



**CONSEIL INTERNATIONAL
DES BOIS TROPICAUX**

Distr.
GÉNÉRALE

ITTC(LX)/11
24 octobre 2024

FRANÇAIS
Original: ANGLAIS

SOIXANTIÈME SESSION
Du 2 au 6 décembre 2024
Yokohama (Japon)

**RAPPORT SUR L'EXAMEN DE L'EFFICACITÉ DU FONCTIONNEMENT DE L'ARCHITECTURE
DE FINANCEMENT DE L'OIBT (DÉMARCHE ET AXES PROGRAMMATIQUES)
EN APPLICATION DE LA DÉCISION 5(LIV)**

(Point 16 de l'ordre du jour provisoire)

Examen – Démarche programmatique

// Synthèse

L'Organisation internationale des bois tropicaux (OIBT) a commandé pour la première fois à des experts externes une analyse sur ses options de financement externe et sa stratégie afférente *il y a onze ans de cela* [document CFA(XXVIII)/8-10 octobre 2013]. Cette analyse, qui s'était appuyée sur le rapport encyclopédique de Markku Simula intitulé «Mobilisation de nouveaux financements et partenariats pour l'OIBT et ses objectifs», avait conclu ce qui suit:

À l'issue de cette présentation, le Groupe de travail a longuement discuté du texte et a conclu que le document de travail comportait (i) un bilan rigoureux des sources potentielles de financement existants et nouveaux et qu'il prenait en compte les vues exprimées par les membres de l'OIBT et le Secrétariat; (ii) des considérations utiles et les éléments d'une stratégie de levée de fonds et d'un plan d'action; (iii) des informations suffisantes sur les points forts et les points faibles de l'OIBT et ses avantages comparés; et (iv) des informations complètes et détaillées sur les sources de financement de l'OIBT, existantes et potentielles.

Cinq ans plus tard (2018), nous avons été sollicités afin de conduire une autre analyse sur le même sujet, qui a donné lieu à une seconde série d'analyses et de préconisations exhaustives et confortées.

// Situation actuelle (2024)

Les récents efforts intensifs déployés par le Secrétariat, sous la direction de la Directrice exécutive, en matière de levée de fonds ont permis d'augmenter progressivement les recettes externes provenant de donateurs bilatéraux et multilatéraux. Ils méritent d'être être applaudis. Mais, bien que bienvenu, cet accomplissement a été le fruit d'efforts *personnels* soutenus à défaut d'une infrastructure institutionnelle de levée de fonds suffisante, ce qui ne saurait être viable dans la durée. Pour être clair, cela résulte du fait que le personnel en place endosse une série de rôles supplémentaires – ceux de professionnels hautement spécialisés de la levée de fonds –, s'y consacre avec dévouement et passion et assume une charge d'efforts qui va bien au-delà de ses 'tâches quotidiennes'. Cela est non seulement inefficace (sans leur en imputer la faute), mais demande en outre un sacrifice en termes de santé et autres priorités.

Notre conclusion, alors et aujourd'hui, demeure que la 'nouvelle' Démarche programmatique (y compris la décision parfaitement rationnelle de passer au modèle des Notes conceptuelles en interne) n'est pas corrélée à cette levée de fonds fructueuse. Les financeurs ne sont pas motivés par le changement d'appellation en interne des aspirations de l'OIBT.

// Recommandations (2024)

Si les résultats de notre dernier sondage sur la levée de fonds ont permis d'obtenir un certain nombre d'éclairages internes, ils revêtent toutefois, dans leur majeure partie, une importance mineure pour nos préconisations actuelles (2024) au Conseil international des bois tropicaux (CIBT), lesquelles sont identiques à celles du document de 2013 par M. Simula et à celles de notre propre rapport de 2018, à savoir:

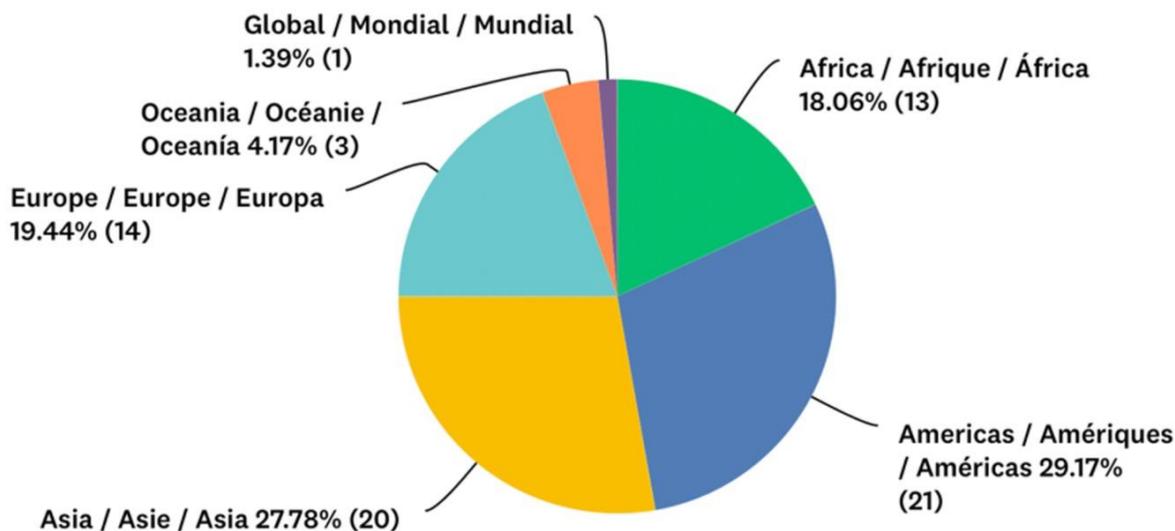
- Augmenter le budget d'exploitation de 15% pour couvrir le personnel spécialisé dans la levée de fonds;
- Investir dans les outils/infrastructures spécialisés de levée de fonds qui lui est nécessaire pour travailler;
- Investir dans l'analyse de marché et la communication nécessaires pour assurer une levée de fonds bien conçue;
- Accepter au niveau organisationnel que l'OIBT *ne* dictera pas les priorités des financeurs pour leur budget;
- Arrêter de débattre/reconfigurer en interne afin d'éviter de rivaliser pour les fonds externes disponibles.

Avec tout le respect dû, l'OIBT a déjà été avisée de ce qu'elle se devait de faire pour atteindre ses objectifs de financement et une feuille de route lui a été communiquée en 2018-2019 pour y parvenir (ci-jointe). Les résultats de ce sondage ne font que conforter leur validité et confirmer qu'ils demeurent nécessaires au terme de ces onze années écoulées.

// Première partie – Données démographiques des répondants

Which geographic region are you primarily associated with? – À quelle région géographique êtes-vous principalement associé? – ¿Con qué región geográfica está principalmente asociado?

Answered: 72 Skipped: 0



ANSWER CHOICES	RESPONSES
▼ Africa / Afrique / África	18.06% 13
▼ Americas / Amériques / Américas	29.17% 21
▼ Asia / Asie / Asia	27.78% 20
▼ Europe / Europe / Europa	19.44% 14
▼ Oceania / Océanie / Oceanía	4.17% 3
▼ Global / Mondial / Mundial	1.39% 1
TOTAL	72

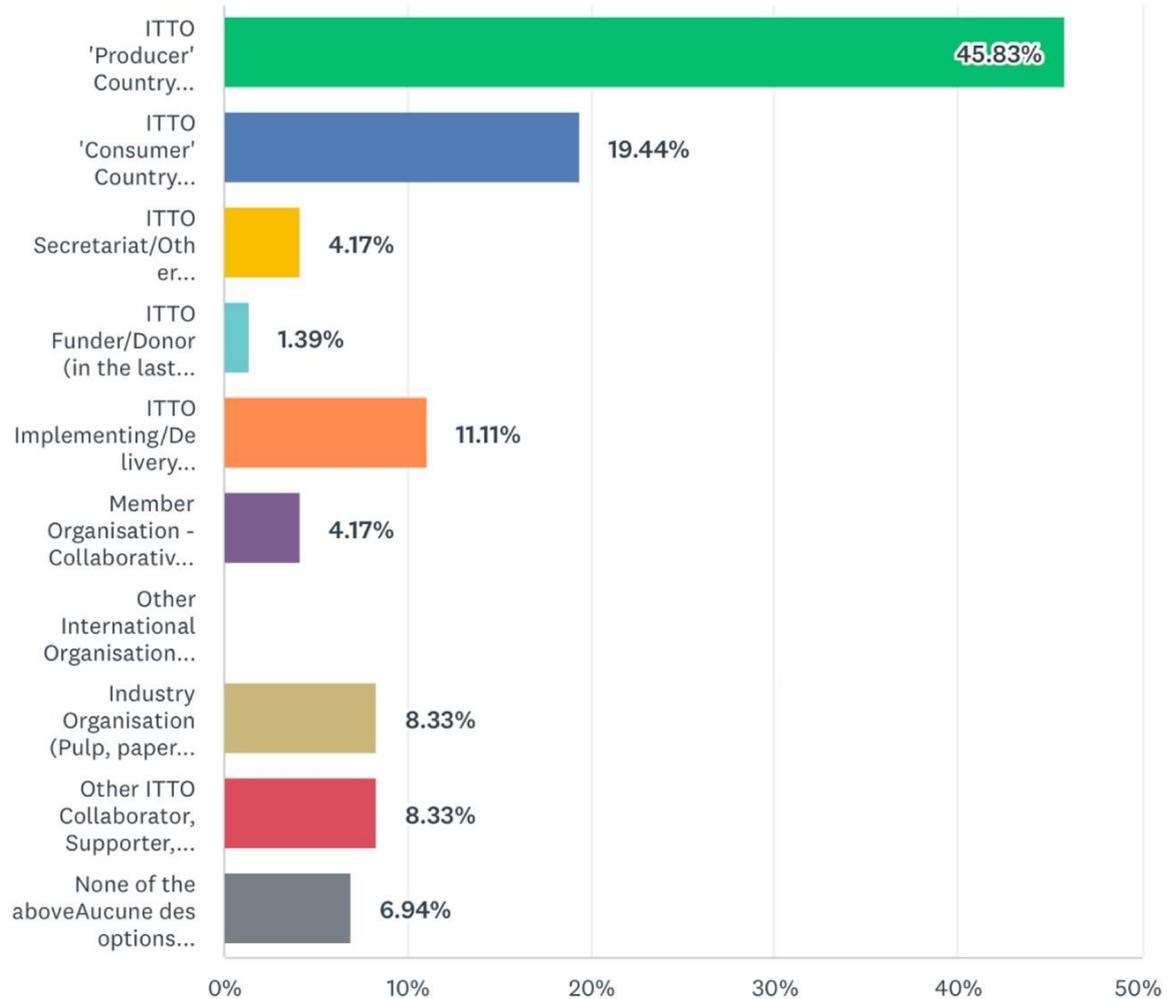
Pour préciser les choses, nous avons démarré avec 72 réponses au total et avons reçu au moins 51 réponses à toutes les questions subséquentes. Sachant que le sondage était ouvert à des participants *hors* membres Producteurs et Consommateurs uniquement, il est impossible de déterminer le taux de pourcentage de réponses, mais *au sein* des membres de l'Organisation, on dénombre quatre réponses individuelles:

ANSWER CHOICES	RESPONSES
▼ ITTO 'Producer' Country Member Membre des pays producteurs de l'OIBT País miembro "productor" de la OIMT	45.83% 33
▼ ITTO 'Consumer' Country Member Membre des pays consommateurs de l'OIBT País miembro "consumidor" de la OIMT	19.44% 14

Note: l'un des membres 'Consommateurs' répondants correspondant aux pays de l'Union européenne (UE), le nombre total de membres répondants représenté est de 60 (33 Producteurs + 13 Consommateurs (hors UE) + 27 Consommateurs (UE) sur un nombre possible de 82 avec un taux de réponse (interne) *approximatif* (interne) de 73%.

Which group(s) do you feel most associated with? – À quelle(s) catégorie(s) vous considérez-vous le plus associé? – ¿Con qué grupo(s) considera que está más vinculado?

Answered: 72 Skipped: 0



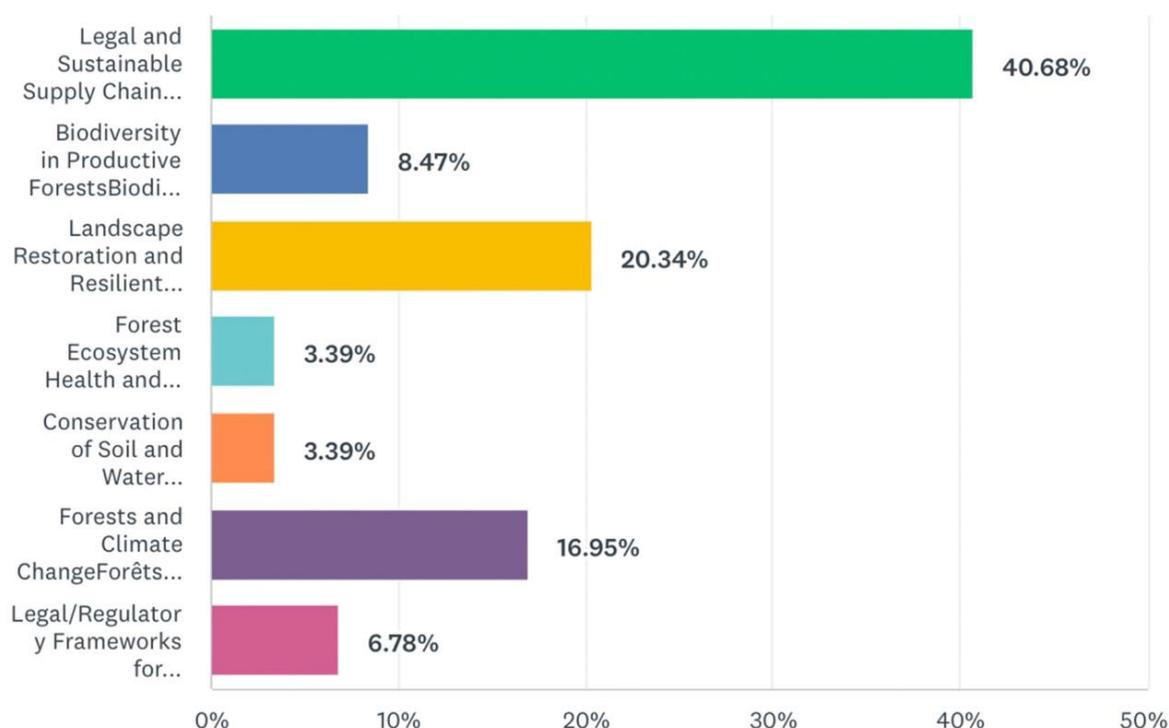
ANSWER CHOICES	RESPONSES
ITTO 'Producer' Country MemberMembre des pays producteurs de l'OIBTPaís miembro "productor" de la OIMT	45.83% 33
ITTO 'Consumer' Country MemberMembre des pays consommateurs de l'OIBTPaís miembro "consumidor" de la OIMT	19.44% 14
ITTO Secretariat/Other StaffSecrétariat/Autre personnel de l'OIBTSecretaría/Otro personal de la OIMT	4.17% 3
ITTO Funder/Donor (in the last four years, non-Member)Bailleur de fonds/donateur de l'OIBT (au cours des quatre dernières années, non-membre)Financiador/donante de la OIMT (en los últimos cuatro años, no miembro)	1.39% 1
ITTO Implementing/Delivery Organisation (project management, non-Member)Organisation d'exécution/prestataire de services pour l'OIBT (gestion de projet, non-membre)Organización ejecutora/prestadora de servicios de la OIMT (gestión de proyectos, no miembro)	11.11% 8
Member Organisation - Collaborative Partnership on Forests (CPF)Organisation membre - Partenariat de collaboration sur les forêts (PCF)Organización miembro - Asociación de Colaboración en materia de Bosques (ACB)	4.17% 3
Other International OrganisationAutre organisation internationaleOtra organización internacional	0.00% 0
Industry Organisation (Pulp, paper, timber, or related)Organisation de la filière industrielle (pâte, papier, bois ou secteur connexe)Organización de la industria (pulpa, papel, madera o afín)	8.33% 6
Other ITTO Collaborator, Supporter, Consultant, or FriendAutre collaborateur, soutien, consultant ou ami de l'OIBTOtro colaborador, socio, consultor o amigo de la OIMT	8.33% 6
None of the aboveAucune des options ci-dessusNinguna de las opciones anteriores	6.94% 5
Total Respondents: 72	

// Deuxième partie – Que nécessite l’OIBT?

La gamme des besoins de l’OIBT s’est étendue depuis sa création en 1994 tandis que la complexité et l’interdépendance du monde s’est encore plus élargie depuis la dernière actualisation notable de l’Accord international sur les bois tropicaux (l’AIBT de 2006). Dans une démarche prospective et conscients de ce que sa prochaine renégociation interviendra dans les prochaines années, il importe d’identifier les besoins actuels de l’OIBT:

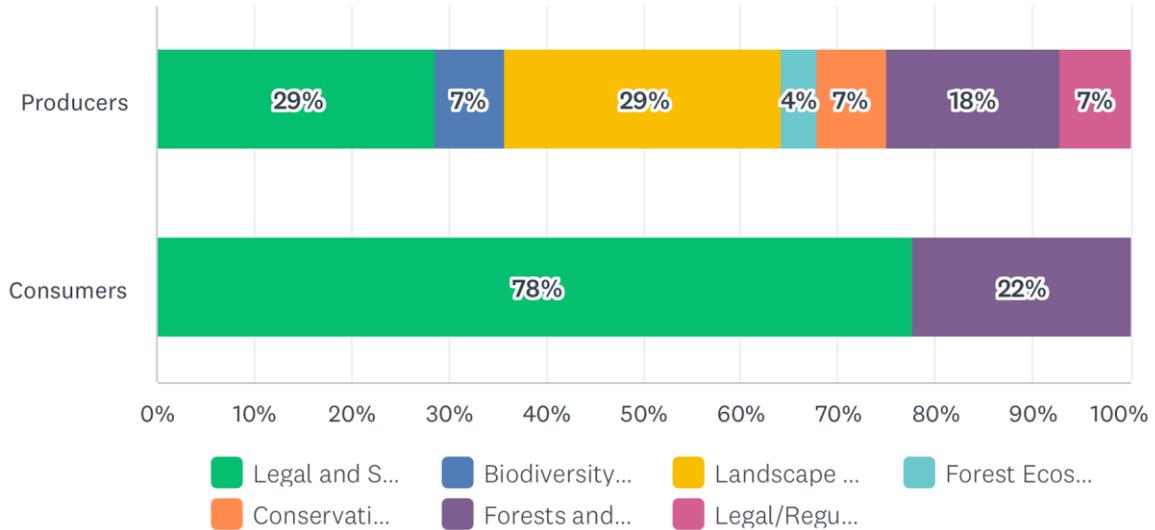
What do you feel is the top priority for ITTO for the next five years? – En su opinión, ¿cuál es la principal prioridad de la OIMT para los próximos cinco años? – Quelles sont, selon vous, le priorité première de l’OIBT pour les cinq prochaines années?

Answered: 59 Skipped: 13



ANSWER CHOICES	RESPONSES
Legal and Sustainable Supply Chains Chaînes d’approvisionnement légales et durablesCadenas de suministro legales y sostenibles	40.68% 24
Biodiversity in Productive ForestsBiodiversité dans les forêts de productionBiodiversidad en bosques de producción	8.47% 5
Landscape Restoration and Resilient LivelihoodsRestauration des paysages et moyens d’existence résilientsRestauración de paisajes y medios de vida resilientes	20.34% 12
Forest Ecosystem Health and VitalitySanté et vitalité des écosystèmes forestiersSalud y vitalidad de los ecosistemas forestales	3.39% 2
Conservation of Soil and Water ResourcesConservation des ressources en terres et en eauConservación de los recursos de suelo y agua	3.39% 2
Forests and Climate ChangeForêts et changement climatiqueBosques y cambio climático	16.95% 10
Legal/Regulatory Frameworks for ForestsCadres juridiques/réglementaires relatifs aux forêtsMarcos jurídicos/normativos relacionados con los bosques	6.78% 4
TOTAL	59

Après avoir extrait les réponses des Producteurs et des Consommateurs – ici aussi, la réponse du bloc des 27 pays de l'UE comptant pour une seule au sein du Groupe des Consommateurs – des éclairages additionnels émergent:



Les Producteurs ont un éventail de points de vue beaucoup plus large sur la question de savoir où se situent les besoins de l'OIBT au cours des cinq prochaines années. Les deux groupes priorisent 'Chaînes d'approvisionnement légales et durables' (dans une mesure toutefois nettement plus importante chez les membres Consommateurs), et incluent 'Forêts et changement climatique', mais la deuxième priorité la plus importante des Producteurs est 'Restauration des paysages et moyens d'existence résilients'. En outre, au moins un (1) répondant a choisi chacune des sept options possibles comme son unique priorité première.

// Observations sur cette Question

L'UE et ses 27 États membres souhaitent en supplément cocher les options suivantes: Biodiversité dans les forêts productives et Restauration des paysages et moyens de subsistance résilients. En outre, l'UE et ses 27 États membres considèrent que les travaux de l'OIBT ne devraient pas uniquement se concentrer sur une seule priorité, mais être plus élargis pour envisager l'ensemble des trois dimensions de la gestion durable des forêts. Par conséquent, le changement climatique et la biodiversité, y compris tous les objectifs du Cadre mondial pour la biodiversité de Kunming-Montréal, devraient être reflétés horizontalement dans les travaux de l'OIBT. L'atténuation du changement climatique et l'adaptation à ses effets ont été et demeurent l'un des six principaux domaines d'action de l'OIBT. Étant donné que le changement climatique est l'un des défis les plus urgents de notre époque et qu'il a de fortes interactions avec les forêts et leur vitalité, l'UE et ses 27 États membres le considèrent comme une priorité horizontale. Outre les chaînes d'approvisionnement légales et durables, nous considérons que cette priorité devrait également envisager des chaînes d'approvisionnement sans déforestation.

La forma en que apoyan los programas internacionales de Desarrollo

«La manière dont ils soutiennent les programmes internationaux de développement»

Producción de semilla de las especies nativas, manejo de arboles semilleros nativos

«Production de semences d'essences indigènes, gestion des arbres semenciers d'essences indigènes»

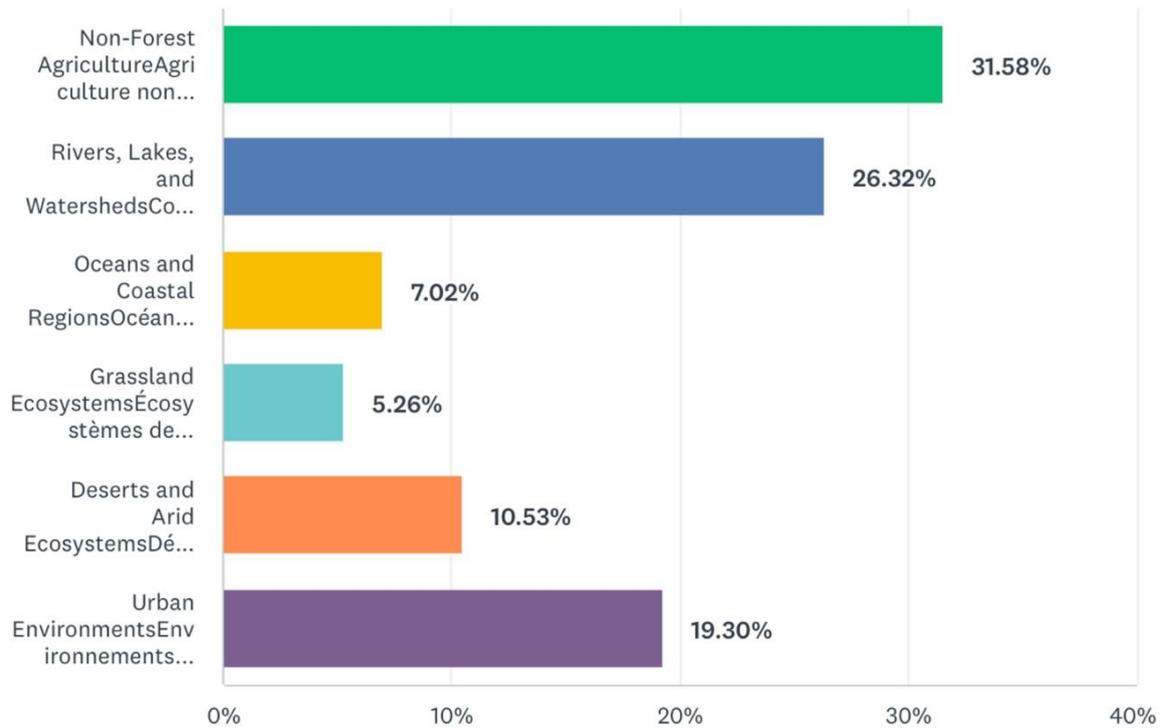
se debe generar una campaña de comunicación asertiva desde nivel internacional para que el público en general comprenda la importancia de lograr que los bosques sean integrados de forma sostenible en sus cuentas nacionales

«Une campagne de communication assertive doit être lancée au niveau international afin que le grand public comprenne l'importance de réussir à intégrer les forêts en mode durable dans les comptes nationaux.»

Santé et vitalité des écosystèmes forestiers

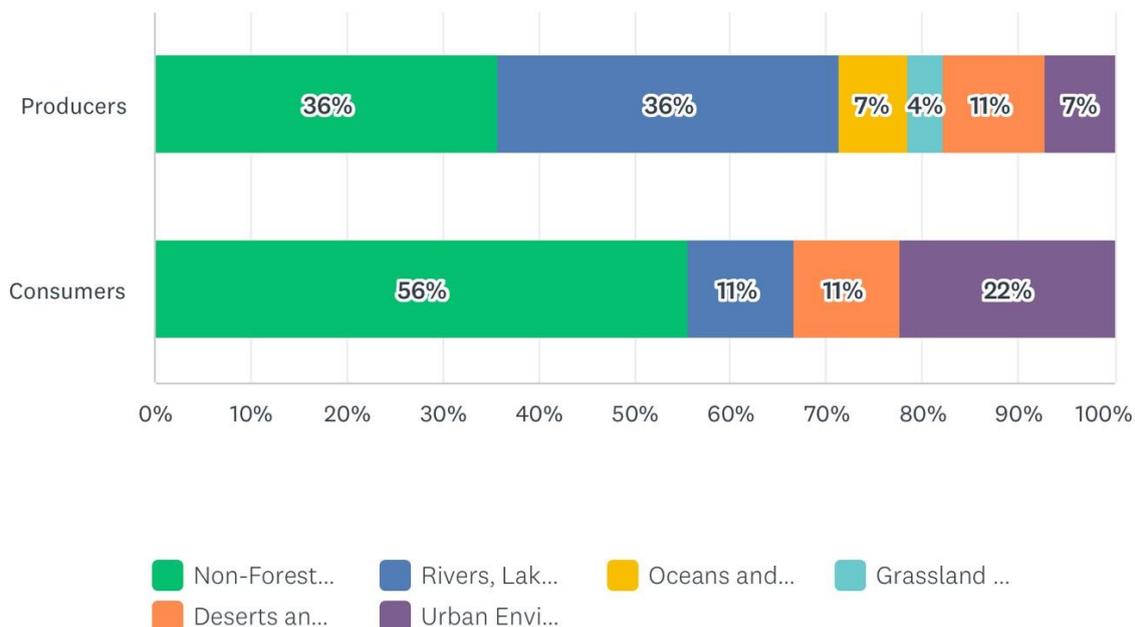
Tropical Forests are an important part of landscapes, connected to multiple other parts of ecosystems; which other environmental element would you prioritise if funding were available for them together (choose one)? – Formant une partie importante d’un paysage, les forêts tropicales sont reliées à de multiples autres parties d’un écosystème. Quel autre élément environnemental prioriseriez-vous si des financements étaient disponibles pour ceux-ci dans leur ensemble (sélectionnez une seule option)? – Los bosques tropicales son un componente importante de los paisajes y están conectados con muchos otros componentes de los ecosistemas. ¿qué otro elemento ambiental priorizaría si hubiera financiación disponible para todos ellos en conjunto (seleccione una opción)?

Answered: 57 Skipped: 15



ANSWER CHOICES	RESPONSES
Non-Forest AgricultureAgriculture non forestièreAgricultura no forestal	31.58% 18
Rivers, Lakes, and WatershedsCours d'eau, lacs et bassins versantsRíos, lagos y cuencas hidrográficas	26.32% 15
Oceans and Coastal RegionsOcéans et régions côtièresOcéanos y zonas costeras	7.02% 4
Grassland EcosystemsÉcosystèmes de prairieEcosistemas de pastizales	5.26% 3
Deserts and Arid EcosystemsDéserts et écosystèmes aridesDesiertos y ecosistemas áridos	10.53% 6
Urban EnvironmentsEnvironnements urbainsEntornos urbanos	19.30% 11
TOTAL	57

Lorsque l'on considère les options de financement qui incluent la foresterie durable *et* un autre thème connexe, 'Agriculture hors forêts' et 'Cours d'eau, lacs et bassins versants' sont la priorité collective de l'ensemble des répondants au sondage, suivis de 'Environnements urbains' et 'Déserts et écosystèmes arides'.



Lorsque l'on examine uniquement les réponses des Producteurs et des Consommateurs, ces priorités se reflètent dans une mesure significative.

// Observations sur cette Question

L'UE et ses 27 États membres aimeraient cocher en supplément les options: Océans et régions côtières; et Écosystèmes de prairie.

Agro ganadería forestería, buscar y promover modelos.

«Foresterie d'agro-élevage, explorer et promouvoir des modèles.»

Sistemas agroforestales en entornos urbanos y periurbanos

«Régimes agroforestiers en milieux urbains et périurbains»

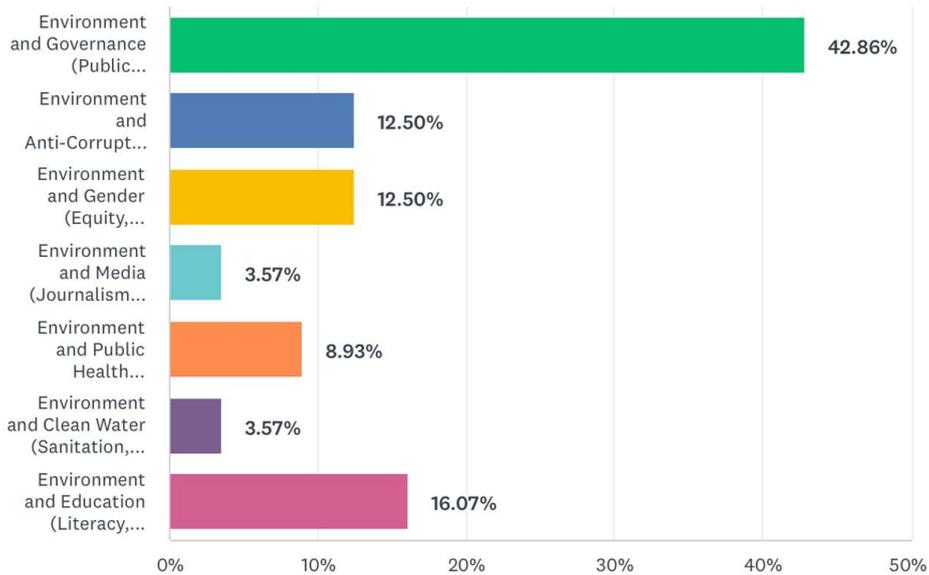
BioD

[Biodiversité (signification présumée)]

Agriculture, cours d'eau, lacs et bassins versants

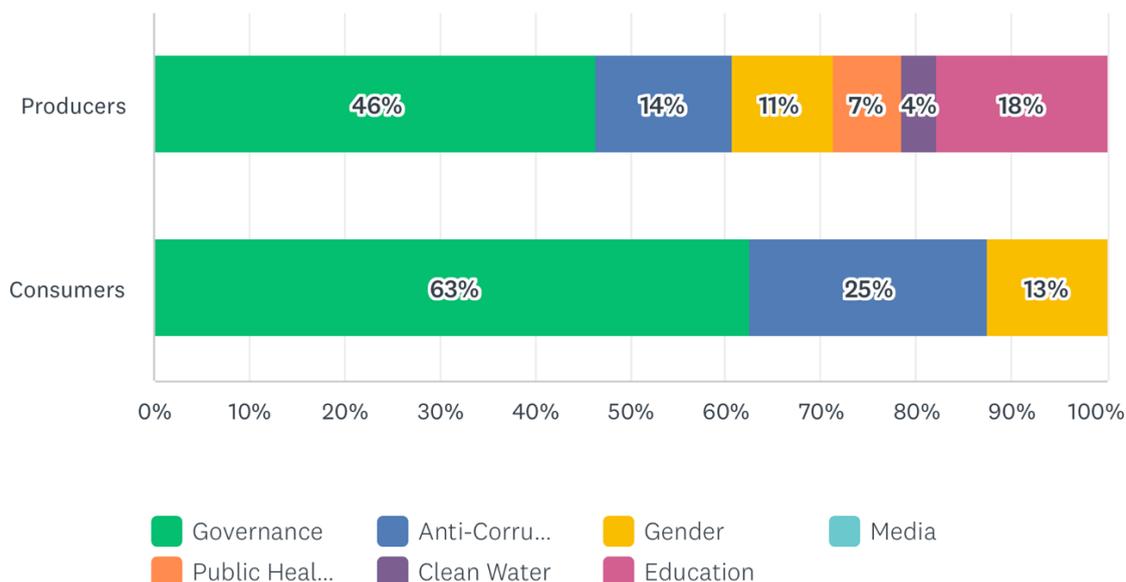
Funders often have programmes for complex needs – two or more development sectors together, for example ‘Environmental Protection’ and ‘Economic Development’ – in addition to that, which of the following areas do you think ITTO should consider for a priority fundraising partnership (choose one)? – Les bailleurs de fonds ont souvent des programmes répondant à des besoins complexes, qui associent deux secteurs de développement ou plus, par exemple, «Protection de l'environnement» et «Développement économique». Compte tenu de cela, pour lequel des domaines suivants pensez-vous que l'OIBT devrait considérer pour un partenariat de collecte de fonds prioritaire (sélectionnez une seule option)? – Los financiadores suelen tener programas para abordar necesidades complejas, combinando dos o más sectores de desarrollo, por ejemplo, "Protección del medio ambiente" y "Desarrollo económico". En este contexto, ¿cuál de las siguientes áreas cree que la OIMT debería considerar para una asociación de recaudación de fondos prioritaria (seleccione una opción)?

Answered: 56 Skipped: 16



ANSWER CHOICES	RESPONSES
▼ Environment and Governance (Public Administration, Local Government, Regulation...) Environnement et gouvernance (administration publique, pouvoirs publics locaux, réglementation, etc.) Medio ambiente y gobernanza (administración pública, gobierno local, reglamentación, etc.)	42.86% 24
▼ Environment and Anti-Corruption (Standards, Transparency, Investigations...) Environnement et lutte contre la corruption (normes, transparence, enquêtes, etc.) Medio ambiente y lucha contra la corrupción (normas, transparencia, investigaciones, etc.)	12.50% 7
▼ Environment and Gender (Equity, Engagement, Inclusion, Access...) Environnement et aspect sexospécifique (équité, participation, inclusion, accès, etc.) Medio ambiente y género (equidad, participación, inclusión, acceso, etc.)	12.50% 7
▼ Environment and Media (Journalism Training, Public Information, Investigation...) Environnement et médias (formation en journalisme, information publique, enquêtes, etc.) Medio ambiente y medios de comunicación (capacitación en periodismo, información pública, investigación, etc.)	3.57% 2
▼ Environment and Public Health (Maternal/Children, Preventable Diseases, Rural Access...) Environnement et santé publique (maternelle/infantile, maladies évitables, accès en zone rurale, etc.) Medio ambiente y salud pública (materno-infantil, enfermedades prevenibles, acceso en zonas rurales, etc.)	8.93% 5
▼ Environment and Clean Water (Sanitation, Toilet/Bathing, Plumbing/Infrastructure...) Environnement et eau saine (assainissement, toilettes/douches, plomberie/infrastructures, etc.) Medio ambiente y agua limpia (saneamiento, instalaciones sanitarias, plomería/infraestructura, etc.)	3.57% 2
▼ Environment and Education (Literacy, Vocational Skills, Teacher Training...) Environnement et éducation (alphabétisation, compétences professionnelles, formation des enseignants, etc.) Medio ambiente y educación (alfabetización, formación profesional, capacitación de docentes, etc.)	16.07% 9
TOTAL	56

Lorsque l'on considère les secteurs complémentaires (hors environnement et commerce), tous les répondants ont identifié 'Gouvernance' comme étant la plus importante priorité, suivie de 'Éducation'. Elles sont suivies de près par 'Lutte contre la corruption' et 'Aspect sexospécifique'.



Lorsque l'on examine uniquement les Producteurs et les Consommateurs, 'Gouvernance' émerge de manière encore plus marquée comme priorité, parallèlement aux mêmes secteurs supplémentaires. Compte tenu de cela, AKCGlobal est en mesure d'organiser des introductions aux Présidents-directeurs généraux (P-DG) et Conseils d'administration de potentielles organisations non gouvernementales (ONG) partenaires dotées d'une expérience considérable de la levée de fonds et de la concurrence au sein des financeurs de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE):

Gouvernance	<ul style="list-style-type: none"> International Foundation for Election Systems (IFES) Westminster Foundation for Democracy (WFD) 	<ul style="list-style-type: none"> https://www.ifes.org https://www.wfd.org
Éducation	<ul style="list-style-type: none"> World Learning (WL) 	<ul style="list-style-type: none"> https://www.worldlearning.org
Lutte contre la corruption	<ul style="list-style-type: none"> Transparency International (TI) 	<ul style="list-style-type: none"> https://www.transparency.org
Aspect sexospécifique	<ul style="list-style-type: none"> International Committee for Research on Women (ICRW) 	<ul style="list-style-type: none"> https://www.icrw.org
Santé publique	<ul style="list-style-type: none"> Development Media International (DMI) Options Health 	<ul style="list-style-type: none"> https://www.developmentmedia.net https://www.options.co.uk

Il s'agit de clients actuels et anciens d'AKCG avec lesquels nous avons également travaillé sur la levée de fonds ; la stratégie, l'efficacité organisationnelle et l'impact.

Parallèlement, dans le rapport 2018 d'AKCG sur la levée de fonds pour l'OIBT, nous avons également recensé une trentaine d'organisations mondiales – y compris leurs recettes annuelles, leur couverture mondiale, leurs avantages concurrentiels et les coordonnées de leur personnel en charge de la levée de fonds – recevant d'ores et déjà des financements dans les secteurs de l'environnement et du commerce, qui seraient d'excellents partenaires potentiels pour l'Organisation au fur et à mesure qu'elle déploiera sa stratégie de levée de fonds:

ITTO International Partner/Competitor Analysis

Organisational Designations - Because each potential funding opportunity will be different, each organisation can be a 'partner' or

Consortia - In general, large (\$50+m per year) organisations will see ITTO as a potential subc medium-sized (\$10-50m) as partner, and small (less than \$10m) as a prime contract

Name	Type of Company	Funding from:	Summary	Primary Location	Secondary Locations	Size (Employees)	Turnover (Last Year)
PACT	NGO	ADB, DFID, USAID, WB	A nonprofit international development organization founded in USA 1971, Pact works on the ground in nearly 40 countries to improve the lives of those who are challenged by poverty and marginalization.		Myanmar Cambodia Ethiopia Kenya	51-200	USD 195000000
FCG Group	Consultancy	ADB, AfDB, DANIDA, DFID, EBRD, EC, EIB, IADB, KfW, NDF, SIDA, UNDP, WB, AFD, GIZ, Lux-Development, MFA - Finland, CoE, IFAD, FAO, WFP, UNFCCC	FCG's consulting services focus on developing organizational, social and public sector structures around the world. In international projects their strength lies in a local market presence, solid and versatile international experience and in highly motivated, efficient staff.	Finland	Bulgaria, Singapore, Norway, Sweden, New Zealand	500-1000	Euro 79000000
GOPA Consultants	Consultancy	ADB, AfDB, DFAT, DANIDA, DFID, EBRD, EC, EIB, KfW, MCC, UNDP, WB, Other, AFD, CARIBANK, GIZ, Lux-Development, UN, USAID, SDC, UEMOA	GOPA Consultants works worldwide as an independent consulting firm on behalf of private industry and national and international institutions. We offer services in the fields of economic development and governance, education, infrastructure development, statistics and rural development and environment.	Germany	Worldwide	51-200	Euro 70,000,000

Leur liste complète sera annexée au présent rapport pour référence.

// Observations sur cette Question

L'UE et ses 27 États membres souhaiteraient en supplément cocher les options: Environnement et aspect sexospécifique; et Environnement et santé publique.

buscar que las normas se apliquen adecuadamente, lo mas común es que nunca hay recursos para esta actividad

«Veiller à ce que les réglementations soient correctement appliquées, le problème le plus courant étant l'absence de ressources pour cette activité.»

Es necesario hacer más visible la participación de las mujeres, jóvenes y grupos vulnerables en los sectores forestales en los países, esto esta practicamente invisibilizado

«Il est nécessaire de donner davantage de visibilité à la participation des femmes, des jeunes et des groupes vulnérables au secteur forestier de leur pays, sachant qu'elle y est quasiment invisible.»

Environnement et consommation intérieure de bois

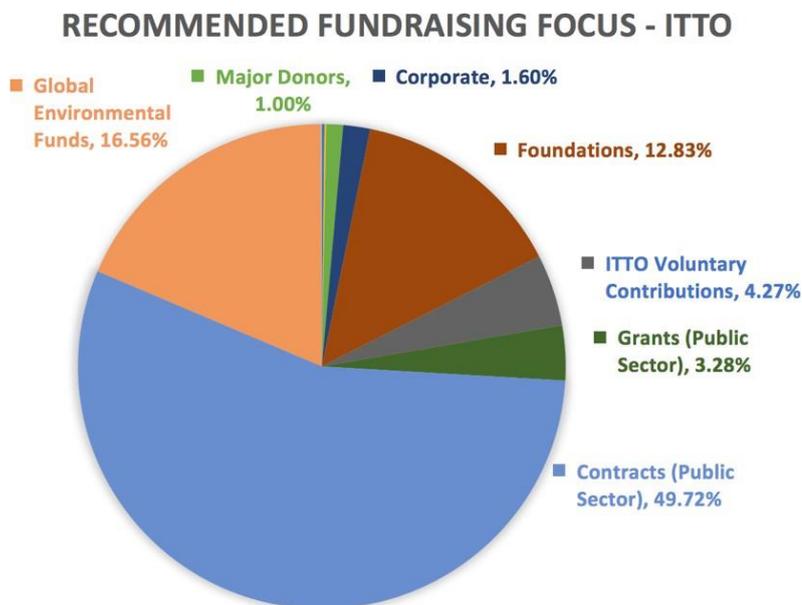
Environnement et innovation (participation du secteur privé telle que l'introduction de technologies de pointe dans le secteur forestier)

Environnement et gouvernance

// Troisième partie – Où se trouvent les financements pour l’OIBT?

En 2018, AKCGlobal a mené une analyse de marché exhaustive sur les opportunités de levée de fonds de l’OIBT et les a jumelées aux donateurs idoines:

«Pour être plus précis, les recherches supplémentaires sur des opportunités spécifiques de financement incluses dans la version définitive de ce rapport ont recensé 500 millions \$EU de contrats spécifiques auprès d'un large éventail de donateurs bi- et multilatéraux de l'OCDE sur dix ans (dans un calendrier de financement jusqu'à 2024 assorti des dates, liens aux appels d'offres et corrélés aux Secteurs de solutions et services recommandés). À raison d'une moyenne de 50-75 millions \$EU par an, il est indéniable que des financements soient disponibles pour l'OIBT.»



À partir de ces domaines prioritaires de financement, nous avons identifié auprès de financeurs des contrats spécifiques qui sont disponibles de 2018 à 2024, ainsi que leurs valeurs, leurs sources et leur pertinence avec le mandat de l’OIBT et ses membres. Au cours des six années écoulées, cette disponibilité n’a pas changé:

ITTO International Development Funding Opportunities (through 2024)

Total Value - USD 507,656,744 (2014-2024)
Average Value of ITTO-Competitive Tenders = USD 50-75 million annually

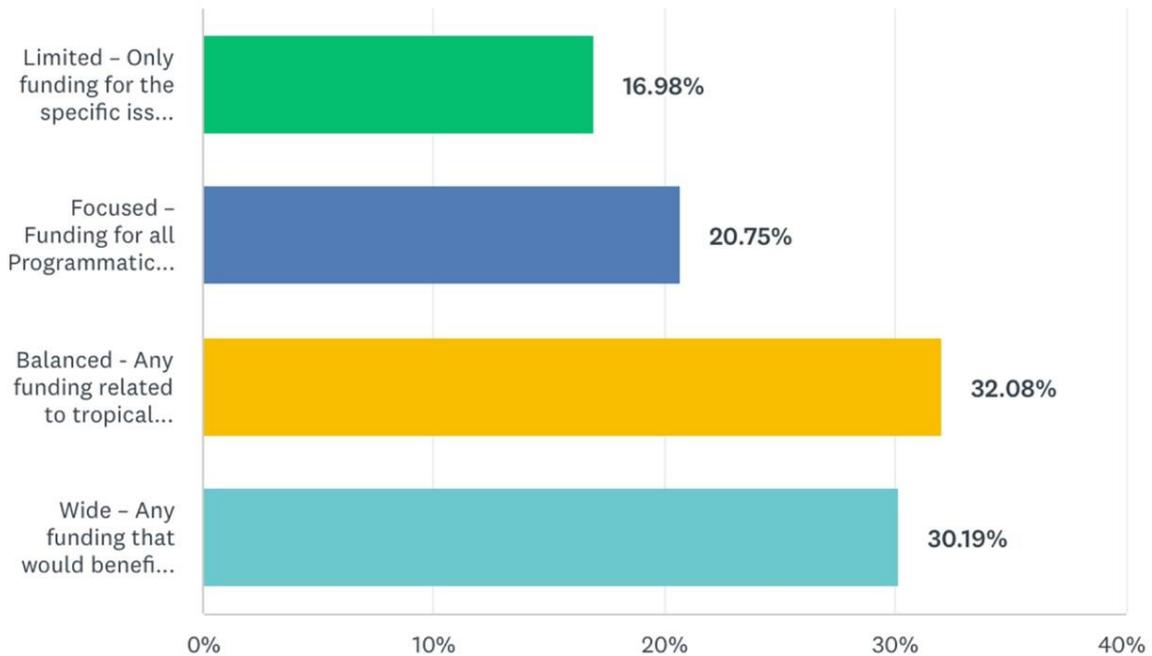
Renewals - An average of 60-70% of international development funding agreements renew for recompetition within 8-14 months of closure (for

Name of Contract/Project	Value (0)	ITTO Value (\$)	Source	Start Date	END Date (DD/MM/YY)	Solution(s)	Location	
Central Africa Forest Ecosystems Conservation (CAFECC)	\$62,000,000	\$62,000,000	USAID	01/10/13	30/09/18	Forest Management, Capacity-Building, Data & Technology	Democratic Republic of Congo	In 1995, the U.S. established the CARPE, a 25-year biodiversity loss v forest degradation increasing local, r resource manage and implementat funding framewo
Global Green Growth Institute (GGGI)	£22,200,000	\$29,126,400	DFID	16/10/14	31/05/20	Forest Management, Supply Chains, Trade and Industry, Capacity-Building, Data & Technology	Worldwide: Mexico, Colombia, Peru, Morocco, Burundi, Ethiopia, Uganda, India.....	This programme i green growth poli knowledge and ex implementation a
Supporting Sustainable Management of Tree Species (UNEP/CITES)	euro 8,500,000	\$6,941,246	EU Commission/ UNEP	01/03/16	01/03/20	Forest Management, Supply Chains, Trade and Industry, Capacity-Building, Data & Technology	Africa, Asia, Latin America and the Caribbean	Commission Impl Programme 2016 Global Public Goo from the general Supporting sustai the African eleph (UNEP) and the C of Wild Fauna an CRIS number: DCI

Leur liste complète sera annexée au présent rapport pour référence.

Which of the following would you support to prioritise for ITTO fundraising (choose one)? – Laquelle des options suivantes soutiendriez-vous de prioriser dans le cadre de la levée de fonds de l'OIBT? (sélectionnez une seule option) – ¿Cuál de las siguientes opciones apoyaría como prioritaria para la recaudación de fondos de la OIMT? (seleccione una opción)

Answered: 53 Skipped: 19



ANSWER CHOICES	RESPONSES
<ul style="list-style-type: none"> Limited – Only funding for the specific issues listed in the current Programmatic Approach Limité – Uniquement des financements pour les thématiques spécifiques répertoriées dans la Démarche programmatique en vigueur Limitada – Financiación exclusivamente para los temas específicos incluidos en el Enfoque Programático actual 	16.98% 9
<ul style="list-style-type: none"> Focused – Funding for all Programmatic Approach topics, and any other previous topic ITTO has implemented historically (for example, from approved historical projects) Ciblé – Financement pour toutes les thématiques de la Démarche programmatique, et toute autre thématique antérieure que l'OIBT a mise en œuvre par le passé (par exemple, dans le cadre de projets antérieurs approuvés) Focalizada – Financiación para todos los temas del Enfoque Programático, y cualquier otro tema previo que la OIMT haya desarrollado históricamente (por ejemplo, a partir de proyectos anteriores aprobados). 	20.75% 11
<ul style="list-style-type: none"> Balanced – Any funding related to tropical forests in ITTO member-states (even if ITTO has to recruit expertise to implement) Équilibré – Tout financement lié aux forêts tropicales dans les États membres de l'OIBT (y compris si l'OIBT doit faire appel à une expertise pour la mise en œuvre) Equilibrada – Toda financiación relacionada con los bosques tropicales en los Estados miembros de la OIMT (incluso si la OIMT tiene que contratar expertos para la ejecución) 	32.08% 17
<ul style="list-style-type: none"> Wide – Any funding that would benefit tropical forests or support strengthening member organisations related to them (training, staff, monitoring and evaluation...) Large – Tout financement dont les forêts tropicales bénéficieraient ou qui soutiendrait le renforcement d'organisations connexes chez les membres (formation, personnel, suivi et évaluation, etc.) Amplia – Toda financiación con posibilidades de beneficiar a los bosques tropicales o apoyar el fortalecimiento de las organizaciones de países miembros relacionadas con ese ámbito (capacitación, personal, monitoreo y evaluación, etc.) 	30.19% 16
TOTAL	53

Un total de 62% des répondants au dernier sondage sont favorables à 'Équilibré' (tout financement lié aux forêts tropical dans les États membres de l'OIBT) ou 'Large' (tout financement dont les forêts tropicales bénéficieraient ou qui soutiendrait le renforcement d'organisations connexes chez les membres) – une majorité des réponses est favorable à un mandat permettant de continuer à explorer des financements permettant de faire avancer la mission de l'OIBT et à y candidater. Toutefois, lorsque l'on isole uniquement les réponses des Producteurs et des Consommateurs, d'autres nuances apparaissent:

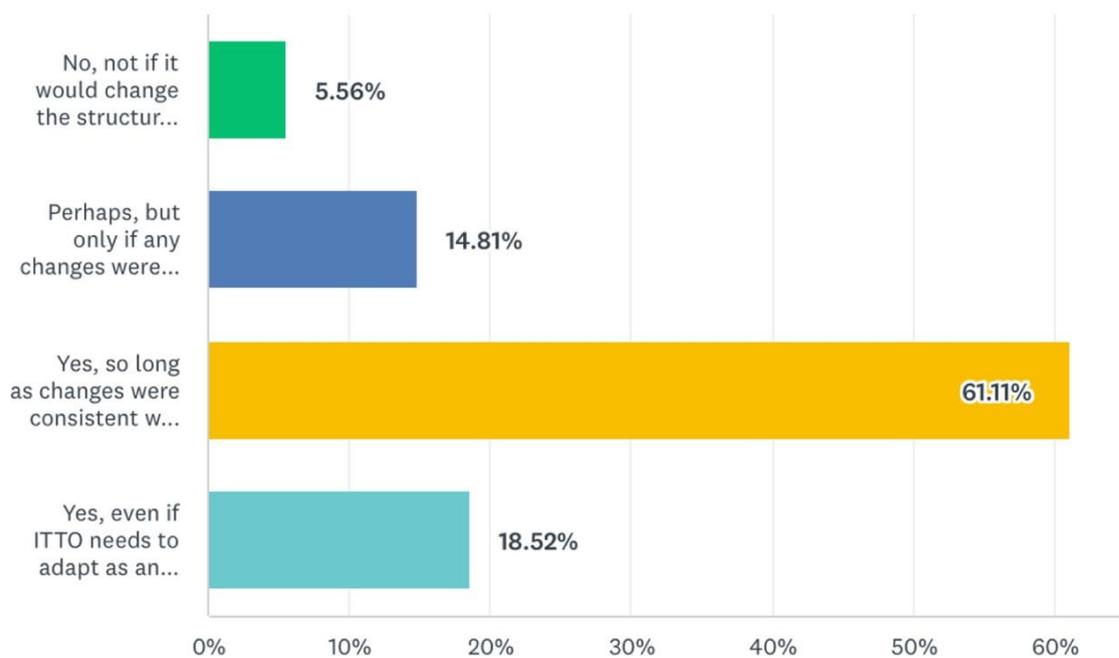


Peut-être sans surprise, les membres Producteurs sont favorables à une approche nettement plus agressive pour la levée de fonds (72% pour les options étendues: 'Équilibré' et 'Large'), alors que les membres Consommateurs priorisent presque tous l'inverse absolu (88% pour les options plus étroites: 'Limité' et 'Ciblé').

Il y a bien entendu une explication à cette divergence, et dans la mesure où les membres Consommateurs sont historiquement les financeurs de la majeure partie du budget discrétionnaire de l'Organisation (par le biais des contributions volontaires), leurs réserves à l'égard des stratégies de levée de fonds constitueront une difficulté qu'il faudra résoudre avant que toute avancée majeure ne puisse être enregistrée.

Global climate finance reached USD \$1.3 trillion on annual average in 2021/2022 compared to USD \$653 billion in 2019/2020. In order to access this funding, would you support ITTO adapting to meet international organisational financial and governance standards (chose one)? – Le financement climatique mondial a atteint une moyenne annuelle de 1,3 trillion \$EU en 2021-2022 contre 653 milliards \$EU en 2019-2020. Pour accéder à ce financement, seriez-vous favorable à ce que l'OIBT s'adapte afin de satisfaire aux normes financières et de gouvernance organisationnelles internationales? (sélectionnez une seule option) – La financiación climática mundial alcanzó un promedio anual de 1,3 billones de USD en 2021/2022, en comparación con el nivel de 653.000 millones de USD registrado en 2019/2020. Con el fin de acceder a esta financiación, ¿apoyaría la adaptación de la OIMT para cumplir las normas financieras y de gobernanza de las organizaciones internacionales? (seleccione una respuesta)

Answered: 54 Skipped: 18



presupuesto de la OIMT

ANSWER CHOICES	RESPONSES
<ul style="list-style-type: none"> No, not if it would change the structure, voting, mandate, membership, or budget of ITTO Non, pas si cela impliquerait de modifier la structure, le vote, le mandat, la composition des membres ou le budget de l'OIBT No, no daría mi apoyo si se tuviera que cambiar la estructura, sistema de votación, mandato, composición de miembros o presupuesto de la OIMT 	5.56% 3
<ul style="list-style-type: none"> Perhaps, but only if any changes were approved by the ITTC (or incorporated into the ITTA) Peut-être, mais uniquement si toute modification était approuvée par le Conseil international des bois tropicaux (ou intégrée dans l'Accord international sur les bois tropicaux) Quizás, pero solo si todos los cambios fueran aprobados por el Consejo Internacional de las Maderas Tropicales (o incorporados en el Convenio Internacional de las Maderas Tropicales - CIMT) 	14.81% 8
<ul style="list-style-type: none"> Yes, so long as changes were consistent with the Mission and mandate of ITTO Oui, à condition que les modifications soient cohérentes avec la mission et le mandat de l'OIBT Sí, siempre y cuando los cambios fueran compatibles con la misión y el mandato de la OIMT 	61.11% 33
<ul style="list-style-type: none"> Yes, even if ITTO needs to adapt as an organisation to be part of the global effort and funding Oui, y compris si l'OIBT devait s'adapter en tant qu'organisation pour faire partie de l'effort et du financement mondial Sí, incluso si la OIMT necesita adaptarse como organización para formar parte del esfuerzo y financiamiento mundial 	18.52% 10
TOTAL	54

On s'accorde largement à dire, s'agissant des fonds verts environnementaux (se rapportant au changement climatique mondial/aux efforts d'atténuation mondiaux), qu'il faudrait disposer d'un mandat fort (62/63%) permettant de solliciter ces donateurs «à condition que les modifications [connexes/nécessaires d'ordre organisationnel] soient cohérentes avec la mission et le mandat de l'OIBT».



Si ces résultats nous éclairent sur l'Organisation et la question de savoir ce que ses membres et parties prenantes pourraient préférer, ils sont en grande partie sans incidence sachant que l'OIBT n'est pas en position et ne le sera pas de dicter aux financeurs ce qu'ils devraient financer et de quelle manière.

Comme nous l'avons indiqué en 2018:

«La question qui se pose au Groupe de travail spécial sur l'infrastructure de financement et la stratégie de levée de fonds de l'OIBT (GT) et au Conseil international des bois tropicaux (CIBT) n'est pas «Existe-t-il des financements externes pour les projets relevant du mandat, de la mission et de la compétence de l'OIBT?», car la réponse obtenue à maintes reprises a systématiquement été un «oui» franc et massif.»

Il existe en effet de l'argent à disposition pour les projets liés à la foresterie et au commerce, ainsi que le montrent clairement les publications 'Measuring Aid to Forestry' (2008) de l'OCDE, 'Environmental Funding by European Foundations Volume 3' (2014) du Centre européen des fondations (EFC), 'Analyzing Trends in Environmental Grant-Making Volume 6' (2015) du Foundation Center (États-Unis d'Amérique), ou encore l'analyse des fonds environnementaux mondiaux par le Fonds de défense de l'environnement (EDF) dans 'Mapping Forest Finance' (2018) ou dans le 'Plan d'action pour les forêts (2016-2020)' du Groupe de la Banque mondiale. Il a également été répondu à cette interrogation, prouvé à l'appui, dans les rapports 'Financing Flows and Needs' (2008) et 'Forest Financing Report of 2012' du Groupe consultatif du financement (AGF), ainsi que dans le rapport interne encyclopédique de M. Markku Simula 'Mobilisation de nouveaux financements et partenariats pour l'OIBT' (2013). Pour préparer l'intégralité du présent document, nous avons exploité toutes ces sources, dont les références complètes sont fournies à l'intention des lecteurs qui souhaiteraient corroborer les informations qui suivent.»

Il existe déjà un financement pour les travaux et les priorités des membres, et l'Organisation est déjà en principe bien positionnée pour y candidater. Mais, encore une fois, ses préférences *internes* quant à la manière d'obtenir ce financement n'ont en grande partie aucune incidence sachant que les donateurs fixent les termes régissant ce qu'ils et qui ils financent.

Réussir à générer ou à remplacer les flux de recettes de l'OIBT n'a pas été, n'est pas et ne sera pas une question de rebaptiser vos secteurs de services en remplaçant 'Programme de travail biennal' par 'Démarche programmatique', ou de modifier le nom de l'Organisation, ou encore de passer de propositions complètes à des notes conceptuelles internes se rapportant à des projets pour lesquels les membres veulent un financement.

Si l'Organisation veut véritablement lever des fonds, il faut que sa stratégie soit tournée *vers l'externe*.

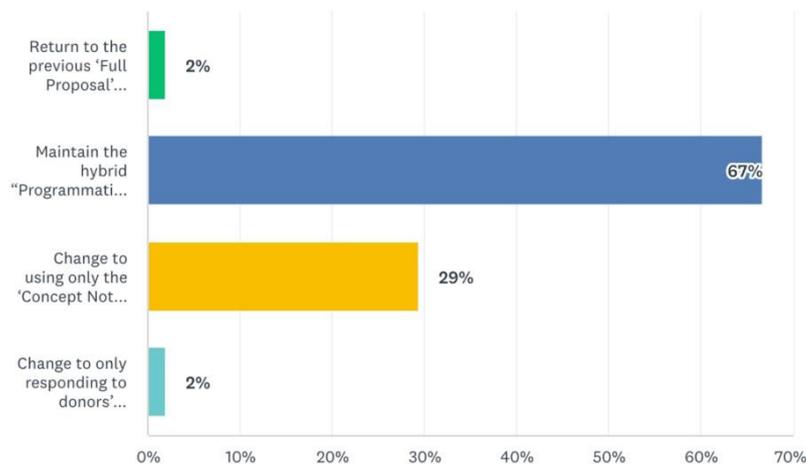
// Quatrième partie – Comment faire correspondre les besoins au financement?

Si l'Organisation veut véritablement lever des fonds, il faut que sa stratégie soit tournée *vers l'externe*.

Si l'on constate une augmentation relative des financements externes au cours des cinq années passées, nous estimons probable qu'elle soit moins liée à la redésignation des priorités internes de l'Organisation en 2019 'Rapport du Groupe de travail spécial sur l'infrastructure de financement et les stratégies de levée de fonds de l'OIBT' (document ITTC(LV)/10) dans la mesure où elle s'explique par le travail soutenu et intensif de mobilisation et de négociation que le Secrétariat a mené auprès des gouvernements donateurs dans le but de déterminer leurs priorités mutuelles.

Given the results of the pilot test since 2019, which of the following options would you most strongly support (or recommend) for ITTO moving forward (choose one): – Compte tenu des résultats du test pilote en cours depuis 2019, laquelle des options suivantes soutiendriez-vous (ou préconiserez-vous) le plus vivement pour que l'OIBT aille de l'avant? (sélectionnez une seule option) – Dados los resultados de la prueba piloto en curso desde 2019, ¿cuál de las siguientes opciones apoyaría (o recomendaría) con más firmeza para que la OIMT siga adelante? (seleccione una opción)

Answered: 51 Skipped: 21

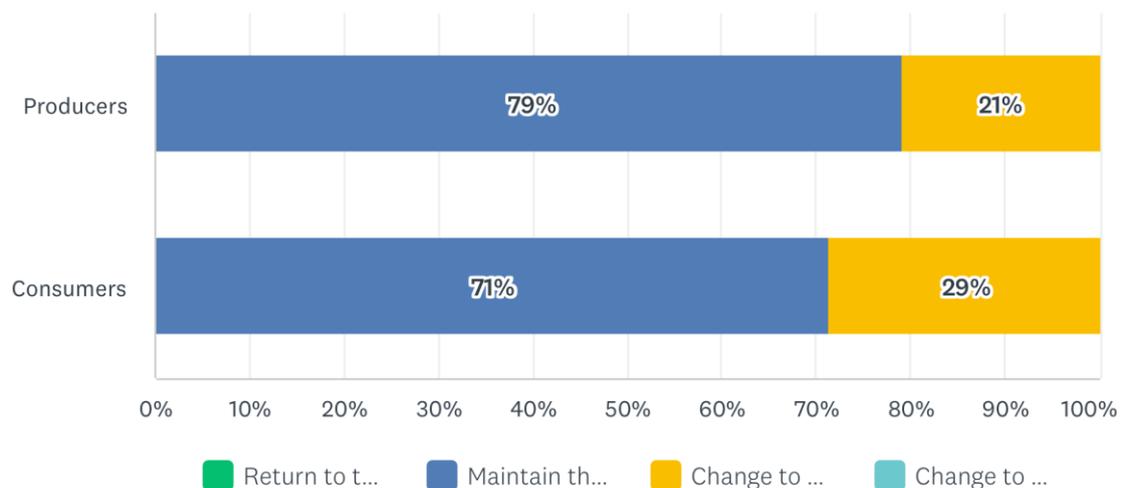


ANSWER CHOICES	RESPONSES
<ul style="list-style-type: none"> Return to the previous 'Full Proposal' method used before 2019 Revenir à la méthode préexistante des «Propositions complètes» utilisée avant 2019 Volver al método anterior de "Propuesta completa" utilizado antes de 2019 	2% 1
<ul style="list-style-type: none"> Maintain the hybrid "Programmatic Approach" that has been used since 2019 Maintenir la «Démarche programmatique» hybride utilisée depuis 2019 Mantener el "Enfoque Programático" híbrido utilizado desde 2019 	67% 34
<ul style="list-style-type: none"> Change to using only the 'Concept Note' for funding proposals moving forward Passer à l'utilisation uniquement du système des «Notes conceptuelles» pour les propositions de financement à l'avenir Pasar a utilizar únicamente el sistema de "Notas Conceptuales" para la financiación de propuestas 	29% 15
<ul style="list-style-type: none"> Change to only responding to donors' published solicitations to implement their programmes Passer uniquement à la réponse à des appels à soumission publiés par des donateurs pour mettre en œuvre leurs programmes Pasar a responder únicamente a las convocatorias publicadas por los donantes para implementar sus programas 	2% 1
TOTAL	51

De la même manière, si les répondants sont clairement favorables au maintien de l'approche 'hybride' des six dernières années (en acceptant à la fois des propositions complètes *et* des notes conceptuelles pour soumission à l'examen des donateurs), nous n'en connaissons pas précisément la raison ni l'avantage que cela aurait pour l'Organisation et (plus important) pour ses Membres.

Dans la mesure où l'Organisation ne dispose pas de financement interne, non affecté ou discrétionnaire à allouer de manière unilatérale, le temps et le coût nécessaires pour que les Membres et le Secrétariat produisent et examinent des propositions complètes pourraient être beaucoup mieux employés à d'autres priorités sachant qu'une note conceptuelle nettement plus brève sert la même finalité. Pour lever tout doute, un financeur externe sera *moins* vraisemblablement désireux d'examiner des propositions de financement non sollicitées qui ont été élaborées de manière trop détaillée dès les premiers stades du processus. Le plus court est le mieux.

Ce qui est toutefois particulièrement intéressant est le *consensus* entre Producteurs et Consommateurs sur cette question des propositions complètes par rapport aux notes conceptuelles:



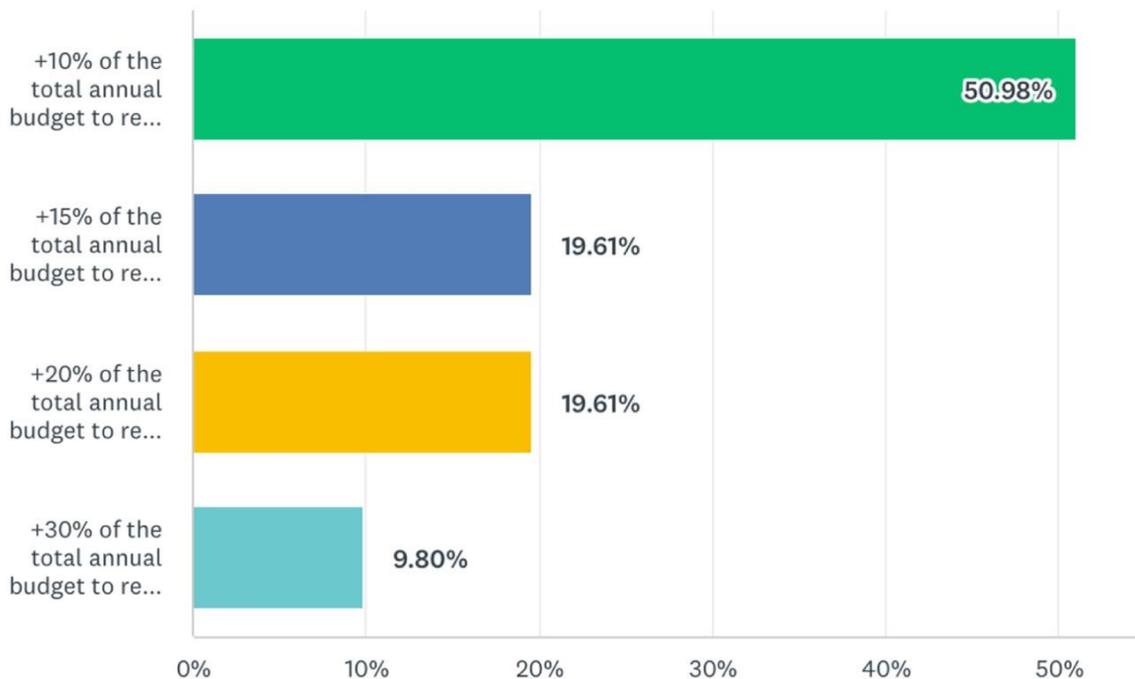
Nous pourrions imaginer qu'il s'agit là d'une préférence d'habitude, nostalgique ou pleine d'espoir chez les pays Producteurs habitués au processus de préparation de propositions complètes comme ils l'ont été par le passé, mais nous n'arrivons pas à comprendre pourquoi 71% des répondants y sont également favorables chez les Consommateurs.

Nous préconiserions d'avoir une conversation franche avec les représentants des Consommateurs pour interpréter ces données, étant donné que, de nouveau, (après la question ci-dessus portant sur la question de savoir avec quelle vigueur il conviendrait de rechercher des financements externes), leurs opinions semblent indiquer des motivations ou des objectifs qui ne sont pas clairs pour le présent examen externe.

Ce qui est clair en revanche, c'est que ces paradoxes (apparents) doivent être traités et résolus.

How much additional budget cost would you support/recommend for professional fundraising staff and resources to meet ITTO revenue targets? – Quel coût budgétaire supplémentaire soutiendriez-vous/préconiserez-vous pour du personnel professionnel de levée de fonds et les ressources connexes afin d'atteindre les objectifs de recettes de l'OIBT? – ¿Cuánto costo presupuestario adicional apoyaría/recomendaría a fin de contar con recursos y personal profesional de recaudación de fondos para alcanzar los objetivos de ingresos de la OIMT?

Answered: 51 Skipped: 21

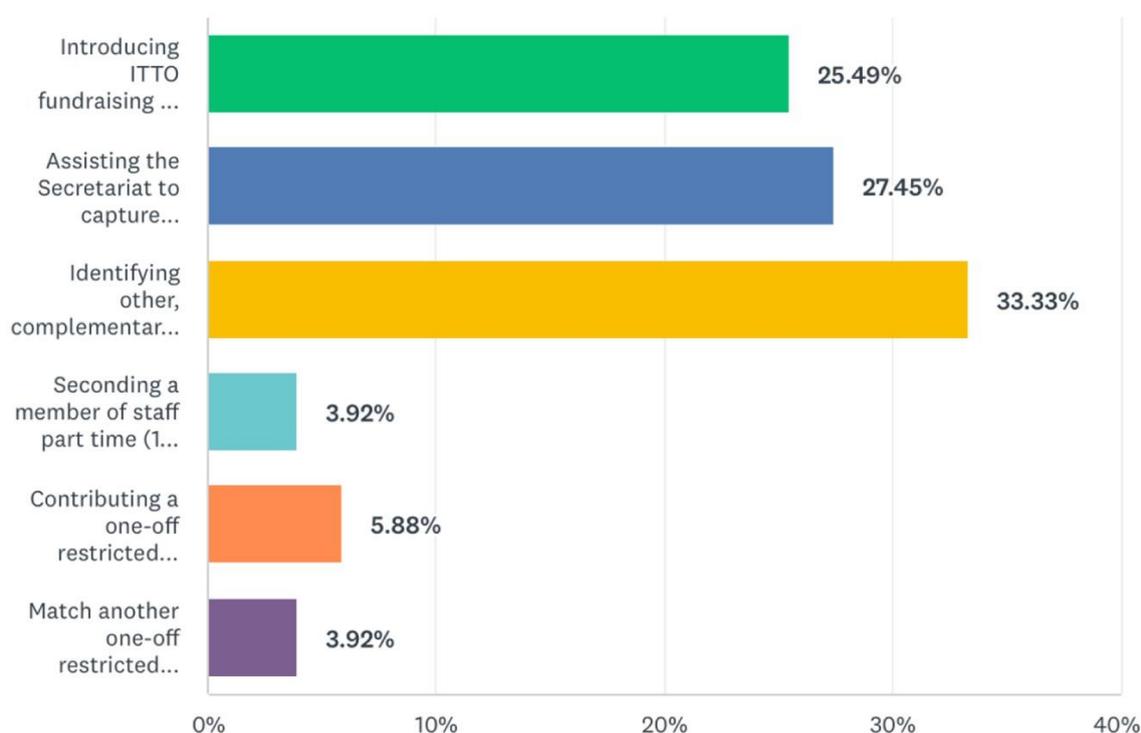


ANSWER CHOICES	RESPONSES
▼ +10% of the total annual budget to reach funding goals in five years+10% du budget annuel total pour atteindre les objectifs de financement en cinq ans+10% del presupuesto anual total para alcanzar los objetivos de financiación en cinco años	50.98% 26
▼ +15% of the total annual budget to reach funding goals in four years+15% du budget annuel total pour atteindre les objectifs de financement en quatre ans+15% del presupuesto anual total para alcanzar los objetivos de financiación en cuatro años	19.61% 10
▼ +20% of the total annual budget to reach funding goals in three years+20% du budget annuel total pour atteindre les objectifs de financement en trois ans+20% del presupuesto anual total para alcanzar los objetivos de financiación en tres años	19.61% 10
▼ +30% of the total annual budget to reach funding goals in two years+30% du budget annuel total pour atteindre les objectifs de financement en deux ans+30% del presupuesto anual total para alcanzar los objetivos de financiación en dos años	9.80% 5
TOTAL	51

Heureusement, il semble que l'on reconnaisse d'une manière nette la nécessité d'avoir un budget supplémentaire dédié exclusivement aux capacités en levée de fonds et que l'on y soit favorable. D'après les réponses à cette question, nous préconiserions que le Groupe de travail invite le Secrétariat à proposer pour la levée de fonds un supplément de 15% au budget d'exploitation total de l'exercice précédent pour couvrir des capacités ciblées en matière de marketing, mobilisation, concordance avec les priorités des financeurs, et le recrutement de personnel spécialisé doté d'une expérience idoine en matière de création de recettes.

Successfully funding ITTO's work will also require engagement and support from countries and organisations beyond just the Secretariat; which of the following would you most seriously consider or support? – Réussir à financer les travaux de l'OIBT nécessitera également l'engagement et le soutien de pays et d'organisations au-delà du seul Secrétariat; lequel des éléments suivants considèreriez-vous ou soutiendriez-vous le plus sérieusement ? – Para financiar con éxito el trabajo de la OIMT también será necesario el compromiso y apoyo de países y organizaciones más allá de la Secretaría. ¿Cuál de los siguientes consideraría o apoyaría más seriamente?

Answered: 51 Skipped: 21



ANSWER CHOICES	RESPONSES
<ul style="list-style-type: none"> Introducing ITTO fundraising and programme staff to your organisational donor/political contacts Présenter le personnel chargé de la levée de fonds et des programmes de l'OIBT à vos contacts donateurs/politiques organisationnels Presentar el personal de recaudación de fondos y programas de la OIMT a los contactos políticos y donantes de su organización 	25.49% 13
<ul style="list-style-type: none"> Assisting the Secretariat to capture relevant technical experts to include in proposals or projects Aider le Secrétariat à cerner les experts techniques pertinents à inclure dans les propositions ou projets Ayudar a la Secretaría a conseguir expertos técnicos pertinentes para incluirlos en las propuestas o proyectos 	27.45% 14
<ul style="list-style-type: none"> Identifying other, complementary organisations with which to partner in fundraising or delivery Identifier d'autres organisations complémentaires avec lesquelles s'associer pour la levée de fonds ou l'exécution Identificar otras organizaciones complementarias con las que asociarse para recaudar fondos o prestar servicios 	33.33% 17
<ul style="list-style-type: none"> Seconding a member of staff part time (1-3 days a week) for one year to support ITTO Détacher un membre du personnel à temps partiel (1 à 3 jours par semaine) pendant un (1) an en appui à l'OIBT Describir a un miembro del personal a tiempo parcial (1-3 días a la semana) durante un año para apoyar a la OIMT 	3.92% 2
<ul style="list-style-type: none"> Contributing a one-off restricted financial donation to build the fundraising department Effectuer une donation financière préaffectée ponctuelle pour mettre en place une cellule de levée de fonds Effectuar una donación financiera puntual asignada específicamente para establecer una unidad de recaudación de fondos 	5.88% 3
<ul style="list-style-type: none"> Match another one-off restricted financial donation to build the fundraising department Effectuer une autre donation financière préaffectée ponctuelle de contrepartie pour mettre en place la cellule de levée de fonds Effectuar otra donación financiera puntual de contrapartida asignada específicamente para establecer la unidad de recaudación de fondos 	3.92% 2
TOTAL	51

// Section Five – Conclusions et préconisations

Au risque de se répéter, si l'Organisation veut véritablement lever des fonds, sa stratégie doit désormais être tournée *vers l'externe*.

Extrait de notre rapport de 2018 sur la levée de fonds pour l'OIBT (Rapport de synthèse):

«La question qui se pose au Groupe de travail et au CIBT est: «Voulons-nous adapter l'Organisation aux normes internationales des financeurs externes et investir dans la capacité du Secrétariat à être efficacement compétitif au fil du temps pour les inciter à s'engager financièrement?» Nous recommandons de privilégier cette approche.

Si le Groupe de travail et le CIBT décident d'opter pour cette voie, l'Organisation peut être compétitive pour remporter des financements externes et mettre en œuvre des programmes internes et externes. Les évolutions et investissements nécessaires pour être en mesure de s'imposer face à ses concurrents apporteraient aussi une valeur nouvelle et opportune à ses membres proprement dits, en accroissant la probabilité que ceux qui sont en mesure de financer recommenceront à choisir l'OIBT par rapport à d'autres options pour leurs contributions volontaires. En outre, les préconisations formulées dans le présent rapport contribueront à moderniser la capacité stratégique et opérationnelle interne à l'Organisation, pour améliorer son efficacité et son efficacité au niveau de l'ensemble de ses activités, avec la possibilité d'attirer de nouveaux membres, d'accroître ses fonds stratégiques/discrétionnaires en interne et lui permettre de bien se positionner sur le marché au cours des dix prochaines années, ainsi que dans la perspective du renouvellement de l'Accord international sur les bois tropicaux (AIBT).

Il s'agit toutefois d'un choix clair et distinct: soit la première option, à savoir rester essentiellement axé sur l'interne entre membres en utilisant les priorités et processus existants, et continuer de se contracter davantage, soit la deuxième option, c'est-à-dire s'élargir et s'adapter pour aussi s'ouvrir en externe en harmonisant ces priorités et processus avec les communautés internationales – et donateurs internationaux – de grande envergure. Nous recommandons cette seconde option.

Dans le cas où le Groupe de travail et le CIBT décideraient de choisir cette seconde option, celle axée sur l'externe, le présent rapport offre une feuille de route pour lever des fonds disponibles au meilleur coût et décrit les changements que cela implique afin d'avoir la compétitivité nécessaire pour les obtenir.»

Le présent sondage (2024) a corroboré ce sur quoi les membres de l'OIBT et les parties prenantes externes sont d'accord:

1. De nouveaux moyens de levée de fonds sont nécessaires pour l'Organisation;
2. Les notes conceptuelles ont créé de la valeur pour le processus de déterminer les besoins en financement;
3. La mission de l'OIBT est interdépendante avec des sujets et secteurs additionnels;
4. L'Organisation doit s'adapter (dans les limites de son mandat) aux nouvelles réalités du financement;
5. Il faut inclure de nouvelles capacités dans un budget augmenté; et
6. Chaque membre doit contribuer à sa mesure à la réussite de la levée de fonds.

Ces points concordent également avec ceux de 2018, ce qui indique une reconnaissance positive et soutenue de la nécessité d'évoluer. Nous préconisons donc, comme nous l'avons fait alors, que l'Organisation mette désormais en œuvre ce changement, plus précisément comme suit:

Préconisation – Recruter du personnel de levée de fonds doté d'une expérience significative en matière d'obtention de recettes auprès de donateurs de l'OCDE et bi- et multilatéraux dans le cadre d'appels d'offres concurrentiels pour des contrats et des subventions; fixer les attentes et le budget de manière idoine [p. 61]

Préconisation – Élaborer et lancer une campagne de marketing ciblée mettant en avant l'impact de l'OIBT dans ses Secteurs de solutions et services dans les sites prioritaires pour les donateurs, mobilisant des groupes d'encadrement internationaux, et directement pour cibler les partenaires du consortium [p. 61].

Nous présumons que ce personnel professionnel corroborerait alors notre préconisation antérieure indiquant d'aller au de-delà de redésignations en interne, comme la Démarche programmatique, pour passer à une série de domaines et services qui soient pertinents pour l'OCDE et les financeurs multilatéraux:

//F.1.7 Secteurs de services

Au sein d'un marché du développement aujourd'hui mondialisé, les donateurs ne prendront pas le temps de déchiffrer le langage de leurs candidats ou la terminologie employée en interne pour décrire ce qu'ils font. En revanche, les organisations qui réussissent à lever des fonds disposent d'une liste claire, concise et cohérente de leur offre qui est conçue pour pouvoir s'adresser au plus large éventail possible de donateurs.

Il importe certes qu'une proposition de financement soit élaborée sur mesure pour chaque candidature mais, cela étant, 60 à 70% de toutes les propositions nécessitent les mêmes informations ou contenus prévisibles qui peuvent être préparés à l'avance suivant un format identique, pour être ensuite combinés de manière modulaire afin de réduire les coûts de développement de l'activité.

On pourra être fortement tenté d'opposer le caractère absolument unique des produits d'une organisation, mais, à de rares exceptions près, cela n'est pas vrai au sein d'un marché international, est inefficace pour lever des fonds et frustrant pour les donateurs. Il faut donc résister à cette tentation et concevoir des Secteurs de services disciplinés et accessibles.

Préconisation – S'accorder sur des Secteurs de services cohérents avec l'AIBT, qui contribuent à l'une ou plusieurs des Solutions offertes par le Plan d'action stratégique, et qui soutiennent les membres;

Préconisation – Équilibrer les Secteurs de services à travers l'ensemble des Solutions en privilégiant l'universalité/l'attractivité du marché (pour l'éventail de donateurs potentiels le plus large possible);

Préconisation – Préparer un résumé uniforme de chacun des Secteurs de services destiné à être employé par l'ensemble de l'Organisation de manière cohérente pour renforcer les messages-clés et cibler les ressources et efforts, qui se présentera comme suit:

- Narratif – Une phrase, un paragraphe et une page uniques en langage accessible adapté à de multiples publics ('Que peut faire l'OIBT?');
- Méthodologie – Résumé du processus de mise en œuvre permettant d'assurer efficacité/efficacités et mise en exergue des avantages concurrentiels ('Comment l'OIBT le réalise-t-elle?')
- Études de cas – Trois brefs exemples d'expériences ainsi que des retombées et innovations dans des milieux divers ('Où l'OIBT l'a-t-elle réalisé?')

Préconisation – Intégrer progressivement les Secteurs de services au sein de l'ensemble des opérations de l'Organisation pour y ajouter:

- Levée de fonds – Contenu, clarté et exemples de retombées évocatrices;
- Conception d'une proposition – Matériel cohérent et de qualité pour les offres;
- Gestion – Identifier les lacunes à combler ou nécessitant un partenariat en matière de capacités;
- Marketing – Introduction de l'OIBT à de nouveaux marchés, partenaires, financeurs;
- Finance – Données de référence pour le contrôle des coûts et l'analyse de l'efficacité;
- Recrutement – Guide des compétences et connaissances requises pour le rôle;
- Conseil – Supervision, priorités d'investissement et soutien;
- Conformité – Éléments étayant la planification, les retombées, la gestion des risques;

F.1.G Développer des Secteurs de services cohérents représentant la capacité de l'OIBT en des termes accessibles aux financeurs;

Le présent sondage (2024) vient de nouveau conforter le fait que l'Organisation veut toujours voir du changement; elle dispose d'une feuille de route pour mettre en œuvre ce changement et l'expérience des cinq années passées montre que des financements sont disponibles si elle suit les préconisations qui y figurent.

// Cinquième partie – Autres observations et suggestions

Pour ce projet, ce type d'évaluation associe des études de marché, de la satisfaction client et des enquêtes de génération de leads:

Note: les observations écrites originelles ont été copiées et collées *verbatim*, suivies (le cas échéant) d'une traduction française non officielle. À l'instar de toutes les questions précédentes incluant une option 'Observations', les réponses 'Aucune', 'Aucune, merci', ou 'Rien à ajouter' n'ont pas été incluses.

Concernant la troisième partie, question 1 «Quelles sont, selon vous, les priorités premières de l'OIBT pour les cinq prochaines années? (sélectionnez jusqu'à trois options)», nous aimerions formuler deux suggestions. L'UE et ses 27 États membres pensent que la lutte contre la déforestation et la dégradation des forêts jouent un rôle capital s'agissant de réaliser leurs engagements pris pour lutter contre le changement climatique et l'appauvrissement de la biodiversité. Si les forêts du globe ne sont pas protégées, nous ne pouvons pas atteindre nos objectifs. Avec sa compétence en matière de commerce du bois, l'OIBT est en mesure de jouer un rôle important à cet égard. À cette fin, nous aimerions voir que l'OIBT élargisse le contexte des chaînes d'approvisionnement légales et durables aux chaînes d'approvisionnement légales, durables et sans déforestation. En outre, nous aimerions que l'OIBT travaille sur des activités qui aident à assurer que les surfaces consacrées à la foresterie, dans le cadre d'une utilisation durable de la biodiversité, notamment à travers une progression substantielle de l'application de pratiques respectueuses de la biodiversité tel qu'énoncé dans la Cible 10 du Cadre mondial de la biodiversité de Kunming-Montréal. De plus, dans la quatrième partie «Où se trouvent les financements pour l'OIBT?», question 1 «Laquelle des options suivantes soutiendriez-vous de prioriser dans le cadre de la levée de fonds de l'OIBT? (sélectionnez une seule option)», nous avons sélectionné «Limité» et aimerions ajouter «et qui soit en accord avec le mandat». Parallèlement, nous envisagerions d'inclure la formation, le suivi et l'évaluation. Dans la même partie, concernant la question 1, nous aimerions ajouter «et qui soit en accord avec le mandat». Enfin, dans la partie «Comment faire correspondre les besoins au financement?», question 3, nous aimerions également cocher «Identifier d'autres organisations complémentaires avec lesquelles s'associer pour la levée de fonds ou l'exécution.»

Es necesario tomar en cuenta las necesidades en conjunto a nivel mundial, existen situaciones que son comunes en muchas regiones, incluso a nivel mundial, por ejemplo, la demanda de madera no cuenta con una concienciación de su procedencia, el cliente final no conoce si su producto procede de fuentes legales y sostenibles, es necesario que exista un trabajo fuerte comunicacional donde se pueda transmitir esta información a los usuarios a niveles locales por países. Esto permitirá que la cadena de valor de la madera se vea forzada a transformarse a un sistema de abastecimiento legal y sostenible.

«Il est nécessaire de prendre en compte les besoins au niveau mondial, dans la mesure où certaines situations sont communes à plusieurs régions, voire à l'échelle du globe. Par exemple, on n'est pas conscient de l'origine du bois, le client final ne sait pas si son produit provient de sources légales et durables. Il est nécessaire de faire un important travail de communication pour relayer cette information aux utilisateurs au niveau local, pays par pays. Cela obligera la chaîne de valeur du bois à se transformer en un régime d'approvisionnement légal et durable.»

La OIMT podría buscar aliados en iniciativas que usan los bosques como la Alianza por los Bosques y el Clima (FCLP), el Fondo Bosques Tropicales por Siempre de Brasil (TFFF), entre otras iniciativas que canalizan los esfuerzos de conservación y gestión de los bosques.

«L'OIBT pourrait rechercher des alliés au sein des initiatives qui font appel aux forêts, telles que le Partenariat des dirigeants pour les forêts et le climat (FCLP), la Fondation pour les forêts tropicales (TFF) au Brésil, entre autres initiatives qui canalisent les efforts en matière de conservation et de gestion des forêts.»

establecer montos topes por proyecto, y de asegurar la continuidad de los proyectos de largo aliento. ejemplo manejo de semilleros de especies nativas, establece la posibilidad de establecer etapas de un trabajo de largo plazo

«Fixer des montants maximum par projet et assurer la continuité des projets de long terme. Par exemple, la gestion de banques de semences d'essences indigènes offrent la possibilité d'échelonner les travaux de long terme en étapes.»

Se podría evaluar la opción de realizar alianzas con la empresa privada de los países consumidores y productores con el objetivo que se reciban fondos (intercambio de persona/propuestas conjuntas empresa privada gobiernos) más pequeños productos del apoyo de la empresa privada, generando una serie de beneficios innovadores para la inversión privada por apoyar la gestión de OIMT.

«On pourrait envisager l'option de nouer des partenariats avec des entreprises du privé chez les pays consommateurs et producteurs dans l'objectif de recevoir des fonds (échange de personnel/propositions conjointes entre entreprises du privé et pouvoirs publics). En outre, des contributions plus modestes de la part d'entreprises privées pourraient avoir des retombées novatrices en termes d'investissement privé en soutien à la gestion de l'OIBT.»

En réponse aux notes conceptuelles et panels d'experts: par le passé, il y a eu de l'opposition de la part des producteurs, raison pour laquelle nous avons maintenu l'approche hybride, quoique la manière dont cette question est formulée est en fait une incitation à laisser de côté l'ancien système. Il nous faut déterminer ce qu'il va advenir du panel d'experts. Continuons-nous d'utiliser le panel d'experts pour examiner les propositions complètes après que les notes conceptuelles aient été approuvées? Est-il nécessaire qu'il se réunisse en présentiel? Faut-il fixer un seuil de propositions pour qu'il se réunisse en présentiel par opposition à en ligne, etc.? Si nous éliminons le panel d'experts, comment valider si les propositions sont en conformité avec le niveau de qualité escompté à l'OIBT et le mandat de l'Organisation, et non pas uniquement avec les intérêts du donateur de l'Organisation?

La OIMT debería consolidar un Grupo de Expertos/Socios en recaudación de fondos para el financiamiento de proyectos y actividades, el cual celebre reuniones paralelas periódicas durante el Periodo de Sesiones del Consejo y entre sesiones. Las funciones del Grupo de Expertos podrían ser: · Establecer hojas de ruta de colaboración conjunta con la comunidad de donantes de los principales países que actualmente aportan recursos a la Organización, a fin de conocer las necesidades actuales de financiamiento a proyectos y actividades; · Desarrollar un plan anual de actividades sobre el cabildeo de fondos para garantizar recursos para el bienio siguiente a la Organización; · Buscar Organizaciones/Fundaciones/Fideicomisos distintos a la Comunidad de donantes de la OIMT para atraer recursos adicionales; y · Establecer mecanismos para incorporar nuevos países miembros a fines a los objetivos de la Organización con el propósito de atraer mayores recursos.

«L'OIBT devrait créer un Groupe d'experts/de Partenaires chargé de lever des fonds pour le financement des projets et activités, qui devraient se réunir de manière régulière en marge de la session du Conseil et entre les sessions. Les fonctions de ce Groupe d'experts pourraient inclure les suivantes:

- *Produire des feuilles de route communes en collaboration avec la communauté des donateurs issus des principaux pays qui fournissent actuellement des ressources à l'Organisation, ce afin de comprendre les besoins actuels en financement des projets et activités;*
 - *Élaborer un programme annuel d'activités de sollicitation de fonds destiné à assurer des ressources pour la période biennale suivante de l'Organisation;*
 - *Rechercher des organisations/fondations/trusts en dehors de la communauté des donateurs de l'OIBT pour attirer des ressources supplémentaires; et*
 - *Mettre en place des mécanismes destinés à intégrer les nouveaux pays membres qui sont en phase avec les objectifs de l'Organisation pour attirer davantage de ressources.»*
-

Dans le cadre de la Démarche programmatique, il est préconisé que, en matière d'élaboration de propositions de projets, l'OIBT envisage et privilégie également les notes conceptuelles qui mettent l'accent sur la collaboration entre des pays ou régionale. Ces projets pourraient avoir pour objectif d'avoir des retombées dans plusieurs pays ou régions.

En se concentrant sur la collaboration, les technologies, l'éducation, les politiques, les données et l'autonomisation économique des communautés, l'OIBT peut avoir un impact optimal en matière de protection et de gestion des forêts tropicales.

// Références

Les documents suivants sont référencés dans le corps du rapport (*disponibles en version anglaise*):

2018 *Evidence and Requirements for External ITTO Funding*

ITTO Fundraising: Global Partner/Competitor Analysis

ITTO Fundraising: Available Contracts/Grants 2018-2024 (Detail)

ITTO Fundraising: Available Contracts/Grants 2018-2024 (Summary Timeline)

Lien vers les documents:

https://www.itto.int/files/user/ITTC/Attachments_Review%20ITTO%20ProgrammaticApproach.pdf