan sprake geweest. In België weten wij ook niet alles. In Zambia heeft Knight bijvoorbeeld een kantoor geopend en wij werden daarover ingelicht een week vóór de opening. Ik veronderstel toch dat die beslissing niet van de ene op de andere dag is genomen.

Sinds ik bij de firma in dienst ben getreden, zijn er over de hele wereld kantoren geopend, waarvan de opening mij nooit vooraf bekend was. Ik wist dat ze bestonden op de dag van hun opening.

De voorzitter. – In welke ertsonderzoeken is het laboratorium in Zambia gespecialiseerd? Onderzoekt het ook coltan?

De heer Emiel Leclair. – Het legt zich meer toe op de analyse van kopererts voor de kopermijnen van de *Copper belt* in Zambia.

De voorzitter. – IPIS heeft ons een anoniem document van een anonieme Congolese bron bezorgd, waaruit blijkt dat

confiance. Un débutant dans ce commerce ou quelqu'un qui ne ferait qu'une unique transaction est bien plus exposé à l'escroquerie. Ce commerce me semble très fermé : il se déroule entre quelques entreprises. Chacun s'efforce bien sûr de lâcher le moins d'information possible pour éviter le débauchage de ses clients.

M. le président. – *Knight a-t-elle jamais été pressentie pour l'installation d'un laboratoire à Kigali ?*

M. Emiel Leclair. – *La filiale belge non mais notre société-mère a joué avec cette idée il y a quelques années. Là où il y a une possibilité de travail pour nous, Knight essaie de l'obtenir. L'installation d'un laboratoire à Kigali a donc été étudiée tout comme le furent des implantations au Zaïre, en Zambie, en Afrique du Sud ou en Amérique. Finalement, parmi ces localisations il en reste quelques-unes où on installe un bureau.*

Un étude de marché a été effectuée dans la région de Kigali mais ce plan fut abandonné après quelques mois d'étude. Nous faisons souvent ce genre d'étude à la demande d'un client. Mais un ou deux clients ne suffisent pas pour justifier l'établissement d'un laboratoire. Il faut du travail en suffisance pour suffisamment d'années.

M. le président. – *Combien d'analyses faut-il pour qu'un laboratoire soit rentable ?*

M. Emiel Leclair. – *Je ne pourrais vraiment pas le dire.*

M. Michiel Maertens (AGALEV). – *Quand cette étude à Kigali a-t-elle été réalisée ? Y en a-t-il eu aussi à Goma ou à Bukavu ? De qui venait la demande ?*

M. Emiel Leclair. – *Je ne puis malheureusement pas vous répondre. Ces décisions sont prises par la maison-mère en Angleterre.*

M. Michiel Maertens (AGALEV). – *Vous ne vous rappelez pas non plus l'année et le mois ?*

M. Emiel Leclair. – *C'était il y a un ou deux ans. J'ignore depuis combien de temps ils s'en occupaient déjà mais c'est vers cette époque qu'il en était question. Nous ne savons pas tout en Belgique. Ainsi, Knight a installé un bureau en Zambie et nous n'en avons été informés qu'une semaine avant son ouverture. Je suppose cependant qu'une telle décision ne se prend pas du jour au lendemain. Depuis que je travaille pour cette firme elle a ouvert des bureaux dans le monde entier et je ne suis au courant de leur existence que le jour de leur ouverture.*

M. le président. – *Dans quel type de minerai le laboratoire en Zambie est-il spécialisé ? S'occupe-t-il du coltan ?*

M. Emiel Leclair. – *Il s'occupe surtout de cuivre pour les mines de la « Copper belt » en Zambie.*

M. le président. – *Un document d'une source anonyme congolaise qui nous été confié par IPIS fait état d'un marché*

Knight een deal zou hebben met Cabot en de firma Eagle Wings Resources. Ik citeer:

“Op dit ogenblik legt het bedrijf EWRI zich toe op de uitvoering van een contract van één jaar voor de levering van 500 ton coltan aan Cabot, een Amerikaanse financiële onderneming. Het zou dit contract hebben gesloten met de hulp van Alfred Knight, een laboratorium, dat in Londen is gevestigd.”

Eagle Wings heeft echter aan IPIS ook toegegeven dat het een exclusieve samenwerking onderhoudt met Stewart. Later hebben ze zelfs samen een villa gehuurd. Heeft er ooit een samenwerking bestaan tussen Eagle Wings en Knight voor het analyseren van Congolese coltan?

De heer Emiel Leclair. – Dat weet ik niet.

De voorzitter. – Hebben alleen Eagle Wings en Finmining min of meer exclusieve samenwerkingsakkoorden met één firma die analyses uitvoert in Kigali?

De heer Emiel Leclair. – Ik weet dat niet. Ik ken die mensen zelfs niet. Ik ben alleen verantwoordelijk voor Alfred Knight in België. Op wat zich buiten België afspeelt, heb ik weinig of geen kijk.

De voorzitter. – Worden in uw sector exclusieve contracten gesloten?

De heer Emiel Leclair. – Neen, dat dacht ik niet.

De voorzitter. – U denkt het niet?

De heer Emiel Leclair. – Ik dacht dat niet.

De voorzitter. – U kunt niet zeggen dat die firma exclusief met Alfred Knight werkt en die andere exclusief met Stewart en nog een andere exclusief met nog een andere?

De heer Emiel Leclair. – Knight heeft bij mijn weten geen enkel exclusiviteitscontract. Wat Stewart betreft, weet ik het niet.

Knight heeft een langlopend contract van drie jaar met een kopermijn in Zuid-Amerika, maar ik weet niet in hoeverre dat exclusief is. Een jaar of tien geleden hebben wij al eens zo een contract in de wacht gesleept. Toen het contract moest worden vernieuwd, hebben wij het niet meer gekregen. Het kwam toen in de handen van een concurrent. Nadien heeft een derde concurrent het contract gekregen en nu zijn wij weer aan de beurt. Exclusieve contracten bestaan dus niet bij mijn weten. Misschien zouden wij wel klanten wensen die de voorkeur geven aan zulke contracten, want dan zouden wij zeker zijn van een vaste hoeveelheid werk over een langere periode. Spijtig genoeg is dat, bij mijn weten, niet gebruikelijk. Er worden bij ons praktisch helemaal geen contracten gemaakt.

Via fax of telefoon wordt gevraagd hoeveel bepaalde analyses zullen kosten. Er wordt een antwoord gegeven en dan wachten we af of de opdracht komt.

De heer Michiel Maertens (AGALEV). – Op een aantal vragen kan de heer Leclair niet antwoorden omdat hij zich alleen met het filiaal in België bezighoudt en niet met het hoofdkwartier in Londen. Ik stel voor die vragen, vooral die over de relaties met Belgische bedrijven, rechtstreeks aan Knight te stellen.

entre Knight, Cabot et Eagle Wings Resources. Je cite :

« À ce jour cette société EWR s'emploie à exécuter le contrat d'une année pour une livraison de 500 tonnes de coltan à une entreprise financière américaine du nom de Cabot, contrat qu'elle aurait conclu avec le concours d'un laboratoire basé à Londres du nom d'Alfred Knight. »

Eagle Wings a cependant avoué à IPIS qu'elle entretenait une collaboration exclusive avec Stewart, qu'ils ont même loué une villa en commun. Y a-t-il jamais eu collaboration entre Eagle Wings et Knight pour l'analyse du coltan congolais ?

M. Emiel Leclair. – *Je ne sais pas.*

M. le président. – *Eagle Wings et Finmining sont-ils les seuls à avoir des accords de collaboration plus ou moins exclusifs avec une firme qui effectue des analyses à Kigali ?*

M. Emiel Leclair. – *Je ne sais pas. Je ne connais même pas ces gens. Je représente seulement Alfred Knight en Belgique. Je sais peu de choses sur ce qui se joue en dehors de la Belgique.*

M. le président. – *Conclut-on des accords exclusifs dans votre secteur ?*

M. Emiel Leclair. – *Non, je ne crois pas.*

M. le président. – *Vous ne le pensez pas ?*

M. Emiel Leclair. – *Je ne croyais pas.*

M. le président. – *Vous ne pouvez dire que telle firme travaille exclusivement avec Alfred Knight et que telle autre collabore exclusivement avec Stewart, etc. ?*

M. Emiel Leclair. – *À ma connaissance, Knight n'a aucun contrat d'exclusivité. Pour Stewart, je ne sais pas.*

Knight a un contrat à long terme de trois ans avec une mine de cuivre d'Amérique du Sud mais j'ignore dans quelle mesure il y a exclusivité. Voici une dizaine d'années nous avons déjà conclu un tel contrat. Lorsqu'il a fallu le renouveler, c'est un concurrent qui l'a obtenu. Par la suite il est passé à un autre concurrent pour finalement nous revenir. Il n'existe donc pas vraiment de contrats d'exclusivité. Peut-être souhaiterions-nous des clients qui préfèrent ce type de contrat parce qu'ainsi nous serions assurés d'avoir une quantité fixe de travail pour une longue période. Malheureusement, pour autant que je sache, ce n'est pas habituel. Nous ne faisons pratiquement pas de contrats du tout.

Le prix des analyses est demandé par fax ou par téléphone. On donne une réponse et on attend ensuite la commande éventuelle.

M. Michiel Maertens (AGALEV). – *M. Leclair ne peut répondre à un certain nombre de nos questions parce qu'il n'est en charge que de la filiale belge. Je propose donc de poser directement ces questions à la maison-mère à Londres.*

De voorzitter. – Is de analyse ter plaatse voor bedrijven als Eagle Wings Resources en Finmining een belangrijk element om hun positie te versterken?

De heer Emiel Leclair. – Dat kan zijn, maar daar kan ik niet met zekerheid op antwoorden. Als iemand een partij goederen te koop heeft en onmiddellijk betaald wil worden, dan moet de waarde zo snel mogelijk worden bepaald. Een plaatselijk laboratorium kan een snellere dienstverlening geven. De *trader* kan dan het risico nemen om af te rekenen op basis van de resultaten van een laboratorium ter plaatse en dus eventueel verlies te lijden, ofwel sluit hij de deal niet af.

Als zij tot een samenwerking kunnen komen met bijvoorbeeld Stewart of Knight zouden de analyses ter plaatse kunnen worden gedaan (enorme tijdwinst) en zou er tevens een internationaal erkend certificaat zijn zoals hoger reeds vermeld. Dit zou dus inderdaad een belangrijk element zijn om een positie te versterken.

De voorzitter. – Het lijkt me logisch dat in een bepaald gebied sommige aders, die geologisch goed gekend zijn, gelijksoortige karakteristieken hebben. Is het dan zo moeilijk voor een *trader*, die weet waar en van wie hij koopt, om een principiële prijs overeen te komen, een voorschot te geven en na het bekendmaken van de analyse de rest te betalen?

De heer Emiel Leclair. – Daar kan de *trader* het best op antwoorden. Wij hebben daar geen zicht op.

Ik lees dat er materiaal wordt aangevoerd van her en der, in hoeveelheden van enkele kilos. Dan lijkt het mij onwaarschijnlijk om voor elke partij eenzelfde samenstelling te kunnen bekomen. De *trader* zal dus steeds verplicht worden om ergens een degelijke staalname en analyse te laten uitvoeren. Hij kan met een voorschot werken maar met groot risico en de beslissing is aan hem.

De voorzitter. – Is Knight ooit benaderd door de firma SOMIGL of andere firma's die eigendom zijn van de Congolese rebellen, met een voorstel om samen te werken?

De heer Emiel Leclair. – In elk geval niet in België.

De voorzitter. – En is er een samenwerking met Cogecom?

De heer Emiel Leclair. – Voor Cogecom werken we al zo'n 25 jaar. Sommige jaren analyseren we voor dat bedrijf drie of vier stalen, andere jaren meer.

De voorzitter. – Er is de afgelopen tijd heel wat te doen geweest, zelfs in de media, over coltan in Rwanda. Men maakt gewag van tantaalgehalten tot 40%. Is dat mogelijk?

De heer Emiel Leclair. – Dat lijkt me niet erg waarschijnlijk. Van zulke ertsen heb ik in elk geval nog nooit analyses gezien. Uit *Metal Bulletin* weet ik dat in Green Bush, een mijn in Australië, een tantaalgehalte van 35 à 40% wordt gehaald, maar de ertsen die bij ons geanalyseerd worden, halen uitzonderlijk 25%, misschien met een uitschieter tot 30%.

De voorzitter. – Het gemiddelde ligt dus eerder rond 20%.

De heer Emiel Leclair. – Inderdaad. Maar wij analyseren natuurlijk niet alle coltan. Ik weet zelfs niet welk percentage van de wereldproductie door ons wordt geanalyseerd.

M. le président. – *Pour des entreprises comme Eagle Wings Resources et Finmining, l'analyse sur place est-elle importante afin de renforcer leur position ?*

M. Emiel Leclair. – *Peut-être, mais je n'en suis pas sûr. Si celui qui met des marchandises en vente veut être payé immédiatement, il faut pouvoir déterminer la valeur le plus rapidement possible. Un laboratoire local peut alors se justifier. Le courtier peut prendre le risque de payer sur la base des résultats d'un laboratoire local et subir éventuellement une perte ou ne pas conclure le marché.*

M. le président. – *Il me paraît logique de penser que dans une région déterminée, des filons géologiquement bien connus partagent des caractéristiques communes. Est-il donc si difficile pour un courtier qui sait où et à qui il achète de s'accorder sur un prix de principe, de donner un acompte et de payer le solde après réception des analyses ?*

M. Emiel Leclair. – *Nous n'avons aucune notion de ces choses. Le mieux serait d'interroger un courtier.*

M. le président. – *Knight a-t-elle jamais reçu une proposition de collaboration de la SOMIGL ou d'une autre firme appartenant aux rebelles congolais ?*

M. Emiel Leclair. – *En tout cas pas en Belgique.*

M. le président. – *Collaborez-vous avec la Cogecom ?*

M. Emiel Leclair. – *Nous travaillons avec la Cogecom depuis 25 ans déjà. Certaines années, nous analysons trois ou quatre échantillons, parfois plus, pour cette entreprise.*

M. le président. – *Ces derniers temps il a beaucoup été question du coltan du Rwanda, y compris dans la presse. On a parlé de teneurs en tantaal atteignant 40%. Est-ce possible ?*

M. Emiel Leclair. – *Cela me semble peu vraisemblable. Je n'ai jamais vu d'analyses de pareil minerai. Je sais par le Metal Bulletin qu'à Green Bush, en Australie, on a extrait un minerai atteignant 35 à 40% de tantaal mais les minerais analysés chez nous n'atteignent exceptionnellement que 25% et parfois 30%.*

M. le président. – *La moyenne est donc plutôt autour de 20%.*

M. Emiel Leclair. – *En effet. Mais nous n'analysons pas tout le coltan. Je ne connais d'ailleurs pas le pourcentage de la production mondiale que nous traitons.*

De voorzitter. – Ik neem aan dat dat ook zo is voor Cogecom?

De heer Emiel Leclair. – Dat zal zeker zo zijn.

De voorzitter. – Is er een verschil in gehalte tussen de coltan uit Rwanda en die uit Congo?

De heer Emiel Leclair. – Misschien wel maar ik zou het momenteel niet weten om redenen reeds eerder vermeld.

De voorzitter. – Dus beide kunnen perfect worden gemengd zonder dat het opvalt.

De heer Emiel Leclair. – Ik denk het wel, ja. Ik ken het verschil tussen beide niet. Daarvoor moet men meer informatie hebben en statistieken bijhouden. In bepaalde periodes doen we veel analyses van tantaal, maar we weten niet waar het materiaal vandaan komt en we houden er zeker geen statistieken van bij.

De voorzitter. – Volgens geruchten kunnen sommige exporteurs hun coltan gratis laten testen door het Burundese ministerie van Mijnbouw. Weet u daar iets van?

De heer Emiel Leclair. – Ik heb daar nooit iets van gehoord. Ik weet het niet. Ik hoorde onlangs dat iemand eurobiljetten kon fotokopiëren! Er doen vele geruchten de ronde. Wij krijgen ook faxen om 10 miljoen dollar op onze rekening te laten zetten en dergelijke zaken meer... Het schijnt mij toch nogal onlogisch, tenzij de betrokken persoon er belang bij heeft om bepaalde analyses gratis te doen.

De heer Michiel Maertens (AGALEV). – U had het over het gebrek aan statistieken. Het aantal laboratoria dat wereldwijd erkend is om dat soort analyses uit te voeren, is echter beperkt. Er zijn er een vijftiental. Bestaat er een vakorganisatie waar de laboratoria afspraken maken inzake infrastructuur, waar zij cijfers samen leggen om statistieken aan te leggen? Voor de bedrijfsvoering is het uiteraard belangrijk zicht te krijgen op de toekomstperspectieven. TIC verzamelt zulke gegevens voor tantaal en publiceert ze in jaarboeken met een eerder wetenschappelijk karakter. Bestaat er in uw sector iets vergelijkbaars?

De heer Emiel Leclair. – Ik ben er bijna zeker van dat dit niet bestaat. Na 25 jaren in dit vak heb ik nog nooit van een meeting of symposium van of voor labos gehoord. Wel zijn wij steeds aanwezig op meetings van TIC, BIR en dergelijke maar dit is enkel om contacten met potentiële klanten te hebben of te onderhouden.

M. le président. – *Puis-je admettre cette teneur pour la Cogecom ?*

M. Emiel Leclair. – *Certainement.*

M. le président. – *Y a-t-il une différence de teneur en tantale entre le coltan rwandais celui du Congo ?*

M. Emiel Leclair. – *Peut-être, je l'ignore.*

M. le président. – *On peut donc mélanger les deux sans que cela ne se remarque.*

M. Emiel Leclair. – *Je crois que oui. Je ne connais pas la différence entre les deux minerais. Pour cela, je devrais disposer de plus d'informations et de statistiques. Par moments, nous faisons beaucoup d'analyses de minerai contenant du tantale mais nous n'en connaissons pas la provenance et nous ne tenons aucune statistique.*

M. le président. – *Selon certaines rumeurs, certains exportateurs peuvent faire analyser leur coltan gratuitement par le ministère burundais des Mines. Qu'en savez-vous ?*

M. Emiel Leclair. – *Je n'en ai jamais entendu parler. J'ai entendu récemment qu'il était possible de photocopier des coupures d'euros ! Il court beaucoup de bruits. On nous envoie aussi des fax demandant à pouvoir verser 10 millions de dollars sur notre compte... Cela me paraît peu logique, sauf si cette personne a intérêt à faire réaliser gratuitement certaines analyses.*

M. Michiel Maertens (AGALEV). – *Vous avez évoqué le manque de statistiques. Le nombre de laboratoires agréés pour réaliser ce type d'analyses se limite toutefois à une quinzaine dans le monde. Existe-t-il une organisation professionnelle où les laboratoires se concertent sur l'infrastructure et rassemblent des chiffres pour réaliser des statistiques ? Il est important, pour une entreprise, de savoir quelles sont ses perspectives d'avenir. Le TIC rassemble de telles données pour le tantale, publiées dans des rapports annuels à caractère plutôt scientifique. Y a-t-il quelque chose de comparable dans votre secteur ?*

M. Emiel Leclair. – *En 25 ans de carrière, je n'en ai jamais entendu parler. Nous nous rendons aux réunions du TIC et du BIR pour établir et entretenir des contacts avec nos clients.*