



Actualités du SIM

Automne 2018

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

Dans ce numéro

- 01 L'actualité des projets
- 12 L'actualité des politiques
- 13 L'actualité du marché
- 15 Gros plan sur un pays : l'Indonésie

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@flegtimm.eu).



www.flegtimm.eu

L'actualité des PROJETS

“Les partenaires APV dans le commerce du bois de l'UE” - Publication du rapport SIM 2017

Le projet SIM a publié son rapport annuel “Les partenaires APV dans le commerce du bois de l'UE en 2017”, qui utilise les dernières données pour évaluer l'évolution du positionnement sur le marché des pays partenaires d'un APV dans le commerce international du bois. Etant donné que l'Indonésie a commencé à délivrer des licences en novembre 2016, c'est le premier rapport SIM qui couvre une période durant laquelle le bois sous licence FLEGT était disponible sur le marché de l'UE. C'est également le premier rapport annuel SIM pour lequel SIM a pu accéder à des données exhaustives d'enquête issues d'un réseau au complet de correspondants pays dans les sept pays de l'UE représentant les ventes en gros (soit plus de 90% des ventes) des importations de l'UE en bois tropicaux et produits dérivés en provenance des pays partenaires d'un APV.

Le rapport SIM peut être téléchargé ici.

Ce rapport montre que la valeur du commerce mondial de produits en bois tropical a augmenté de 5%, pour atteindre 34,4 milliards de dollars US en 2017, inversant ainsi la tendance à la baisse constatée entre 2014 et 2016. Les importations de produits en bois tropicaux ont regagné du terrain en Chine, ont continué à progresser en Amérique du Nord, sont restés stables en Asie du Nord-Est, et ont légèrement diminué dans l'UE et en Inde.

En 2017, la part cumulée des 15 pays partenaires d'un APV dans le commerce mondial des produits de bois tropicaux était de 79,1%, légèrement en baisse par rapport aux 79,4% de l'année précédente.

Selon le rapport SIM, les perspectives du marché de l'UE étaient en général positives en 2017, avec une tendance à la hausse au cours de l'année pour le PIB de la plupart des pays, et les secteurs de la construction et de la fabrication de produits en bois. Cependant, le rythme de croissance du marché a été lent, au regard des signes indiquant que le bois perdait des parts de marché au profit d'alternatives non ligneuses dans plusieurs secteurs d'utilisation finale.

Une part croissante dans un marché en déclin

Les importations de produits bois de l'UE en provenance d'Indonésie se sont mieux comportées que les importations d'autres pays tropicaux en 2017, leur valeur globale ayant légèrement augmenté et représentant une part plus importante des importations tropicales totales. Cependant, les principaux bénéficiaires de la lente augmentation de la demande totale de bois de l'UE en 2017 ont été davantage les fournisseurs nationaux et européens que les fournisseurs tropicaux, dont la part globale de marché a continué à baisser.

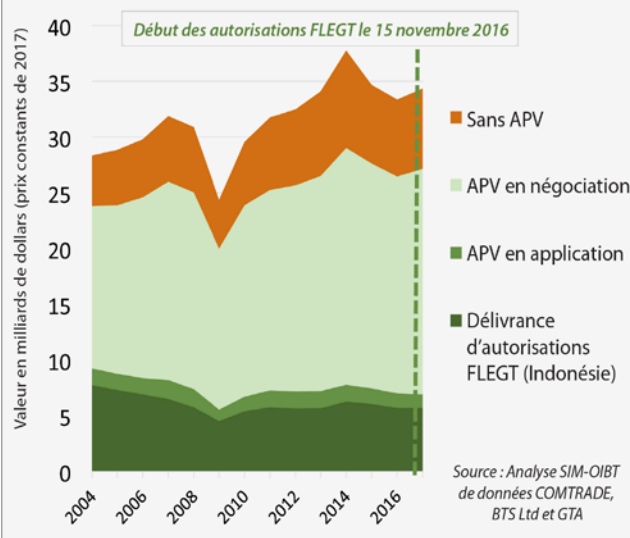
La diminution de la part de marché dans l'UE des producteurs tropicaux au cours de l'année 2017 s'explique en partie par l'offre, les producteurs s'étant davantage concentrés sur l'approvisionnement de la Chine et des autres marchés émergents, ainsi que de l'Amérique du Nord. Les problèmes d'approvisionnement ont été aggravés dans l'UE, les acheteurs continuant de dépendre fortement d'un nombre limité d'essences de bois et d'un nombre réduit d'entreprises exportatrices sous les tropiques, pour mieux gérer le risque à la fois réglementaire et réputationnel, en particulier lié au RBUE.

Les enquêtes SIM menées auprès des négociants en 2017 ont également souligné la compétitivité de l'Indonésie par rapport à la plupart des autres pays tropicaux fournisseurs du marché de l'UE. Les enquêtes ont montré que les exportateurs indonésiens accordaient une grande importance aux autorisations FLEGT, la plupart estimant que le processus avait facilité l'exportation vers l'UE.

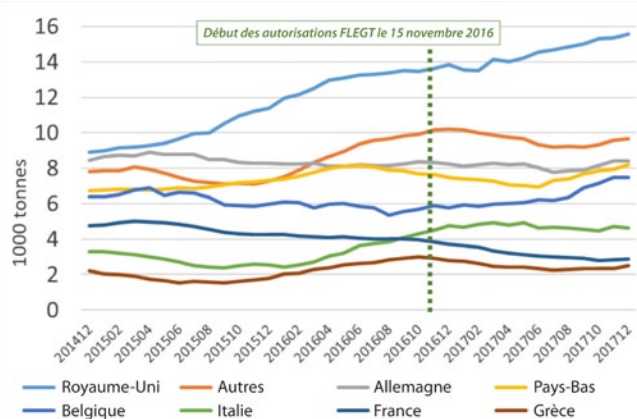
La délivrance de licences FLEGT simplifie les importations

Une majorité d'importateurs de l'UE a convenu que, malgré quelques problèmes au début, la délivrance d'autorisations FLEGT a simplifié les procédures d'importation et les a aidés à se conformer au RBUE, à un moment où des signes clairs d'une application de plus en plus rigoureuse du RBUE dans l'UE sont apparus. Environ 40% des répondants de l'UE ont déclaré qu'ils seraient prêts à payer des prix premium pour

Graphique 1 : Commerce mondial des bois tropicaux par statut APV entre 2004 et 2017



Graphique 2 : Tonnage des importations de bois et de produits bois d'Indonésie par destination dans l'UE28 sur une moyenne glissante sur 12 mois - janvier 2015 à décembre 2017



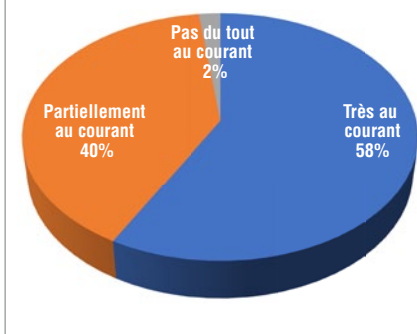
du bois sous licence FLEGT, mais en général pas au-delà de 5% maximum. Le sentiment qu'ont certains importateurs que les licences FLEGT ne sont guère plus qu'une assurance de légalité, attendue de toute façon par le marché, est un facteur qui limite la volonté de payer un premium.

L'analyse détaillée des statistiques commerciales du rapport montre que la performance des produits bois indonésien sur le marché de l'UE, immédiatement après les autorisations FLEGT, a été variable. Il n'y a pas eu d'augmentation des importations dans les secteurs à haute valeur ajoutée comme le meuble et la menuiserie. Ce qui s'explique en partie par les fluctuations des taux de change - l'euro est tombé à son plus bas niveau en 14 ans par rapport au dollar américain le mois où les premières licences ont été attribuées.

Le rapport souligne également que l'attente d'une augmentation rapide des ventes immédiatement après la délivrance des licences peut avoir été exagérée dans des secteurs tels que le meuble et la menuiserie, où les spécificités environnementales des produits bois indonésiens ont constitué des obstacles à la compétitivité moins importants que d'autres problématiques telles que les coûts relatifs de la main-d'œuvre, la logistique, l'efficacité de la transformation, l'innovation et le marketing.

En revanche, les importations de l'UE en produits indonésiens de moindre valeur, tels que les terrasses et le contreplaqué, des produits indonésiens bien connus des importateurs de l'UE et déjà privilégiés pour leur solide performance technique - ont connu une reprise assez significative en 2017.

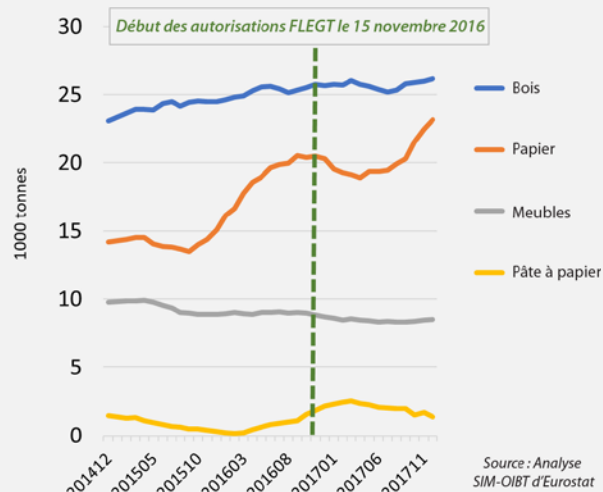
Graphique 4 : Quel est votre niveau de connaissance du processus APV FLEGT et de sa signification ?



La clé est une communication claire

Le rapport se termine par une série de recommandations visant à tirer parti des opportunités de marché offertes par les licences FLEGT. Il souligne en particulier la nécessité de mettre en place des activités de communication, avec des messages ciblés destinés à des utilisateurs spécifiques, un dialogue plus étroit avec le secteur privé et le développement d'outils spécialement conçus pour améliorer la communication entre entreprises (B to B). Les outils de communication doivent séduire et toucher un public cible large dans l'UE, comprenant les détaillants, les architectes et les prescripteurs, par

Graphique 3 : Tonnage des importations de produits bois d'Indonésie dans l'UE28 par groupe de produits sur une moyenne glissante sur 12 mois - janvier 2015 à décembre 2017



exemple, et pas seulement les opérateurs (tels que définis dans le RBUE).

Le rapport observe que le processus étant long et souvent complexe, il faut davantage communiquer sur les différentes étapes de la mise en œuvre de l'APV et sur les processus de transformation engagés dans les pays partenaires de l'APV. Dans le contexte de la promotion des bois tropicaux en Europe et des politiques d'achat des entreprises axées sur la "durabilité", le rapport souligne la nécessité de fournir des explications et de susciter une prise de conscience sur la manière dont les APV FLEGT contribuent à la durabilité environnementale, sociale et économique. Il faut placer cet enjeu dans le contexte plus large d'un débat sur la façon de parvenir à une meilleure gestion durable des ressources forestières dans les pays tropicaux.

Enfin, le rapport note que si la licence FLEGT est une reconnaissance crédible et un fondement essentiel du développement du marché dans l'UE, il est peu probable qu'elle permette d'accroître de manière significative ou durable la part de marché de manière isolée. Les produits bois importés, pas seulement des tropiques, se débattent face à la concurrence des fournisseurs nationaux et des substituts non ligneux dans l'UE. Il faut que tous les acteurs évitent de susciter des attentes de gains immédiats sur le marché de ce qui se définit davantage comme un processus de transformation du marché sur le long terme. Les partenaires FLEGT doivent aussi tenir compte de l'adéquation des licences FLEGT à leur industrie plus large du bois et à leur stratégie de développement à l'export.

Retour sur le FLEGT lors de la consultation SIM sur le commerce à Berlin

Le rôle du Suivi Indépendant du Marché est d'utiliser une combinaison d'analyse des flux commerciaux et d'études de marché pour suivre les impacts du bois et des produits bois sous licence FLEGT sur le marché. L'aspect études de marché était au cœur de sa consultation sur le commerce à Berlin en novembre.

Encore plus que pour les consultations précédentes à Londres et à Nantes, et en réponse aux commentaires sur ces événements, l'accent a été mis sur la contribution des représentants et sur l'échange avec eux. Des présentations concises sur les tendances et les influences du marché, et sur les questions de légalité et de durabilité du bois, ont constitué les points de départ des ateliers des représentants sur les sujets clés.

"Cet événement est centré sur vos échanges et vos retours, qui seront relayés pour guider la future élaboration des politiques", a rappelé Sarah Storck, consultante principale SIM. "Il s'agit d'ajouter un

aspect qualitatif à la discussion FLEGT, en vous concentrant sur les problématiques que vous souhaitez aborder et sur votre point de vue sur les risques, les défis et les débouchés dans le commerce des bois tropicaux."

La consultation a eu lieu à la maison des associations (Verbandshaus) à Berlin avec le soutien de la Fédération allemande du commerce du bois GD Holz, au lendemain de sa réunion de branches.

La participation a été plus faible qu'aux consultations précédentes et Mme Storck a demandé si cela pouvait en partie s'expliquer par ce qui a été décrit



Le débat a été animé et varié

comme "une lassitude du FLEGT" ou une frustration liée au processus.

"C'est une chose sur laquelle nous pourrions nous pencher pour guider la discussion sur ces sujets". La participation et le niveau de contribution des délégués à Berlin laissait toutefois supposer, a commenté un participant, que "dans le bon forum, ces sujets suscitent un réel intérêt".

Un large éventail de représentants du secteur bois

Bien que l'événement n'ait accueilli aucune entreprise d'utilisation finale ni aucun détaillant, les participants représentaient un large éventail du secteur du bois et des intérêts et points de vue associés. Outre les opérateurs et les négociants, ils comprenaient des représentants de l'Autorité compétente allemande BLE, de GD Holz, du conseil en environnement, du monde universitaire, du dispositif FLEGT EFI et d'autres agences.

Les entreprises du bois couvraient également une bonne gamme de segments de produits et de marchés. Parmi elles se trouvaient les principaux importateurs du marché des produits tropicaux pour le bois scié, le contreplaqué et les produits en bois massif, y compris le platelage. En identifiant leurs principaux secteurs clients, ceux-ci ont recensé d'autres importateurs, négociants, grossistes, menuisiers, charpentiers et fabricants de revêtements de sol, y compris des grands noms de l'industrie européenne.



Les participants ont été invités à classer les facteurs clés qui façonnent le marché

La diversité des représentants a été soulignée par la suite lorsque l'animateur de l'événement, Andrew Escott, du Forum mondial du bois (GTF), leur a demandé d'identifier les principaux "Influenceurs du marché". Entre autres, ils ont cité les acheteurs privés, les secteurs du design et de la mode, les architectes, les ingénieurs et les autres prescripteurs, ainsi que l'opinion publique et les ONG activistes.

La perte de la part de l'Europe dans le marché tropical

L'analyste SIM sur le commerce, Rupert Oliver, a ouvert les discussions en présentant les dernières tendances et dynamiques du secteur européen du bois tropical, et la capacité de l'initiative FLEGT à façonner le marché dans le futur, en donnant un aperçu des évolutions du marché au cours des 15 dernières années. Le principal changement survenu au cours de cette période a été la perte de la part de l'Europe dans le commerce mondial du bois tropical, qui est passée de 34% en 2004 à 20% en 2014, alors que, à l'exception d'une reprise en 2015, elle s'était à peu près maintenue jusqu'à là.

Au départ, les fournisseurs de bois tropicaux ont perdu leur part de marché au profit de fournisseurs chinois, mais plus récemment cette perte s'est faite au profit de fournisseurs venant de pays européens, à la fois à l'intérieur et en-dehors de l'UE, et en Amérique du Nord.

L'enjeu, a expliqué M. Olivier, était d'évaluer le potentiel de la plateforme FLEGT pour restaurer la part de l'Europe et son influence dans le marché tropical.

"Manifestement les perspectives susceptibles de faire évoluer le marché sont bonnes", a-t-il ajouté, "l'Indonésie et d'autres pays engagés dans le processus FLEGT représentant 75% des importations tropicales européennes.

Les représentants se sont montrés sceptiques quant aux perspectives de ramener la part de l'Europe aux niveaux d'avant. Le consensus était plutôt que "tout ce qui est parti est parti", du moins à court et moyen terme, en raison de l'interaction de facteurs ayant conduit à une contraction des ventes.

Le dynamisme de FLEGT sur le marché

A plus long terme, FLEGT est considéré comme ayant le potentiel pour, si ce n'est arrêter, du moins ralentir le décrochage du commerce des bois tropicaux en Europe. Cependant, jusqu'à ce que davantage de pays passent plus rapidement dans le processus APV et commencent à octroyer des autorisations FLEGT pour

augmenter les volumes et la variété des produits sous licence, les représentants ont indiqué qu'ils avaient peu de chances de retrouver un poids significatif sur le marché. "Le problème, c'est qu'en parallèle, d'autres pays en cours d'APV ou en prospection surveillent les ventes du bois indonésien sous licence", a remarqué un participant. "Ils veulent constater un retour sur investissement [FLEGT]".

La reconnaissance de la politique de marchés publics a également été considérée comme essentielle pour que le bois sous licence FLEGT soit mieux accepté sur le marché de l'UE. Un délégué a ainsi raconté que sa société avait été fournisseur pour un projet de construction de l'UE, dans lequel c'était du bois FSC qui avait été spécifié, et non du bois sous licence FLEGT. "Les gouvernements doivent orienter le marché", ont conclu les représentants. Vous pouvez retrouver l'analyse détaillée de l'atelier 1 de Berlin "discussion sur les facteurs de déclin et sur les opportunités pour les bois tropicaux en Europe" en page 4.

L'atelier suivant portait sur la dynamique du marché des bois tropicaux : décisions d'achat, facteurs de risques commerciaux et attentes des clients. Les discussions ont également couvert la communication et la promotion du FLEGT.

M. Escott a demandé aux participants de faire la liste des critères principaux pour choisir des fournisseurs ou trouver un nouveau produit. Ceux-ci ont convenu que les premières préoccupations étaient les aspects pratiques : les fournisseurs peuvent-ils répondre au cahier des charges du produit et livrer dans les délais et avec la qualité requise ?

Le principal risque cité en matière d'achats a été la transaction, à savoir la possibilité de garantir un paiement anticipé. Mais le risque réputationnel lié à l'importation illégale ou non durable du bois est également apparu comme important. Le RBUE, et, dans une moindre mesure, les licences FLEGT, étant donné que seule l'Indonésie peut en émettre, ont été considérés comme un moyen de minimiser ce risque.

Communiquer sur l'initiative FLEGT

S'agissant des attentes des clients, les délégués ont observé que le prix restait une considération primordiale et que la légalité de l'approvisionnement était inévitable. Dans une discussion menée par Tom ter Horst, du dispositif EFI FLEGT, les délégués ont abordé la question des sources d'information sur la durabilité et la légalité de l'approvisionnement, et l'initiative FLEGT. Ils ont estimé qu'il était possible de développer la communication pour cette dernière, particulièrement pour faire connaître les impacts plus larges du FLEGT.

Le correspondant britannique Mike Jeffree a décrit un projet de rapport SIM destiné à examiner dans quelle mesure les programmes et campagnes de communication et de marketing sur le bois générique européen font référence à FLEGT, et son potentiel de développement. Il a indiqué que jusqu'à présent, seule une initiative de promotion s'était concentrée sur le FLEGT de manière approfondie. Il a demandé aux délégués de donner leur point de vue sur les moyens de renforcer sa visibilité. Certains ont déclaré que la combinaison des autorisations FLEGT et de la certification constituait un outil de marketing potentiellement puissant. D'autres ont préconisé de mettre davantage l'accent sur les "bénéfices sur le terrain" du FLEGT dans les pays fournisseurs. Retrouvez plus de détails sur l'atelier 2 en page 5.

FLEGT, durabilité et approvisionnement

Le dernier atelier était axé sur le FLEGT et la durabilité. Il a commencé par une présentation du correspondant allemand SIM, Gunther Hentschel, sur la façon dont le bois d'Indonésie sous licence FLEGT s'appuyait sur la certification de durabilité, y compris dans le programme PHPL du pays.

M. Hentschel a demandé aux délégués s'ils voyaient les licences FLEGT comme un élément déstabilisateur ou complémentaire par rapport à la certification. L'un

d'eux a répondu qu'en Indonésie ils semblaient fonctionner en tandem avec succès.

George White, du Forum Mondial du Bois (GTF), a clôturé la consultation par un rapport préliminaire sur son étude SIM sur la politique européenne d'approvisionnement, ses définitions du bois durable et sa reconnaissance du FLEGT.

Les différentes politiques d'achat des secteurs public et privé et le nombre d'"influenceurs" potentiels en matière d'achats, a-t-il précisé, ont créé un "réseau politique complexe".

Son passage en revue de plus de 60 politiques d'achat de bois a révélé que 40% d'entre elles mentionnaient le FLEGT et 71% soutenaient la certification, tandis que, sur 20 politiques du secteur privé ayant fait l'objet d'une analyse plus approfondie, 13 couvraient la légalité, mais deux seulement mentionnaient spécifiquement la licence FLEGT.

"Les premières conclusions indiquent que le FLEGT peut devenir un outil plus important pour le B to B, mais actuellement le soutien de la politique [d'approvisionnement] est variable", a-t-il précisé.

Voir page 6 pour plus de détails.

Risques et opportunités – les facteurs du marché européen des bois tropicaux

La partie principale de la consultation SIM sur le commerce à Berlin s'est ouverte par un atelier sur les tendances du commerce des bois tropicaux dans l'UE. Le principal objectif de l'atelier était d'échanger avec les représentants du secteur privé sur les facteurs du déclin du marché et les opportunités à venir pour les bois tropicaux en Europe.

Une brève présentation de Rupert Oliver, analyste SIM sur le commerce, a ouvert le débat en résumant les tendances récentes du commerce mondial des bois tropicaux et l'évolution de la position de l'UE dans l'environnement commercial mondial. Comme le montre le graphique 1, l'UE était encore le marché le plus important pour les produits en bois tropicaux dans le monde en 2007, mais elle est tombée depuis à la quatrième place, loin derrière la Chine, l'Amérique du Nord et l'Asie du Nord-Est.

Cependant, il a également été noté que, pour exploiter pleinement le potentiel des licences FLEGT, davantage de pays devaient franchir le pas. Il a été remarqué qu'un pays fournissant des marchandises sous licence FLEGT vers l'UE ne suffisait pas pour accroître la notoriété et façonner les tendances du marché et de l'investissement.

Sur la base de recherches antérieures, SIM avait identifié neuf facteurs potentiels du déclin du bois tropical sur les marchés européens (graphique 2). Ceux-ci avaient déjà été inclus dans l'évaluation en fonction de leur pertinence dans l'enquête SIM sur le commerce 2018. Lors de la consultation sur le commerce de Berlin, pour la première fois les facteurs "Règlement bois de l'UE (RBUE)" et "qualité en baisse" ont été ajoutés; tous deux étaient ressortis de l'analyse SIM 2017 et des résultats de l'étude de marché 2018.

Les participants à la consultation sur le commerce ont été invités à évaluer les facteurs du marché selon leur pertinence en plaçant des gommettes sur les facteurs les plus importants. Il leur a également été proposé d'ajouter d'autres facteurs, s'il y avait lieu.

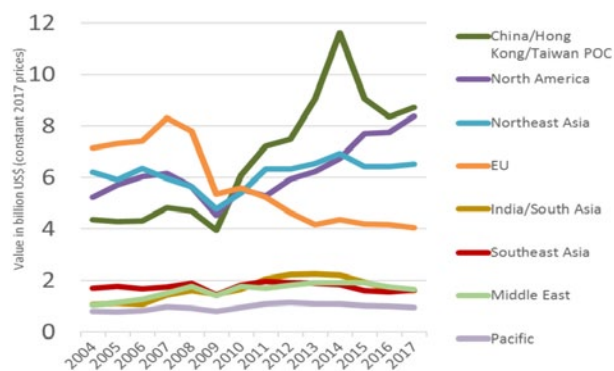
À l'exception de la "qualité en baisse", tous les facteurs ont été considérés comme pertinents dans la tendance à la baisse des importations de bois tropicaux dans l'UE au cours de la dernière décennie. Aucun facteur supplémentaire n'a été identifié.

Le classement réalisé lors de la consultation allemande sur le commerce diffère seulement légèrement de celui effectué dans le cadre de l'enquête SIM sur le commerce de l'UE en 2018 dans les sept pays européens consommateurs de bois tropicaux. Le facteur "substitution



Participants faisant la liste des opportunités pour les bois tropicaux

Graphique 1 : Commerce mondial des produits en bois tropical par région d'importation

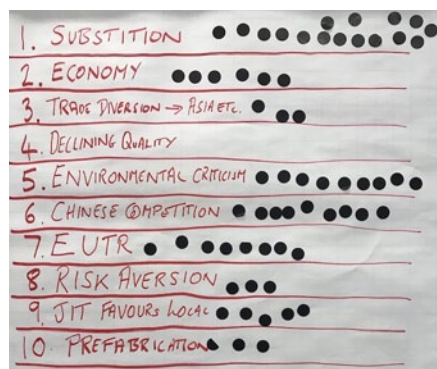


Source: analyse SIM de GTA

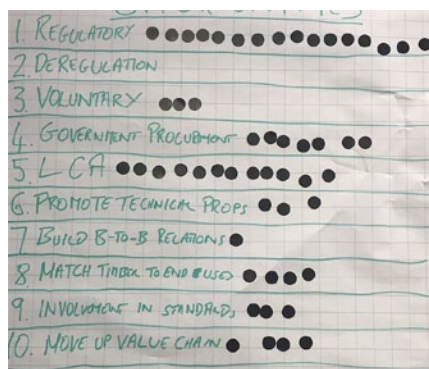
Graphique 2 : Facteurs du déclin du commerce des bois tropicaux dans l'UE



Source : analyse SIM 2017



Classement par les délégués des facteurs du déclin du marché des bois tropicaux (à gauche) et des opportunités pour les marchés européens des bois tropicaux - Consultation SIM sur le commerce à Berlin



États membres de l'UE comme double preuve de la légalité et de la durabilité.

Dans l'ensemble, les participants aux consultations sur le commerce s'attendaient à une stagnation du marché des bois tropicaux de l'UE à son niveau bas actuel, à court et moyen terme. Cependant, certains participants ont envisagé des opportunités à plus long terme pour le bois tropical, en misant sur ses qualités environnementales. Ces opportunités ont été considérées comme dépendant du futur soutien lié à la mise en place de politiques, ainsi qu'à la perception du public sur les bois tropicaux.

Le classement des opportunités a été réalisé pour la première fois à Berlin, mais il sera dorénavant intégré aux consultations sur le commerce et aux enquêtes.

Recommandations :

- Il faut poursuivre l'application efficace et cohérente du RBUE et la soutenir avec des livraisons de bois tropical sous licence FLEGT d'un plus grand nombre de pays.
- La mise en place d'approches réglementaires similaires dans des pays comme la Chine pourraient créer une situation plus équitable et redonner aux opérateurs européens de la compétitivité s'agissant de l'accès aux matières.
- Le bois sous licence FLEGT devrait être accepté comme preuve de légalité et de durabilité dans les politiques de marchés publics des États membres de l'UE.
- La promotion des bois tropicaux devrait mettre en avant leurs avantages environnementaux.
- Il faut élaborer des stratégies pour changer la perception du grand public sur les bois tropicaux, par exemple via une coopération plus étroite avec les ONG.

par le bois tempéré et les composites "a également été identifié comme le plus important par l'enquête sur le commerce 2018. Par contre, cette enquête multi-pays a placé la crise économique et ses conséquences au deuxième rang, suivies du "détournement des fournitures vers d'autres marchés", puis des "a priori environnementaux et du marketing non coordonné" et de la "concurrence de la Chine". Le RBUE n'a pas encore été intégré en tant que facteur dans l'enquête de 2018 sur le commerce, mais ce sera le cas dans les enquêtes et les consultations commerciales ultérieures, car il est apparu comme un facteur de plus en plus pertinent sur l'année dernière.

Les participants à Berlin ont également été invités à classer une série d'opportunités potentielles identifiées par SIM pour le commerce du bois tropical dans l'UE et à échanger sur leurs attentes commerciales.

Deux facteurs sont ressortis comme les opportunités les plus fortes, et de loin, dans le classement : "la réglementation" et "l'ACV (Analyse du Cycle de vie)". "La réglementation" signifie "une approche réglementaire entraînant l'augmentation de l'offre de bois tropical sous licence FLEGT, en lien avec une application cohérente et efficace du RBUE pour supprimer le bois illégal". Les participants

à la consultation sur le commerce attendaient de cette stratégie qu'elle apporte des bénéfices sur le long terme au secteur, même s'ils avaient classé le RBUE dans les facteurs de déclin. Presque tous les participants à Berlin ont vu le RBUE comme une bonne approche pour améliorer la crédibilité et la réputation du commerce des bois tropicaux. La consolidation à l'œuvre dans le secteur et la concentration des activités d'importation entre les mains d'un petit nombre d'exportateurs experts, ayant les moyens de garantir que seul du bois légal est importé, ont également été généralement considérées comme une évolution positive. Aucun participant ne s'est prononcé en faveur de la "déréglementation", c'est-à-dire l'abandon du RBUE.

Une deuxième opportunité majeure est apparue dans la mise en évidence et la promotion des avantages environnementaux des bois tropicaux, avec l'appui scientifique de l'analyse du cycle de vie

(ACV). Les négociants ont également appelé au renforcement du soutien réglementaire à travers les politiques d'achat du gouvernement. Pour les bois tropicaux sous licence FLEGT, ils ont demandé instamment leur inclusion dans les politiques de passation des marchés publics des

Décisions d'achat, risque commercial, attentes client et communication FLEGT

Les thèmes de discussions de l'atelier 2 couvraient l'ensemble des facteurs qui jouent un rôle dans toute transaction de bois tropical dans l'UE, et portaient sur la définition d'un contexte favorable à l'adoption par le marché des produits sous licence FLEGT, et sur la pertinence de l'initiative FLEGT au sens large.

Andrew Escott, modérateur de la consultation, a demandé aux délégués de hiérarchiser les éléments clés qui déterminaient leurs décisions d'achat quotidiennes. Ils ont répondu que c'était avant tout des considérations commerciales. En haut de la liste, après avoir vu le prix, il fallait s'assurer que le fournisseur pouvait livrer le produit dans les délais. Ils doivent garantir une qualité et des spécificités techniques constantes. Leur communication et la gestion des relations avec les fournisseurs ont également été considérées comme importantes.

"Selon les fournisseurs et le pays, le seul moyen de rassurer sur tous ces domaines est souvent d'y aller, amener les gens sur le terrain pour qu'ils voient



L'une des discussions de l'atelier de la consultation sur le commerce

comment l'entreprise est installée, qu'ils se rendent compte de la qualité de son outil de transformation etc.", a expliqué un délégué.

C'est seulement une fois que les acheteurs sont rassurés sur tous ces points qu'on peut mettre l'accent sur la chaîne de traçabilité, la certification de durabilité, la vérification de la légalité et la capacité à fournir des informations pour la diligence raisonnée RBUE. "Parfois, ces questions sont abordées en même temps que d'autres problèmes d'approvisionnement, mais elles sont immatérielles

jusqu'à ce que nous sachions que les fournisseurs peuvent livrer le produit que nous voulons, quand nous le voulons, ", a précisé un délégué.

Il a été convenu qu'une licence FLEGT pourrait être un facteur de différenciation entre les fournisseurs pour l'acheteur, mais seulement si les autres critères du produit étaient égaux, un scénario considéré comme improbable au moins jusqu'à ce que les produits sous licence FLEGT soient disponibles dans une plus grande diversité et viennent d'un plus grand nombre de pays.

Classement des facteurs de risque

S'agissant des facteurs de risque, les délégués ont évoqué le risque que de nouveaux fournisseurs soient trop prometteurs sur la qualité et la capacité de production, cette confiance générale étant en contradiction avec le niveau élevé de corruption du pays, tel que mesuré par l'Indice de perception de la corruption, ainsi que le risque financier, tel que la sécurisation des paiements anticipés.

Plus bas sur la liste figuraient le risque d'acheter du bois illégal ou non durable, et ses conséquences sur la réputation. Le RBUE et la certification ont tous deux été considérés comme des moyens d'atténuer ce risque. "Mais l'assurance ultime contre tous ces risques est de développer des relations de longue durée avec les clients et de construire la confiance sur du temps long", a commenté un délégué.

En termes d'attentes client, les délégués ont dit que s'ils étaient parfois interrogés sur les questions environnementales, cela ne faisait généralement pas partie de leurs échanges quotidiens.

"Les clients s'attendent à ce que nous prenions en charge la légalité et les autres problématiques, comme les conditions de travail des fournisseurs et les normes de santé et de sécurité", a précisé un délégué. "La confiance de nos clients réside dans notre marque, et dans ce cadre, la présomption est que nous nous sommes occupés de ces sujets."

Les participants ont observé que la question la plus souvent posée par les clients sur la gestion durable était : "C'est du FSC?, alors que ce qu'on entend généralement par gestion durable, c'est que pour chaque arbre abattu, un arbre est planté, ou que la récolte ne contribue pas à la déforestation. Tous se sont accordés sur cette remarque d'un délégué : "personne ne mentionne les aspects sociaux plus larges liés à l'approvisionnement et à la gestion durable".

Sources d'information sur le FLEGT

Interrogé par Tom ter Horst, du dispositif EFI FLEGT, sur les sources d'information qu'ils utilisaient pour la durabilité et la légalité de l'offre, et s'ils trouvaient que les informations manquaient concernant FLEGT, les délégués ont cité les rapports des ONG et les profils des pays fournisseurs, tels que ceux de NEPCo, BVRio et de l'ATIBT.

À propos du FLEGT, les délégués ont dit qu'ils avaient toutes les informations dont ils avaient besoin pour expliquer son rôle de garantie de la légalité aux clients.

"Mais je pense que la majorité des opérateurs de l'UE serait bien en peine d'expliquer en détail ce qui se cache derrière la licence FLEGT et, plus largement, le processus APV", a remarqué l'un d'eux. "Une synthèse simplifiée serait utile."

La dernière étude SIM examine les programmes de marketing et de communication dans l'UE sur le bois générique national et sur leur façon de faire référence à l'initiative FLEGT.

Capitaliser sur les campagnes marketing

L'auteur et correspondant SIM au Royaume-Uni, Mike Jeffree, a expliqué que la promotion du bois n'avait jamais connu de période plus active, avec un budget combiné de campagnes à travers l'UE se comptant en millions d'euros par an. Celles-ci portent sur différents thèmes, allant du statut du bois considéré comme le seul matériau de fabrication et de construction renouvelable, au rôle de la bonne gestion de la chaîne d'approvisionnement du bois dans le maintien de la forêt et le soutien aux communautés locales.

Les bénéfices carbone du bois sont également de plus en plus mis en avant, ainsi que sa valeur dans le développement d'une économie circulaire ou d'une bioéconomie, et sa performance supérieure dans l'analyse du cycle de vie par rapport aux matériaux faits par l'homme, à forte intensité énergétique.

On aurait pu penser, a ajouté M. Jeffree, que cet axe environnemental de la promotion du bois en Europe allait rendre la prise en compte du FLEGT encore plus probable, d'autant plus que le fait que le processus APV comprend des critères communs avec la certification de durabilité est de plus en plus reconnu. Mais à l'exception du Salon de la Transformation du Bois (Timber Transformer) organisé par la Fédération britannique du commerce du bois cette année, exclusivement axé sur les bénéfices sociaux, environnementaux et économiques du processus d'APV indonésien, la couverture a été minimale.

L'étude SIM va demander aux principales campagnes promotionnelles de l'UE si elles voient des opportunités pour intégrer le message FLEGT, et si non, pourquoi, et aussi quelles informations et quel soutien pourraient faciliter la tâche selon elles.

M. Jeffree a demandé aux délégués s'ils avaient l'impression que dans cette promotion, il faudrait plus insister sur les produits des pays APV, étant donné que, pour reprendre les mots d'un importateur britannique, "les clients achètent des produits, et pas des systèmes de légalité du bois". Il leur a aussi demandé si la communication FLEGT gagnerait en audience si, à l'instar du Salon de la Transformation du Bois, elle se concentrait sur les impacts sociaux, environnementaux et économiques du processus APV.

Un participant a affirmé que le fait de raconter les "histoires humaines" derrière le FLEGT pourrait accroître sa visibilité publique.

Un appel à la collaboration en matière de certification et au soutien du gouvernement pour renforcer la reconnaissance des licences FLEGT dans les achats du secteur privé

La dernière session de la consultation sur le marché à Berlin portait sur les achats verts du secteur privé et la reconnaissance du FLEGT, ainsi que sur le système de licence indonésien et la durabilité. Y figuraient deux présentations : l'une de Gunther Hentschel, le correspondant allemand de SIM, sur la gestion forestière durable en Indonésie, et l'autre de George White, consultant indépendant, sur une étude sur la politique d'achat bois dans le secteur privé de l'UE, qu'il est actuellement en train de mener pour SIM. Toutes deux ont été suivies de courtes séances de discussion.

M. Hentschel a commencé par une analyse du système de certification PHPL de gestion forestière durable en Indonésie. Peu connu en-dehors du pays, ce système a été introduit en 2003 et comprend des catégories pour les forêts naturelles, les plantations privées, la restauration des écosystèmes et les forêts de plantation appartenant à l'État. Il couvre actuellement 10,9 millions d'hectares de concessions forestières commerciales

et 5,7 millions d'hectares de plantations, avec un objectif de croissance à 22-23 millions d'hectares.

Parmi les autres systèmes de certification SFM (GFD - Gestion Forestière Durable) en vigueur en Indonésie, on trouve le bois certifié FSC et le bois contrôlé FSC, qui couvrent respectivement 3 millions et 2,8 millions d'hectares. Le Ministère des Forêts a soutenu le label LEI, qui représente 2,6 millions d'hectares, et le système IFCC, approuvé par PEFC, qui couvre 3,6 millions d'hectares de plantation (et fournit principalement les secteurs de la pâte à papier et du papier).

"Combinés, ces systèmes représentent 76% des forêts de production naturelle, tandis que le chiffre pour les plantations s'élève à 140%, grâce à la double certification.", a précisé M. Hentschel.



Gunther Hentschel



George White

Les exigences des différents systèmes, a-t-il ajouté, ont beaucoup en commun, le domaine principal de différenciation étant la certification des forêts de conversion. Alors que le système FSC ne sanctionne pas la certification des forêts converties depuis 1994, et le système IFCC / PEFC celles converties depuis 2010, les normes PHPL et LEI continuent de le permettre, sous réserve de critères spécifiés.

M. Hentschel a également souligné que les préoccupations initiales selon lesquelles les licences FLEGT pourraient décourager la

Figure 1 : Organisations influençant les achats responsables

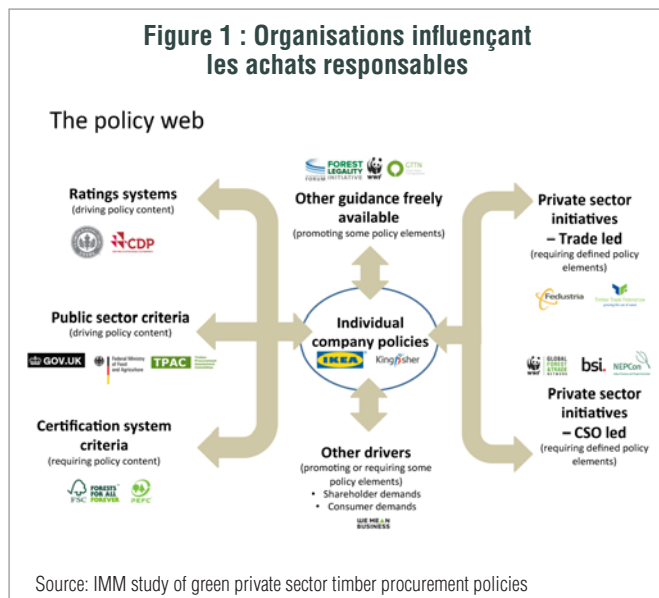
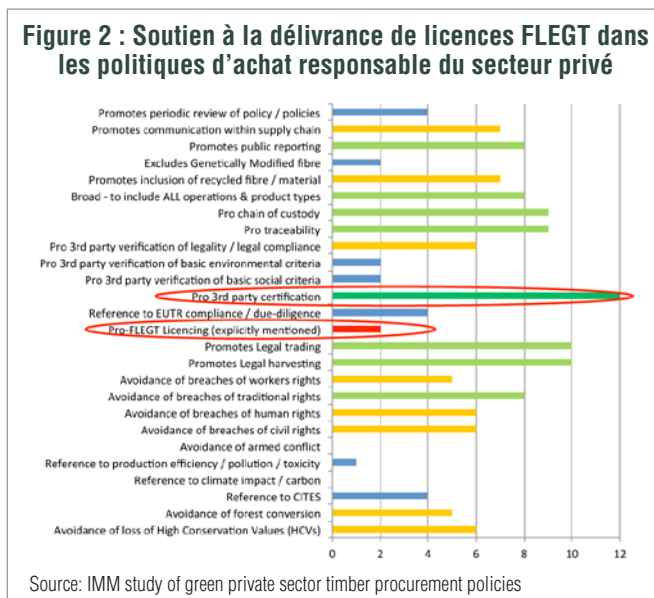


Figure 2 : Soutien à la délivrance de licences FLEGT dans les politiques d'achat responsable du secteur privé



certification de durabilité en Indonésie semblaient avoir été sans fondement.

Depuis son introduction en 2016, la superficie des forêts certifiées FSC a augmenté de 0,5 million d'hectares, tandis que la superficie des plantations couvertes par le système IFCC s'est accrue de 1,8 million d'hectares.

En réponse à la question de M. Hentschel demandant si le processus APV FLEGT et l'octroi de licences FLEGT représentaient un obstacle ou une aide au développement de la certification SFM, un représentant a déclaré que le FLEGT promouvait efficacement la gestion durable des forêts et, en améliorant les normes générales de gouvernance, pourrait en fin de compte faciliter la certification. Un avantage majeur dans les pays tropicaux où le processus de certification et l'infrastructure qu'il requiert pourraient coûter très cher.

Un délégué a considéré la certification et les licences FLEGT opérant conjointement comme la meilleure option, mais a précisé que lorsque la première était trop complexe ou trop coûteuse, le FLEGT était à lui seul une "bonne solution" et une première étape.

"Mais ce qu'il faut, c'est davantage de communication et de coopération entre les deux approches", ont-ils indiqué.

Dans son exposé, M. White a souligné qu'un grand nombre d'organisations influençaient les politiques d'achat responsable (figure 1). Une "revue de littérature" a permis d'identifier plus de 100 organisations, outils, initiatives, modèles et orientations susceptibles d'influencer la politique d'une entreprise du secteur privé.

Un échantillon de 65 sources d'influence potentielles a été évalué en détail dans le cadre de l'étude SIM afin d'identifier les attitudes, ainsi que le soutien aux indicateurs clés tels que la certification et la conformité légale, et le soutien à la délivrance de licences FLEGT. En outre, les politiques d'achat responsable de vingt grandes entreprises installées dans l'Union européenne dans divers secteurs, du commerce de détail à l'importation de bois, ont été évaluées afin d'identifier le contenu de leurs politiques et leur niveau de soutien à la délivrance de licences FLEGT.

L'analyse indique que le soutien aux licences FLEGT n'a pas encore atteint les niveaux de certification forestière. Plus de 70% des sources d'influence analysées soutiennent positivement et explicitement tout ou partie des formes de certification forestière, contre environ 40% soutenant l'octroi de licences FLEGT ou le processus d'APV.

Les différences se creusent lorsque l'on examine en détail les vingt politiques d'entreprises du secteur privé : seules deux soutiennent explicitement les licences FLEGT, contre douze soutenant la certification tierce partie (figure 2).

M. White a conclu en disant que, alors que la nature du RBUE et son application universelle dans tous les États membres de l'UE devaient garantir que le bois sous licence FLEGT aurait un statut et une signification sur le marché, la réalité était que le bois sous licence restait pour l'instant la plupart du temps un marché de niche, ce qui s'expliquait en partie par son étendue géographique limitée. Et même ceux qui travaillent sur ce segment ont des niveaux de soutien et de confiance variés dans la "marque FLEGT" et dans ce qu'elle représente réellement.

En conséquence, l'intégration explicite du FLEGT dans les politiques est variable et certaines entreprises hésitent à l'inclure.

M. White a également conclu qu'il fallait davantage de "preuves" de la valeur des licences FLEGT sur le terrain pour convaincre les gens de sa valeur. Il a aussi rappelé que la certification avait une longévité d'avance de 25 ans et n'était toujours pas unanimement soutenue.

Les principaux commentaires formulés par les parties prenantes lors des entretiens à l'appui de ces conclusions sont les suivants :

"Le FLEGT comporte des éléments de durabilité, mais ceux-ci n'ont pas été communiqués – c'est pourquoi personne ne les valorise."

"Le système TLAS en Indonésie va bien au-delà de la conformité légale. Il comporte des éléments de durabilité - mais nous avons besoin de les connaître!"

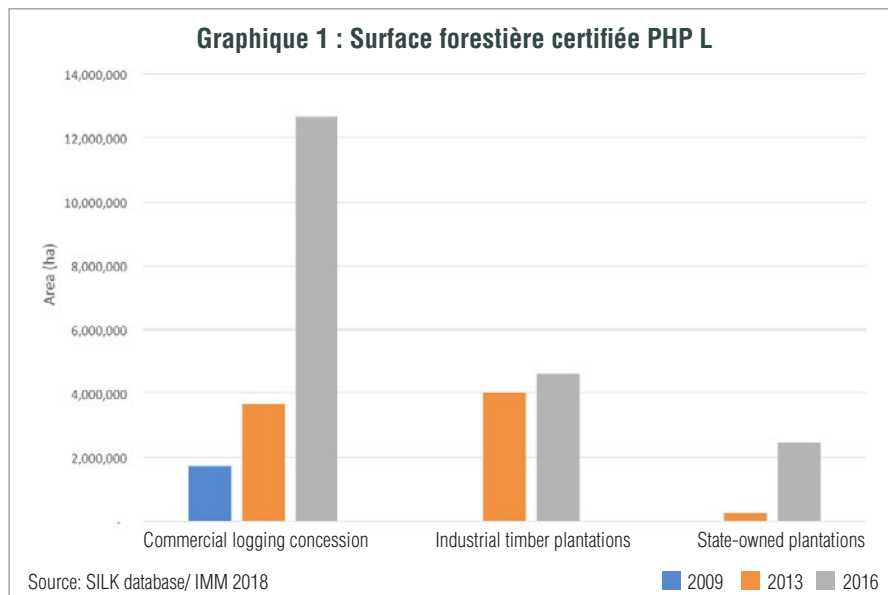
"Le FLEGT a besoin d'être reconnu et intégré dans les spécifications des marchés publics. Sans cette reconnaissance, nous ne pouvons pas commercialiser du bois sous licence."

"Certaines grandes entreprises européennes n'incluent pas la valorisation du FLEGT dans leurs priorités."

"Les licences FLEGT ne sont pas une marque grand public. Nous ne voulons pas qu'elles fassent concurrence au FSC."

L'étude complète sera publiée sur le site internet de SIM avant la fin de l'année.

Graphique 1 : Surface forestière certifiée PHP L



La compétitivité internationale reste un problème pour la plupart des pays partenaires d'un APV

Le rapport annuel 2017 de SIM a examiné à la fois la compétitivité internationale relative de tous les pays partenaires de l'APV sur la base de leur classement selon plusieurs indices de compétitivité internationaux, et de manière plus précise, la perception, par le commerce d'import européen, de la compétitivité des partenaires mettant en application un APV.

Plusieurs pays partenaires de l'APV, notamment la Malaisie, l'Indonésie, le Vietnam et la Thaïlande, occupent une place de choix dans un ou plusieurs des indices de compétitivité internationaux analysés par le SIM, à savoir l'indice "Ease of Doing Business" (EDB - facilité à faire des affaires) de la Banque mondiale, l'indice Global Competitiveness (GC – compétitivité mondiale) du Forum économique mondial, et l'indice de connectivité du transport maritime UNCTAD.

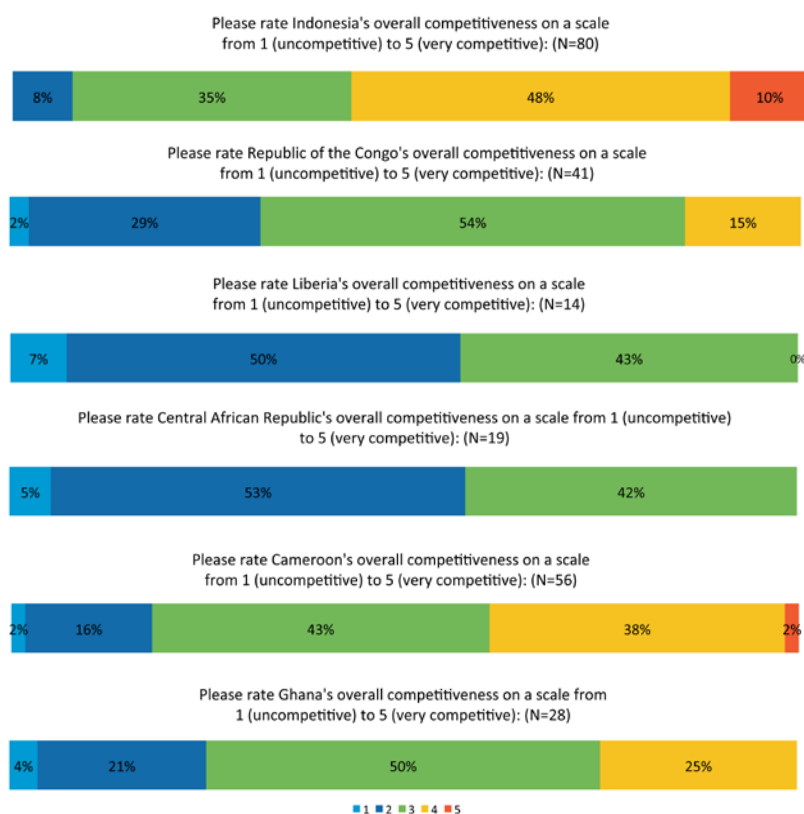
- La **Malaisie** reste de loin le pays le plus performant parmi les pays partenaires APV. Malgré la récente baisse de l'indice de connectivité, elle reste l'un des cinq pays les plus connectés au monde. Toutefois, elle a continué de reculer légèrement, passant de la 23^{ème} à la 24^{ème} place (2013 : 6) de l'indice EDB. Comparée à d'autres pays partenaires de l'APV, ce classement reste néanmoins très bon. Sur l'indice GC, la Malaisie a également perdu du terrain - passant de la 18^{ème} à la 25^{ème} place en 2017.
- L'**Indonésie** est restée stable sur l'indice GC, à la 41^{ème} place en 2017. Dans le même temps, sa position sur l'indice EDB a continué d'augmenter fortement, passant de la place 120 en 2013, 91 en 2016 et 72 dans le rapport 2017/2018. Le pays a réalisé des progrès significatifs sur un certain nombre de points, à savoir : "la création d'entreprise", "l'accès à l'électricité", "le paiement de taxes", "le commerce transfrontalier", "la protection des intérêts des minorités", "l'accès au crédit" et "l'enregistrement des biens". La connectivité de l'Indonésie reste un problème, car

elle est considérablement inférieure à celle de ses principaux concurrents, notamment la Chine, la Malaisie, le Vietnam et la Thaïlande. Toutefois, bien que la connectivité de la Malaisie, de la Thaïlande et du Vietnam ait connu récemment une légère tendance à la baisse, celle de l'Indonésie s'est améliorée entre 2015 et 2017, et l'écart entre ce pays et le Vietnam, et en particulier la Thaïlande, s'est réduit. La Malaisie et la Chine restent cependant beaucoup mieux connectées.

- Entre 2013 et 2015, la **Thaïlande** est passée de la 18^{ème} à la 46^{ème} place de l'indice EDB, à cause de nombreux problèmes comme "les permis de construire", "l'enregistrement des biens", "le paiement de taxes", "le commerce transfrontalier" et "le respect des contrats". Cependant, la majeure partie du terrain perdu a été regagnée en 2017-2018, lorsque la Thaïlande est passée au 26^{ème} rang. Dans le même temps, l'indice de connectivité de la Thaïlande a légèrement diminué par rapport à 2016-2017 et sur l'indice GC, il est passé du 32^{ème} au 34^{ème} rang.

- Le **Vietnam** a progressé de la 70^{ème} place en 2013 à la 60^{ème} en 2016 et 2017 sur l'indice GC. Sur l'indice EDB, il est passé de 99^{ème} en 2013 à 82^{ème} en 2016, puis 68^{ème} en 2017-2018, le pays s'étant amélioré sur plusieurs thèmes tels que "l'accès à l'électricité", "l'accès au crédit", "le commerce transfrontalier" et "le respect des contrats". L'indice de connectivité du Vietnam a légèrement fléchi en 2017 après une nette amélioration en 2016.
- La performance globale de la République Démocratique Populaire du **Laos** est faible par rapport aux autres pays asiatiques partenaires de l'APV. Le classement du pays sur l'indice GC a chuté de la 81^{ème} position en 2013 à la 93^{ème} en 2016 et 2017. Dans le classement EDB, il est passé de 159^{ème} en 2013 à 139^{ème} en 2016, avant de retomber 141^{ème} dans le dernier rapport. Le Laos n'est pas classé dans l'index de connectivité.
- Le **Ghana** a fortement chuté sur l'indice EDB, passant de 67^{ème} en 2013 à 108^{ème} en 2016, puis 120^{ème} en 2017-2018. En 2016, son classement était en net recul sur plusieurs sujets, notamment "le traitement des permis de construire", "l'accès à l'électricité", "l'enregistrement des biens", "l'accès au crédit", "la protection des investisseurs minoritaires", "le paiement de taxes", "le commerce transfrontalier", "le respect des contrats" et "la résolution de l'insolvabilité". En 2017, le pays n'aurait apparemment progressé que sur la question des "permis de construire". Son classement sur l'indice GC est resté stable à un faible niveau (114^{ème}) entre 2013 et 2017. S'agissant de l'indice de connectivité, le Ghana a pris du retard sur le Gabon en 2017 et est resté légèrement inférieur par rapport au Congo et à la Côte d'Ivoire.
- La compétitivité de la **Côte d'Ivoire** est encore faible, mais montre quelques signes d'amélioration. Le rang du pays sur l'indice GC est passé de 126 en 2013 à 99 en 2017. Sur la même période, son classement sur l'indice EDB a augmenté, passant de 167 à 142 en 2016, puis 139 en 2017-2018.
- L'indice de connectivité du **Congo** a progressé entre 2013 et 2017, pour atteindre un niveau nettement supérieur à celui du Ghana et de la Côte d'Ivoire; cependant, il reste très faible par rapport aux normes internationales. On note également une légère amélioration du classement du Congo sur l'indice EDB, qui est passé de la 185^{ème} place en 2013 à la 179^{ème} en 2017/2018.
- Le classement EDB du **Libéria** est tombé de 144 en 2013 à 174 en 2016, avec une baisse importante dans de nombreux domaines, notamment "le traitement des permis de construire", "l'accès à l'électricité", "l'accès au crédit", "le paiement de taxes", "la protection des investisseurs minoritaires" et "le commerce

Figure 1 : Compétitivité globale des pays appliquant un APV



Source: Enquête sur le commerce SIM 2017

Figure 2 : Compétitivité de l'Indonésie par indicateurs

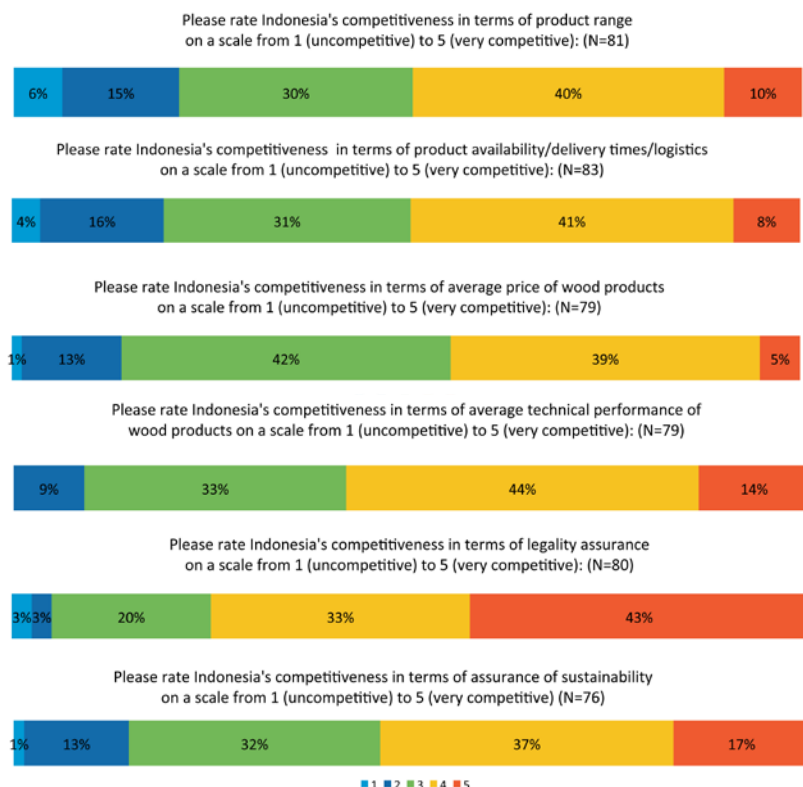
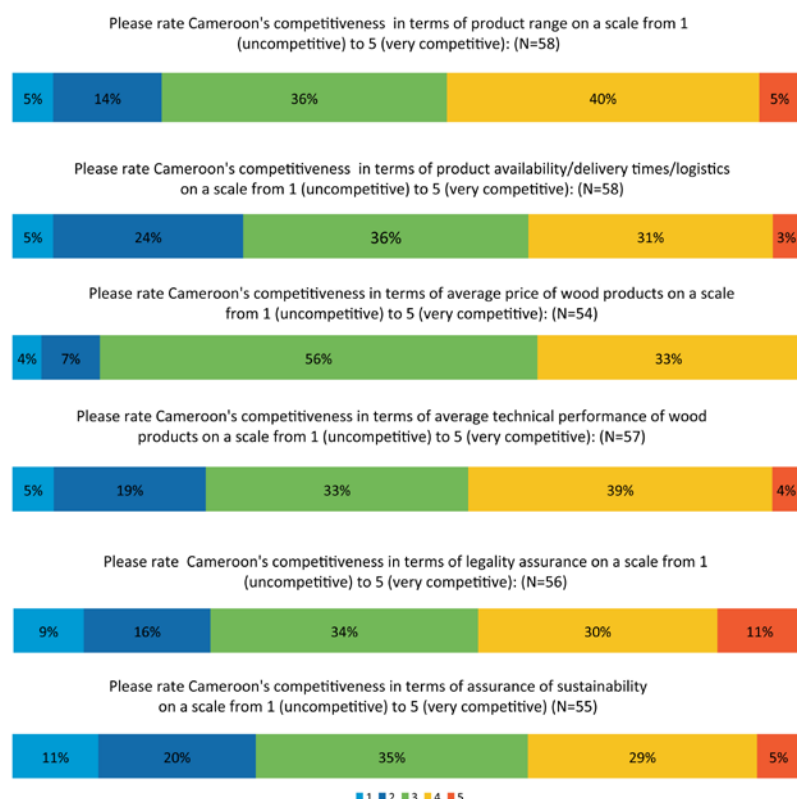


Figure 3 : Compétitivité du Cameroun par indicateurs



Source: Enquête sur le commerce SIM 2017

transfrontalier". En 2017-2018, il s'est légèrement amélioré pour atteindre le 172^{ème} rang. L'indice de connectivité du Libéria reste également très faible par rapport aux autres pays africains partenaires de l'APV. Sur le GC, il a chuté du 129^{ème} au 131^{ème} rang entre 2015 et 2017.

- Le **Cameroun** est passé du 114^{ème} rang au 119^{ème} de l'indice GC entre 2015 et 2017. Le rapport EBD 2017-2018 recensait certaines améliorations dans les domaines de "la création d'entreprise" et de "l'accès au crédit" l'an dernier, mais le Cameroun ne détenait toujours que la 163^{ème} place du classement EBD. L'indice de

connectivité du Cameroun s'est progressivement amélioré au cours des dernières années et se rapproche désormais de celui du Ghana ou de la Côte d'Ivoire, mais il reste nettement inférieur à celui du Congo.

- Pas ou peu de changements à constater concernant le très faible niveau de compétitivité et de connectivité affiché par d'autres pays partenaires de l'APV en Afrique, comme la **République centrafricaine**, la **RDC** et le **Gabon**.
- Entre 2013 et 2016, le classement GC du **Honduras** s'est amélioré, passant de la 111^{ème} place à la 88^{ème}, où il s'est maintenu en 2017. Son classement EDB a progressé, passant de 127 à 105 entre 2013 et 2016, pour retomber à 115. L'indice de connectivité du Honduras s'est récemment légèrement amélioré, mais il reste à un niveau bas, comparable à celui du Ghana ou de la Côte d'Ivoire.
- Le classement GC de la **Guyane** a chuté de 117 en 2014 à 121 en 2015; le pays n'était pas répertorié parmi les 138 pays du rapport 2017. Son classement EDB est passé de 115 en 2013 à 124 en 2016, et 126 en 2017-2018. Les points de la Guyane sur l'indice de connectivité ont doublé en 2017, mais la connectivité du pays reste inférieure à celle du Honduras, du Ghana ou de la Côte d'Ivoire.

Perception du commerce dans l'UE : l'Indonésie joue dans une autre cour que celle des pays africains mettant en œuvre l'APV

Dans le cadre de l'enquête SIM 2017 sur le commerce européen, les répondants ont été interrogés sur leur propre expérience de la compétitivité des pays partenaires mettant en œuvre un APV. Les questions comprenaient une enquête sur la compétitivité globale perçue de chaque pays ainsi que sur la compétitivité par rapport à une série d'indicateurs :

- Prix
- Disponibilité / Délai d'exécution / Logistique
- Performances techniques
- Assurance de la légalité
- Assurance de la durabilité

Comme dans les indices internationaux, l'Indonésie était classée de loin comme le pays le plus compétitif parmi les pays mettant en œuvre les licences FLEGT et l'APV, également par le commerce européen. Un certain nombre de sondés ont fait remarquer que l'Indonésie "jouait dans une autre cour" que celle des pays africains qui appliquaient l'APV.

90% des répondants ont noté la compétitivité globale de l'Indonésie entre très bonne et satisfaisante, tandis que 58% l'ont déclarée "bonne" ou "très bonne".

Les pays africains partenaires de l'APV ont obtenu des notes satisfaisantes à bonnes principalement dans les domaines "gamme de produits" et "performance technique". Ces pays fournissent principalement du bois scié et des grumes aux marchés de l'UE, et offrent plusieurs essences commerciales de bois qu'on ne trouve nulle part ailleurs.

Parmi les pays partenaires africains, le Cameroun a été le seul à être classé "très compétitif" par un petit nombre de répondants (2%). Le pays a également obtenu la meilleure note moyenne de tous les pays africains appliquant l'APV, avec seulement 18% des

répondants le qualifiant de “peu compétitif” ou “très peu compétitif”.

Le Ghana et la République du Congo ont été classés “peu compétitifs” ou “très peu compétitifs” respectivement par 26% et 31% des répondants, et environ 50% ont attribué une note “satisfaisante” dans chacun des cas. Les deux pays ont également obtenu un certain nombre de “bonnes” notes.

Le Libéria et la République centrafricaine ont enregistré la plus faible performance parmi les pays partenaires africains mettant en œuvre l'APV. Les répondants à l'enquête européenne ont classé les deux pays comme globalement “peu compétitifs” ou “très peu compétitifs” respectivement pour 57% et 58% d'entre eux. Aucun répondant n'a jugé le Libéria et la RCA globalement “compétitifs” ou “très compétitifs”.

L'Indonésie est particulièrement performante en matière de “garantie de la légalité”, de “performance technique” et de “garantie de la durabilité”

Un examen plus approfondi des différents indicateurs – prix, disponibilité / logistique, performance technique, garantie de la légalité et garantie de la durabilité (Figure 2) – montre que l'Indonésie a été particulièrement performante en matière de “garantie de la légalité” (avec 76% de “compétitif” ou “très compétitif”), de “performance technique” (58% de “compétitif” ou “très compétitif”) et de “garantie de la durabilité” (54% de “compétitif” ou “très compétitif”).

La note de compétitivité pour la “gamme de produits” pourrait avoir été affectée par l'engagement apparemment relativement faible de certains fournisseurs du secteur du meuble à suivre les tendances et la mode des produits européens. Un ou deux importateurs de meubles ont indiqué qu'ils réduisaient leurs importations en provenance d'Indonésie pour cette raison. SIM étudiera à part l'indicateur “adaptation aux tendances de la mode (européenne)” dans le classement de suivi de compétitivité prévu pour 2019. À cette date, davantage de pays partenaires asiatiques seront inclus dans le classement de suivi afin de permettre la comparaison des résultats entre l'Indonésie et ses concurrents directs.

Des faits anecdotiques recueillis lors des premières consultations SIM sur le commerce au printemps 2018 indiquent que l'Indonésie est performante en matière de “performance technique / qualité” ainsi que de “fiabilité / protection de la propriété intellectuelle” par rapport à ses concurrents asiatiques. Cependant, le Vietnam et la Chine, en particulier, ont souvent été considérés comme ayant une longueur d'avance en matière de “prix”, de “production de masse” et d’adaptation aux tendances”. En outre, la Chine, la Malaisie et le Vietnam ont tous été jugés meilleurs que l'Indonésie en matière de “logistique”.

Dans l'étude SIM du secteur du meuble dans l'UE, vous pouvez retrouver une analyse de base de la compétitivité du secteur du meuble indonésien par rapport à d'autres fournisseurs asiatiques et européens.

Le marché européen apprécie le large éventail d'essences de bois fournies par le Cameroun.

La figure 3 montre que le Cameroun a obtenu de

Figure 4 : Compétitivité du Ghana par indicateurs

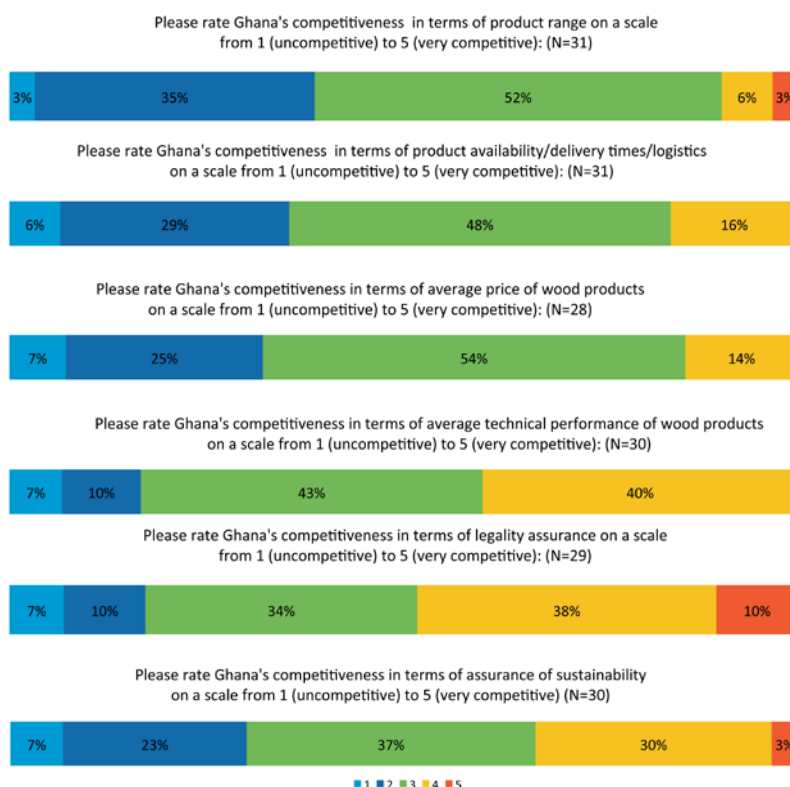
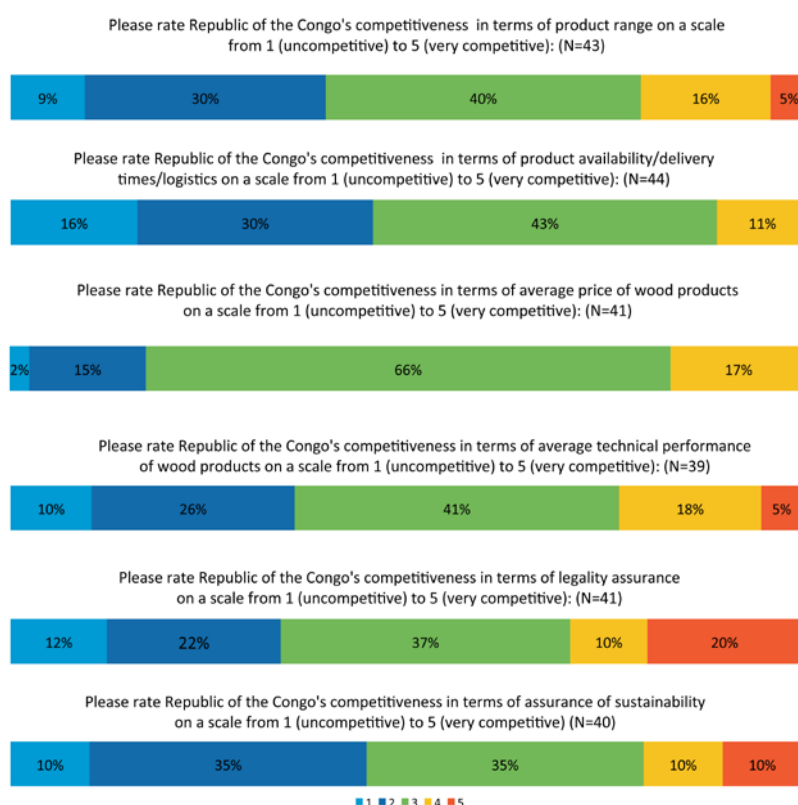


Figure 5 : Compétitivité de la République du Congo par indicateurs



Source: Enquête sur le commerce SIM 2017

bonnes notes en “gamme de produits” (45% de “compétitif” ou “très compétitif”) et en “performance technique” (43% de “compétitif” ou “très compétitif”).

Le pays exporte principalement du bois scié vers l'UE. Il propose une large gamme d'essences prisées, comme le Sapelli, l'Ayous, l'Azobé, l'Iroko, l'Okan

et le Tali, et il constitue le principal fournisseur de sciages de bois tropical pour un certain nombre des principaux marchés européens.

Le Cameroun a obtenu de meilleurs résultats que tous les autres pays africains appliquant l'APV pour presque tous les indicateurs et a été le seul pays

africain partenaire de l'APV à obtenir un petit nombre de "très compétitif" pour tous les indicateurs.

Compte tenu de l'importance du Cameroun en tant que fournisseur de bois tropical et de sa relative stabilité politique, de nombreux répondants de l'enquête européenne ont recommandé d'achever rapidement la mise en œuvre de son APV.

Le Ghana a enregistré une solide performance en matière de "garantie de la légalité"

L'analyse de différents indicateurs montre une solide performance du Ghana en "garantie de la légalité" (48% de "compétitif" ou "très compétitif"). Le pays a probablement profité de son avance en matière d'application de l'APV et de la notoriété du RBUE auprès des principaux exportateurs (Figure 4).

Le Ghana a également obtenu des résultats assez satisfaisants pour la "performance technique" - 40% des répondants lui ont attribué une bonne note – et la "garantie de la durabilité" (33% de notes "compétitif" ou "très compétitif").

S'agissant des catégories "gamme de produits" et de "disponibilité / délais", la majeure partie des notes allant de satisfaisantes à faibles ne sont pas surprenantes compte tenu de l'effacement progressif du Ghana en tant que fournisseur de bois tropical pour l'UE ces dix dernières années.

La ROC est bien placée pour le "prix", la "gamme de produits" et la "performance technique"

Les notes de la République du Congo étaient en moyenne inférieures à celles du Cameroun et du Ghana, mais le pays affichait une proportion importante de notes moyennes à très bonnes, notamment pour les "prix", la "gamme de produits" et la "performance technique" (Figure 5).

Comme tous les autres pays africains partenaires de l'APV, la République du Congo fournit principalement du bois scié aux marchés de l'UE. Au sein de l'UE, elle est un fournisseur important, particulièrement pour la Belgique et la France.

Pour la garantie de la légalité (et de la durabilité), les acheteurs ont dit s'appuyer principalement sur la certification FSC au Congo.

Le "prix" considéré comme le meilleur dans le classement de compétitivité de la RCA et du Libéria

La République centrafricaine (RCA) a été classée relativement compétitive par un certain nombre de répondants de l'enquête du point de vue du "prix". Dans la plupart des autres catégories, environ les deux tiers des répondants ont qualifié le pays de "peu compétitif" ou de "très peu compétitif" (Figure 6).

Selon les commentaires de l'enquête SIM sur le commerce, la guerre civile et ses conséquences ont rendu difficile l'approvisionnement en bois en RCA – en particulier le bois légal vérifié. En ce qui concerne le Libéria, c'est le prix qui a été identifié comme le principal atout dans le classement de compétitivité (Figure 7).

De manière surprenante, vu que l'obtention d'une preuve de la légalité au Libéria a souvent été décrite comme particulièrement difficile lors des entretiens

Figure 6 : Compétitivité de la RCA par indicateurs

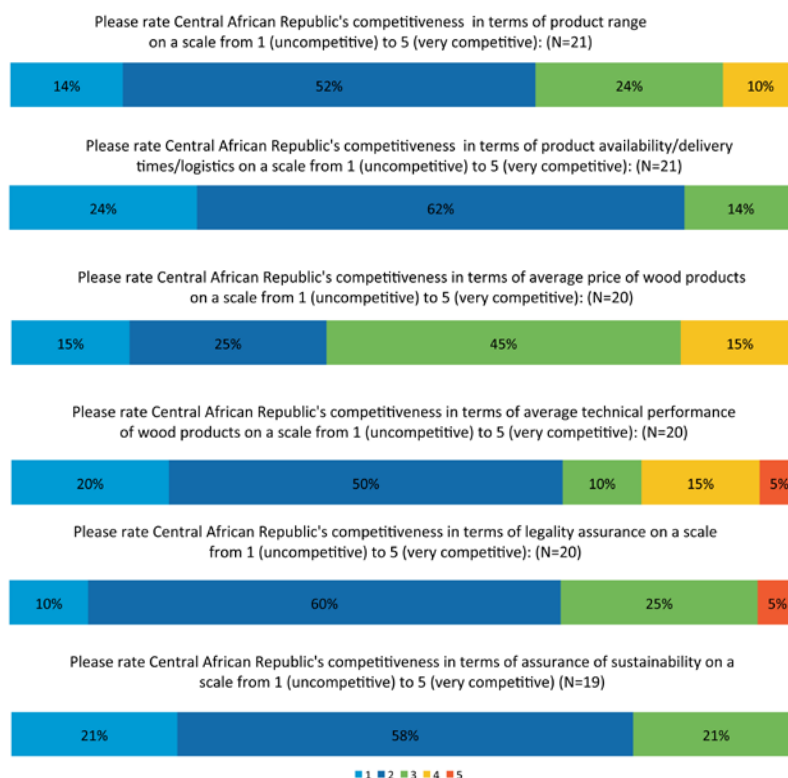


Figure 7 : Compétitivité du Libéria par indicateurs



Source: Enquête sur le commerce SIM 2017

avec les correspondants SIM, la notation sur ce critère est relativement bonne. La raison en est peut-être que seul un nombre relativement réduit de répondants à l'enquête ont participé au classement de la compétitivité pour le Libéria (13 à 15 entreprises, selon l'indicateur, contre 80 pour l'Indonésie et 50 à 60 pour le Cameroun).

Le petit nombre de répondants pour le Libéria est peut-être spécialisé dans la recherche de fournisseurs dans ce pays et a donc l'habitude de procéder à une évaluation et à une atténuation des risques là-bas. La note du Libéria sur d'autres indicateurs était faible.

La Commission Européenne constate des progrès constants dans la mise en œuvre du RBUE

Le 5 octobre, la Commission européenne (CE) a officiellement adopté le rapport de 2017 sur le Règlement du bois de l'UE (RBUE), le deuxième rapport biennal sur sa mise en œuvre depuis l'entrée en vigueur du règlement en mars 2013. Le deuxième

rapport couvre la période de mars 2015 à février 2017 et est basé sur les rapports des 28 États membres de l'UE et de la Norvège.

Selon la CE, le rapport "révèle des progrès continus après quatre ans d'application. Presque tous les pays respectent les exigences formelles du RBUE. Au cours de la période considérée, le nombre de contrôles effectués et de sanctions appliquées aux violations du RBUE a considérablement augmenté".

Cependant, la CE note également que "des efforts continus sont nécessaires pour garantir une application uniforme et efficace du RBUE dans tous les pays. Une mise en œuvre inégale peut avoir des impacts à la fois sur l'efficacité de la législation et sur les règles du jeu pour les opérateurs du marché.

Il faudrait faire un effort supplémentaire pour que l'étendue et la qualité des contrôles effectués reflètent une approche plus cohérente dans l'ensemble de l'UE".

La CE a l'intention de "continuer à coopérer avec les États membres pour compléter les orientations du RBUE, afin de parvenir à une application uniforme et de faciliter sa mise en œuvre par les opérateurs". Elle va aussi "rapprocher les différentes stratégies des autorités compétentes en matière de mise en œuvre et explorer d'autres outils permettant d'améliorer la mise en œuvre du RBUE en coopération avec les États membres et les parties prenantes concernées".

Cliquez ici pour le rapport complet

La Guyane devient le deuxième pays d'Amérique latine à adopter l'APV

La Guyane est devenue le deuxième pays d'Amérique centrale et du Sud à finaliser son accord de partenariat volontaire FLEGT, après que le Honduras a signé le sien au début de l'année.

Le Ministre guyanais des Ressources naturelles, Raphael Trotman, et la Directrice générale adjointe de la CE pour la coopération internationale et le développement, Marjeta Jager, ont signé l'APV le 23 novembre à Bruxelles, ouvrant la voie à la finalisation des procédures internes de signature et de ratification, ainsi qu'à la mise en œuvre ultérieure de l'accord.

M. Trotman a décrit le secteur de la forêt et du bois comme un contributeur important à l'économie nationale, qui a généré des emplois et a contribué à réduire la pauvreté. Il a indiqué que l'APV stimulerait l'industrie.

"L'APV améliorera la gestion et la gouvernance des forêts et, en éliminant l'illégalité, renforcera le commerce et contribuera aux objectifs de la Guyane en matière de changement climatique, de conservation de la biodiversité et de développement durable", a-t-il déclaré.

Neven Mimica, Commissaire européen en charge de la Coopération Internationale et du Développement, a

également salué les dernières avancées de la Guyane en matière d'APV et s'est félicité de son engagement en faveur du développement durable de son commerce du bois.

"L'UE est également déterminée à soutenir les efforts déployés par le pays pour mettre en place l'accord dans les années à venir", a-t-il déclaré.

L'APV semble avoir déjà renforcé la transparence dans le secteur de la forêt guyanaise, en ouvrant l'accès au public à des informations non divulguées jusque-là. Au cours des négociations sur l'APV, les autorités guyanaises avaient également publié le projet de texte, pour permettre aux entreprises, aux ONG et aux citoyens de donner leur avis.

Le processus d'APV a aussi entraîné des réformes juridiques, ainsi que la mise à jour et le remplacement des réglementations en vigueur depuis 1953.

Selon un communiqué de l'UE, la mise en œuvre de l'APV impliquera que la Guyane identifie et corrige d'éventuelles lacunes dans le processus de répartition des forêts et dans le cadre juridique, en améliorant les systèmes de suivi du bois tout au long de la chaîne d'approvisionnement et en perfectionnant les procédures de vérification de la conformité légale. Cela contribuera également à "garantir que les droits traditionnels des peuples amérindiens ne sont pas entravés".

Un système d'audit indépendant, une procédure de plaintes et des mécanismes garantissant la diffusion

publique des informations sur le secteur forestier seront désormais mis en place, l'ensemble du processus étant encadré conjointement par l'Union européenne et la Guyane.

87% de la superficie de 21,1 millions d'hectares de la Guyane est recouverte par des forêts, dont le gouvernement possède 86% et les peuples autochtones 14%.

Les exportations vers l'UE représentent 5 à 8% de la production de bois de la Guyane et, en 2017, le Royaume-Uni était son principal marché en Europe, avec 1,575 million d'euros d'importations, suivi des Pays-Bas avec 668 850 euros.

L'APV du Honduras a été signé en juin dernier par le Président Juan Orlando Hernandez et le Directeur général de la Commission européenne pour la coopération internationale et le développement, Stefano Manservigi.

À l'époque, il avait été souligné que cet accord reconnaissait également les peuples autochtones en tant que groupe séparé, aux côtés des autres parties prenantes, du gouvernement, de la société civile et du secteur privé.

Le Honduras et la Guyane étant maintenant tous deux prêts à mettre en œuvre leurs APV, l'UE a déclaré qu'on observait dans la région latino-américaine un élan renforcé pour lutter contre l'exploitation illégale des forêts, améliorer la gouvernance des forêts et promouvoir le commerce de bois légal.



Raphael Trotman et Marjeta Jager signent l'APV



Opérations forestières en Guyane. Photos EU FLEGT and REDD facilities

Hausse des importations de bois tropicaux en provenance de l'UE, principalement de pays non APV

Après un creux en 2017, les importations de produits ligneux tropicaux dans l'Union européenne ont regagné du terrain en 2018. La plupart des gains enregistrés cette année concernent les importations en provenance de pays non engagés dans le processus d'APV, notamment le Nigéria, le Brésil, l'Inde et la Chine. Une part non négligeable de ce gain provient du charbon du Nigéria et du Venezuela, ce qui est en-dehors du champ d'application du RBUE. Ces gains ont compensé la baisse des importations de plusieurs produits de divers pays, notamment des sciages du Cameroun, des menuiseries et du contreplaqué de Malaisie, des placages et du contreplaqué du Gabon et des moulures d'Indonésie.

L'Union européenne a importé 2,6 millions de tonnes métriques (TM) de produits en bois tropical (à l'exclusion des copeaux, de la pâte à papier et du papier) au cours de l'année se terminant en septembre 2018, contre 2,53 millions de TM au cours des 12 mois précédents. Au cours de la même période, la valeur en euros des importations de bois tropical de l'Union européenne est passée de 3,78 milliards d'euros à 3,75 milliards d'euros. Toutefois, à mesure que l'euro se renforçait face au dollar pendant cette période, la valeur en dollars des importations de l'UE en bois tropical a augmenté, passant de 4,17 à 4,41 milliards de dollars.

Les importations de l'UE en provenance d'Indonésie, qui est actuellement le seul pays où des autorisations FLEGT ont été octroyées, ont augmenté lentement en 2018. Elles s'élevaient à 420 000 TM au cours de l'année se terminant en septembre 2018, contre 410 000 TM au cours de l'année se terminant en septembre 2017. La plupart des gains ont été réalisés dans le contreplaqué et le charbon. Les importations de l'UE en meubles, menuiseries et produits de sciage ou de plancher en bois d'Indonésie ont été stables cette année, tandis que les importations de revêtements de sol ont continué à diminuer.

Des importations de l'UE volatiles en provenance des pays mettant en œuvre l'APV en Afrique

Les importations de l'UE en provenance des cinq pays africains appliquant l'APV (Cameroun, République centrafricaine, République du Congo, Ghana et Libéria) ont été très volatiles ces dernières années. Les importations sur 12 mois glissants ont fortement augmenté pour atteindre 525 000 TM en octobre 2016, puis tomber encore plus rapidement à un niveau bas de 385 000 TM en février 2018. Depuis, les importations ont regagné un peu de terrain pour atteindre 418 000 TM en septembre 2018.

Divers facteurs ont récemment contribué à la volatilité des importations de l'UE en provenance de l'Afrique, notamment des problèmes logistiques et des retards dans les expéditions au départ du port de Douala, au Cameroun, provoquant un surstockage dans l'UE en 2017 avec l'arrivée, en une seule fois, d'un volume



important d'expéditions en retard d'Afrique, la diminution de la disponibilité commerciale des essences de bois tropicaux présentant un intérêt pour les acheteurs européens, le retard du paiement des récupérations de TVA par les gouvernements africains, ce qui a créé des difficultés financières pour les opérateurs de la région, et l'application de plus en plus rigoureuse du RBUE, ce qui, en l'absence de licences FLEGT, a incité davantage les importateurs de l'UE à démontrer l'origine légale du bois.

Une grande partie de la volatilité récente du commerce de bois de l'UE en provenance des pays africains appliquant l'APV est imputable aux importations de sciages en provenance du Cameroun, en particulier en Belgique. Cette année, la faiblesse persistante des échanges de l'UE avec le Cameroun a été en partie compensée par la reprise des importations de grumes venant de la République centrafricaine, et de grumes et de sciages venant du Congo.

Les importations de bois de l'UE en provenance du Ghana, principalement des sciages, ont été faibles et stables cette année, le total sur 12 mois glissants se maintenant à 25 000 TM, soit moins de la moitié de la quantité d'il y a deux ans. Les importations de l'UE en provenance du Libéria restent faibles, mais ont augmenté depuis le début de 2018, avec un total glissant sur 12 mois passant de 3 000 TM en janvier 2018 à 6 000 TM en septembre 2018.

Les importations de bois dans l'UE en provenance des pays en négociation APV ont également été volatiles ces dernières années, le total glissant sur 12 mois ne cessant de diminuer, passant de plus d'un million de TM en septembre 2016 à un niveau bas de 930 000 TM en avril 2018, pour se redresser à 960 000 TM en septembre 2018. Toutefois, ces chiffres globaux cachent des écarts importants entre les pays négociant des accords de partenariat, qui constituent un groupe très diversifié.

Parmi les pays qui négocient des APV, la Malaisie est le plus gros fournisseur de l'UE en tonnage, représentant environ un tiers du total. Cette année, les importations européennes de sciages en provenance de Malaisie se sont renforcées, en raison notamment d'une demande importante aux Pays-Bas, même si cette augmentation a été compensée par une baisse des importations de contreplaqués, de lamellés-collés pour fenêtres et de panneaux de fibres de Malaisie.

Après une baisse en 2017, les importations de l'UE en provenance du Vietnam se renforcent cette année

Le Vietnam est le deuxième fournisseur parmi les pays classés ici comme "pays en négociation" (le Vietnam, tout comme le Honduras et la Guyane, vient de terminer les négociations sur l'APV et sera identifié comme "pays appliquant l'APV" dans les prochains rapports). Les importations de l'UE en provenance du Vietnam sont presque entièrement composées de meubles en bois, le commerce de ce produit se renforçant cette année après un creux en 2017. Le total sur 12 mois glissants des importations de l'UE de meubles en provenance du Vietnam est passé de 220 000 TM fin 2017 à 230 000 TM en septembre 2018.

Le fait que le Danemark ait commencé cette année à importer de plus grands volumes (jusqu'à 2 500 TM par mois) de déchets de bois du Vietnam (pour l'énergie de biomasse) constitue une autre tendance potentiellement significative.

Parmi les trois pays africains négociant un APV, le Gabon est le plus grand fournisseur de l'UE. Après avoir chuté de 220 000 TM en 2016 à 183 000 TM en 2017, les importations de l'UE en provenance du Gabon se sont stabilisées à leur bas niveau en 2018. Les importations européennes de placages et de contreplaqués du Gabon ont fortement diminué cette année, contrebalancées seulement en partie par une reprise des importations de sciages du pays. Les importations de l'UE en provenance de la RDC (principalement grumes et sciages) et de Côte d'Ivoire (principalement sciages et placages) ont diminué en 2017 et sont restées à un niveau bas en 2018.

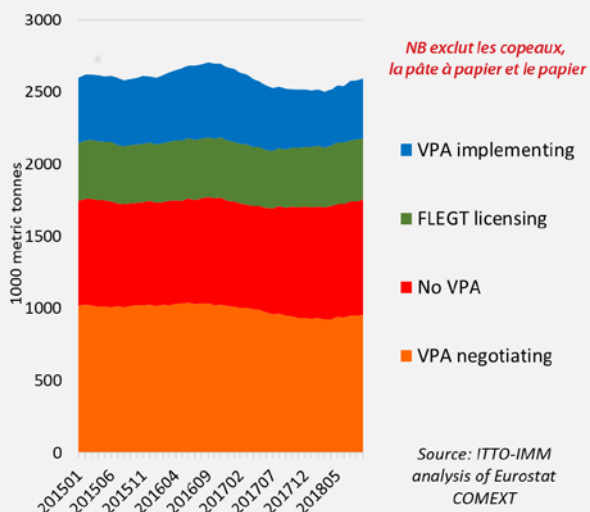
Les deux pays d'Amérique latine qui ont récemment terminé les négociations sur l'APV, la Guyane et le Honduras, ne sont tous deux que de petits fournisseurs de bois pour l'UE. Les importations totales de l'UE sur douze mois glissants en provenance du Honduras ont été stables et se situaient autour de 2 000 TM en 2017 et les neuf premiers mois de 2018, soit environ la moitié du niveau de 2015. La plupart étaient constituées de sciages de résineux. Les importations européennes de Guyane, composées principalement de grumes et de sciages de feuillus, ont beaucoup chuté, passant de 8 000 TM en 2015 à 3 000 TM en 2016, mais ont depuis regagné du terrain, avec 4 000 TM l'année finissant en septembre 2018.

Impacts de la hausse des importations issues des pays non-APV sur les politiques

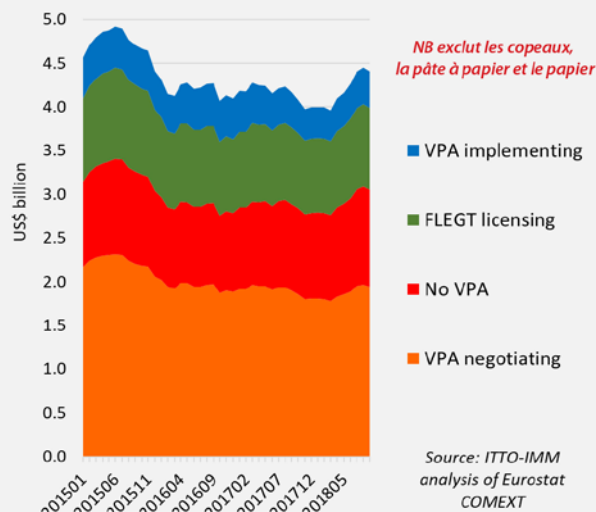
Dans le même temps, les importations de produits en bois tropical en provenance de pays non engagés dans le processus d'APV se sont intensifiées, passant de 740 000 TM en septembre 2017 à 800 000 TM en septembre 2018. Cela s'explique principalement par la hausse continue des importations de sciages et de bois de terrasse en bois dur en provenance du Brésil, de charbon de bois du Nigéria et du Venezuela, de contreplaqués de feuillus tropicaux en provenance de Chine et de meubles d'Inde.

L'augmentation des importations de l'UE en provenance de pays qui ne sont pas engagés dans le processus d'APV peut avoir des impacts politiques importants. Dans le cas du charbon de bois du Nigéria et du Venezuela, la hausse des échanges concerne un produit qui n'est pas actuellement couvert par le RBUE ou n'entre pas dans le champ d'application des APV. Cependant, le charbon de bois de ces deux pays est en

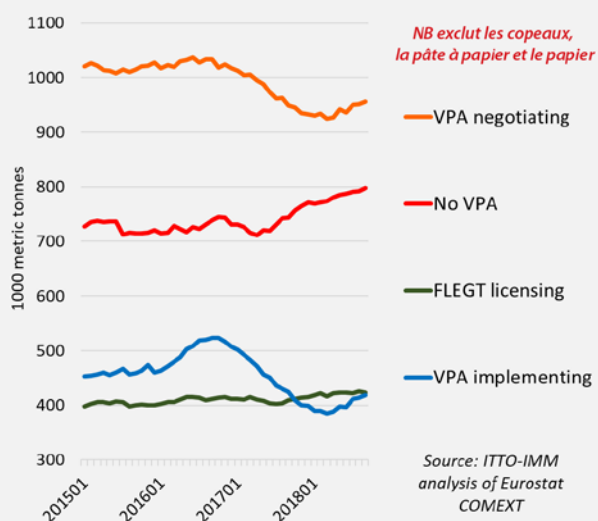
Graphique 1: Importations de l'UE de produits en bois tropical, par statut d'APV - Total glissant sur 12 mois - janvier 2015 à septembre 2018



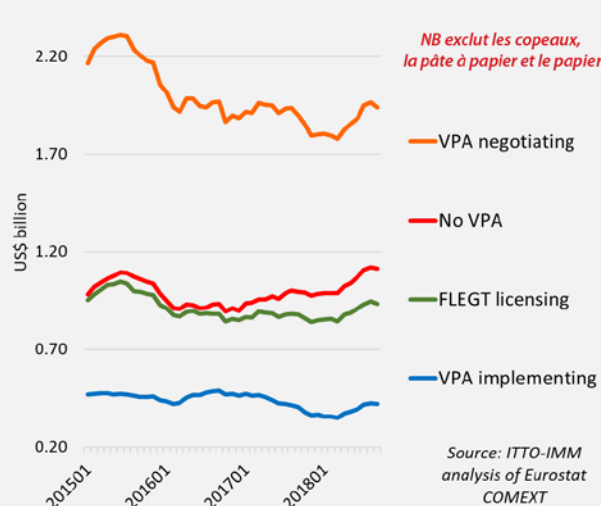
Graphique 2: Importations de l'UE de produits en bois tropical, par statut d'APV - Total glissant sur 12 mois - janvier 2015 à septembre 2018



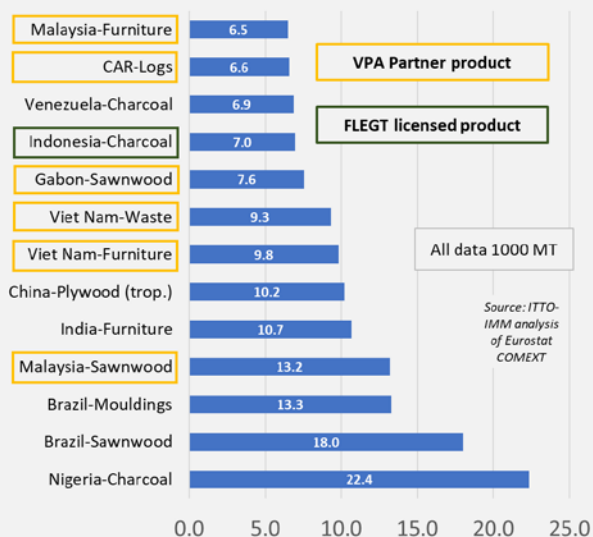
Graphique 3: Importations de l'UE de produits en bois tropical, par statut d'APV - Total glissant sur 12 mois - janvier 2015 à septembre 2018



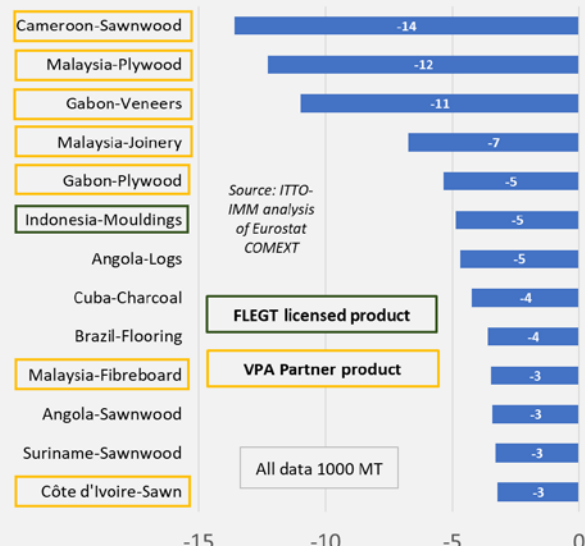
Graphique 4: Valeur des importations de l'UE de produits en bois tropical, par statut d'APV - Total glissant sur 12 mois - janvier 2015 à septembre 2018



Graphique 5: Les plus fortes hausses des importations de produits en bois tropical dans l'UE, sur les 12 mois finissant en septembre 2018 contre les 12 mois finissant en septembre 2017



Graphique 6: Baisse les plus importantes des importations de produits en bois tropical dans l'UE, sur les 12 mois finissant en septembre 2018 contre les 12 mois finissant en septembre 2017



concurrence directe avec le même produit indonésien. Du point de vue à la fois de la préservation des forêts et de la compétitivité, il peut être judicieux d'étendre les deux licences RBUE et FLEGT au charbon de bois.

Les autres produits non-VPA sont également tous des concurrents importants du bois indonésien sous licence FLEGT. L'augmentation du commerce de ces produits dans l'UE, pendant une période de stabilisation des importations en provenance d'Indonésie, montre que les licences ne priment pas pour le moment sur d'autres facteurs déterminant la compétitivité relative (tels que la logistique, les taux de change, les coûts de fabrication, etc.). Elle indique également que les opérateurs de l'UE peuvent obtenir des fournisseurs de ces pays des garanties suffisantes de la légalité pour respecter leurs obligations RBUE, même en l'absence de licences. Ou alors que les réglementations RBUE ne sont pas appliquées avec la rigueur requise pour identifier les risques d'illégalité potentiels dans les chaînes d'approvisionnement de ces produits.

Le dernier rapport biennal de la Commission européenne (voir page 12) donne l'assurance que la mise en œuvre du RBUE est de plus efficace. Un autre élément rassurant indiquant que l'échec dans la mise en œuvre du RBUE n'est pas la raison principale de la hausse continue des importations européennes de produits bois en provenance de pays non-APV de l'UE, est le fait qu'une grande partie de ces produits est destinée aux pays de l'UE particulièrement actifs en matière de contrôle du RBUE, y compris le Royaume-Uni, les Pays-Bas et l'Allemagne.

Cependant, cette analyse montre que, afin de garantir des conditions de concurrence équitables et

de maximiser les avantages de l'octroi de licences FLEGT sur le marché, les efforts visant à garantir une application uniforme et efficace du RBUE doivent continuer à être prioritaires. De plus, les régulateurs du RBUE doivent être encouragés à se concentrer sur la rigueur des procédures de diligence raisonnée vis-à-vis des différents produits provenant de pays qui ne sont pas activement engagés dans le processus d'APV.

Synthèse statistique du commerce du bois tropical dans l'UE

Les graphiques 1 à 6 fournissent un résumé statistique des importations de l'EU en bois tropical entre janvier 2015 et septembre 2018, selon l'état d'avancement des APV FLEGT entre les pays tropicaux partenaires et l'UE à la fin de cette période. Les pays tropicaux sont classés selon les catégories suivantes : "délivrance d'autorisations FLEGT", pour les pays délivrant des licences FLEGT (uniquement l'Indonésie); "VPA en application", pour les pays qui ont ratifié un APV, mais n'ont pas encore finalisé un système de licence (Cameroun, République centrafricaine, République du Congo, Ghana et Libéria); et "APV en négociation", pour les pays qui se sont engagés formellement dans des négociations APV, mais n'ont pas encore signé d'accord (Côte d'Ivoire, République démocratique du Congo, Gabon, Guyane, Honduras, Laos, Malaisie, Thaïlande et Vietnam); et "Non-VPA", pour tous les autres pays fournissant à l'UE des produits en bois tropical.

Les données proviennent de la base de données COMEXT d'Eurostat et se réfèrent aux importations totales de bois tropical dans les 28 États membres de l'UE en provenance des pays hors de l'UE, à l'exclusion

du commerce intérieur de l'UE. Pour réduire les fortes fluctuations saisonnières et se concentrer sur les tendances à long terme, les graphiques indiquent le tonnage ou la valeur du "total glissant sur 12 mois" (pour chaque mois les données sont calculées comme les importations totales des 12 derniers mois).

Les données concernent tous les produits bois définis au chapitre 44 du système harmonisé international (HS) des codes de produits, à l'exception des copeaux de bois et des produits de mobilier du chapitre 94 identifiés comme comprenant du bois. Les "produits en bois tropical" sont définis de manière à inclure tous les produits importés de pays situés entièrement dans la zone tropicale, les produits du Brésil spécifiquement identifiés comme "feuillus"; et ceux spécifiquement identifiés comme "bois dur tropical" en provenance de tous les pays en-dehors de l'UE.

Les copeaux de bois sont exclus pour éviter que les données ne soient déformées par un volume important de copeaux de bois dur importés du Brésil chaque année et comprenant de l'eucalyptus et de l'acacia provenant de plantations situées principalement en-dehors de la zone tropicale. Presque tous les produits tropicaux de pâte à papier et de papier importés dans l'UE proviennent du Brésil et d'Indonésie et sont dérivés de bois de plantation. Dans le cas du Brésil, il n'est pas possible d'identifier la proportion de plantations situées respectivement dans les zones tropicales et subtropicales. Les tendances récentes des importations dans l'UE de pâte et de papier d'Indonésie, qui proviennent toutes de plantations en zone tropicale, et sont maintenant autorisées par FLEGT, sont passées en revue dans l'article ci-dessous sur le commerce UE-Indonésie.

Gros plan sur un PAYS

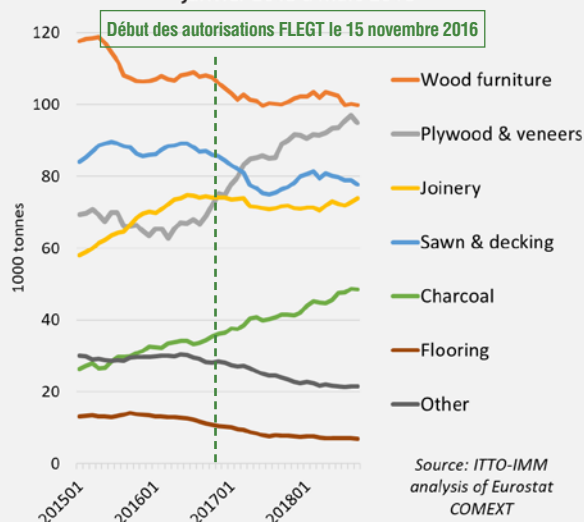
Le commerce UE-Indonésie

L'Union européenne a importé 420 000 TM de produits bois en provenance d'Indonésie au cours de l'année se terminant en septembre 2018, contre

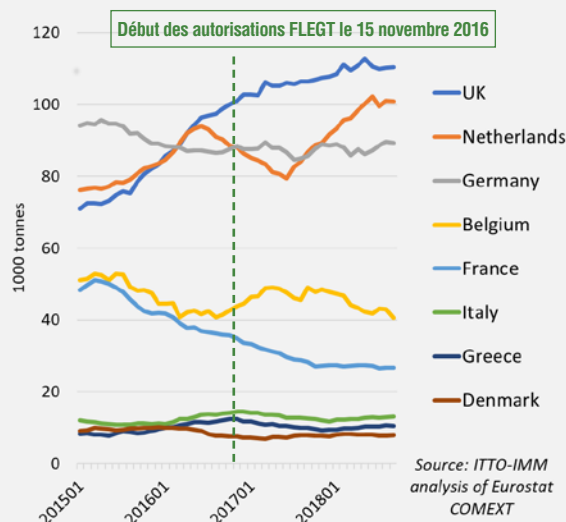
410 000 TM en septembre 2017. L'augmentation constante des importations dans l'UE de contreplaqués et de charbon de bois indonésiens a compensé la baisse continue des importations de revêtements de sol et d'autres produits transformés indonésiens. Les importations en Europe de meubles en bois, de sciages / terrasses et de menuiserie indonésiens sont restées globalement stables cette année. (Graphique 1).

Les importations de produits en bois indonésiens ont fortement augmenté aux Pays-Bas cette année et ont continué à progresser au Royaume-Uni, bien qu'à un rythme plus lent que les deux années précédentes. Les importations pour les produits en bois indonésien ont été globalement stables cette année sur la plupart des autres marchés européens principaux, notamment l'Allemagne, la France, l'Italie, la Grèce et le Danemark. Les importations en Belgique ont diminué cette année après avoir augmenté en 2018. (Graphique 2).

Graphique 1: Quantité des importations de l'UE de produits bois d'Indonésie - Total glissant sur 12 mois - janvier 2015 à mars 2018



Graphique 2: Importations dans les États membres de l'UE de produits bois d'Indonésie - Total glissant sur 12 mois - janvier 2015 à mars 2018



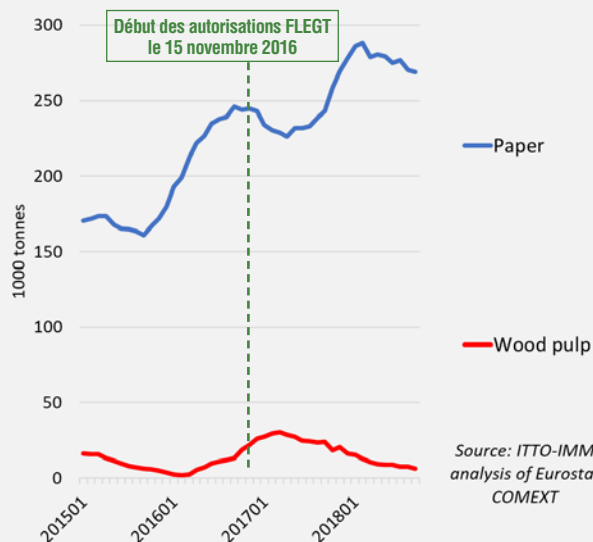
Au total, l'UE a importé 276 000 TM de produits de pâte et de papier en provenance d'Indonésie au cours de l'année se terminant en septembre 2018, contre 268 000 TM dans l'année se terminant en septembre 2017. Après une forte augmentation au cours du dernier trimestre 2017, les importations EU de produits de papier indonésiens ont ralenti

cette année. Les importations de pâte à papier en provenance d'Indonésie sont revenues à des niveaux négligeables en 2018 après une brève reprise des importations au second semestre 2016 et début 2017. (Graphique 3).

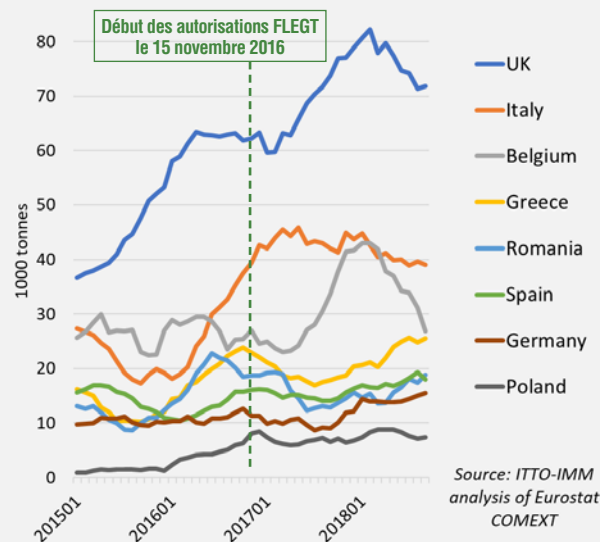
Les importations de produits à base de pâte et de papier indonésiens ont fortement augmenté au Royaume-Uni

et en Belgique au second semestre 2017, mais ont ralenti cette année. Les importations de ces produits en Italie ont fortement augmenté en 2016, mais sont en recul depuis. Les importations en Grèce, en Roumanie, en Espagne et en Allemagne ont augmenté en 2017, après un creux en 2017. Les importations en Pologne augmentent légèrement. (Graphique 4).

Graphique 3: Quantité d'importations dans l'UE de pâte à papier et de papier d'Indonésie - Total glissant sur 12 mois - janvier 2015 à mars 2018



Graphique 4: Importations dans les Etats membres de l'UE de pâte à papier et de papier d'Indonésie - Total glissant sur 12 mois - janvier 2015 à mars 2018



Les autorisations FLEGT deux ans après - rapport des entreprises de l'UE

Dans des entretiens réalisés fin 2016 par la presse spécialisée dans le commerce du bois, trois grands importateurs européens, Feppo de Belgique, Dekker Hout des Pays-Bas et James Latham du Royaume-Uni, accueillait avec enthousiasme le lancement des licences FLEGT en Indonésie.

Ils y voyaient un accomplissement majeur pour le pays, du fait de son passé difficile en matière de garantie de la légalité du bois. Ce lancement a également été perçu comme une avancée décisive pour la réputation des bois tropicaux sur le marché international, comme une incitation à accélérer les progrès des autres pays engagés dans l'APV FLEGT par le biais de cette initiative, et comme une avancée administrative et logistique, puisque les importations de produits indonésiens sous licence seraient dispensées de toute diligence raisonnable complémentaire dans le cadre du RBUE.

Les produits concurrents, tels que les feuillus tempérés, les composites bois-plastique et les résineux modifiés et transformés, ont tous gagné du terrain au cours de la période.

Les entreprises restent également très favorables à la réussite de FLEGT en Indonésie, une "avancée décisive en matière de légalité du bois et de crédibilité sur le marché", comme l'a décrit une entreprise. Par ailleurs, elles



FEPCO - Les contreplaqués sous licence FLEGT en provenance d'Indonésie doivent également être concurrentiels sur les marchés internationaux



James Latham communique le message FLEGT aux clients

envisagent des possibilités de développement et d'amélioration de l'initiative plus large d'APV FLEGT. Elles soulignent également que le FLEGT n'est pas une solution autonome permettant de prouver et de promouvoir les réalisations environnementales de l'industrie, mais un outil précieux dans un arsenal plus vaste, aux côtés d'autres éléments destinés à garantir la légalité et la durabilité du bois. Et ce n'est pas non plus un badge, observent-elles, qui peut déclencher un premium ou occulter les considérations habituelles de prix, de qualité et de disponibilité dans un achat de bois.

Question : Comment votre entreprise a-t-elle évolué au cours des deux dernières années?

Robbert Dekker, PDG de Dekker Hout (RD) :

Ca a été une assez bonne période, même si une partie du marché du bois dur a été remplacée par nos composites bois-plastique et des résineux.

Peter Pieper, Directeur de FEPCO (PP) :

Nous nous sommes très bien développés, bien que le contreplaqué tropical (et nous ne vendons que du contreplaqué) ait continué de devenir un marché de niche - une tendance depuis plusieurs années.

Ewa Bazydło, Responsable de l'Environnement chez James Latham (EB) :

Nous nous efforçons toujours de croître et d'explorer les opportunités du marché, et le bois tropical durable figure dans nos priorités; soutenir le développement de produits et la promotion positive.

Question : Comment vos importations de bois d'œuvre et de produits en bois indonésiens se sont-elles développées?

EB: Notre portefeuille comprend une variété de contreplaqués et de sciages et nous avons profité d'un marché stable et solide.

PP: Notre activité en Indonésie n'a pas vraiment augmenté, mais c'est principalement à cause de problèmes d'approvisionnement, en particulier de pénuries de grumes, principalement dues aux conditions météorologiques.

RD: Nos importations totales indonésiennes sont en baisse, bien que les importations de portes intérieures en pin et en MDF aient considérablement augmenté. La principale raison de la diminution des produits en bois feuillus est le prix. La concurrence des acheteurs asiatiques (Indiens et Chinois) et le déplacement du marché américain de la Chine vers l'Indonésie pour les importations de contreplaqué (à cause des taxes à l'importation américaines) ont fait grimper les prix à des niveaux inacceptables pour l'Europe, tant pour le Meranti que pour le Bangkirai.

Question : L'offre de produits sous licence FLEGT a-t-elle eu un impact sur votre activité en Indonésie?

RD: Elle a eu un effet positif par rapport au gage de légalité qu'elle représentait. Elle a profité à l'Indonésie par rapport aux importations en provenance du Brésil et même d'Afrique. Dans le même temps, la Malaisie a eu une bonne disponibilité de Meranti certifié PEFC, ce qui a favorisé ses fournisseurs.

EB: Pour nous, le FLEGT n'est pas un moteur de la demande. Avant toute chose, nous promouvons le bois. Mais le FLEGT a simplifié les échanges, car il dispensait de mener une diligence raisonnée.

PP: Notre activité indonésienne n'a peut-être pas augmenté de manière significative, mais elle n'a pas non plus diminué et nous avons eu plus de difficultés d'approvisionnement que de vente. Ceci dit, le contreplaqué indonésien est censé être compétitif et, à l'heure actuelle, il perd du terrain en raison de l'échange défavorable entre le dollar US et l'euro. Le boulot russe, par exemple, est plus compétitif actuellement.

Question : Informez-vous vos clients que vous proposez des produits sous licence FLEGT?

EB: Nous soutenons le processus FLEGT et nous communiquons ce message de diverses façons : dans les descriptions du produit, dans les communications verbales avec les clients, en soulignant les avantages du bois indonésien, y compris son parcours de légalité clair, et dans notre magazine interne, *Natural Choice*. Nous avons également revu notre brochure sur l'environnement pour y inclure les réalisations de l'Indonésie.

RD: Nous ne communiquons pas spécifiquement là-dessus, mais les clients savent maintenant que l'Indonésie est une garantie pour la légalité.

PP: Bien entendu nous communiquons, même si nos clients sont principalement des importateurs professionnels qui sont parfaitement informés sur le FLEGT.

Question : La licence FLEGT suscite-t-elle un grand intérêt sur le marché?

PP: Le FLEGT est apprécié, mais ce n'est pas la raison pour laquelle les clients achètent un produit particulier. Il peut avoir un effet sur les décisions d'achat, mais celles-ci sont essentiellement basées sur l'usage du produit et son prix.

RD: On n'observe pas un grand intérêt, car les clients s'attendent à ce que, en tant qu'importateur, nous nous occupions de ces problématiques.

EB: En général, le niveau de connaissance des clients sur les systèmes de certification est faible, mais il progresse peu à peu. Pour le moment, les clients ne demandent jamais du bois FLEGT, et seulement 10% d'entre eux spécifient activement FSC ou PEFC.

Question : Fournissez-vous de préférence des produits sous licence FLEGT, par rapport à des alternatives comparables?

RD: Oui, mais uniquement par rapport au bois non certifié. Nous privilégions d'abord FSC puis PEFC.

PP: Si les produits sont similaires, nous privilégierions toujours les licences FLEGT. Mais nous sommes guidés par les attentes du marché. Certains marchés exigent à la fois des contreplaqués certifiés et FLEGT, d'autres "uniquement" du bois sous licence FLEGT.

EB: Comme je l'ai dit, la première chose à considérer est le produit. Nous donnons ensuite la priorité au FSC/PEFC, puis au FLEGT, puis à la vérification de la légalité. Mais peut-être faudrait-il faire plus de travail de promotion sur le lien entre le FLEGT et la gestion durable. La perception du marché selon laquelle le FLEGT ne couvre pas tous les aspects, comme peuvent le faire les certifications FSC et PEFC, demeure, ainsi que de nombreux points d'interrogation s'y rapportant. Par exemple, le FLEGT devrait-il être accepté comme un laissez-passer écologique pour le bois contrôlé FSC et les systèmes de construction écologiques comme LEED et BREEAM devraient-ils attribuer des points au bois FLEGT comme ils le font pour FSC et PEFC?

Question : Aimerez-vous disposer d'une meilleure communication commerciale sur l'initiative FLEGT APV et les licences FLEGT, notamment sur leurs bénéfices plus larges sur les plans sociaux, environnementaux et économiques?

EB: Oui, ces bénéfices plus larges et les critères de durabilité du FLEGT devraient être davantage mis en avant. Cela contribuerait à sensibiliser les utilisateurs finaux, ce qui se traduirait par des choix d'approvisionnement plus éclairés lorsqu'un produit similaire est proposé.

PP: Les professionnels ici, dans les pays importateurs, connaissent bien le FLEGT et ses avantages par rapport aux obligations de diligence raisonnée. Cependant, les informations sur ses impacts positifs pour le pays fournisseur sont certainement insuffisantes.

RD: Toute explication plus complète sur l'initiative FLEGT serait utile.

Question : Souhaitez-vous que d'autres pays puissent intégrer le processus APV FLEGT de manière accélérée, tout en veillant à ce que cela ne dégrade pas les niveaux?

RD: Oui, notamment le Cameroun et la Bolivie.

PP: Chaque pays supplémentaire participant au programme FLEGT contribuera à améliorer l'image du commerce du bois tropical et à soutenir les efforts destinés à préserver les forêts tropicales. Cependant, il faut faire attention à ne pas compromettre sa crédibilité. Des pays comme la Malaisie, le Vietnam et le Ghana sont en haut de la

liste et probablement au stade le plus avancé de leurs APV.

EB: Je pense que c'est ce que toutes les organisations de négoce de bois souhaitent voir arriver avec impatience. Un processus FLEGT accéléré et crédible sera toujours plus objectif et cohérent que l'évaluation d'une entreprise basée sur les risques conformément aux exigences du RBUE.

Question : Comment aimeriez-vous que l'initiative FLEGT et les licences FLEGT se développent?

EB: Nous aimerions que l'initiative FLEGT soit reprise par un spécialiste du domaine au sein de l'UE afin de dégager de nouvelles idées créatives et constructives pour la développer davantage.

RD: FLEGT est une bonne première étape, mais il faudrait que son objectif vise une production durable, et pas seulement légale. Le FLEGT ne doit pas être utilisé comme une alternative médiocre à la certification FSC.

PP: Je voudrais réitérer les remarques précédentes, à savoir que nous devons maintenant faire en sorte que les produits sous licence FLEGT deviennent une alternative acceptable pour les projets où des produits durables sont demandés, mais ne sont pas toujours disponibles. A ce sujet, nous avons récemment entendu parler d'un projet de construction de l'UE au Luxembourg pour lequel le prescripteur n'acceptait que des produits FSC ou PEFC, et pas FLEGT. Cela n'a aucun sens que l'UE investisse autant dans l'initiative FLEGT si les produits sous licence FLEGT (dans ce cas, du contreplaqué) ne sont pas acceptés pour ses propres projets de construction. Dans ce cas particulier, nous pensons que c'est le contreplaqué en bouleau russe qui l'a emporté. De manière générale, la situation en matière de marchés publics doit changer.



Dekker Hout - une partie de ses produits en bois dur a été remplacée par ses produits en composite plastique-bois et en bois résineux, notamment DuoWood et Accoya



L'exposition FLEGT de la TTF au Royaume-Uni récompensée par le prix environnemental

Timber Transformer, l'exposition consacrée au parcours de l'Indonésie à travers son processus d'APV FLEGT, montée par la Fédération britannique du commerce du bois (TTF), a remporté le prix "Réalisation environnementale" du Timber Trades Journal 2018.

La publication de référence au Royaume-Uni pour les secteurs de l'importation, de la distribution, de la spécification, et de l'utilisation finale du bois décerne chaque année un prix pour récompenser des projets, des produits et des services présentant un intérêt environnemental particulier et des avantages pour le commerce du bois et son marché.

Financé par le Département britannique pour le développement international (Dfid), l'exposition Timber Transformer s'est tenue au Building Centre de Londres plus tôt cette année et a duré quatre mois. Pendant cette période, selon David Hopkins, Directeur général de la TTF au Royaume-Uni, elle a connu un bon retentissement médiatique et a attiré des centaines de visiteurs, des architectes aux ingénieurs, en passant par les ONG et des représentants du secteur public.

"Le lancement officiel a réuni des ministres anciens et actuels du gouvernement britannique, des personnalités du secteur commercial et des représentants des ambassades indonésienne et ghanéenne", a déclaré M. Hopkins. "Ça a été un immense succès, avec un impact significatif."

Le projet, a-t-il ajouté, a été l'occasion de démontrer une nouvelle fois l'importance que la TTF attache depuis le début à son rôle de plateforme centrale de connaissances et de communication à la fois pour l'initiative FLEGT de l'UE et le règlement bois de l'UE (RBUE).

"Les membres se tournent vers nous pour obtenir des informations, des conseils et du soutien. Nous sommes largement consultés par les gouvernements de l'UE et du Royaume-Uni, par l'autorité compétente britannique et par des organismes tels que SIM et l'Institut Forestier Européen (European Forestry Institute - EFI), et nous recevons également des demandes de la part des divers prescripteurs, utilisateurs finaux et autres acteurs du secteur", a déclaré M. Hopkins. "Nous considérons donc que nous avons un rôle de facilitateur des flux d'informations dans les deux sens, de haut en bas."

En mettant l'accent sur les bénéfices environnementaux, sociaux et économiques de l'APV FLEGT sur le terrain dans le pays fournisseur, Timber Transformer a également souligné le fait que la TTF estimait que la compréhension de l'initiative sur le marché plus large du bois était encore limitée.

"Ceux qui en ont entendu parler considèrent la licence FLEGT essentiellement comme une voie verte à travers le RBUE, qui vous dispense de toute diligence raisonnée complémentaire - et cela vaut pour le commerce du bois, y compris de nombreux opérateurs, sans parler du marché en général", a déclaré M. Hopkins. "Au fond, c'est vu comme un passeport gratuit pour la douane et ça s'arrête là pour beaucoup d'entre eux. En règle générale, le processus plus vaste d'un APV FLEGT, ses impacts et les étapes par lesquelles les pays fournisseurs doivent passer pour commencer à délivrer des licences FLEGT est peu connu."

Le manque de communication et de compréhension sur ces aspects de FLEGT, a-t-il ajouté, limite ses



David Hopkins au lancement du Timber Transformer avec l'ancien ministre Dfid, Hilary Benn

possibilités de commercialisation. "C'est un réel obstacle, car sans cela, FLEGT ne touche tout simplement pas la presse, le secteur privé, les décideurs politiques et n'obtient pas l'intérêt public qu'il mérite", a-t-il regretté. "Le fait de parler de garantie de la légalité dans le résumé n'a aucun impact populaire."

Timber Transformer affichait de grands panneaux d'information écrite spécialement conçus pour l'occasion sur les principaux aspects de l'APV FLEGT, et montés sur du contreplaqué marine sous licence FLEGT. L'exposition présentait également d'autres bois et produits dérivés du bois indonésiens.

La TTF a maintenant proposé les textes de Timber Transformer à d'autres organisations de l'industrie de l'UE pour organiser des événements similaires. Elle a également annoncé que le Dfid lui avait accordé un financement supplémentaire pour mener des activités de communication et de sensibilisation sur le FLEGT ailleurs dans l'Union européenne.