

Actualités du **SIM**

Fournir des informations sur le suivi indépendant du marché des bois sous autorisation FLEGT

L'actualité des **PROJETS**

À l'ordre du jour de la Consultation SIM du commerce du bois: la légitimité du FLEGT en matière de gestion durable et réussir à l'implanter dans les marchés publics



Le Mécanisme de Suivi Indépendant du Marché (SIM) est un programme pluriannuel financé par l'Union européenne (UE) et géré par l'Organisation internationale des bois tropicaux (OIBT). Son rôle consiste à exploiter l'analyse des flux commerciaux et les travaux de recherche sur le marché pour évaluer, de manière indépendante, les répercussions des Accords de partenariat volontaire (APV) sur le commerce et le marché.

Pour plus d'informations, veuillez contacter les responsables SIM pour l'OIBT, M. Steven Johnson ou Mme Manako Hanawa (oed@itto.int), ou la consultante principale SIM, Mme Sarah Storck (lead@flegtim.eu).



Anvers était un lieu on ne peut plus approprié pour organiser notre dernière Consultation SIM FLEGT du commerce. Il s'agit en effet d'un des plus remarquables ports dans le monde et d'une plateforme de distribution de premier plan pour le bois – en provenance du monde entier – qui dessert la Belgique, le reste de l'Europe et au-delà. Aux côtés de Tilbury à Londres, Anvers est aussi le point d'arrivée des premiers chargements de bois porteurs d'une autorisation FLEGT en provenance d'Indonésie. Cette Consultation ciblant le Benelux s'est tenue sur le site portuaire proprement dit, à la nouvelle *Port House*, une ancienne caserne de pompiers qui a été rénovée de manière spectaculaire par l'architecte de réputation mondiale Zaha Hadid, avec une extension en verre et acier qui se dresse au-dessus de l'ancien édifice sur d'énormes piliers.

Cinquante représentants des pays du Benelux, de toute l'Europe et d'Indonésie ont participé à cette rencontre, qui a été co-organisée avec les fédérations du commerce belge –Fedustria – et néerlandaise, la VVNH. Au nombre des délégués figuraient des importateurs et négociants du bois, des utilisateurs finaux, des détaillants et des représentants d'organisations professionnelles, ainsi que ceux des autorités compétentes (AC) responsables de l'application du RBUE et du FLEGT, et d'organismes publics.

Le programme prévoyait des présentations sur les tendances du marché des bois tropicaux dans le monde – et notamment celles des échanges commerciaux entre l'UE les pays partenaires d'un APV –, la politique d'appels d'offre en matière d'achats de bois dans les secteurs privé et public ainsi que l'expérience de

l'AC néerlandaise concernant les bois sous licence d'autorisation FLEGT. Des organismes et opérateurs du commerce ont également livré, à titre individuel, leur point de vue sur les développements intervenus dans le commerce, l'initiative FLEGT et la certification de la durabilité.

La journée a toutefois été en grande partie consacrée à la participation de l'auditoire. Les ateliers portant sur les tendances dans le commerce tropical, le rôle de l'initiative FLEGT dans la dynamique d'achat, la légitimité du FLEGT en matière de durabilité, ou encore l'influence sur le cours du commerce des politiques des secteurs public et privé en matière de passation de marchés ont donné lieu à des discussions sur divers sujets. La formule du forum ouvert qui avait été choisie avait aussi pour but d'apporter des éclairages supplémentaires sur les travaux du SIM proprement dits concernant l'analyse des facteurs pesant sur le marché, et leurs incidences sur celui-ci, ainsi que le sentiment à l'égard du FLEGT.

La Consultante principale SIM, Sarah Storck, a mis en exergue à quel point il était précieux pour le SIM d'avoir un public aussi vaste et diversifié, et a encouragé les délégués à ne pas hésiter à faire part de leurs vues, tant favorables que défavorables, sur les tendances du marché et ses perspectives en général, ainsi que sur l'évolution de l'initiative FLEGT de l'UE en particulier. "Le SIM n'a pas pour mandat de promouvoir les bois porteurs d'une autorisation FLEGT", a-t-elle précisé. "Notre rôle est d'effectuer un suivi de son développement et d'en communiquer le résultat de manière objective, de sorte que nous souhaitons avoir votre opinion en toute franchise."

Dans son examen de la récente analyse du marché par le SIM, Mme Storck a dit que la **récente enquête sur le commerce** indiquait que le secteur du bois de l'UE s'accoutumait rapidement au régime d'autorisation FLEGT. "En 2017, un pourcentage non négligeable de répondants avait observé que celui-ci était plus compliqué que d'exercer la diligence raisonnée dans le cadre du RBUE. Or, dans l'édition 2018, ils étaient un pour cent seulement à estimer que c'était encore le cas, la grande majorité affirmant qu'il avait en fait facilité les importations".

Dans ses observations sur les **incidences directes du régime d'autorisation FLEGT et du RBUE sur les importations de bois tropicaux dans l'UE**, elle a ajouté que les répondants du secteur du commerce de l'UE à l'enquête SIM de 2018 avaient estimé que la mise sur le marché de bois assortis d'une autorisation FLEGT avait eu une modeste incidence positive. Parallèlement, environ un tiers d'entre eux ont maintenu que le RBUE avait eu des incidences négatives sur les importations de bois tropicaux. Cela dit, les représentants du commerce interviewés dans le cadre de l'enquête SIM ont insisté sur le fait qu'ils étaient favorables au RBUE et considéraient que ce dernier serait, sur le moyen à long terme, une opportunité pour le commerce des bois tropicaux, à condition qu'il soit efficacement appliqué.

C'est aussi l'attitude qui est ressortie des résultats de l'Atelier 1 organisé à Anvers.

L'analyste du commerce pour le SIM, Rupert Oliver, a résumé les récents développements intervenus dans le commerce des bois tropicaux au sens large, en s'attachant plus particulièrement au rôle déclinant de l'Europe en tant qu'acteur du marché. Si les ventes mondiales de bois tropicaux ont fluctué au cours des 15 dernières années, la tendance de fond a été haussière, a-t-il affirmé.

Au sein de cette conjoncture, les importations nord-américaines de bois et produits dérivés en provenance de pays tropicaux ont augmenté, essentiellement sous l'effet de la fabrication américaine de meubles qui a été délocalisée en Asie. Après un recul, les importations japonaises ont repris, principalement dans le secteur des produits tertiaires.

Cela dit, le principal facteur qui influence sur le commerce a été la gigantesque consommation, qui ne cesse de croître, de la Chine, alors que l'Europe a vu sa part du commerce mondial se contracter, de 36 pour cent à tout juste un peu plus de 20 pour cent.

"La domination du marché chinois n'a pas seulement façonné les flux commerciaux, mais aussi le développement de la filière bois

tropicale", a dit M. Oliver. "Par exemple, on s'attendait à ce que l'Afrique commence à exporter des produits valorisés il y a dix ans. Or, cela n'est pas arrivé en raison de la demande chinoise en grumes et débités."

"Nos travaux de recherche dans le cadre du SIM ont notamment cherché à savoir si la tendance au recul qu'affiche la consommation de bois tropicaux dans l'UE pouvait être modifiée, et plus particulièrement quel rôle pourrait jouer le FLEGT dans le développement du commerce des bois tropicaux dans l'UE", a-t-il expliqué. "Peut-il être une plateforme pour regagner la part de marché?"

Pour illustrer sa possibilité d'influer sur le marché, a-t-il ajouté, on notera que, alors que les importations de bois tropicaux par l'UE à partir de pays hors APV-FLEGT – notamment Brésil, Inde et Chine – ont augmenté à 25 pour cent environ, le reliquat a été alimenté par des pays fournisseurs agréés FLEGT ou engagés dans le processus des APV. Les deux principaux pays fournisseurs ont été l'Indonésie et le Viet Nam, 15 pour cent des importations de l'UE se faisant en provenance de Malaisie, de Thaïlande et de la République démocratique lao, contre 10 pour cent issus de pays africains partenaires d'un APV.

"Le cas du Viet Nam est particulièrement intéressant", a observé M. Oliver. "Il a augmenté ses exportations mondiales de bois à raison d'environ un milliard \$EU par an. Lorsqu'il mettra pleinement en œuvre son APV, ce pays a le potentiel d'accroître sensiblement son offre en bois et produits dérivés porteurs d'une autorisation FLEGT, à la fois en volume et en gamme."

Meriam Wortel du NVWA, l'AC pour les Pays-Bas, a dit que son rôle avait en partie consisté à suivre les tendances, en termes de volume, des importations de produits forestiers indonésiens depuis le démarrage de la délivrance des autorisations FLEGT. "Si le commerce de la pâte de bois et du papier est davantage sujet à des fluctuations, la direction générale s'est affichée à la hausse, les derniers chiffres pour le bois et les meubles en bois indiquant de nouvelles augmentations", a-t-elle déclaré.

"Toutefois, si l'on peut affirmer que le régime d'autorisation FLEGT n'a pas eu d'incidences négatives, on ne sait pas encore exactement dans quelle mesure, ou si, il représente un facteur dans cette tendance positive du commerce."

Le NVWA traite plus d'autorisations FLEGT que toute autre AC, avec un total ayant atteint 8 546 l'année dernière. L'AC néerlandaise, en coopération avec l'Indonésie et la Commission européenne (CE), est aussi l'un des moteurs du développement d'un système de délivrance d'autorisations FLEGT

entièrement informatisé.

Les problèmes administratifs initiaux rencontrés dans le rodage des autorisations ont été surmontés au fur et à mesure que le commerce s'est accoutumé au processus, a dit Mme Wortel. Une difficulté persiste toutefois; il s'agit de classement erroné dans la nomenclature douanière entre les codes du Système harmonisé (SH) qui sont mentionnés sur les autorisations FLEGT et ceux appliqués aux Pays-Bas. "Après avoir parlé de ce problème avec les autorités indonésiennes et nous être coordonnés avec d'autres AC, la fréquence des discordances avait diminué l'année dernière, mais elle a de nouveau augmenté cette année", a-t-elle remarqué. "Il faut donc continuer à insister auprès des exportateurs sur le fait qu'ils doivent renseigner les autorisations de manière exacte et précise."

Au cours de la discussion qui a suivi, les participants ont souligné que ce l'on considérait comme des "discordances" n'était parfois pas imputable à des erreurs dans les autorisations FLEGT ou les documents des importateurs, mais aux connaissances lacunaires sur les produits ou à des translations erronées de la part des agents des douanes. Il peut ainsi arriver que des produits de charpenterie mentionnés comme étant des "stratifiés" devraient être, selon eux, des produits "recouverts d'un film". Un ou deux participants se sont plaints du fait que des négociations interminables pouvaient s'avérer nécessaires pour résoudre ce type de problème et convaincre les autorités douanières.

Mme Wortel a ajouté que le NVWA anticipait moins de problèmes de nomenclatures douanières dans les importations du Ghana quand ce pays commencerait à délivrer ses autorisations du fait que son mix de produits est moins complexe et que le système qui gère les demandes d'autorisation FLEGT et leur délivrance est différent. Elle a aussi noté que l'objectif était que le processus du régime d'autorisation FLEGT au Ghana soit intégralement informatisé dès le départ.

S'inspirant des thèmes abordés dans les présentations d'ouverture, les premiers ateliers de la Consultation, qui sont décrits en détail ci-après, ont porté sur les sujets suivants: *Tendances dans le secteur européen des bois tropicaux: contexte, raisons et solutions; et Reconnaître les priorités et la dynamique d'achat des produits bois tropicaux: développement des relations au sein de la chaîne d'approvisionnement et pertinence ou impact du régime d'autorisation FLEGT.*

Pour terminer avec l'atelier final sur le thème *FLEGT et gestion durable et sa prise en compte dans les politiques d'achats* une table ronde a été consacrée aux opportunités et défis connexes.

Observations d'acteurs du commerce néerlandais et belge sur les facteurs de la demande en bois tropicaux

Dans le sillage des consultations SIM sur le commerce qui ont eu lieu en France, en Allemagne et au R-U, le volet phare de la rencontre d'Anvers s'est ouvert avec un atelier sur les tendances des bois tropicaux dans l'UE. Cet atelier avait pour objectif principal d'explorer avec des représentants du secteur privé les facteurs de recul du marché et les opportunités futures offertes aux bois tropicaux en Europe.

Une brève présentation donnée par l'analyste du commerce pour le SIM, Rupert Oliver, a jeté les bases de cette discussion en dressant un bilan des récentes tendances à l'œuvre dans le commerce mondial des bois tropicaux et de l'évolution de la position de l'UE au sein de l'environnement du commerce international. M. Oliver a souligné que la part des bois tropicaux au sein de l'ensemble des importations de l'UE

n'avait été que de 19,7 pour cent en 2018, un chiffre en baisse, comparé à 20,3 pour cent en 2017, et qui marque la troisième année consécutive de recul (après un bref rebond en 2015). Si l'on remonte plus loin dans le temps, la part des pays tropicaux au sein des importations de l'UE a chuté d'un niveau était bien supérieur à 30 pour cent avant les crises financières de 2007-2008.

Exploitant les données de l'enquête 2018 et des consultations précédentes sur le commerce, le SIM a identifié dix facteurs susceptibles d'expliquer le recul des bois tropicaux sur les marchés européens (voir le *tableau 1*). À l'instar des consultations précédentes, les participants à la Consultation d'Anvers ont été invités à identifier tout facteur additionnel et à noter leur signification relative (*figure 1*). Les participants ont ainsi identifié deux facteurs additionnels, "Prudence des entreprises européennes" et "Évolutions de la mode", même si aucun des deux n'a été jugé plus significatif que les facteurs antérieurement répertoriés par le SIM.

Contrairement à l'enquête de 2018 et aux Consultations antérieures (lorsque la "Substitution par d'autres produits" était arrivée en tête du classement des facteurs), à Anvers,



Facteurs du recul des bois tropicaux en Europe	Votes à Anvers	Classement à Anvers	Classement dans l'enquête SIM de 2018
Préjugés environnementaux et marketing non coordonné	41	1	4
Substitution par des bois tempérés, chimiquement et thermiquement modifiés, composites et matériaux non ligneux	32	2	1
Concurrence de la Chine pour l'accès aux matières premières et sur les marchés des produits finis	17	3	5
Réorientation de l'offre en bois tropicaux vers d'autres marchés	14	4	3
Défi d'obtenir des assurances de risque négligeable au titre du RBUE	9	5	s.o.
Préfabrication - substitution du bois d'œuvre à des composants répondant à des prescriptions plus rigoureuses	7	6	8
Baisse de la qualité du bois associée à la pression sur la ressource forestière tropicale	3	7	s.o.
Repli économique de 2008-2013 suivi d'un lent rétablissement de l'économie	2	8=	2
Aversion croissante des importateurs et banquiers au risque commercial	2	8=	6
Les flux tendus privilégient une offre plus régulière et moins volatile	2	8=	7
Prudence des entreprises européennes	2	8=	s.o.
Évolution de la mode sous l'influence des fournisseurs et fabricants européens et nord-américains	1	12	s.o.

Table 1: Facteurs du recul des bois tropicaux en Europe

Stratégies destinées à améliorer la position des bois tropicaux sur le marché européen	Votes à Anvers	Classement à Anvers
Une démarche de type réglementaire faisant appel à une offre accrue en bois tropicaux assortis d'une autorisation FLEGT associée à une application constante et efficace du RBUE visant à éliminer les bois illicites	30	1
Une démarche de type volontaire faisant appel à une offre accrue en bois tropicaux certifiés FSC/PEFC associée à la mise en œuvre de «politiques d'achat responsable» (par ex., dans le cadre de la Coalition européenne pour le bois certifié, STTC) et à la création d'une marque pour les bois tropicaux certifiés (par ex., sous le label Fair and Precious de l'ATIBT)	23	2
Relation en prise directe avec les ONG	18	3
Reconnaître les bois sous licence d'autorisation FLEGT au même titre que les bois certifiés FSC & PEFC dans les appels d'offres des marchés publics	17	4
Recueillir des données d'analyse du cycle de vie sur les bois tropicaux et promouvoir leurs avantages environnementaux au sens large (par ex., sur le plan du carbone)	17	5
S'attacher à promouvoir les qualités techniques des bois tropicaux auprès des ingénieurs, architectes, prescripteurs y compris préparer des données techniques sur les essences tropicales marchandes disponibles (essences moins connues incluses)	12	6
Encourager/appuyer un engagement accru de la filière des bois tropicaux dans les organes de normalisation technique de l'Union européenne	10	7
Augmenter la valeur ajoutée en fabriquant des produits plus élaborés issus de la seconde et troisième transformation	4	8
Prendre des mesures proactives pour favoriser les relations B2B entre les exportateurs tropicaux et les distributeurs et fabricants dans l'UE, par exemple dans le cadre de missions commerciales ou en parrainant leur participation à des salons professionnels.	3	9
Mener des travaux de recherche pour apparier des bois tropicaux spécifiques à des applications d'utilisateur final dans l'UE	2	10
Déréglementer, c.-à-d. abolir l'obligation faite aux pays partenaires de délivrer des autorisations FLEGT au titre du RBUE et des APV-FLEGT	0	Rejetée

Table 2: Stratégies destinées à améliorer la position des bois tropicaux sur le marché européen

les participants ont classé le facteur «Préjudices environnementaux et marketing non coordonné» comme étant le plus significatif du recul des bois tropicaux sur le marché européen. La «Substitution par d'autres produits» est arrivée en seconde place. Derrière, les facteurs connexes «Concurrence de la Chine» et «Réorientation de l'offre vers d'autres marchés» ont été jugés les plus significatifs, en ligne avec les recherches précédentes du SIM.

Il convient de noter que ces quatre facteurs ont tous été classés plus significatifs du recul des bois tropicaux sur le marché européen que le «Défi d'obtenir des assurances de risque négligeable au titre du RBUE». Cela conforte le message de nos recherches précédentes, à savoir que la «procédure prioritaire» que le RBUE prévoit pour les bois assortis d'une autorisation FLEGT, tout en offrant des avantages immédiats au marché, ne réussira pas seule à surmonter les autres facteurs plus significatifs du recul des bois tropicaux sur le marché de l'UE.

Contrairement aux travaux de recherche précédents du SIM, les participants à la Consultation d'Anvers ont estimé que le «Repli économique et lent rétablissement de l'économie» était un facteur nettement moins significatif. Cela pourrait simplement être le signe que, au fil du temps, le souvenir du repli économique s'efface progressivement

et que l'on accepte de mieux en mieux qu'une croissance économique lente est la «nouvelle norme». Et aux Pays-Bas, où la croissance économique a été raisonnablement robuste au cours des deux dernières années, il est peu probable que ce soit désormais considéré comme un facteur significatif pour le marché.

Après avoir classé les facteurs à l'origine du recul des bois tropicaux sur le marché de l'UE, les participants ont été divisés en petits groupes et invités à discuter et à apporter un retour d'informations sur les trois questions suivantes: 1) Est-il possible d'inverser la tendance sur le marché des produits bois tropicaux en Belgique/aux Pays-Bas, et dans l'UE au sens large?; 2) Dans l'affirmative, de quelle manière?; et 3) Selon vous, quel rôle le processus du FLEGT peut-il jouer pour inverser la tendance du marché?

À la première question, de nombreux participants ont dit estimer qu'il y avait peu de chances, voire aucune, de voir la tendance du marché s'inverser, au motif que cette part avait été irrémédiablement perdue en faveur d'autres matériaux et que la demande en bois tropicaux s'était réorientée vers d'autres régions du monde. D'autres ont toutefois avancé un prudent «Oui, dans certains secteurs spécifiques du marché».

À la seconde question, «Comment inverser la tendance du marché?», on a observé qu'il était peu probable que

tenter de stimuler la demande en se concentrant sur les groupes de produits traditionnels et la communication, B2B ou encore les activités de service après-vente du commerce, se traduise par une hausse notable.

En revanche, on s'est montré un peu plus optimiste sur le fait que de nouvelles opportunités pourraient se présenter grâce à l'introduction de campagnes de marketing mieux organisées et ciblées, qui impliqueraient une analyse éclairée pour apparier des bois et produits dérivés tropicaux spécifiques à des marchés de niche, qui seraient adossés à une certification et/ou un régime d'autorisation à grande échelle, et des efforts concertés visant à expliquer aux clients tous les aspects qu'impliquent des produits bois tropicaux légaux et durables.

Les avis ont été partagés au sujet de la troisième question, à savoir «Selon vous, quelle importance le processus du FLEGT peut-il avoir pour inverser la tendance du marché?» Certains participants se sont montrés sceptiques sur le fait que le régime d'autorisation puisse jouer un rôle important, tandis que d'autres se sont montrés plus enthousiastes. Dans une certaine mesure, cette division reflète l'expérience que l'on a à ce jour de la commercialisation des produits indonésiens FLEGT. On s'est largement accordé à dire dans la salle que le fait que des autorisations FLEGT soient en vigueur n'a pas pour autant incité les entreprises à

se tourner vers les produits indonésiens.

L'on a toutefois aussi reconnu que la conjoncture du marché variait considérablement en fonction du groupe de produits et que l'absence d'une réaction plus favorable était liée au fait que seules quelques entreprises présentes dans l'auditoire s'intéressaient à des produits perçus comme étant facilement disponibles en provenance d'Indonésie (platelages bangkirai, contreplaqués de feuillus tropicaux haut de gamme et mobilier d'extérieur).

Pour résumer, le régime d'autorisation FLEGT aide les entreprises qui se fournissent traditionnellement en Indonésie, mais n'a pas encore réussi à élargir l'intérêt du marché européen pour les produits indonésiens. Concernant le plus long terme, certains participants ont dit anticiper que le régime d'autorisation FLEGT jouerait un rôle accru, à condition que l'éventail de pays et de produits couverts par le régime s'élargisse. Les réformes du secteur forestier et les nouvelles procédures mises en œuvre au cours du processus des APV-FLEGT sont vues comme s'inscrivant dans un scénario favorable qui pourrait aider à, pour le moins, maintenir, à défaut de nécessairement faire progresser, la part du marché au sein de l'UE. Cela dit, il existe aussi des problèmes plus vastes liés au développement du marché des bois tropicaux qui doivent être traités.

L'approche réglementaire adoptée par l'UE, qui associe le régime d'autorisation FLEGT au RBUE a été davantage plébiscitée, lorsque l'on a demandé aux participants, dans un ultime exercice, de classer les stratégies globales qui

pourraient être adoptées pour améliorer le positionnement du bois tropical sur le marché européen (voir le tableau 2).

Parmi les diverses stratégies identifiées au cours des enquêtes antérieures du SIM, l'approche réglementaire du FLEGT a de loin remporté la majorité des suffrages des participants à Anvers. Aucun n'a estimé que la stratégie opposée, à savoir annuler les mesures du régime d'autorisation FLEGT (et donc en théorie réduire le poids de la réglementation associé à l'importation de produits bois) n'aiderait à améliorer la position des bois tropicaux sur ce marché.

Les participants à la consultation d'Anvers se sont montrés très favorables à la démarche réglementaire FLEGT à condition que des efforts supplémentaires soient faits pour élargir l'offre en bois tropicaux tiers certifiés par un tiers. Il n'est peut être pas étonnant que ce soit dans cette partie de l'UE que l'appui ait été particulièrement fort en faveur des politiques d'achat de bois favorisant les bois certifiés.

Les participants ont aussi fortement validé le point de vue que les ONG doivent être activement mobilisées dans les efforts destinés à améliorer la position du marché des bois tropicaux dans l'UE. Plus spécifiquement, les participants ont observé que les trois ONG qui, probablement, ont le plus influé sur les questions forestières dans l'UE (WWF, Les Amis de la Terre et Greenpeace) ont besoin d'être convaincues du message "Use It or Lose It" (Utilisez la forêt tropicale, sinon elle disparaîtra) et être davantage visibles dans leur appui au processus FLEGT.

Prises ensemble, la demande d'une démarche réglementaire associée à un large soutien en faveur de la certification par le secteur privé, et une relation en prise directe avec les ONG, reflète le classement élevé attribué aux "Préjugés environnementaux", jugé être le facteur crucial du recul des bois tropicaux dans cette partie de l'UE. Le public d'Anvers a été clairement d'avis que la mauvaise réputation environnementale des produits bois tropicaux, en dehors du fait de savoir à quel point elle est méritée, doit être rectifiée par un engagement profond des entreprises envers les bonnes pratiques, adossé à une réglementation, comme une condition préalable au maintien ou à la reconquête de la part de marché.

Le point de vue selon lequel le régime d'autorisation FLEGT devrait être reconnu à l'égal du FSC ou du PEFC dans les marchés publics du bois a été quelque peu suivi, mais il s'agit d'une opinion qui est loin de faire l'unanimité. Cela pourrait refléter les vues exprimées plus tard dans la journée selon lesquelles l'on comprend mal quel peut être le lien entre le processus FLEGT et le caractère "durable" de la gestion forestière dans les pays tropicaux. Les participants ont clairement dit qu'il fallait travailler davantage pour examiner, et faire savoir, dans quelle mesure le processus FLEGT est le moteur d'une gestion durable de la forêt au lieu de se contenter de confirmer la conformité aux lois en vigueur (vue par les participants comme étant l'exigence minimale requise et n'allant pas au-delà du "statu quo").

CONSULTATION SIM AUPRES DU COMMERCE – ANVERS: ATELIER 2

Reconnaître les priorités et la dynamique d'achat pour les produits bois tropicaux. Évaluer comment les relations au sein des chaînes d'approvisionnement se développent et la pertinence ou l'impact des autorisations FLEGT

Principales constatations:

- Suite au RBUE, les importateurs scrutent davantage leurs relations fournisseurs de bois tropicaux.
- En conséquence, le parc de l'offre en bois tropicaux et la gamme de produits se sont contractés.
- La concurrence du marché et les exigences environnementales font que le maintien de relations fournisseurs fortessur le long terme est sont d'autant plus cruciales.

- La certification de la gestion durable demeure une préférence prioritaire à l'achat par rapport à la licence d'autorisation FLEGT.
- Il n'est pas possible de facturer une majoration de prix pour les produits assortis d'une autorisation FLEGT.
- Les importateurs ne délaissent pas (encore) les autres fournisseurs au profit de l'Indonésie en raison de son régime d'autorisation FLEGT.
- L'aval de la chaîne d'approvisionnement

n'est pas encore sensibilisé au FLEGT.

- Les fournisseurs de produits porteurs d'une autorisation FLEGT se doivent toujours d'être concurrentiels en termes de prix, disponibilité, qualité et constance dans les délais de livraison.

Principales préconisations:

- Il faudrait davantage communiquer en direction du marché et le sensibiliser au FLEGT en aval de la chaîne d'approvisionnement.

- Les 28 États membres de l'UE devraient tous reconnaître les autorisations FLEGT sur le même pied d'égalité que la certification FSC ou PEFC dans leur politique de passation de marchés publics.
- Il faudrait qu'un plus grand nombre de pays partenaires d'un APV atteignent le stade de la délivrance d'autorisations FLEGT pour accroître la variété de produits et leur disponibilité.
- Il faudrait qu'une autorisation FLEGT devienne une marque déposée.
- L'ensemble des parties prenantes devraient trouver un accord sur la légitimité du FLEGT en termes de durabilité.

Le RBUE a ébranlé le processus de sélection des fournisseurs chez les importateurs de l'UE. Tel a été le consensus chez les diverses entreprises de bois et produits dérivés présentes à la Consultation SIM du commerce tenue à Anvers.

L'auditoire représentait une grande diversité de secteurs de produits. Cela comprend des contreplaqués, des feuillus pour aménagements intérieurs, de type moulures, mobilier d'intérieur et autres produits manufacturés, des composants lamellés et produits d'extérieur, dont platelages, bardages, clôtures et mobilier de jardin.

Ces entreprises s'approvisionnent également auprès de fournisseurs dans le monde entier. Au nombre des pays cités figurent la Chine, l'Indonésie, le Viet Nam, la Thaïlande, le Congo, le Gabon, le Cameroun, le Brésil, le Pérou, la Bolivie et la Russie. Elles ont pour clientèle le secteur de la construction, des négociants et détaillants, des fabricants de parquets, meubles, emballages et autres, et, dans le cas des détaillants, les consommateurs final.

Les délégués ont admis qu'ils passaient désormais plus que jamais à la loupe leurs chaînes d'approvisionnement. Évaluer le risque d'illégalité et la capacité des fournisseurs à fournir des informations adéquates permettant de satisfaire aux exigences de la diligence raisonnée du RBUE sont aujourd'hui une priorité.

«Si un fournisseur n'est pas en mesure de répondre à notre besoin d'exercer la diligence raisonnée ou de nous fournir des preuves supplémentaires de légalité afin d'atténuer le risque, nous n'allons pas plus loin dans notre relation», a dit une entreprise de contreplaqués. De fait certains importateurs ont précisé que cela avait réduit à la fois le choix de fournisseurs et la diversité de l'offre de produits en bois tropicaux.

Les entreprises ont remarqué qu'elles avaient toujours privilégié le fait de pouvoir nouer des relations de long terme avec les fournisseurs afin de bâtir un rapport de confiance et une compréhension mutuelle des exigences



de l'un et de l'autre sur tous les points, depuis la qualité des produits jusqu'à la vérification de la légalité et de la durabilité. Cela est plus que jamais d'actualité compte tenu des pressions qui pèsent actuellement sur le commerce en termes de mondialisation et de compétitivité de l'activité, et des exigences de légalité et de performance environnementale qui leur sont imposées. Des relations remontant à plus d'une décennie ne sont pas rares et un délégué a confié que son entreprise faisait affaire depuis plus de 40 ans avec un fournisseur en particulier.

Il est essentiel de partir d'un bon pied dès le début de la relation, une tâche qui peut prendre entre six mois et un an, voire deux années, ont observé les délégués. Cette période est l'occasion d'évaluer les antécédents d'un fournisseur ainsi que sa constance dans la qualité des produits, la performance et les délais de livraison.

Il est également important de nourrir ces relations en communiquant de manière régulière et, lorsque c'est possible, en face à face. Pour toute la gamme de produits, les importateurs ont dit qu'ils pouvaient rendre visite à leurs fournisseurs jusqu'à quatre fois par an, parfois davantage. Le but est d'assurer que les normes de production n'ont pas baissé, d'évaluer les nouveaux produits et aussi de consolider les liens de confiance et d'engagement entre les deux parties. C'est aussi l'occasion de tenir les fournisseurs au courant des éventuels développements intervenus au niveau du RBUE et autres réglementations et normes ainsi que dans les exigences des clients vis-à-vis des importateurs.

Certaines entreprises ont aussi dit qu'elles collaboraient avec des fournisseurs sur le développement de produits et de leur

activité, au point de co-financer l'élaboration de nouveaux produits ou des projets d'investissement.

Outre la capacité du fournisseur à produire les éléments nécessaires pour satisfaire aux exigences de la diligence raisonnée, une fiabilité constante est également vitale. La relation ne saurait durer que si celui-ci est en mesure de fournir systématiquement le produit que demande l'importateur, dans les quantités demandées et au moment souhaité.

Concernant l'impact de la licence d'autorisation FLEGT sur la relation fournisseur, les importateurs ont nuancé leur propos vu que seul l'Indonésie aujourd'hui est en mesure aujourd'hui de la fournir. Dans ce contexte, le régime FLEGT a été comparé à un «accessoire agréable à avoir» plutôt qu'à «quelque chose d'indispensable». Outre le fait qu'il élimine la charge administrative des formalités de la diligence raisonnée et leur coût au titre du RBUE, un importateur a observé que c'était un auxiliaire à la certification FSC qui avait son utilité. Alors que leurs lames de terrasse certifiées en bankirai indonésien avaient auparavant nécessité du travail supplémentaire en termes de vérification de la légalité, le régime d'autorisation FLEGT signifiait que cela «était traité à la source». De fait le fournisseur était désormais en mesure de fournir un lot d'origine légale vérifiée et à la durabilité certifiée.

Toutefois, les délégués ont remarqué que la certification demeurait privilégiée par les clients, car ils connaissent le FSC et le PEFC alors qu'ils sont peu au courant du FLEGT ou ne savent pas à quoi il correspond. Par conséquent, aucun n'a indiqué avoir opter pour un fournisseur Indonésien plutôt que d'autres fournisseur à cause du régime d'autorisation FLEGT.

Une licence FLEGT ne pouvait pas non plus entraîner de majoration de prix car les clients ont “le droit de s’attendre à ce que les produits soient légaux, ce que l’on ne peut donc pas leur facturer”. Et ce n’est pas parce qu’un produit est sous licence d’autorisation FLEGT qu’il ne doit pas pour autant, demeurer compétitif.

“La preuve en est que les contreplaqués russes prennent des parts de marché sur les contreplaqués indonésiens. Non seulement ils sont meilleur marché mais leur qualité s’est également améliorée grâce à des investissements accrus dans les technologies de fabrication.

Pour que le régime d’autorisation FLEGT devienne une préférence ou une priorité dans les achats, on s’est accordé à dire que l’UE, les autorités indonésiennes de même que les fournisseurs indonésiens devraient davantage communiquer en direction de l’aval de la chaîne d’approvisionnement. Un message clair, cohérent et faisant l’objet du plus large consensus concernant la légitimité du FLEGT en matière de gestion durable à la fois en termes d’incidences environnementales, économiques et sociales au sens large, serait aussi une aide, de même que des

autorisations FLEGT au niveau des politiques d’achats publics du bois dans l’ensemble des 28 États membres. La question de créer un logo pour le FLEGT a de nouveau été posée, les délégués expliquant qu’il fallait en faire une marque déposée.

Pour avoir un impact plus grand sur le marché et le sensibiliser davantage, il faudrait qu’un plus grand nombre de pays mettent en œuvre leur APV et commencent à délivrer des autorisations FLEGT dès que possible afin d’accroître la variété et la disponibilité des produits sous autorisation.

CONSULTATION SIM AUPRES DU COMMERCE – ATELIER 3: FLEGT ET DURABILITÉ

Le FLEGT peut-il changer la donne dans le débat sur la la Gestion Durable de la Forêt (GDF)?

Le dernier atelier organisé à Anvers dans le cadre de la Consultation SIM du commerce avait pour but de recueillir les avis d’acteurs du commerce sur la question de savoir si le FLEGT était susceptible de jouer un rôle plus prépondérant dans les politiques d’achats publics durables des États membres (EM) de l’UE. Des entreprises ont également partagé leur expérience d’offrir des bois sous autorisation FLEGT dans le cadre des marchés publics.

Voici les conclusions principales des présentations et de la discussion qui a suivi:

- Les organismes publics des EM de l’UE dotés d’une politique d’achat responsable prescrivent actuellement les certifications FSC ou PEFC pour leurs achats de bois..
- Quasiment aucun des participants présents à la Consultation du

commerce n’a tenté de proposer des bois sous autorisation FLEGT pour des marchés publics, et ceux qui l’ont fait ont échoué.

- Les participants ont signalé le faible niveau de prise de conscience aux avantages au sens large des APV-FLEGT chez les décideurs qui définissent les politiques d’achats publics et les donneurs d’ordres qui prescrivent le matériau bois à utiliser dans les projets publics, notamment à l’échelon local.
- L’absence d’un système de chaîne de contrôle (CdC) constitue un obstacle majeur pour que les bois sous licence d’autorisation FLEGT soient acceptés dans les marchés publics des EM de l’UE.
- La prise en compte dans du bois sous autorisation FLEGT dans les marchés publics devraient stimuler la consommation dans le secteur privé.
- Le fait que les organismes en charge

des marchés publics prescrivent exclusivement des matériaux certifiés FSC ou PEFC et excluent toute autre démarche de vérification de la gestion durable pourrait en définitive contribuer à la destruction des forêts tropicales. Un délégué a décrit la situation en ces termes: “ Soit on s’en sert, soit on les perds”.

Principales préconisations à retenir à la suite des présentations et de la discussion:

- Il faudrait fixer des critères/ définitions uniformes de la gestion durable chez les EM de l’UE.
- Le rôle des autorisations FLEGT devrait être clarifié.
- Il faudrait faire du FLEGT une marque déposée.
- L’UE devrait envoyer un signal en affichant sa confiance et son appui à l’égard du FLEGT. Un participant a expliqué comment son offre de produits bois sous autorisation FLEGT avait été rejetée par un projet financé par l’UE.
- Il faudrait apporter des preuves supplémentaires des avantages au sens large qu’apportent les APV-FLEGT aux pays partenaires.
- Une formation et une sensibilisation au FLEGT s’imposent à l’intention des consommateurs (architectes, prescripteurs).
- Les autorisations FLEGT devraient être explicitement prescrites par les organismes responsables de marchés publics en parallèle à d’autres dispositifs, afin d’accompagner l’acceptation par le marché et une diffusion géographique élargie du régime d’autorisation FLEGT (en offrant une incitation accrue aux pays partenaires d’un APV à mener à bonne



fin sa mise en œuvre).

- L'agrément des bois sous autorisation FLEGT sur le marché de l'UE par des organisations tiers réputées en matière de chaîne de traçabilité permettrait de résoudre rapidement l'absence de CdC pour le FLEGT.

La session a été ouverte par Jo Versteven de l'Institut fédéral belge pour le développement durable (IFDD). M. Versteven a expliqué que, en vertu de la réglementation publique fédérale belge, le bois doit provenir "de forêts dont le développement durable a été certifié par un organe indépendant selon des critères internationalement reconnus". En outre, le dispositif de certification forestière doit garantir la traçabilité du bois par le biais d'un système de CdC.

M. Versteven a également indiqué que, au cours de sa recherche de références au bois durable dans les dossiers d'appels d'offres, il avait constaté que lorsqu'un dispositif était spécifiquement référencé, il s'agissait quasiment toujours du "FSC" et très rarement du "PEFC". Il n'a par ailleurs trouvé aucune référence spécifique aux bois sous autorisation FLEGT.

Dans la discussion qui a suivi, M. Versteven a souligné que la plupart des responsables des marchés publics considèrent que les critères du FSC/PEFC «sont de type plus durable» que ceux du FLEGT et que certains d'entre eux ne sont pas convaincus des avantages au sens large de ce dernier. Il y a quelques années, le Département fédéral belge de l'environnement a mené une étude comparative des critères du dispositif FSC par rapport à ceux du PEFC sur la base d'une norme de durabilité préalablement fixée. Ces deux dispositifs de certification par un tiers ont réussi le test, à cela près que le PEFC a semblé plus faible que le FSC sur le plan de la durabilité. Le FLEGT n'a toutefois pas été testé dans cette étude. La raison pour laquelle il a été exclu est que l'on a considéré qu'il concernait la légalité et que les autorisations FLEGT ont été vues comme étant destinées aux contrôles aux frontières, et non pas servir de vérification pour les marchés publics.

M. Versteven a par ailleurs indiqué que les critères régissant l'usage de labels dans les marchés publics belges étaient stipulés dans la législation belge sur les marchés publics, qui est fondée sur la Directive de l'UE sur la passation des marchés publics. C'est pourquoi l'emploi de bois sous autorisation FLEGT dans les marchés publics ne serait pas uniquement, au moins en Belgique, une question de sensibilisation et de communication, mais de conformité à la législation. En outre, il faudrait que le système apporte la preuve de sa valeur



ajoutée en termes de durabilité afin qu'il soit accepté par la commande publique responsable. La demande que davantage d'éléments probants soient apportés pour étayer les avantages et incidences des APV-FLEGT sur le terrain a trouvé un écho chez plusieurs participants.

Dans ses remarques sur la question de savoir où se situait le FLEGT par rapport à la certification de la durabilité par un tiers, le Directeur général de la Fédération britannique du commerce du bois (TTF), David Hopkins, a dit qu'il avait récemment demandé au PEFC de préparer une étude sur la manière dont l'APV-FLEGT du Ghana se comportait en matière de vérification de la durabilité comparé au dispositif ghanéen de certification avalisé par le PEFC. Selon M. Hopkins, le PEFC donne de meilleurs résultats dans l'ensemble, mais le FLEGT a également été bien noté. L'élément principal qui lui manque est un système de CdC, a-t-il conclu.

Plus des trois quarts des politiques publiques mentionnent le FLEGT

Une analyse des politiques d'achats publics en vigueur chez les EM de l'UE présentée par le consultant SIM George White a révélé que 22 sur 28 d'entre eux étaient dotés d'une politique d'achats publics et que ces 22 acceptaient tous la certification (FSC et PEFC) comme preuve de légalité et de durabilité. Dix-huit politiques d'achats publics mentionnent que le FLEGT remplit pour le moins les exigences minimales.

Il est également ressorti de cette étude que, si deux tiers des politiques au niveau des autorités centrales sont à caractère obligatoire, seuls deux pays disposaient de politiques d'achats publics obligatoires au niveau des collectivités locales. Or, 70% en valeur, des marchés publics sont passés à leur échelon. Par ailleurs un certain nombre d'États membres n'effectuent aucun

suivi de la conformité des politiques de marchés publics.

Le rapport préliminaire a conclu qu'il fallait faire davantage pour que le régime d'autorisation FLEGT soit mieux compris.

Une stratégie porteuse pour encourager l'inclusion de FLEGT dans les marchés publics suggère M. White, pourrait également consister à mettre en évidence ses points de divergence par rapport à la certification, notamment son action de réforme au niveau de la gouvernance du secteur bois-forêt qui se fait au niveau national, et non pas uniquement à l'échelle d'une concession ou d'une entreprise individuelle.

Nécessité d'une définition commune

Dans sa présentation, Peter Pieper, du spécialiste belge du contreplaqué *Fepco*, a appelé à ce qu'une définition uniforme de la "durabilité" soit fixée pour les marchés publics dans les EM de l'UE, ce afin de clarifier le rôle des autorisations FLEGT. Il a suggéré que les décideurs, tant au niveau des EM que de l'UE, résolvent ce qu'il a décrit comme étant une "situation très regrettable" et a souligné que le processus des APV-FLEGT et des réformes de la gouvernance qui lui sont associées semblait ne pas être compris par le plus grand nombre.

Dans la pratique, seuls les bois certifiés par le FSC ou le PEFC seraient à l'heure actuelle prescrits dans les contrats de marché public. Selon son expérience, c'est aussi le cas des projets financés par l'UE.

Il a aussi souligné le fait qu'il faudrait que les entreprises indonésiennes puissent bénéficier d'avantages commerciaux plus substantiels en contrepartie des efforts conséquents qu'elles ont consentis afin d'être certifiées par le dispositif SVLK et, ce faisant, de pouvoir délivrer des autorisations FLEGT.

M. Pieper a également observé que la reconnaissance des autorisations FLEGT comme preuve de durabilité dans les

marchés publics à l'échelle de toute l'UE pourrait inciter les autres pays impliqués dans le processus FLEGT à progresser plus rapidement jusqu'au stade de la délivrance d'autorisations. Plusieurs participants ont adhéré à cette opinion et ont souligné l'importance d'avoir une envergure géographique plus étendue et un plus grand nombre de produits sous autorisation en vue de mieux faire accepter les produits sous autorisation FLEGT par le marché.

La certification des forêts a-t-elle échoué dans les pays tropicaux?

“Le succès des dispositifs de certification devrait être jugé à l'aune de la superficie de forêt certifiée, et non du nombre de certificats de CdC délivrés”, telle a été la substance du message de la présentation de David Hopkins. Et sachant que huit pour cent des forêts dans le monde étaient certifiées en 2008 et 10 pour cent seulement en 2018, on devrait considérer que la certification des forêts par un tiers a échoué en région tropicale,

compte tenu de ce critère. Ce serait principalement le cas dans les pays tropicaux, où moins de six pour cent – et ce chiffre est en diminution – des bois récoltés seraient certifiés.

M. Hopkins a fait écho à l'appel de M. Pieper que soient acceptés des critères et définitions de la durabilité. Il a également relevé que l'absence de sensibilisation au FLEGT qui perdure, y compris chez les responsables gouvernementaux qui fixent les normes et spécifient les bois pour les projets publics, constituait un obstacle majeur. Il a toutefois confié ne pas être surpris dans la mesure où il a fallu que les ONG déploient au moins dix campagnes pour que la certification soit acceptée, de sorte qu'il était normal que le FLEGT ait encore du chemin à parcourir.

Il a par ailleurs souligné l'absence d'un dispositif de CdC pour les bois sous autorisation FLEGT dès lors qu'ils étaient mis sur le marché de l'UE. Toutefois, des solutions basées sur la norme ISO relative aux CdC, par exemple, pourraient être trouvées à court terme.

Le FLEGT a besoin d'élargir sa portée géographique et ses investissements à destination des consommateurs

M. Hopkins a également considéré que la principale limite actuelle du FLEGT tenait au fait qu'il était en vigueur dans un seul pays et pour un nombre limité de produits. Les défis additionnels seraient un “manque de visibilité et d'investissement en marketing consommateur”. Tous les autres dispositifs de certification fonctionnent comme des entreprises privées et investissent donc dans le marketing pour faire connaître leurs services.

Il a conclu que le FLEGT était susceptible de changer la donne dans le débat sur la gestion durable des forêts (GDF), à condition que le nombre de pays délivrant des autorisations FLEGT augmente, de même que la gamme de produits qui en sont porteurs. Il a appelé la filière bois à appuyer le développement du processus des APV-FLEGT et à le déployer.

Régime d'autorisation FLEGT et RBUE: leur impact sur les achats européens de bois tropicaux

L'enquête SIM de 2018 sur le commerce dans l'UE a demandé aux répondants si le régime d'autorisation FLEGT et le RBUE avaient eu des incidences directes sur la part de bois tropicaux au sein de l'ensemble de leurs importations de

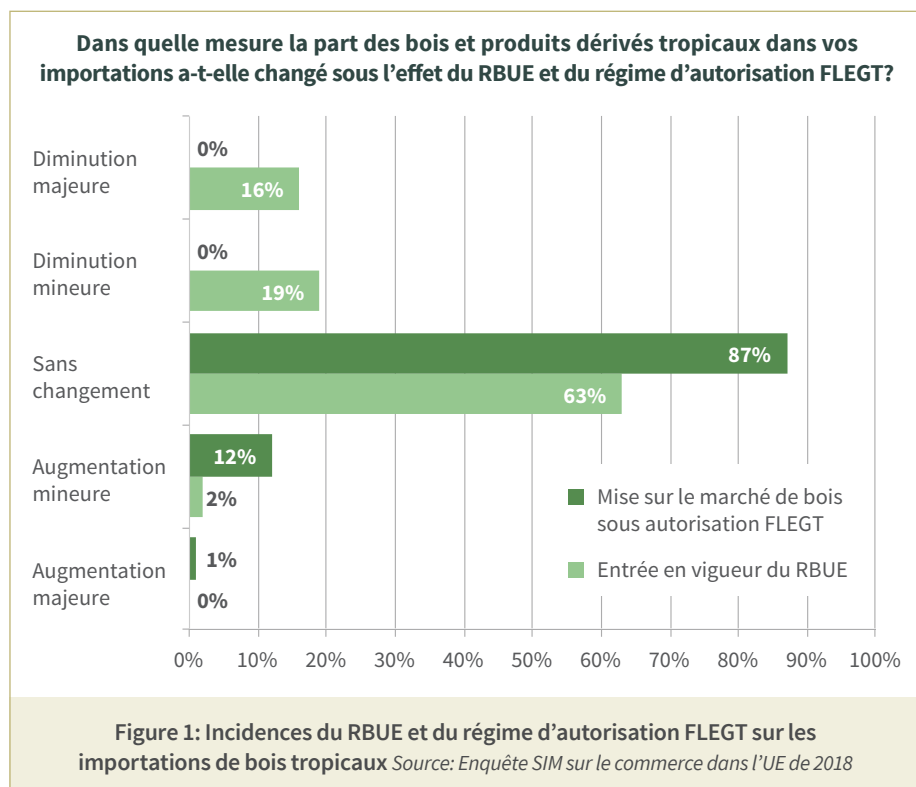
bois. La figure 1 montre que, dans leur majorité, ceux-ci ont estimé qu'elle n'avait été directement touchée par ni l'un ni l'autre.

Néanmoins, s'agissant du RBUE, un nombre significatif d'entreprises a

répondu que la part de bois tropicaux au sein de leurs importations avait légèrement (19 pour cent), voire fortement (16 pour cent), baissé suite à son entrée en vigueur. Par conséquent, le SIM a décidé d'inclure le RBUE dans ses critères ultérieurs de “facteurs de repli” et des “opportunités de croissance” au sein du marché des bois tropicaux de l'UE.

Deux pour cent des répondants ont déclaré que la part des bois tropicaux au sein de leurs importations avait augmenté en raison du RBUE. Cela peut s'expliquer par une évolution du marché, dans le sens où les petits importateurs ont cessé d'acheter directement auprès des pays tropicaux fournisseurs en raison des risques associés à la légalité. Ces entreprises achètent donc des bois tropicaux auprès des grands importateurs de l'UE qui, en retour, ont probablement été en mesure d'augmenter leurs ventes et donc d'importer davantage.

Selon les répondants à notre enquête, la mise sur le marché de bois porteurs d'une autorisation FLEGT n'a eu aucune incidence sur les achats de bois tropicaux par les importateurs. Douze pour cent des répondants ont fait part d'une modeste augmentation de cette part, contre un pour cent à avoir rapporté une hausse importante.



Les dispositifs de certification ont bénéficié du RBUE

Notre enquête de 2018 a également analysé si l'introduction du régime d'autorisation FLEGT et du RBUE avait eu des incidences directes sur les importations de bois certifiés par des dispositifs privés de certification de la durabilité ou de vérification de la légalité.

La figure 2 montre que les dispositifs privés, notamment celui du FSC ont bénéficié de l'entrée en vigueur du RBUE. Plusieurs répondants à l'enquête ont en effet observé qu'ils avaient tendance à privilégier l'achat de bois certifiés depuis que le RBUE était entré en vigueur et utilisaient depuis la certification comme moyen de se conformer à l'exigence du RBUE d'exercer la diligence raisonnée. Cet effet s'est avéré particulièrement marqué sur les marchés où la certification (FSC) des produits bois tropicaux serait, semble-t-il, moins bien implantée qu'aux Pays-Bas ou au Royaume-Uni (R.-U.), où la demande en produits certifiés est la plus forte, selon les répondants. Plusieurs négociants d'Allemagne, de France et d'Italie, par exemple, ont parlé d'«augmentations majeures» de leurs achats de bois certifiés FSC suite à l'entrée en vigueur du RBUE, mais aucun aux Pays-Bas ou au R.-U. Des augmentations mineures ont été enregistrées dans tous les pays. Dans l'ensemble, le niveau de croissance le plus faible a été rapporté par les Pays-Bas, où seuls deux répondants ont fait part d'«augmentations mineures» imputables au RBUE.

Néanmoins, s'agissant de tenter d'obtenir des volumes supplémentaires de bois certifiés, un certain nombre d'entreprises ont indiqué faire face à des pénuries, notamment dans les pays africains. La décision, prise successivement par plusieurs spécialistes européens des feuillus tropicaux de se séparer d'une partie de leurs opérations africaines, y compris concessions forestières, a incité certains répondants à penser que l'ancien modèle des entreprises européennes fournissant des feuillus certifiés à des marchés européens sensibles aux questions environnementales était en train de s'effondrer. Ceci découle du fait qu'elles n'ont pas réussi à obtenir une majoration de prix pour ce produit et à l'intensification de la concurrence dont font l'objet ces bois sur des marchés où les exigences environnementales sont moindres, comme c'est le cas notamment en Chine.

Outre la certification par le FSC et, lorsqu'elle est disponible, par le PEFC, les répondants ont dit que, pour assurer la conformité au RBUE, ils se tournaient de manière croissante vers d'autres dispositifs autres et privés de vérification de la légalité tels que ceux

Dans quelle mesure la part de bois certifiés ou vérifiés légaux par un tiers au sein de vos importations en provenance de pays tropicaux a-t-elle changé suite à l'entrée en vigueur du RBUE?

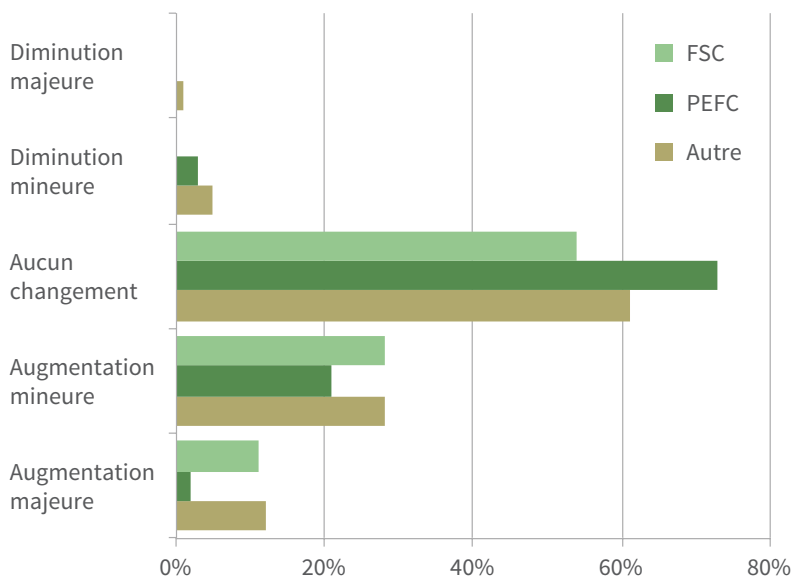


Figure 2: Incidences du RBUE sur les dispositifs de certification de la durabilité et de vérification de la légalité Source: Enquête SIM sur le commerce dans l'UE de 2018

Dans quelle mesure la part des bois certifiés ou vérifiés légaux par un tiers au sein de vos importations en provenance de pays tropicaux a-t-elle changé suite à la mise sur le marché de bois sous autorisation FLEGT originaires d'Indonésie?

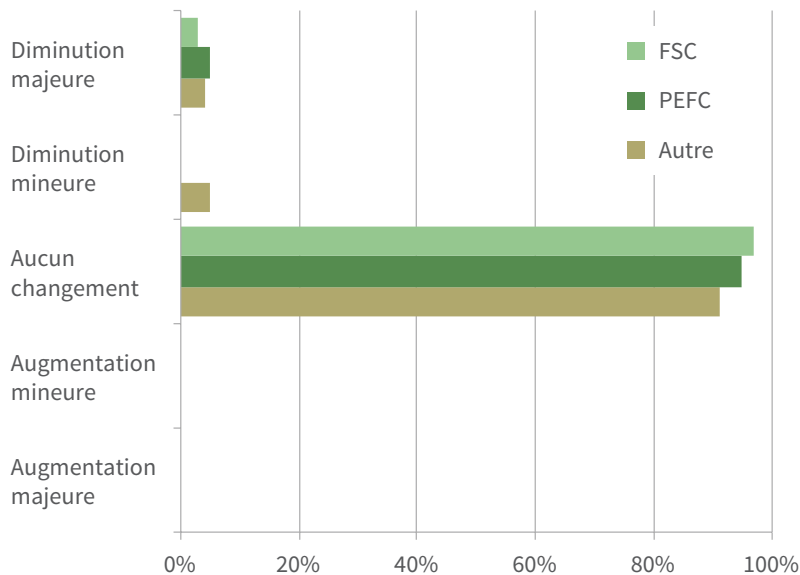


Figure 3: Incidence du régime d'autorisation FLEGT sur les dispositifs de certification de la durabilité et de vérification de la légalité Source: Enquête SIM sur le commerce dans l'UE de 2018

de la Rain Forest Alliance, Nepcon ou le Bureau Veritas.

À la question de savoir si la mise sur le marché de bois porteurs d'une autorisation FLEGT originaires d'Indonésie avait eu une incidence sur leurs achats de bois certifiés, les entreprises ont répondu dans leur majorité écrasante «Aucun

changement». Une petite partie des répondants a fait part d'une diminution mineure (5 pour cent, FSC) ou majeure (4 pour cent FSC, 5 pour cent PEFC et 3 pour cent Autre) (figure 2). Ce tableau pourrait toutefois évoluer lorsqu'un plus grand nombre de pays, en particulier en Afrique, offrira des bois sous autorisation FLEGT.

Les importateurs européens aujourd'hui à l'aise avec les autorisations FLEGT indonésiennes

L'enquête SIM de 2017 avait permis d'élaborer un référentiel sur les perceptions d'acteurs du commerce de l'UE à l'égard du régime d'autorisation FLEGT et de la gestion au quotidien de l'importation de bois assortis d'une autorisation FLEGT. Après avoir reposé les mêmes questions en 2018, nous pouvons aujourd'hui les comparer dans la durée.

La figure 1 montre qu'une partie nettement plus élevée des répondants a jugé que le processus administratif associé à l'importation de bois sous autorisation FLEGT leur est devenu plus facile à comprendre et à gérer qu'en 2018. Cela confirme les attentes exprimées en 2017, à savoir que le processus cesserait d'être considéré comme une difficulté majeure dès que les importateurs s'y seraient habitués.

La question traitée en figure 2 confirme que les importateurs de l'UE semblent aujourd'hui à l'aise avec les procédures d'importation de bois sous autorisation FLEGT. En 2018, quasiment tous les répondants avaient rapporté que le régime d'autorisation FLEGT leur permettait d'importer plus facilement des produits bois d'Indonésie, comparé à l'exercice de la diligence raisonnée en application du RBUE. En 2017, un nombre significatif de répondants avaient approuvé en partie (12 pour cent) ou entièrement (20 pour cent) cette affirmation.

À la question de savoir si les entreprises privilégieraient les bois sous licence d'autorisation FLEGT originaires d'Indonésie à des bois dépourvus d'autorisation provenant de sources concurrentielles, les réponses ont été plus mitigées (figure 3). Les répondants à l'enquête, de même que les participants aux Consultations SIM sur le commerce ont observé que le régime d'autorisation FLEGT était un facteur susceptible de peser sur leur décision d'achat, mais uniquement à la condition que les autres critères produits soient équivalents, un scénario jugé peu probable, pour le moins tant que des produits porteurs d'une autorisation FLEGT ne seront pas disponibles en plus grande variété et chez un nombre accru de pays.

Dans le cadre de ses Consultations du commerce, le mécanisme SIM organise des ateliers sur la dynamique des achats, les processus décisionnels et la place qu'occupe le régime d'autorisation FLEGT au sein de ces processus. Lors de toutes les Consultations du commerce tenues en 2018, les participants ont observé que les considérations d'ordre commerciales étaient pour eux la priorité absolue. S'assurer que le fournisseur soit en mesure de livrer le produit dans les délais requis et que la qualité et les spécifications soient constantes a été le critère placé en tête de ces considérations, en parallèle au prix.

C'est seulement une fois que les acheteurs ont coché tous ces critères qu'ils commencent à s'intéresser à la chaîne de contrôle, à la certification de la durabilité, à la vérification de la légalité et à la capacité à apporter les informations sur la diligence raisonnée pour être en conformité avec le RBUE. En conséquence, le régime d'autorisation FLEGT peut être considéré comme un facteur susceptible d'avoir un effet positif sur les décisions d'achat, mais seulement une fois que d'autres exigences ont d'abord été satisfaites.

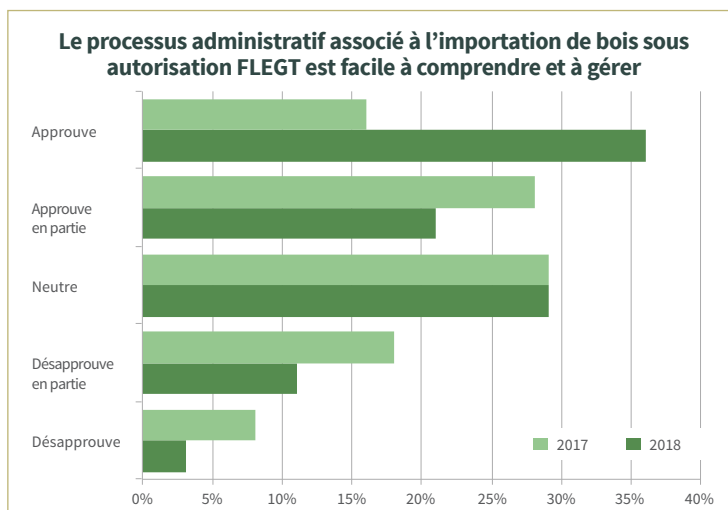


Figure 1: Perceptions des acteurs du commerce de l'UE à l'égard de l'importation de bois sous autorisation FLEGT

Source: Enquêtes SIM sur le commerce dans l'UE de 2017 et 2018

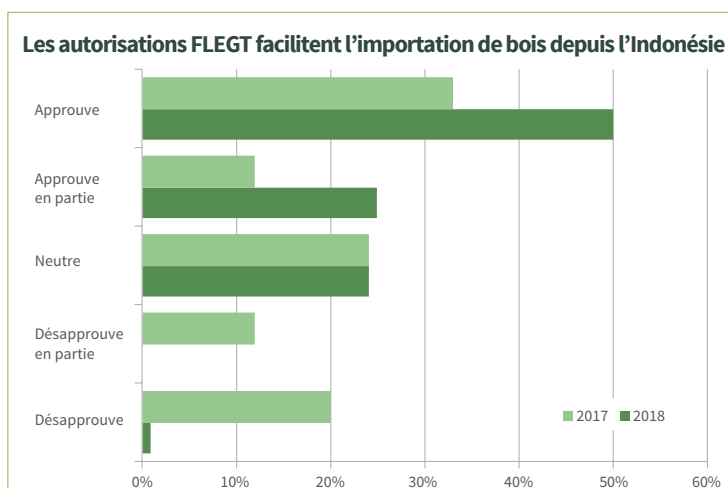


Figure 2: Perceptions des acteurs du commerce de l'UE à l'égard de l'importation de bois sous autorisation FLEGT

Source: Enquêtes SIM sur le commerce dans l'UE de 2017 et 2018

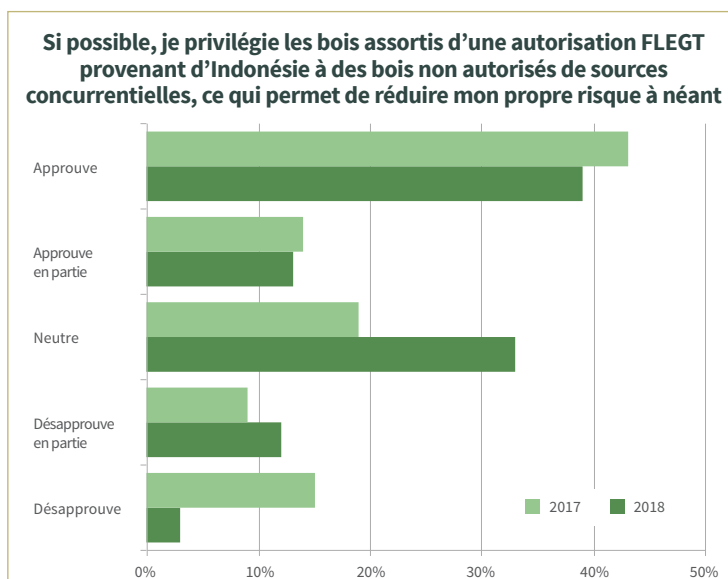


Figure 3: Perceptions des acteurs du commerce de l'UE à l'égard de l'importation de bois sous autorisation FLEGT

Source: Enquêtes SIM sur le commerce dans l'UE de 2017 et 2018

Enquête 2018 du commerce du bois dans l'UE: la perception des pays partenaires d'un APV

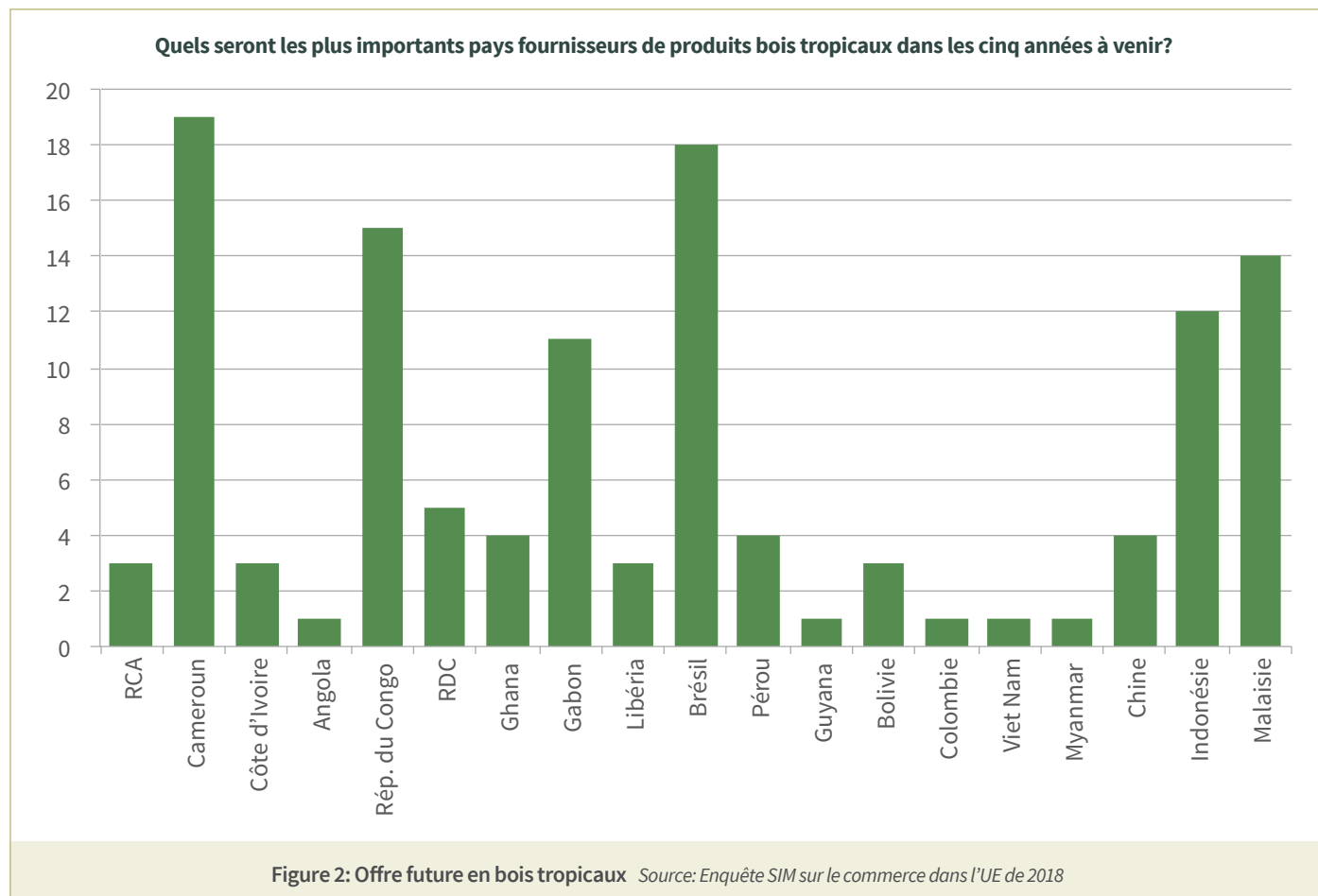
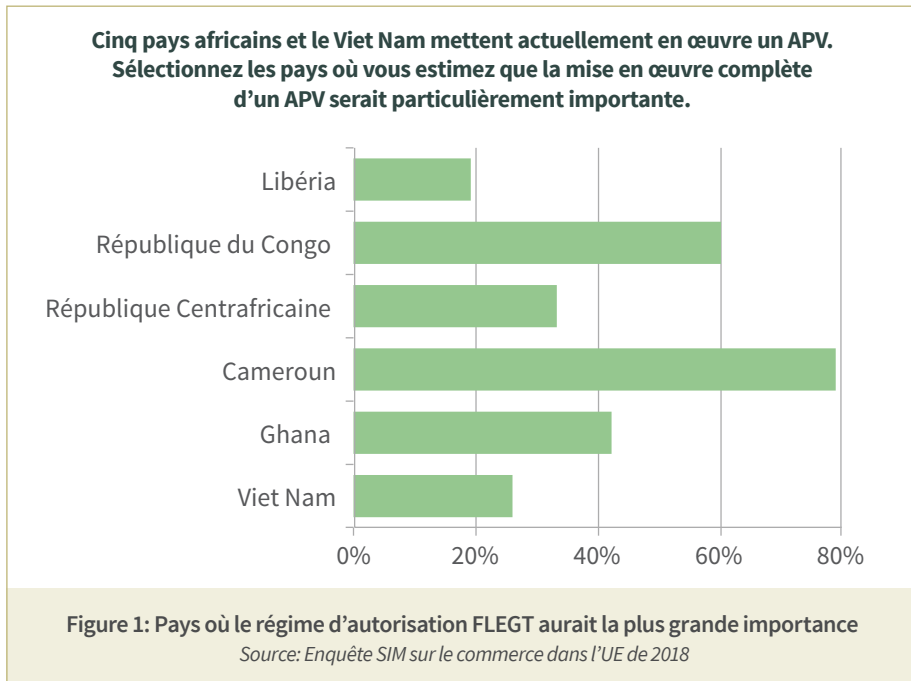
En 2017, l'enquête SIM sur le commerce dans l'UE avait demandé aux répondants de noter, sur la base d'une série d'indicateurs – tels que gamme de produits, qualité, délais de livraison et prix –, la compétitivité des pays où un accord de partenariat volontaire (APV) et un régime d'autorisation FLEGT (plan d'application de l'UE relatif aux réglementations forestières, à la gouvernance et aux échanges commerciaux) sont en œuvre. Les résultats figurent dans la 4e partie du **Rapport annuel 2017 du SIM (en anglais)**. Cet exercice n'a pas été répété en 2018, dans la mesure où aucune évolution majeure n'était à prévoir en un laps de temps aussi court. Ce classement sera toutefois repris et élargi dans le cadre de notre enquête de 2019.

Pour l'édition 2018 de notre enquête, plutôt que d'examiner directement les indicateurs de compétitivité, nous avons soumis une série de questions ayant trait à la facilité d'obtenir des informations pour satisfaire aux exigences du RBUE en matière de diligence raisonnée dans les pays partenaires d'un APV, comparés à d'autres grands pays fournisseurs de bois (tropicaux). Nous avons également

demandé aux répondants d'indiquer les pays mettant en œuvre un APV où il serait particulièrement important pour eux qu'un régime d'autorisation FLEGT soit en place. Et troisièmement, les sondés avaient été invités à évaluer quels

pays seraient susceptibles de devenir les plus importants fournisseurs de bois tropicaux sur les marchés de l'UE au cours des cinq années à venir.

La question de l'enquête portant sur la pertinence, pour les marchés de l'UE, des



pays mettant en œuvre un APV (figure 1) a ses limites, notamment s'agissant du Viet Nam. Le Viet Nam alimente en effet les marchés de l'UE essentiellement en meubles, produit pour lequel les fournisseurs étaient de manière générale peu représentés dans l'enquête SIM sur le commerce de 2018 puisqu'ils avaient été sondés séparément, dans le cadre de **l'Étude exploratoire du mécanisme SIM sur le secteur du meuble**.

Eu égard aux pays africains fournisseurs de bois tropicaux, les répondants à l'enquête ont dit espérer que des bois porteurs d'une autorisation FLEGT seraient disponibles, au Cameroun et en République du Congo notamment. Plus de 40 pour cent des répondants ont également indiqué que le démarrage des autorisations FLEGT au Ghana serait pour eux particulièrement important.

Le Cameroun a également été cité au nombre des pays fournisseurs de bois tropicaux qui seraient, a-t-on jugé, importants pour les marchés de l'UE dans les cinq années à venir (figure 2), suivi du Brésil, de la République du Congo, de la Malaisie, de l'Indonésie et du Gabon. Le fait que le Viet Nam se retrouve en bas du classement peut, ici aussi, être attribué à l'absence d'entrevues avec le secteur du meuble.

Certains répondants ont été d'avis qu'ils rencontreraient des difficultés croissantes pour s'approvisionner en bois tropicaux. Au nombre des principales raisons invoquées, on relèvera la concurrence acharnée et grandissante de la Chine et d'autres pays d'Asie, les tendances démographiques et la hausse de la consommation intérieure de bois qui devrait en résulter, notamment dans les pays fournisseurs africains, auxquelles s'ajoute le fait que les Européens sont devenus des clients «embêtants» en raison des exigences de leur RBUE.

En outre, les limites au développement d'infrastructures ainsi que l'instabilité politique et les conflits ont été cités au nombre des facteurs ayant un retentissement sur l'offre en bois, notamment dans les pays africains. Certains répondants ont observé qu'ils se tournaient de manière grandissante vers les fournisseurs d'Amérique du Sud – y compris la Bolivie, le Pérou, le Guyana et la Colombie –, en sus du Brésil. De manière générale, l'Indonésie et la Malaisie resteraient selon eux d'importantes sources d'approvisionnement.

Afin de déterminer dans quelle mesure les acheteurs européens éprouvent des difficultés à se fournir en bois (tropicaux) chez les pays partenaires d'un APV et autres principaux pays fournisseurs, notre enquête de 2018 avait demandé aux répondants de préciser le niveau de difficulté qu'ils rencontraient dans chacun de ces pays pour obtenir des informations permettant de prouver la légalité des bois.

Dans quelle mesure est-il difficile d'obtenir dans les pays africains partenaires d'un APV des informations étayant la conformité des produits bois à la législation applicable au titre du RBUE?

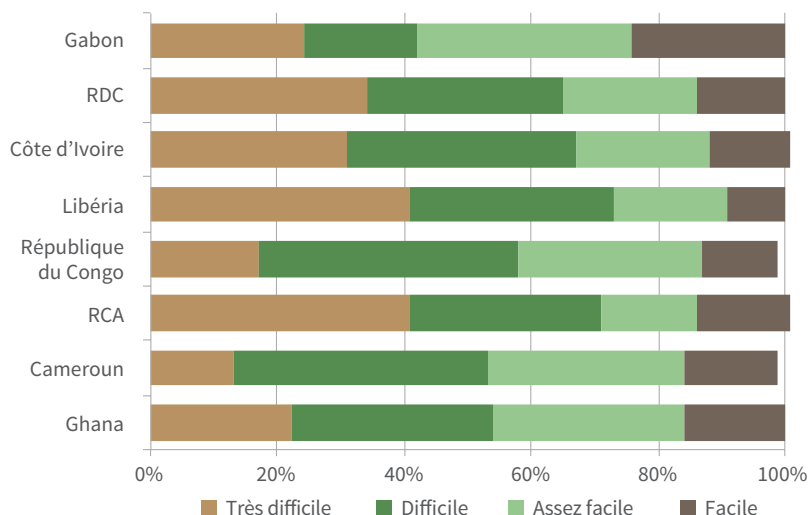


Figure 3: Exercer la diligence raisonnée au titre du RBUE auprès des pays africains partenaires d'un APV Source: Enquête SIM sur le commerce dans l'UE de 2018 (chiffres arrondis)

Dans quelle mesure est-il difficile d'obtenir dans les pays suivants des informations étayant la conformité des produits bois à la législation applicable au titre du RBUE?

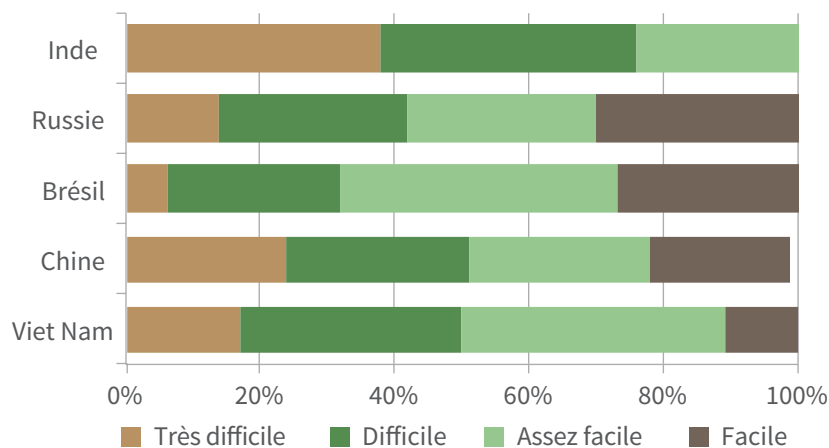


Figure 4: Exercer la diligence raisonnée au titre du RBUE

Source: Enquête SIM sur le commerce de 2018 (chiffres arrondis)

La Russie a été incluse dans ce classement étant donné que le contreplaqué de bouleau russe avait été fréquemment cité dans l'enquête 2017 comme substitut aux produits du contreplaqué en bois tropicaux.

En ce qui concerne les pays africains partenaires d'un APV, il est ressorti de notre enquête que le Gabon était le pays où les correspondants pouvaient le plus aisément obtenir des informations permettant d'étayer la conformité au RBUE, suivi du Cameroun et du Ghana (figure 3). Il a été estimé que le Libéria et la République centrafricaine étaient les plus difficiles.

À titre de comparaison, la même question a été soumise aux répondants concernant les pays suivants:

Viet Nam, Brésil, Chine, Inde et Russie (figure 4). L'Inde s'est avérée être le fournisseur le plus difficile, selon les répondants à l'enquête, des preuves fiables de la légalité y étant encore plus compliquées à obtenir qu'au Libéria ou en République centrafricaine. **Ce point est particulièrement intéressant, sachant que les importations européennes de meubles en provenance de l'Inde, et en particulier de meubles en bois, ont augmenté très rapidement au cours des deux années passées.**

S'agissant d'obtenir des preuves de la légalité des bois, le Brésil, la Russie et la Chine ont été estimés être les pays les moins difficiles, le Viet Nam se classant à un niveau peu ou prou comparable à celui du Gabon.

La notoriété du FLEGT reste faible dans la promotion et le marketing de la certification

Dans la dernière étude du Mécanisme de surveillance indépendante du marché (SIM) sur la promotion du bois dans l'Union européenne (UE), il est ressorti que le secteur européen des bois et produits dérivés avait intensifié le niveau de ses activités de marketing et de publicité, et accru la clarté, la cohérence et l'efficacité de sa communication ces dernières années. Il a en effet mis au point une série de programmes et de campagnes d'envergure nationale ou internationale. Plus particulièrement, il a axé sa promotion et sa communication sur la performance environnementale du bois, prenant acte du fait que ses principaux marchés, notamment celui de la construction, mais aussi les décideurs publics, sont de mieux en mieux sensibilisés et informés, leur préoccupation étant plus que jamais de s'attaquer sans attendre à la problématique du changement climatique.

En conséquence, ces campagnes incorporent les dernières constatations sur le plan des avantages qu'offre le bois en termes de carbone et d'atténuation du changement climatique, de performance de l'analyse de son cycle de vie au regard de celle de matériaux concurrents fabriqués de la main de l'homme, sans oublier le rôle potentiel que ce matériau est susceptible de jouer dans le développement d'une bio-économie de type circulaire. Sont également mis en avant le caractère renouvelable et durable du bois ainsi que le rôle que la gestion durable des forêts pourrait jouer en vue de maintenir la ressource forestière, avec les gains que cela implique sur le plan du carbone et de la biodiversité. À cet égard, l'accent est ici fortement mis sur la certification des forêts et de la chaîne de contrôle par une tierce partie, laquelle sert d'assurance que le bois a été récolté suivant des pratiques durables.

Si les fédérations du commerce du bois en Europe sont impliquées dans ces campagnes de promotions élargies, elles font aussi toutefois passer leur message par le biais de leurs propres canaux de communication. Elles mènent ainsi leurs propres campagnes en mettant en avant les efforts que fait la filière forêt-bois pour assurer la légalité des bois qui sont mis sur le marché européen et lutter contre l'exploitation forestière illicite, l'élément pivot ici étant le Règlement sur le bois de l'UE (RBUE) et l'exercice de la diligence raisonnée qui lui est associé.

En ce qui concerne la promotion du FLEGT (Plan d'application de l'UE

relatif aux réglementations forestières, à la gouvernance et aux échanges commerciaux) et de son régime d'autorisation, l'Instrument FLEGT de l'Institut forestier européen (IFE) dispose d'un pôle central de communication, qui continue de peaufiner son contenu, sa stratégie et son travail de sensibilisation. On notera dans ce contexte que la Fédération britannique du commerce du bois (TTF) a organisé une exposition exclusivement consacrée au FLEGT, qu'une initiative du Royaume-Uni lancée en appui au développement de stratégies indonésiennes de marketing du FLEGT est en cours et que d'autres fédérations du commerce font un réel travail de communication factuelle sur le FLEGT.

Toutefois, en dehors de cela, force est de constater que la promotion et le marketing de la filière bois ne mettent guère en avant le FLEGT, comparé à la certification par un tiers de l'exploitation durable des forêts. C'est ainsi que les deux grandes campagnes de promotion des bois tropicaux menées en Europe ne préconisent que la certification de la gestion durable comme critère pour la passation de marchés, alors que ces campagnes pourraient contribuer à donner une meilleure image générale des bois tropicaux et n'excluent donc pas de communiquer davantage sur le FLEGT à l'avenir.

De surcroît, dans leurs campagnes consacrées au secteur des forêts et du bois, les organisations non gouvernementales mettent, elles aussi, en exergue la gestion durable et la certification. À noter toutefois que l'on mentionne aussi dans une certaine mesure le FLEGT dans ce secteur et qu'on le défend activement.

Au sein de la filière européenne du bois, certains estiment qu'il est possible d'améliorer la notoriété du FLEGT dans la communication et la promotion, en adoptant une démarche plus globale. Cela implique de mettre davantage l'accent sur ses impacts sociaux, environnementaux et économiques au sens large, mais également de mettre davantage l'accent sur le commerce, avec davantage d'informations sur les produits actuellement disponibles sous licence d'autorisation FLEGT.

Cependant, certains appellent à la prudence sur le réel niveau d'attente de la filière bois et du marché pour une plus grande communication sur FLEGT dans un contexte où l'Indonésie est l'unique pays à délivrer des autorisations FLEGT et où un seul État membre de l'UE



accepte ces autorisations comme preuve de la durabilité et de la légalité dans le cadre de sa politique de marchés publics.

Comme le montre ce rapport, la communication croissante par les fabricants de matériaux concurrents sur leurs bonnes performances environnementales doit également orienter les axes de promotion du matériau bois vers son caractère durable, sa faible empreinte carbone et son impact limité sur le changement climatique.

Les recommandations découlant du rapport comprennent:

- Fournir des supports ciblés en appui aux campagnes de promotion du bois qui sont déjà en cours
- Accroître la demande en autorisations FLEGT et la reconnaissance de celles-ci en appelant les gouvernements des États membres de l'UE à accepter les licences FLEGT sur un pied d'égalité avec les systèmes de certification dans leur politique régissant les marchés publics du bois
- Augmenter la disponibilité de matériaux sous autorisation FLEGT sur le marché de l'UE
- Élaborer des supports qui démontrent de manière crédible les retombées du processus des accords de partenariat volontaire (APV)
- Mener des recherches, consulter largement et clarifier ensuite le statut du régime d'autorisation FLEGT comparé à la certification par une tierce partie
- Habilitier les pays signataires d'un APV à diriger le processus de communication des retombées de leur APV.

L'étude est basée sur une série d'interviews et une étude documentaire qui ont été conduits durant le printemps 2019. Vingt-cinq entretiens au total ont été ainsi menés à travers plusieurs États membres de l'Union européenne et divers points de vue ont été sondés, notamment ceux de responsables des campagnes de promotion du bois, de fédérations du commerce du bois, d'organisations de la société civile, d'entreprises ainsi que d'autres observateurs de la filière forêt-bois.