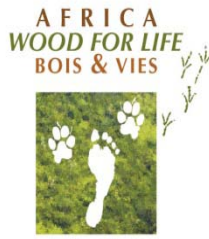




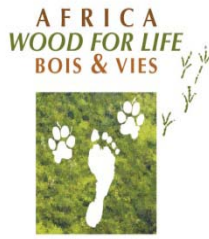
Les standards promoteurs du développement durable et du commerce



Les standards de GFD et l'attention portée à la lutte contre le réchauffement climatique amènent à une nouvelle stratégie commerciale durable



Les standards promoteurs du développement durable et du commerce



Vers une nouvelle stratégie commerciale durable :

- Précisions sur le contexte industriel
- Les moteurs d'une nouvelle stratégie
- Une nouvelle stratégie commerciale

I Précisions sur le contexte industriel

- Une ressource encore abondante et renouvelable
 - l'alu et le pvc ne peuvent y prétendre
- La qualité technique et esthétique du bois africain
- Une industrie insérée dans l'économie globale
 - Flegt en voie d'implantation
 - Certification en forte progression
 - Qui s'adapte aux normes les plus sévères CE marking , analyse de cycle de vie, normes phytosanitaires
 - Qui est compétitive sur les marchés d'avenir (Asie)

I Précisions sur le contexte industriel

Un manque d'enracinement local

- Une industrie (IFIA) forestière orientée à 80% vers les marchés internationaux
 - Les signaux des marchés sont en dehors des pays: client, conception des produits, prix, distribution, image, fournisseurs
- Intérêt faible pour le développement du marché local
 - La transformation (fabrication de produits finis) est réalisée par des artisans/ PME nationaux
 - Existence d'un système à deux vitesses
- Les implications de la crise
- La volonté des gouvernements d'accroître la valeur ajoutée (ex Gabon)
- Et les « moteurs »
 - remise en question de ce modèle

I Précisions sur le contexte industriel

Le manque d'enracinement local

L'Europe et l'Asie 'drivers' du marché du bois africain

- Europe = premier marché consommateur de bois (tempéré et tropicaux) au monde
 - 236 millions de m³ dont 60,4 millions de m³ importés.
 - 14% des zones tropicales en volume mais représentent 26% en valeur
- Nature de la demande européenne: des produits différenciés à des prix plutôt élevés, concentration sur peu d'essences
- L'Europe cherche à se désengager des opérations lourdes de première et deuxième transformation
- Elle préfère se concentrer sur l'assemblage, la customization, l'adaptation au goût du client. (varnishing)
- La demande asiatique : des volumes très importants, des essences diversifiées. La Chine importe 3 fois plus du Gabon que la France en volume mais pour une valeur égale.

II Les moteurs d'une nouvelle stratégie

La demande européenne

Europe = des consommateurs sensibles aux préoccupations environnementales et sociales

DONC souci d'améliorer une image

→ Certification

→ Impacts positifs sur les communautés environnantes

→ FLEGT

→ Fin de l'illégal et du pillage

Rappel: les pays ont signé des APV incluant le marché local.
Il faut intégrer les filières illégales; dériver le bois légal vers ces filières. Pour cela la production de produits de plus grande valeur doit permettre d'absorber le surcoût du bois légal

Répondre aux exigences européennes

→ Améliorer le rendement matière

→ Les déchets deviennent des produits connexes et sont valorisés (fours à sciure, production de charbon, accords avec des menuiseries...)

→ Favoriser le stockage de carbone

→ Etudes en cours

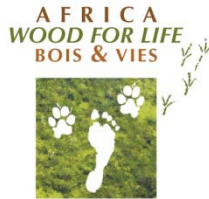
→ Réduire les émissions

→ Cogénération

Une transformation à hauts rendements et haute valeur ajoutée renforce la certification → marges supplémentaires qui absorbent le surcoût de la certification.



II Les moteurs d'une nouvelle stratégie : Le potentiel du marché africain



- Le marché domestique
 - consommation nationale de sciage serait du même ordre que la production officielle; c'est donc un marché important
 - la transformation pour le marché domestique est un secteur artisanal ou de PME soumis à des règles souvent « allégées ».
 - s'approvisionnant à partir de déchets de scierie, bois « artisanal », informel
 - des produits peu élaborés; pouvoir d'achat faible (prix de vente bas)
- La mise en place des APV devrait mettre les concessions en condition de mieux approvisionner ce marché en produit légal
- Ce qui ne veut pas dire se substituer aux entreprises existantes. Trouver le bon agencement: prix, positionnement
- Se substituer aux produits actuellement importés et développer le bois
- Le marché régional (Nigeria, RDC, Cameroun) est très fragmenté et d'inégal accès.
- Le marché continental a un grand potentiel: l'Afrique importe pour 4 milliards de \$ de produits en bois dont seulement 10% vient d'Afrique: Afrique du Nord, Nigeria, Afrique du Sud

« Transformation et marchés locaux dans le Bassin du Congo » IFIA / ITTO / FAO

Pour cela, 4 groupes de travail au Cameroun

- Les stratégies d'investissements pour pousser la transformation du bois
- La fiscalité
- Les barrières commerciales sur les marchés régionaux
- L'intégration des filières informelles dans l'économie locale

D'autres groupes de travail doivent se réunir dans les autres pays de la zone (dont RDC);

rédaction de recommandations pour la zone pour septembre 2011.

Les stratégies d'investissement pour pousser la transformation du bois

- Soutenir et investir dans les PMI
 - Identifier les points à renforcer
 - Imaginer les financements
 - favoriser les regroupements (clusters, coopératives)
 - les créer
- Promouvoir la formation
 - Centre de formation des métiers du bois
 - réaliser une étude du mécanisme de financement permanent de la formation
 - faire des formations spécifiques chefs d'entreprise
- Favoriser l'accès au financement
 - Organiser des rencontres entre PME et banques
- Inciter à investir
 - taxes à l'importation de matériel
 - TVA sur le marché local
- Accès à la ressource
 - quantifier les besoins
 - orienter des flux provenant des concessions et ailleurs vers l'artisanat
- Développer le marché local et régional

- fiscalité incitative sur les produits transformés
- dépend des stratégies des pays
- attention: différence entre valeur ajoutée et degré de transformation. Ex: le tranchage = 1^{ère} transformation peut créer plus de valeur que la seconde transformation
 - le Cameroun a un déficit en déroulage: inciter au déroulage
 - le Gabon a un déficit en sciage: inciter au sciage
- différencier la fiscalité par essences (pousser à la diversification; moins de pression sur les ess. secondaires)
- atténuer la TVA sur les ventes marché intérieur
- code des investissements: allègements pour micro-entreprises

Les barrières commerciales sur les marchés régionaux

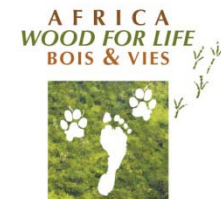
- Etudier les possibilités d'exportations sur le Nigéria, RSA, Afrique du Nord
- Etudier l'harmonisation douanière sur toute la zone Afrique Centrale et de l' Ouest, ex: le contreplaqué de RCI vers le Sénégal: pas de taxes; du Gabon vers le Sénégal, taxes.
- Harmoniser avec autres zones telles les zones franches
- Faire progresser les APV partout pour éviter les concurrences entre pays
- Problèmes des infrastructures et FCFA

L'intégration des filières informelles dans l'économie locale

- améliorer l'accès à la ressource
 - décentralisation et implication de la société civile dans l'attribution de petits permis
 - simplification des procédures d'attribution des permis (amélioration des délais de traitement des dossiers...)
 - révision du cadre législatif pour autoriser la récupération du bois
- réviser le mode d'attribution de façon à prévoir des agréments spécifiques à la profession
- responsabiliser le chef de poste
- assurer la traçabilité jusqu'à la souche (APV)
- assurer la formation des scieurs pour améliorer la qualité des produits et des rendements.
- appuyer les associations des artisans pour qu'ils puissent s'équiper: séchoirs, rabotage, profilage (cluster bois à Yaoundé)
- réviser la tenure foncière: transfert de propriété de la ressource située dans le Domaine Forestier Non Permanent aux communautés, familles dans le respect des vocations potentielles des terres et de la réglementation.



Le prochain Forum ATIBT les 8 et 9 novembre à Bologne



Forum international sur la transformation des bois tropicaux
International forum dedicated to tropical wood processing



Bologne - 8 et 9 novembre 2010
Bologna - November 8th and 9th

Association Technique Internationale des Bois Tropicaux