

Des politiques claires sur la commercialisation des produits des forêts communautaires sont nécessaires au Népal pour maximiser la contribution des forêts au développement durable

par
Bhim Nath Acharya

bhimnatha@yahoo.com

LE PROGRAMME de foresterie communautaire du Népal, adopté en tant qu'une des stratégies principales pour gérer les forêts du pays, a grandement contribué aux conditions de vie des populations tributaires des forêts dans plusieurs parties du pays. La gestion d'environ 1 million d'hectares de forêts nationales a déjà été confiée à près de 13.000 groupes d'usagers des forêts.

Pendant de nombreuses années le bois a été considéré comme le principal, sinon le seul, produit forestier d'intérêt économique. Mais récemment, de nombreux produits forestiers non ligneux (PFNL) ont davantage attiré l'attention des économistes en raison de la contribution qu'ils apportent aux revenus des ménages, à la sécurité alimentaire et aux recettes nationales (Pandit, non publié). Il est apparu avec de plus en plus d'évidence que la situation économique des collectivités d'usagers des forêts dépend dans une large mesure du bois et des PFNL et de leur bonne commercialisation; or les forestiers ont souvent tendance à ne pas tenir compte de ce facteur, même s'il est sans doute la clef du développement durable des forêts communautaires.

Les principaux problèmes cités portaient sur le manque de clarté des directives concernant la commercialisation, les restrictions aux droits individuels de récolte et de commerce, et la courte période d'accès à la forêt.

Objectifs et méthodes

J'ai entrepris ces recherches pour une thèse de maîtrise dans les bassins versants de deux districts, Nawalparasi et Chitwan, qui englobent quatre forêts communautaires cédées par quatre comités de développement villageois. L'objectif général de l'étude était d'analyser et de comparer les systèmes de commercialisation des produits du bois et des PFNL en vue de formuler des recommandations pour améliorer ces systèmes à l'avenir. Les objectifs spécifiques consistaient à: i) recenser les produits du bois et les PFNL de ces districts faisant l'objet d'un commerce; identifier les principaux centres commerciaux et leur accessibilité; ii) analyser les systèmes de commercialisation et les filières de vente existantes; faire le point des opinions exprimées au sujet de la commercialisation des produits du bois et des PFNL; iii) évaluer les variations de prix et analyser les marges bénéficiaires des principaux PFNL; iv) analyser les facteurs déterminant les prix fixés pour les produits du bois et les PFNL et les revenus tirés de ces produits; et v) cerner les problèmes, contraintes et potentiels; formuler des recommandations en vue de renforcer la commercialisation du bois et des PFNL.

Les données ont été rassemblées principalement par une enquête sur les ménages. Cependant, d'autres méthodes



En route vers le marché: ce chargement de bois de feu sera vendu sur le marché local.

Photo: Bhim Nath Acharya

qualitatives ont aussi été utilisées pour saisir les données, notamment une enquête de reconnaissance, l'observation, des entrevues avec des informateurs, des groupes de discussion et des études de marché.

Constats

Cette recherche a montré que la vente des produits forestiers issus des forêts communautaires en est encore au stade de développement et d'apprentissage. Peu d'utilisateurs participent aux activités commerciales, lesquelles n'intéressent qu'un nombre restreint de produits. Le plus souvent, les produits récoltés par les groupes d'usagers de la forêt sont vendus à des membres du groupe; le volume des produits récoltés et négociés individuellement est très faible. La récolte et la vente des principales plantes médicinales et aromatiques sont des activités abondamment pratiquées. Les activités commerciales liées aux produits ligneux sont axées sur le bois de feu, le bois d'oeuvre et certains produits finis (comme les meubles).

Les principaux acheteurs de bois et de produits finis sont des membres de groupes d'usagers de la forêt et les habitants de la localité; des quantités très limitées de produits sont vendues sur le marché et aux consommateurs hors de la zone. La plupart des PFNL sont vendus à des coopératives et à des négociants locaux; les groupes d'usagers de la forêt ne peuvent vendre leurs produits à l'extérieur que si la demande locale est saturée, bien que les prix sur les marchés régionaux soient plus élevés.

Les groupes d'usagers de la forêt préfèrent les systèmes de commercialisation par le biais de coopératives et de groupes. Toutefois, certains ramasseurs de PFNL commercialisent encore eux-mêmes leurs produits parce qu'ils se sont engagés à les vendre aux négociants locaux.

Les prix ont tendance à être plus élevés sur le marché régional ou au-delà que sur les marchés locaux et la marge bénéficiaire est également plus élevée. Le plus important pour obtenir des marges bénéficiaires plus élevées est de pouvoir disposer d'une bonne information sur le marché.

La recherche a identifié les divers importants facteurs sociaux, économiques et institutionnels/juridiques qui déterminent la rentabilité de la foresterie communautaire. Les plus importants de tous sont de caractère institutionnel, c'est-à-dire ceux qui concernent la sécurité d'accès à la ressource, le plan d'exécution mis en place par les groupes d'usagers de la forêt (en ce qui concerne notamment la commercialisation), les règles définies par les groupes d'usagers de la forêt pour les récoltes et le commerce, et la présence ou l'absence d'institutions s'occupant de commercialisation. Les principaux problèmes cités portaient sur le manque de clarté des directives concernant la commercialisation, les restrictions aux droits individuels de récolte et de commerce, et la courte période d'accès à la forêt.

Les résultats de ces recherches prouvent l'énorme potentiel de la promotion de la foresterie communautaire et de la commercialisation des produits forestiers. Des réformes institutionnelles et juridiques aideraient à réaliser ce potentiel si elles prévoyaient de renforcer l'efficacité de la commercialisation des produits forestiers.

Recommandations

Sur la base des principaux résultats de ces recherches, il est possible de formuler des recommandations visant à renforcer le système de commercialisation existant et à promouvoir une approche efficace de la commercialisation des produits forestiers issus des forêts gérées par les communautés au Népal. Elles portent essentiellement sur des facteurs institutionnels/juridiques.

Politiques claires sur la commercialisation des produits issus des forêts communautaires: la vente individuelle des produits du bois et des PFNL n'est pas autorisée par les politiques et les lois en vigueur ou ne l'est qu'à un degré limité. Ces dispositions doivent être modifiées.

Mesures du plan opérationnel relatives à la commercialisation: les droits des usagers de récolter et de vendre les produits forestiers devraient être clairement définis dans les plans opérationnels des groupes d'usagers de la forêt.

Arrangements institutionnels pour la diffusion d'informations sur les prix: les informations sur les prix des produits commercialisés influent considérablement sur les marges bénéficiaires. Cette information devrait être plus accessible aux usagers de la forêt.

Promotion de la commercialisation par groupements et coopératives: les résultats prouvent que les usagers de la forêt préfèrent une commercialisation par l'intermédiaire de coopératives, en particulier pour les PFNL. L'approche des coopératives devrait donc être encouragée.

Promotion de petites industries de transformation locales: dans une certaine mesure, la transformation locale à petite échelle des plantes médicinales existe déjà. Cette activité devrait être encouragée.

Références

Pandit, B. non publié. *Prospects of promoting non timber forest products in the mountains of Nepal*. Thèse de doctorat soumise à l'Asian Institute of Technology, Thaïlande. 2003.

L'article ci-dessus est fondé sur la thèse de maîtrise de l'auteur intitulée "Market analysis of major products from the community managed forests: a study from the foothill watersheds of Nepal", 2004, Asian Institute of Technology, Thailand. Les recherches ont été menées avec l'appui du programme de bourses de l'OIBT.

Bourses offertes par l'OIBT

L'OIBT offre des bourses d'étude, financées par le Fonds Freezailah pour les bourses, afin de promouvoir le développement des ressources humaines et de renforcer les aptitudes professionnelles en matière de foresterie tropicale et disciplines connexes dans les pays membres. L'objectif est de promouvoir l'aménagement durable des forêts tropicales, l'efficacité de l'utilisation et de la transformation des bois tropicaux et de meilleures informations économiques sur le commerce international des bois tropicaux.

Les activités éligibles comprennent:

- la participation à des stages de formation, des internats de formation, des voyages d'étude, des cycles de conférences/démonstration et des conférences internationales/régionales;
- la préparation, la publication et la diffusion de documents techniques (par ex. manuels et monographies);
- des études post-universitaires.

Domaines prioritaires: les activités éligibles chercheront à développer les ressources humaines et les aptitudes professionnelles dans un ou plusieurs domaines visant à:

- améliorer la transparence du marché international des bois tropicaux;

- promouvoir les bois tropicaux issus d'une gestion durable;
- soutenir les activités destinées à sécuriser les ressources de bois tropicaux;
- promouvoir la gestion durable des ressources de la forêt tropicale;
- promouvoir la transformation accrue et plus poussée des bois tropicaux provenant de sources durablement aménagées; et
- améliorer le rendement de l'industrie dans la transformation et l'utilisation des bois tropicaux provenant de sources durables.

Dans n'importe lequel des domaines ci-dessus, sont applicables des activités visant à:

- consolider les relations publiques, sensibiliser et éduquer le public;
- partager l'information, les connaissances et les techniques; et
- poursuivre la recherche-développement.

Critères de sélection: Les demandes de bourses seront évaluées en fonction des critères de sélection suivants (sans que leur soit attribué un ordre de priorité quelconque):

- conformité de l'activité proposée à l'objectif et aux domaines prioritaires du Programme;
- compétence du candidat à entreprendre l'activité proposée de la bourse;
- mesure dans laquelle l'acquisition ou le perfectionnement des compétences et connaissances grâce aux activités de la bourse sont susceptibles de déboucher sur des applications plus larges et des bénéfices au niveau national et international; et
- modicité des coûts par rapport à l'activité proposée pour la bourse.

Le montant maximum octroyé pour une bourse est de 10.000 dollars des Etats-Unis. Seuls des ressortissants de pays membres de l'OIBT peuvent poser leurs candidatures. La prochaine date limite pour le dépôt des candidatures est fixée au **7 septembre 2005**, et s'entend pour des activités qui ne débiteront pas avant le 1er janvier 2006. Les demandes seront évaluées en juin 2005.

Pour plus amples renseignements et pour recevoir les formulaires de candidature (en anglais, français ou espagnol), s'adresser à Dr Chisato Aoki, Programme de bourses, OIBT; Fax: 81-45-223 1111; fellowship@itto.or.jp (voir l'adresse postale de l'OIBT à la page 2) ou visiter le site www.itto.or.jp