



Vers une stratégie de promotion du développement de l'industrie forestière dans le Bassin du Congo

Yaoundé, 21-22 septembre

Avant-propos

Au cours des dernières décennies, les grumes ont été le produit le plus important du commerce international des produits issus des forêts du Bassin du Congo. C'est aussi ces dernières années que les juridictions nationales de la plupart des pays de cette région, ont plus ou moins progressivement interdit leur exportation dans le but de promouvoir les investissements locaux dans la transformation du bois.

Pour de multiples raisons, le taux d'investissement dans de nouvelles usines de transformation de bois ou dans l'extension de celles qui existent déjà est très limité. La majeure partie des produits exportés sont toujours le bois scié, les feuilles de placage et le contreplaqué, vendus aux marchés européens et de plus en plus, à de nouvelles régions comme l'Asie.

Par ailleurs, un certain nombre de grandes et petites entreprises opérant dans le Bassin du Congo peinent à investir dans la transformation du bois, pour contribuer plus efficacement au développement des économies nationales et sous-régionales, malgré les opportunités existantes. Pour mieux capitaliser ces opportunités, il est important de créer un environnement propice aux nouveaux investissements, notamment dans la transformation du bois.

Soulignons qu'il existe plusieurs initiatives intéressantes dans les pays du Bassin du Congo qui soutiennent le développement d'activités liées aux industries forestières. Mais la plupart d'entre elles sont dépourvues de cadres stratégiques nationaux qui guident leurs services.

Suite au «Plan d'action d'Accra» issu de la Conférence internationale sur «La promotion du commerce intra-africain des bois et produits bois» organisée par l'Organisation internationale du bois tropical (OIBT) au Ghana du 30 juin au 2 juillet 2010; l'OIBT, l'Association Interafricaine des Industries Forestières (IFIA) et le Mécanisme pour les programmes forestiers nationaux (PFN) de la FAO, se sont unis afin de promouvoir la formulation et la mise en œuvre de stratégies nationales de développement des industries forestières. Cet effort rejoignant aussi le cinquième axe stratégique du «Plan de convergence» de la COMIFAC sur l'évaluation durable des ressources forestières.

Une stratégie de promotion du développement de l'industrie forestière est un instrument puissant pour créer un environnement propice aux investissements et pour faciliter et renforcer les marchés locaux et sous-régionaux. Certaines questions identifiées dans une stratégie, pourraient être mises en œuvre en peu de temps, tandis que d'autres pourraient faire partie d'un processus à long terme.

Objectifs

La réunion se concentrera sur les objectifs suivants:

- Des priorités sont identifiées pour la formulation de stratégies nationales dans certains pays du Bassin du Congo où les industries forestières devront être développées, de la base des ressources jusqu'aux marchés.
- Un carnet de route est élaboré pour la formulation et la mise en œuvre de stratégies nationales qui se concentreront sur les résultats à court et moyen termes.

Proposition de structure pour la réunion

La réunion durera deux jours. Après l'ouverture de la session, on présentera la situation générale de l'industrie des produits dérivés du bois dans le Bassin du Congo, les contraintes ou les défis que doivent relever les marchés régionaux ou sous-régionaux, les nouvelles opportunités commerciales, l'application des lois forestières, la gouvernance et le commerce, et les sources de financement des investissements. Des groupes de discussion sur les questions prioritaires, une conférence-débat suivie de conclusions et de recommandations pour l'action, seront organisées.

Les présentations et les discussions des groupes de travail aborderont les questions liées à la nécessité de développer les stratégies pour promouvoir le développement de l'industrie forestière, le cadre juridique et politique des investissements en capital et du commerce, comme l'exploitation et le commerce illégaux du bois (FLEGT en particulier), le rôle de l'économie informelle, les taxes qui ont une incidence sur les marchés locaux et d'exportation, les autres barrières tarifaires et non tarifaires, les mesures d'incitations à la transformation locale, les mécanismes financiers, les accords de paiement, les opportunités de partenariat entre les industries importantes et les petits entrepreneurs.

Programme préliminaire

Premier jour

- 1. Ouverture et bienvenue**
- 2. Objectifs de la réunion**
- 3. État de l'industrie forestière dans le Bassin du Congo**

Description de l'industrie de transformation du bois dans le Bassin du Congo, ses capacités techniques en termes de volumes, types de produits, qualité de produit, conditions d'équipement et d'infrastructure.

Quelle est la production actuelle par rapport au volume de production installée? Quels sont les marchés ciblés? Quel est le rôle des petites industries forestières?

Quelles sont les options pour diversifier la production actuelle pour mieux approvisionner les marchés locaux et sous-régionaux?

Quelles sont les possibilités d'établir des partenariats entre les petites et les grandes entreprises?

- 4. Principaux flux du commerce de bois illégal**

Les exportations illégales de bois des pays du Bassin du Congo vers les marchés sous-régionaux entravent le développement des entreprises responsables à gérer les ressources forestières de manière durable, en payant des redevances et autres taxes, placés dans les programmes sociaux, et avec des investissements en capital à maintenir. D'importants volumes de bois sont illégalement vendus qui proviennent ou passent par les pays du Bassin du Congo vers l'Afrique centrale, de l'Ouest et de l'Est. Les principaux flux de commerce du bois, de sources de bois et de marchés approvisionnés sont décrits. Les principales raisons de l'existence du commerce illégal sont expliquées. L'impact du bois illégal sur les économies locales sera présenté et les principaux acteurs des marchés informels seront mentionnés.

- 5. Négociation d'APV entre les gouvernements du Bassin du Congo et l'UE (FLEGT)**

Les pays du bassin du Congo, le Cameroun le premier, s'engagent depuis quelques années dans des négociations d'un accord de partenariat volontaire (APV) avec l'Union européenne dans le cadre de l'Application des réglementations forestières, la

gouvernance et les échanges commerciaux (FLEGT). Pour le Cameroun cela signifie la vérification de la légalité de l'ensemble des bois exploités dans le pays soit les bois destinés aux marchés européen, asiatique et américain mais également les bois à destination des marchés locaux et régionaux. Quelles incidences sur les marchés locaux et régionaux ? Quelles opportunités peuvent découler de la mise en œuvre de l'APV?

6. Alternatives pour formaliser le secteur informel

Formaliser le secteur informel n'aidera pas seulement les pays à mettre en œuvre les Accords de Partenariat Volontaire, mais contribuera aussi à la création d'un niveau d'égalité entre les producteurs et les vendeurs de bois. Cela contribuera fortement au développement des marchés formels, fournira d'autres revenus aux économies nationales par le biais de la fiscalité, et enfin, soutiendra les investissements en matière de transformation.

Des alternatives seront discutées en matière de mesures réalistes à développer et mettre en œuvre au niveau national pour contribuer à la formalisation du secteur informel du bois.

7. Investissements dans la transformation: défis et opportunités

Quels sont les défis et les opportunités pour les sociétés d'investir dans les activités de transformation? Pour quelles raisons y a-t-il si peu d'investissement? Quelles sont les conditions pouvant permettre aux entreprises d'augmenter leurs investissements dans la transformation?

Quel est le rôle des gouvernements pour promouvoir l'investissement dans les deuxième et troisième transformations?

8. Marchés locaux et sous-régionaux: défis et opportunités

La majorité des grandes entreprises dans le Bassin du Congo approvisionnent les marchés importants, en particulier les marchés européens. Quelles sont les principales raisons pour lesquelles les marchés locaux et sous-régionaux ne sont pas assez approvisionnés?

Quels facteurs les entreprises de transformation du bois doivent prendre en considération afin de mieux approvisionner ces marchés?

Que peuvent faire les différentes parties prenantes dans le court ou moyen terme pour améliorer leur participation dans ces marchés?

Deuxième jour

9. Séance des groupes de travail

Groupe 1: Stratégies d'investissement pour favoriser la transformation du bois

Groupe 2: Fiscalité

Groupe 3: Barrières commerciales dans les marchés locaux et régionaux

Groupe 4: Intégrer le secteur informel aux économies nationales

10. Présentation des discussions des groupes de travail

11. Conférence-débat

12. Conclusions et recommandations

13. Carnet de route pour la formulation de stratégies de développement de l'industrie forestière