



GOVERNMENT OF MADAGASCAR

Stockpile Verification Mechanism and Business Plan

Operational framework: Stage 1 and Stage 2

MINISTRY OF ENVIRONMENT, ECOLOGY AND FORESTS

August 2017

PREFACE

Table of contents

I. Summary.....	5
II. Description of the mission.....	6
1. Legal organization.....	8
2. The situation regarding stockpiles of rosewood and ebony	8
3. The Stockpile Management Commission - SMC	9
4. Coordination structure of the activities of the SMC.....	9
5. The Stockpile Management Commission (SMC) team	9
Stage I: Stockpile Verification Mechanism	11
III. Overview of the Stockpile Verification Mechanism.....	11
1. Step 1 –Double-checking the stockpiles seized by the GoM (data from the SMC and ES)	12
2. Step 2: Conditions for declared but unverified timber – “Limited open door” policy.....	12
3. Incentive mechanisms – Under the “limited open door” policy.....	13
a. Option 1 and Option 2 – Management of the programme	13
b. Budget of Stage 1.....	14
IV. Mechanism to audit officially controlled stockpiles.....	15
V. Procedures to implement the operations of the SMC	15
1. System management	15
2. Outreach and access of the SMC team.....	15
3. Process 3 – Auditing procedures	16
4. Grading/classification procedures	16
5. Securing, coding and marking process	17
6. Management of the stockpile sites	17
7. Undeclared (non-conforming) timber.....	17
8. Differentiation between species and identification	17
9. Partnership and monitoring by CITES	18
10. Budget of Stage 1 – subject to the approval of the MEEF and the GoM.....	18
11. Implementation timeline	18
VI. Verification – Grading – Coding – Risk mitigation strategies	18
Stage II: Officially controlled stockpiles, sales and marketing business plan.....	20
VII. Provisions for the sales and marketing plan regarding officially controlled stockpiles	21
1. Provisions involving a market-based sales strategy	21
2. Type of sales	21
i. A national invitation to tender.....	21
ii. An international invitation to tender	21
3. Structure of the sales options.....	23
a. Auctions – Model of India – Government depots and on-site sales.....	23
b. Sale of logs based on timber grade	23
4. Pricing and estimates.....	24

5. Projected sales ⁶	24
6. Sales contracts and payment terms	24
7. Financial management – Legal structure	24
8. Distribution of the proceeds of sales	25
9. Projected sales timeline	26
10. Stockpiles abroad	27
11. Risk mitigation strategies – Marketing and sales.....	27
Annexe 1: Termes de références pour les procédures d'inventaires vérifiés des stocks – notation et codage.	28
Annexe 2 : Proposition d'une technologie de marquage de sécurité	29
Annexe 3- Normes de notation du bois	30
Annexe 4: Mécanisme de vérification - Points forts, faiblesse, opportunités et menaces ..	32
Annexe 5: marché cible	34
Annexe 6: modèles de projection de vente et tableau de prévision des ventes d'échantillons	37
Annexe 7: Ventes et marketing - Forêts, faiblesses, opportunités et menaces.....	42
Annexe 8: Formats de produit sur le marché cible et déclaration sur le rendement.....	44
Annexe 9: Concurrence sur le marché mondial.....	47

I. Summary

As an outcome of the 17th meeting of the Conference of the Parties to CITES, held in 2016, the Action Plan for Malagasy precious woods was modified and is detailed in the decisions on Malagasy ebonies (*Diospyros* spp.) and palisanders and rosewoods (*Dalbergia* spp.) for purposes of clarification of responsibilities. One of the activities included in these new decisions is to “submit regular updates on audited inventories of at least a third of the stockpiles of species of *Dalbergia* and *Diospyros* from Madagascar, and a use plan for consideration, approval and further guidance from the Standing Committee”.

In order to comply with this by establishing a solid and transparent basis for work with the goal of reaching a zero-stockpile situation, Madagascar proposes to make progress with this “business plan and stockpile verification mechanism”, whose objective is to dispose of all the stockpiles of rosewood and ebony.

This scheme proposes solutions to the legal, social, economic and environmental problems that have destabilized Madagascar through the so-called “rosewood crisis”.

It is imperative that stockpiles of precious woods be legally defined, audited, graded and coded. The sales process would be transparent and controlled by CITES and the Government of Madagascar.

A roadmap is necessary for success. We drafted it on the basis of the requirements of the CoP17 Standing Committee and according to the obligations imposed by the CITES Action Plan. CITES wishes that all stockpiles of precious woods present in Malagasy territory be the subject of an inventory and that a third of the total be reported so that the Government of Madagascar (GoM) can obtain approval for a partial sale.

The implementation strategy consists of managing the Stockpile Verification Mechanism and Business Plan as well as the operations of the Stockpile Management Commission, defined by Decree no. 2016 – 801 of 18 August 2016. The activities of the Commission will be transparent and in line with national and international bodies (CITES). The Commission will be able to hire an expert to assess the quality of the timber in order to effectively set up dynamic public-private partnerships on natural and forestry resources thanks to the sustainable management of precious woods.

The first stage required to establish a sustainable forest management for precious woods in Madagascar is to solve the stockpile issue. Ambiguity and lack of action would be detrimental to the potential success of actions related to the sustainable management of resources and the eradication of illegal logging and illegal trade of precious woods.

The structure of the Stockpile Verification Mechanism and Business Plan will comprise inventory systems that can be systematically verified, budgets, an asset valuation process, a risk assessment, a sales management structure, time-bound deliverables, a safety methodology and a fund reinvestment structure.

The Stockpile Verification Mechanism and Business Plan will involve consultations with national and international players in order to ensure that the process is implemented in a transparent and inclusive manner.

A key element of the implementation of this Plan will be to consult, through the Ministry of Environment, Ecology and Forests (MEEF) and the CITES Management Authorities, at least two relevant countries such as India and Guatemala, which have similar species; there will also be consultations on the making of non-detriment findings (NDFs) and the processes for auctioning and exporting various types of products of *Dalbergia* spp. and *Diospyros* spp.

II. Description of the mission

The opportunity to successfully solve the stockpile issue is presented in the Stockpile Verification Mechanism and Business Plan, a complex strategy that will require strong national and international support.

Madagascar will launch this market-based systematic control process in order to reach a zero-stockpile situation. In addition, Madagascar commits to re-establishing the stability of the socioeconomic life of local communities and preserving the integrity of the species and landscapes of global importance in the most affected regions. The fact of addressing the stockpile issue and the instability caused by the rosewood crisis represents a major step towards capacity building aimed at establishing a sustainable forest management regime.

By launching this action plan, the GoM is ready to engage with the international community and national players in order to reach the objectives. We are convinced that the risks will be offset by proactive engagement. They will be attenuated thanks to practical negotiations and transparent and inclusive management.

The Stockpile Verification Mechanism and Business Plan are based on two main objectives:

- ❖ **Stage I** – Meet the requirements of the CITES Standing Committee by verifying the total volume of stockpiles of rosewood and ebony, that is, 302,693 logs (report from Madagascar to CITES, SC 67 doc 19.02), in order to set up an official programme for their control, grading and coding. Based on the total volume, draw up an audited inventory of at least a third of the stockpiles in order to obtain the approval of the CITES Standing Committee for a partial sale of the audited stockpiles. These sales will provide funding to draw up an inventory of the remaining timber, that is, two thirds of the total volume of stockpiles of precious woods in Madagascar.
- ❖ **Stage II** – Establish a system to sell these forest products as high-end products in order to formally dispose of the officially audited stockpiles and reach a zero-stockpile situation.

Table I: Projected timeline

1. Legal organization

The GoM and the Ministry of Environment, Ecology and Forests (MEEF) will be the main authorities in charge of managing and leading the Stockpile Verification Mechanism and Business Plan. The MEEF will appoint the members of the Stockpile Management Commission through an inter-ministerial order. This order will follow Decree no. 2016 – 801 on the implementation of Act no. 2015 – 056 of 3 February 2016 concerning the creation of the Special Chain to fight against trafficking of rosewood and ebony and the punishment of infringements related to rosewood and ebony.

Act 2015 – 056 prohibits the cutting, felling, possession, stocking, exploitation, transport, marketing and export of rosewood and/or ebony.

2. The situation regarding stockpiles of rosewood and ebony

According to Act no. 2015 – 056, **from a legal point of view there is only one type of stockpile of precious wood, a controlled stockpile held by the GoM. The private possession of stockpiles is illegal.**

Based on this proclamation, the definitions required to establish a legal classification of the timber and implement the law are presented below.

Definition of stockpiles	Description	Legal status
Officially controlled stockpiles	Any type of rosewood and ebony held by the GoM that is ready to be the subject of an inventory and be audited, recorded and coded.	Legal status: this wood will be the subject of an inventory for CITES and will later be sold.
Declared but unverified stockpiles	Any type of rosewood and ebony that is not currently held by the GoM but which was “declared” according to the law in 2011 (compliant and non-compliant timber). This wood must be documented in the Government’s official records so as to be included in the system of audited inventories, grading and coding.	Legal status: Illegal possession. Must be the subject of audited inventories of stockpiles and the business plan.
Undeclared wood (non compliant)	Any type of rosewood and ebony that is not currently held by the GoM and which was not officially declared when legislation was enacted in 2011. This timber is suspected of having been harvested recently. According to the 2015 Act, it can be legally seized by the authorities of the GoM. The decree of February 2016 on the implementation of Act no. 2015-056 and Decree 2016-801.	Legal status: Illegal possession. Subject to seizure and confiscation.

The MEEF will use all the legal instruments available to monitor officially controlled stockpiles, draw up an inventory of them and successfully dispose of them through the Stockpile Verification Mechanism and Business Plan. The Mechanism and Business Plan are based on the solid inter-ministerial partnerships with the Executive Secretariat and the Ministry of Justice for the use and implementation of DECREE no. 2016 - 801 of 29 June 2016. This decree concerns the trafficking of rosewood and

ebony, the implementation and the legal formulation for the management of the proceeds of the sale of stockpiles.

Following this decree, the Inter-ministerial Committee (Decree no. 2014 – 906 of 24 January 2014) in charge of reforming the rosewood and ebony sector cooperates with the Special Chain by providing it with any useful intelligence, information and documents.

3. The Stockpile Management Commission - SMC

The Stockpile Verification Mechanism and Business Plan will be managed by the Stockpile Management Commission, defined by Decree no. 2016 – 801. This Commission has the power to monitor and manage declared, legally seized and confiscated stockpiles.

The Stockpile Management Commission will directly report to the MEEF.

The reporting structure will involve a planned monitoring process that will provide an overview of the objectives and the management of the operations and will ensure that the strategic objectives are reached. This includes the respect of the deadlines as well as transparency and integrity to overcome any deadlocks and solve the complex governance issues that require the skills and advice of experts in order to reach consensus on the implementation of the tasks.

4. Coordination structure of the activities of the SMC

The activities of the SMC will be coordinated by the Inter-ministerial Committee. According to Article 9 of Decree no. 2014 – 906, the Inter-ministerial Committee can request the assistance of the players that are likely to be interested in the proper implementation, transparency and credibility of the operations, such as the managers of protected areas, technical and financial partners and civil society, among others.

Transparency is key to effectively implement and meet the objectives of the business plan regarding the disposal of stockpiles through a practical implementation and timeframes.

In addition, due to the international and national conditions governing the process, it is imperative to reach consensus on the stages proposed in order to meet the requirements of CITES by implementing the programme.

5. The Stockpile Management Commission (SMC) team

The team is composed of:

- A magistrate from the Special Court or his/representative;
- A magistrate from the Prosecutor's Office of the Special Chain or his/her representative;
- The Judicial Forestry Police officer presiding over the Mixed Investigation Unit;
- The Regional Director in charge of forests of the region concerned as appropriate;
- A Judiciary Police officer of the National Police that is a member of the Mixed Investigation Unit;
- A Judiciary Police officer of the National Gendarmerie that is a member of the Mixed Investigation Unit;
- A representative of the Ministry of National Defence;
- A representative of the Executive Secretariat of the Inter-ministerial Committee in charge of reforming the rosewood and ebony sector;
- A representative of the region or district concerned;
- The Director General of BIANCO or his/her representative; and
- A representative from an association or organization whose statutes define its

purpose as being the protection of the environment or the protection of forests.

The members will be appointed by inter-ministerial order. The Stockpile Management Commission will be presided by the Regional Director in charge of forests of the region concerned as appropriate. It will draw up an inventory of the stockpiles, whether they have been confiscated or declared. The Commission will report directly to the MEEF. Considering the fieldwork required, the MEEF can request the assistance of professionals with specific skills, such as:

- A timber evaluator: an expert in grading (classifying), evaluating and stockpiling high-end forest products, e.g., ebony and rosewood

Stage I: Stockpile Verification Mechanism

III. Overview of the Stockpile Verification Mechanism¹

As explained in the summary, this programme is the result of several consultations and professional technical evaluations of the options available in order to choose the best practices for addressing the legal, social, economic and environmental problems that have destabilized Madagascar through the so-called “rosewood crisis”.

Stage 1 of the programme will directly focus on how to solve the problems and effectively mitigate the effects resulting from stockpiles and ensure a more stable management of the forestry sector. Options 1 et 2 presented below are the most appropriate solutions to calculate the total volume of officially controlled stockpiles and take control of what the Act of 2015 defines as declared but unverified timber (which had to be declared compulsorily in 2011).

“Declared” wood is an obstacle to the making of an inventory and a business plan in accordance with the requirements of CITES. It is clearly not possible to draw up an inventory of what is not officially controlled by the GoM. Moreover, most declarations made in 2011 were of illegal non-compliant timber and continue to destabilise isolated regions of Madagascar through illegal trade.

This destabilization and the solution regarding the legal definition of stockpiles have led to the conclusion that only officially controlled stockpiles can and will be audited in accordance with the requirements of the CITES Standing Committee and the CITES Action Plan for Malagasy precious woods.

- ❖ All non-compliant timber will be seized and transformed into officially controlled stockpiles.
- ❖ All the operators and individuals that possess declared but unverified timber will be obliged to participate in the Stockpile Verification Mechanism and Business Plan based on the declarations they made in 2011.

The goal is to provide two comprehensive options in order to effectively establish the process of the Stockpile Verification Mechanism as well as an appropriate scheme to oblige individuals and operators holding declared but unverified timber to participate in the Stockpile Verification Mechanism and Business Plan.

Stage 1 - Step 1 and Step 2, presented below, reflect a deliberative process and a commitment to consider the requirements of the CITES Action Plan as well as the domestic issues that are key to complete the process. The process requires a domestic legal framework as well as a strategic programme that reflects the situation in the field, direct communication about the objectives on a local level and a complete capacity-building programme, which will include a mechanism to ensure stability in the regions with the highest density of stockpiles.

Our deliberations led to the conclusion that, even though it is illegal to possess rosewood, palisander and ebony according to the Act of 2015, the situation in the field requires a potential notion of compensation through a buyout mechanism that provides incentives for people to sell the rosewood. This concept is similar to the process of eminent domain whereby the government has the power to act in favour of civil society as a whole.

An example is the procedure followed when the State plans to build a road that might displace a private home. The government compensates the owner. In the case of timber stockpiles, the government will

¹Annex 1 Terms and conditions for the inventory

use a controlled remuneration programme to encourage individuals holding declared but unverified timber to participate in the programme. We believe that this will prevent undesirable effects in remote regions, avoid conflicts and show good will thanks to a single and transparent monetary compensation structured in the framework of the programme. Anti-counterfeiting technology will be applied to each type of audited timber and to the documents officially approved by the programme.

The steps proposed in Stage 1 require a strong commitment by international and national players to work with Madagascar in order to understand the situation in the field and participate actively in their funding and effective implementation in order to restore stability in the communities and ecosystems that have long suffered due to precious wood issues.

1. Step 1 –Double-checking the stockpiles seized by the GoM (data from the SMC and ES)

- ❖ The goal is to work with CITES on the conditions for the sale in order to establish a model for drawing up an inventory of timber stockpiles.

Officially controlled stockpiles	Launch the programme by drawing up an audited inventory of seized stockpiles
Audited inventories, grading and coding	Implementing the procedure of audited stockpile inventories
CITES Standing Committee	After the auditing procedures, the audited, graded and coded stockpiles are reported to CITES
Legal procedures	Establish an overall governance of the process thanks to the national and international legal structure
Public relations / Community outreach programme	Implement public relations procedures to effectively explain the community outreach programme to individuals, local government leaders and the police

2. Step 2: Conditions for declared but unverified timber – “Limited open door” policy

- ❖ Objective: Control and dismantle stockpiles of declared but unverified timber.

Declared but unverified timber	The GoM / MEEF will define a 4-month timeline from September 2017 so that private operators and individuals can participate in a buyback programme.
Buyback programme	Four months – “Open door”
Audited inventories, grading and coding	At the end of the “limited open door” policy period, the door will be closed and all the wood will be inventoried, graded and coded as “officially controlled timber”.
Report to CITES	The data will be constitute the basis of the report of 1/3 of the total stockpiles

Priority will be given to highly sensitive areas with a high concentration of stockpiles for the “limited open door” policy. The inventory will begin in these regions.

At the end of the “open door” policy, all the timber will be inventoried, confiscated, coded and graded in the sequestration sites – official depots.

3. Incentive mechanisms – Under the “limited open door” policy

- ❖ Remuneration options – Buying of declared but unverified timber through a buyback programme for private operators and individuals.

Remuneration option 1a – Cash payment	Systematic buyback of timber This option consists of a structured timber buyback programme concerning declared but unverified (non-compliant) timber for a cash payment of 25 cents (0.25 USD) per kg of rosewood or other precious wood. This amounts to \$250 per tonne.
Remuneration option 1b – Dividend coupon	Payment of dividends This option consists of the payment of dividends based on actual sales once the declared but unverified (non-compliant) timber is included and audited in the business plan. Payment of 0.40 USD per kg of rosewood and ebony, which amounts to 400 USD per tonne.
Remuneration option 2	Payment based on market value Option for compliant declared wood held by operators with approved administrative documents. The GoM will be in charge of the sale and payment will be made after the sale at market value.
Incentive / Objective	Help the regions affected by the rosewood crisis, motivate participants to put an end to the legal and financial constraints associated with the possession of stockpiles without any legitimate access to legal sales or property rights.
Declarations made in 2011	Private operators and individuals must not only guarantee access to their stockpiles to prove that this timber exists; they must also officially participate in the programme for systematic disposal in order to reach a zero-stockpile situation.
Declared but unverified timber SMC	This wood will be rapidly inventoried and graded in the official depots and will constitute a database for the report to CITES. The buyback programme will be transparent and supervised by the Stockpile Management Commission
Security marking	Anti-counterfeiting technology will be used for each official document (coupon, transport, receipt...) produced and used for the audited inventory, the grading and coding of timber.

a. Option 1 and Option 2 – Management of the programme

Structural components	Bodies
Implementation structure	MEEF Stockpile Management Commission Timber evaluator
Communication strategy for declared but unverified timber	GoM, MEEF Stockpile Management Commission
Location of the sites / security	MEEF/Forest Department (DGF)/Regional authorities in charge of the environment (DREEF)
Security of documents	Security marking
Funding	GoM – World Bank – ITTO, etc...

b. Budget of Stage 1

Stockpile Verification Mechanism of Madagascar – Estimated budget		
	Time/Units	Cost
International:		
1. Staff:		
1.2 Timber evaluator	180 days @ \$1,000 per day	\$180,000.00
1.4 Security marking	30 days @ \$15,000	\$15,000.00
2. Expenses of the stockpile inventory:		
2.1 Marking of the wood	300,000 applications	\$216,000.00
2.2 Paper	100,000 units	\$100,000.00
2.3 Portable devices	6 @ \$500 each	\$3,000.00
2.4 Infrared cameras	3 @ \$1500 each	\$4,500.00
2.5 SMC inventory	\$3,500 per site (150 sites)	\$525,000.00
2.6 Collection of samples to identify the scientific name of the timber using scientific methods	TBD	TBD
3. International travel TBD		
	4 trips @ \$5,000 x 1 person	\$20,000.00
4. Expenditure		
4.1 SMC – local team (living expenses...)	TBD	\$90,000.00
4.2 Transport	TBD	
4.3 Trucks for the operations	TBD	
5. Estimation of the cost of the buyout programme		
	Price per tonne = \$250 cash and \$400 coupons (Total volume TBD)	\$7,000,000.00
Total estimate:		\$8,153,500.00

- ❖ The budget will be reviewed and calculated according to the real decisions made at the meeting between the GoM and donors.

IV. Mechanism to audit officially controlled stockpiles²

The working group will draw up a comprehensive inventory of officially controlled stockpiles as required by the CITES Standing Committee and Decision 17.204 of CITES. The SMC will calculate the total volume of stockpiles and will report 1/3 of the total stockpiles, which is obligatory (i.e., audited inventories of 1/3 of the total to meet the requirements of the CITES Standing Committee).

The inventories will be used to assess the following aspects of the stockpiles:

Auditing mechanism	Description
Total inventory of pieces of timber	Logs, squared timber and any other type found
Evaluation of assets / classification into grades	Applying a grading system based on the standard classification of rosewood and ebony.
Marking and coding	Use of technology for database management and a specific code for each log or product type.
System management	Control of all the data collected.
Stockpiling of timber (products)	Conduct an assessment and make recommendations for effectively securing and maintaining the inventoried timber.

V. Procedures to implement the operations of the SMC

1. System management

The methods will be managed through the MEEF, along with all the data and the reports intended for CITES. The reports will be directly made to the ministry (MEEF).

All the decisions regarding the operations of the SMC will be verified and must be validated and approved by the MEEF and the Inter-ministerial Committee.

2. Outreach and access of the SMC team

Strategic planning for the inventories and evaluations of the sites will be made at the meetings devoted to logistics and planning. Advice and consultations will be completed by the MEEF, the General Directorates in charge of the police and the army and also through local consultations.

Outreach and legal advice regarding the operations of the SMC will be officially delivered to the local authorities in order to avoid involuntary conflicts. It is important to reduce conflicts through the transparency of the exploitation process and by establishing a timeline that does not make it possible to control and replace the stockpiles that must be monitored.

²Annex 1: Terms and conditions for the auditing objectives

3. Process 3 – Auditing procedures

The SMC will be in charge of the following tasks:

Auditing procedures	Description
Inventory	Use a standard Volume/Dimension calculation method to measure the length and diameter of the timber in order to determine the volume and weight (cubic metres and tonnes) of each inventoried log.
Management of data systems	Code, number and record any type of timber at every site Use a database for all information collected and transmitted to the MEEF / GoM team.
Site assessment	Review the management and security procedures as well as the documents on site through assessments and consultations with the authority / person in charge of managing the facilities and record the number of people working at each site.

4. Grading/classification procedures³

The grading team will be in charge of physically examining the timber and providing documentation on all types of timber in order to classify them according to the value of the different grades in the inventoried stockpiles.

Grading	Description
Grading /Classification Stage 1	Use of the letters A-D for the grades, numbers 1-5 for diameter and letters a-d for length.
Grading /Classification Stage 2	A more detailed examination of physical characteristics (e.g., colour, grain, defects) and a more detailed assessment of the original grade assigned in Stage 1.
Boards and sawn wood	The grading and classification will be based on the FAS (i.e., first and second class) grade, as well as the specific use of letters A-D according to the colour, grain, width, length and thickness of the timber.

Please refer to Annex 3 to see the standard selected for grading the timber during Stage 1 and Stage 2 of the inventory auditing process. While the dimensions are recorded and the codes are applied, the grading team will inspect the characteristics and grade the timber as A, B, C or D.



³Annex 3 – Timber classification standards

The colour and characteristics of traditionally-used species will be considered to better identify and differentiate the species according to the classification of rosewood and palisander, given that they have traditionally been used in various target markets. We perfectly understand that this is not a scientific method and that samples should be made available to the scientific community and expert researchers for species identification.

5. Securing, coding and marking process⁴

Data management and the securing of all the stockpiles through the auditing and grading process will be reinforced by a multi-component coding and marking strategy.

Procedures for coding and securing the timber through marking will be applied during the auditing and evaluation processes implemented for Option 1 and Option 2. They will include databases of inventoried stockpiles and a unique marking technology that can be applied in the various sites. The coding system will attribute a number and batch to each component of the inventory, which will be included in the classification and the information on characteristics entered in the SMC database and reported to the MEEF.

6. Management of the stockpile sites

The management of the stockpile sites for the buyback programme will be strategically planned with the auditing, grading and implementation of the coding by the SMC. The operations of the SMC require a logistics plan to identify the gaps related to management problems of specific sites as well as an overall strategy to effectively manage the operational programme.

Strategies and risk mitigation issues will be discussed following the analysis of the situations by the SMC.

7. Undeclared (non-conforming) timber

Any non-conforming (i.e., undeclared) timber found by the Mixed Investigation Unit will be seized and handed over to the SMC so that it can be inventoried and included in the auditing, classification and coding procedures for “officially controlled stockpiles”.

8. Differentiation between species and identification

The team will work by distinguishing the species approximately into the categories ebony (*Diospyros* spp.), rosewood (*Dalbergia* spp.), and palisander (*Dalbergia* spp.). It is important to underline that species identification issues cannot be entirely addressed in the framework of this quick classification. Attempts to separate or at least note the differentiation between species will be made in coordination with the classification procedures included in Stage 1 and Stage 2.

In the species identification process it is important to understand the diversification of species, but it will be limited to knowing the colours and the reference species when the SMC conducts the auditing, grading and coding procedures.

All the stockpiles will be coded according to the classification into the three basic groups but there will

⁴Annex 2: Technology for securing timber by marking it

be a possibility of scientific sampling and conducting tests, including mass spectrometry, DNA analysis, stable isotope analysis and local recognition. Samples will be taken for identification (macroscopic, SPIRE method – spectrometry and molecular analysis – DNA), which will make it possible to determine at least which group the species belongs to. The identification of species is necessary in the framework of CITES and cooperation with international laboratories is needed.

In-depth discussions are under way on the need to identify species for CITES and law enforcement measures. Although all attempts to distinguish between species will be made, it will not be possible to refer to certain scientific methods because the timber is already cut and separated from its natural environment.

9. Partnership and monitoring by CITES

The Government of Madagascar – the CITES Management Authority and Scientific Authority – will work directly with the CITES Secretariat and the members to implement the most effective species identification strategies. We also recognize that the issue of stockpiles is a specific situation that requires a basic negotiation on the most appropriate procedure to reach the objective of zero stockpiles and shift towards a sustainable forest management regime. Our objective is to reach the point at which scientific methods for species identification and non-detriment findings can be implemented in order to set a sustainable CITES export quota at forest level.

Prior to this, it is essential to have negotiated an agreement on the disposal of stockpiles through a specially controlled programme based on the coding and marking strategy.

10. Budget of Stage 1 – subject to the approval of the MEEF and the GoM

The implementation of Stage I will depend on the validation of the estimated budget by the government and the MEEF.

11. Implementation timeline

The timeline will be subject to the approval of the Inter-ministerial Committee and the GoM.

VI. Verification – Grading – Coding – Risk mitigation strategies

Risk mitigation policies are probably the most important tools that will be used in the framework of the operations during the auditing, classification and coding process.

The SMC functions according to a mandate that is well defined by the regulatory framework of Decree no. 2016 – 801 and which will include comprehensive procedures for each aspect of the operations. These are complex circumstances with logistics- and security-related risks that require prior meetings to decide on procedures and policies that cover as many potential situations as possible to ensure a harmonious, safe and successful implementation of the operations.

The table below lists the risk mitigation strategies that will be included in the auditing, grading and coding implementation procedures:

- Ensure that the operations have the necessary funds to complete the process effectively.
- Present clear management structures in the operations of the team.
- Establish solid communication and reporting procedures.
- Present clear data management procedures, specifically regarding the audited stockpile inventories, estimates of volume, assignment of grades and coding.
- Confirm a clear mandate for the implementation of operations.
- Hold daily meetings between teams during the operations.
- Provide a comprehensive logistics solution for the implementation of operations.
- Establish robust security and stockpiling procedures.
- Keep a strict control of the data and specifically of access to the marking technology.

Stage II: Officially controlled stockpiles, sales and marketing business plan

VII. Provisions for the sales and marketing plan regarding officially controlled stockpiles

1. Provisions involving a market-based sales strategy

The methodology chosen to dispose of inventoried stockpiles is to coordinate the disposal of stocks through this business plan based on the standard management procedures of a high-end forest product company (niche market).

Our objective is to build confidence among the main stakeholders to ensure that management and security systems are in place in order to proceed with the marketing and sale and reach a zero-stockpile situation. We also wish to ensure that these products can be exported effectively and legally from Madagascar and imported into key countries such as the United States, the European Union, Japan and China, for example.

We understand that the legitimate global market of high-end precious woods such as rosewood and ebony has strict rules and is extremely competitive. The goal is not only to allow the sale to take place but also to make a value assessment and calculate strategic volumes. We intend to build a reputation based on which the company can provide a sales channel that can and will meet the strict international requirements regarding compliance of quality and regulations at all stages of the process.

This business plan aims at highlighting the risks and opportunities but also at building capacity to successfully obtain in-depth knowledge of prices, value, market access, sales options, the sales schedule, competition and the skills required to do business confidently.

2. Type of sales

A key component of the business plan is the sales team and the systems management of the marketing process as well as progress in the actual sales of stockpiles.

The procedures required to sell precious wood products are listed in Chapter IX, articles 18, 19, 20, 21, 22 of Decree no. 2016 – 801. Based on a decision of the Special Court, the property of seized timber is transferred through a public tender procedure. There are two types of sales of timber.

i. A national invitation to tender

In order to support artisanal activities, the present decree provides for the assignment of part of seized and confiscated products to the benefit of groups of artisans that are legally registered and officially recognized by the relevant ministry.

A tender notice will be drafted and issued by the Stockpile Management Commission in the district concerned and will be posted on the relevant noticeboards in the premises of the appropriate district, prefecture, forest authorities, municipality and/or chamber of commerce, industry and agriculture, as appropriate.

ii. An international invitation to tender

High-end seized products will be the subject of an international call for proposals. If appropriate, the

MEEF and the GoM can request the assistance of an expert in the global markets of high-end precious wood. This expert will work with the MEEF team to implement the sales strategy and build the capacity of the members of the SMC team regarding the management of auction sites.

- ❖ Stage II of the business plan requires building the management skills of the SMC.
- ❖ The experience of the private sector is essential in the process of managing the type of product that will be offered for sale.

Elements of the sales strategies	Description
Structure of the sales options	The Business Plan will concentrate on the option of an auction based on the model currently applied in India, which has a long history.
Target market ⁵	Target customers that have a historic relationship with the legitimate trade of rosewood in various sectors and regional markets.
Unique position	The MEEF will establish direct communication with the Management Authorities of each target market in order to explain the objectives of the Business Plan for the sale of officially controlled stockpiles.
Sales logistics – Location	The operations will be conducted considering the following: <ul style="list-style-type: none"> • The security of the site for the monitoring of verified stockpiles • The options of on-site sales-auction vs. sales based on timber grade • The proximity of shipping ports • The access of buyers • Modes of payment
Products / Types of timber	The primary products will be whole logs
Advertising	Many ways: <ul style="list-style-type: none"> • The government needs to issue tender notices • Direct communication with the target market • Web and multimedia strategies

⁵ Annex 5 – Analysis of the target market

3. Structure of the sales options

The sales options strongly depend on the grading of the timber according to its quality, of the audited inventory and of the data obtained from real stockpiles. With this in mind, our objective is unchanged: to effectively dispose of the stockpiles and obtain the highest possible value from the commercial sales.

a. Auctions - Model of India - Government depots and on-site sales

The Business Plan will focus on the description of the auction option based on the Indian model.

India has managed to successfully control the sales of Indian rosewood (*Dalbergia latifolia*) by means of official auctions held for more than 50 years. The auctions are managed by the Forest Department and are regularly organized in specific sites or government depots. The auctions are announced with a list of graded logs and the species available and are open to direct inspections of the site by potential bidders before the auction takes place.

The Government of India sets the price for each log or each batch of logs. The standard format is an on-site auction whose payment terms are set by the Forest Department.

In Madagascar, the auction system would be similar to that of India and the conditions and prices would be based on the grading operations conducted during the inventory.

Auctions can be profitable depending on the obligation for customers of being present and of having the possibility of conducting regional or multi-site auctions, reducing the need to transport logs or stockpiles from the current sites or assigned regional depots to other places.

Sales strategy	Necessary conditions
Option 1: Auction	
Various grades – Batches	On-site auction
Option 2: Direct grading of the timber	
Sales based on timber grade / Logs sold individually	On-site purchase
Option 3: Auction	
Specific grades - Batches	On-site auction

b. Sale of logs based on timber grade

The auction model will also include a traditional sales approach based on the creation of a commercial inventory or stock as a timber supplier would do. The sales will be based on the grade and volume/weight of the timber. This strategy is based on the sales expertise and classification. The idea is to use the coding system of the verification operations to calculate the specific volume of each timber grade and implement Stage 2 of the classification system in order to obtain detailed data on the specific characteristics of each log to sort the inventory.

Sales conducted with this method will be used to set a price per tonne or cubic metre of each grade of rough lumber or timber. This sales method can increase the value of the timber, particularly of the highest-graded timber, but can also lead to a situation in which there are inventories of timber that will not be sold. The real value lies in high-graded timber.

4. Pricing and estimates

Pricing and estimates will be based on a multi-stage grading and classification strategy, as explained above.

The prices will also depend on the current trends of the market and the sales structure implemented. These factors constitute the basic procedure required to determine the sales schedule, which can have a significant influence on the price. The main objectives are to define and manage prices based on the trust generated by this Business Plan and also to have an excellent analysis of the volumes and grades available thanks to the grading of the audited inventory.

5. Projected sales⁶

Projected sales are another area of the Business Plan that will depend on the data obtained by the grading operations regarding quality and on the schedule established to launch the sales on the basis of the approval of the CITES Standing Committee. Please refer to Annex 6 to see the sales projection models.

6. Sales contracts and payment terms

All the sales will be contractual and the payment terms will be based on the standard market procedures regarding auction sales. Sales contracts will require deposits of at least 10% at the time of the sale and final payment within 30 days. The sales contracts will require time-based logistics and conditions for the collection of goods.

All the contracts, transport documents and shipping documents such as CITES certificates, certificate of origin and bill of lading will be coded using anti-counterfeiting technology during the operations.

7. Financial management – Legal structure

The possibility of disposing of officially controlled stockpiles through sales, including seized timber and declared timber included in the inventory of the Stockpile Verification Mechanism and Business Plan, will be officially governed by DECREE No. 2016 - 801 of 18 August 2016. This decree contains an official breakdown of the allocation of the funds of any sale of officially controlled stockpiles. For the purposes of the present document, the percentages listed in Chapter XI, Article 26, are listed below.

⁶ Annex 6 – Sales projection model

8. Distribution of the proceeds of sales

Art. 26. – In accordance with Article 85 of Act no. 2015-056 of 3 February 2016, the proceeds of the sale of seized and secured products shall revert to the National Treasury. The breakdown is as follows:

- 25% for the general State budget;
- 26% for the decentralized territorial units concerned;
- 15% for the province, 15% for the region and 70% for the town;
- 50% for the reforestation initiative "*Action en Faveur de l'Arbre*"
- 50% shall be used to finance activities related to the management, restoration and protection of biodiversity and protected areas affected by the logging;
- 18% shall be used to fund income-generating activities for the development of the local communities concerned;

Madagascar sales and marketing: Estimated budget		
	Time/Units	Cost
International		
1. Staff:		
1.1 Market expert	180 days @ \$1,000 per day	\$180,000.00
2. International travel TBD		
2.1 SMC team	2 trips @ \$5,000 x 1 person	\$10,000.00
3. Sales and marketing expenses related		
3.1 Transport of the timber for the auction	Preparation before and during the actual sales	\$25,000.00
3.2 Management of the site / security	TBD estimated	\$30,000.00
3.3 Communication with the buyers	\$1,000 per month x 4 months	\$4,000.00
3.4 Advertising / Marketing		\$10,000.00
3.5 Anti-counterfeiting technology for official documents	The budget of stockpiles could cover	\$500.00
3.6 Hand-held security devices	4 @ \$500 each	\$2,000.00
3.7 Office premises	TBD	TBD

3.8 Data management systems		\$10,000.00
4. National expenditure		
4.1 Support to local sales team / Training and support regarding the auction	25 people	\$50,000.00
4.2 Accommodation - Sales team		TBD
4.3 Transport		
4.3.1 Air transport to the auction sites		TBD
4.4 Road transport of stockpiles	(e.g., transport of stockpiles)	TBD
5. Audited inventories of international stockpiles	(Case of Singapore) A separate budget will be prepared	TBD
Total estimated cost:		\$321,500.00

The management of the proceeds of sales will be based on the legal structure established by the government. This will be discussed during official meetings on financial issues.

9. Projected sales timeline

Duration in 2018	Fe	Ma	Ap	M	Ju	Jul	Au	Se	Oc	No	De	
Stage 2												
Sales strategy – Site preparation												
Auction 1												
Auction 2												
Auction 3												
Auction 4												
Auction 5												

The timeline for the launch of the sales will depend on several factors, including the traditional purchasing cycles as well as the choice of the site where the actual sales will take place.

Another key determination regarding sales will be made in coordination with the timeline established to complete the operations of the working group for the audited inventory, the classification and the coding, as well as the timeline of the options chosen to include the declared but unverified timber.

Communication with target markets is an important factor that will be completed by the marketing and sales structure.

10. Stockpiles abroad

The Stockpile Verification Mechanism and Business Plan will be used to deal with the precious wood seized abroad in the framework of the strategy established for Stage II. The recommendation is not to send such stockpiles back to Madagascar but rather to record the wood in the database of “officially controlled timber” as an entry from abroad with a special code.

Stockpiles will be verified and systematically prepared to be disposed of by selling them in the country where the timber was seized in cooperation with the government and the Management Authorities.

11. Risk mitigation strategies – Marketing and sales

They are based on the strengths, weaknesses, opportunities and threats (SWOT) included in the strategic planning of marketing and sales.

Risk mitigation – Marketing and sales
• Enough funds are available to effectively launch the marketing and sales strategy.
• Robust management procedures and policies.
• Clear communication policies.
• Management of the inventory data with a particular focus on procedures to update information about quality, sites and stockpiles.
• Clear procedures to launch and monitor the sales procedures, including the negotiation of sales, pricing, communication with potential customers and policies for the declaration of activities.
• Data-driven marketing.
• Procedures describing the policies regarding logistics and transport, including stockpiling, transport, shipping and required documentation.
• Clear legal mandates on the export and import of stockpiles in the target markets.

ANNEXES:

Annexe 1: Termes de références pour les procédures d'inventaires vérifiés des stocks – notation et codage.

Les termes et conditions d'inventaires vérifiés – notation – codage sont les suivants. L'équipe CGS aura un accès sans restriction pour atteindre les objectifs du plan d'affaires. L'inventaire vérifié sera structuré par une évaluation par sites. LCGS, en consultation avec le MEEF et le comité interministeriel, sera chargé de déterminer la liste des sites et le calendrier de chaque inventaires vérifiés.

La Phase 1 de la procédure consiste à faire l'inventaire des stocks pour compléter l'évaluation statistique du nombre de logs et des volumes estimés. La CGS sera sur place et travaillera pour mettre en œuvre le format procédural décrit dans les procédures de mise en œuvre.

Le classement et la classification des bois (palissandre et ébène) seront coordonnés et complétés conjointement avec la vérification, et seront régis par des procédures harmonisées, convenues et avec une transparence.

- Après la clôture de l'étape 1 et de l'étape 2 du programme de portes ouvertes limitées, une date de coupure définitive pour tous les stocks officiels contrôlés, donc ceux inclus dans la vérification sera fixée au moins un mois avant le début des opérations. Après cette date, aucune exception, à l'ajout ou à la soustraction de journaux ou de formes de bois à inclure dans la vérification et le processus de classement, ne sera faite.
- Des inventaires vérifiés, des évaluations antérieures et des évaluations par la Banque mondiale ainsi que les consultants seront analysés pour les comparaisons statistiques et les meilleures pratiques mises en évidence. Ils ne seront pas utilisés comme base pour l'achèvement des inventaires vérifiés ou des classifications dénotées.
- Toutes les conditions, les contrats, les termes de référence et les budgets seront confirmés avant tout travail de base.
- Tous les matériaux et équipements qui nécessiteront un dédouanement pour être importer à Madagascar, afin de compléter les opérations, seront présentés par le MEEF afin qu'ils soient/ d'être débloqués pour l'entrée.
- La sécurité et l'accès seront institués et garantis pour que les opérations CGS réussissent.

Annexe 2 : Proposition d'une technologie de marquage de sécurité

Une société de technologie de sécurité sera engagée pour l'application de la technologie anti-contrefaçon et anti-détournement. Nous enquêtons sur des produits qui sont utilisés avec succès comme technologie clé pour renforcer la protection contre les substitutions illégales ou les vols dans les chaînes d'approvisionnement mondiales en bois.

La technologie de marquage de sécurité est une application très facile à utiliser qui utilise des marqueurs uniques qui sont appliqués par un processus de demande manuelle. Les marqueurs permettront à l'équipe CGS de détecter le bois inclus ou retiré de l'inventaire. Ces marqueurs peuvent être incorporés dans un spray clair ou coloré et appliqués à des arbres vivants ou des journaux coupés et ne peuvent être détectés ou identifiés qu'avec un dispositif spécial, un détecteur qui ne sera disponible que pour l'équipe CGS. Le marqueur reste avec le bois alors qu'il se déplace le long de la chaîne d'alimentation et peut être détecté à n'importe quel point à l'aide des détecteurs portatifs. Le marqueur est invisible à l'œil nu tant à la surface que dans la masse du bois.

L'équipe de liaison de l'inventaire vérifiée de stock utilisera cette technologie dans plusieurs applications différentes pour atteindre les objectifs du plan d'affaires. Les principaux domaines comprendront :

- Composant clé pour identifier les journaux dans le système d'inventaires vérifiés;
- Détection et interdiction des bois qui ont été volés à partir des stocks après les inventaires vérifiés;
- Identification des bois qui ont été potentiellement ajoutées ou remplacées par les stocks après la date limite des stocks à inclure dans les vérifications.
- Gestion de la chaîne d'approvisionnement pour les ventes et la logistique. Seules les bois qui ont les marqueurs uniques seront ajoutées aux listes de vente.
- L'outil de gestion des systèmes clés pour classer et s'assurer que les bois transportés aux ports après la vente et chargés sont identifiables.
- En outre, tous les documents officiels auront une technologie anti-contrefaçon

Annexe 3- Normes de notation du bois

Tableaux de la phase 1 - Dimensions de notation :

Le tableau suivant décrit les dimensions de base pour le classement de la Phase 1 à utiliser pour administrer et documenter les classifications au cours de la vérification.

Note Catégorie	/ Qualité	Dimensions	Code / Marque
A - rondin	Exceptionnelle	Voir le Tableau des Notes	StarMark - Vert
B - rondin	Au-dessus de la moyenne	Voir le Tableau des Notes	StarMark - Vert
C - rondin	Moyenne	Voir le Tableau des Notes	StarMark - Vert
D - rondin	En dessous de la moyenne	Voir le Tableau des Notes	StarMark - Vert
Plaquettes	Basé sur la couleur A-D et les caractéristiques des défauts ainsi que (FAS)	Voir le Tableau des Notes	StarMark - Vert

Il est important de souligner que pendant le classement de la Phase 1 et l'application des déterminations de classification initiales, des caractéristiques supplémentaires seront notées afin d'augmenter l'information utilisée pour les évaluations d'actifs au cours de la Phase 2. Cela comprendra des problèmes communs pour déterminer les bois de type Grumes de sciage par rapport au type de bois de placage. Cela se fera conformément au tableau de notes.

Tableau des notes

Note / Classification	Diamètres (centimètres)					Longueur (mètres)				Exemple
	1	2	3	4	5	A	B	C	D	
Note A	50>	35-45	30-35	25-30	<20	6m>	3-5m	2-3m	1-2m	A -1-A sont les meilleures notes – très rares
Note B	50>	35-45	30-35	25-30	<20	6m>	3-5m	2-3m	1-2m	
Note C	50>	35-45	30-35	25-30	<20	6m>	3-5m	2-3m	1-2m	C3B sera 60% des rondins.
Note D	50>	35-45	30-35	25-30	<20	6m>	3-5m	2-3m	1-2m	

Description des notes A-D	Caractéristiques	Pourcentage moyen des stocks standard de bois de rose
Note A	Grand diamètre ; Longueur droite ; Pas de vérification ; Pas de défauts, Pas de trous d'épingle Pas de pourriture; Peuvent être des diamètres et des longueurs de mélange - plus de 50cm x 4m> est préférable. L'accommodation est faite pour les courts. (L'âge, la météo et le stockage sont pris en compte)	2%
Note B	Diamètres plus grands; Longueurs droites; Pas de vérification, Pas de défauts, Pas de trous d'épingle. Pas de pourriture ; Peuvent être des diamètres et des longueurs de mélange - plus de 45cm x 3m> est préférable. L'accommodation est faite pour les shorts. (L'âge, la météo et le stockage sont pris en compte)	8%
Note C	Diamètre du mélange; Longueurs de mélange; Les nœuds ne dépassent pas 64 mm; Trous d'épingles limitées; Courbure minimale de bois pour l'orientation du grain; Plus de 45cm x 3m> est préférable. L'accommodation est faite pour les courts. (L'âge, la vérification, la météo et le stockage sont pris en compte)	45%
Note D	Diamètre du mélange ; Longueurs de mélange ; Défauts tels que la pourriture, les trous de broche; Nœuds et torsion; 30% du rondin est droit pour l'orientation du grain; Plus de 40cm x 3m> est préférable. L'accommodation est faite pour les courts. (L'âge, la météo et le stockage sont pris en compte)	45%

Annexe 4: Mécanisme de vérification - Points forts, faiblesse, opportunités et menaces

Tableau: Mécanisme de vérification des stocks SWOT

	Forces	Faiblesses	Opportunités	Menace s
Inventaires vérifiés	<ul style="list-style-type: none"> Un consensus a été atteint sur le processus de vérification et l'harmonisation du classement 	<ul style="list-style-type: none"> Financement des opérations Les problèmes relevés ou déclarés doivent être résolus Le volume total doit être déterminé afin de compléter l'inventaires vérifiés Les conditions pour le bois non conforme doivent être convenues 	<p>2017 est une année clé</p> <ul style="list-style-type: none"> Le plan d'affaires et les opérations d'inventaires vérifiés fourniront des données sur les exigences CITES 	<ul style="list-style-type: none"> Les fonds ne sont pas disponibles La sécurité est faible L'accès est refusé ou entravé dans les sites d'inventaires vérifiés Le bois non conforme présente des problèmes d'application.
Grade	<ul style="list-style-type: none"> Le plan d'affaires donnera au MEEF et au GoM un avantage à intégrer le marché 	<ul style="list-style-type: none"> Les inventaires vérifiés doivent avoir des sites sécurisés. 	<ul style="list-style-type: none"> Les grades et les classes de volumes seront essentiels pour les projections d'avenir Offre la possibilité de s'engager dans des marchés internationaux de grande valeur 	<ul style="list-style-type: none"> Le volume des notes supérieures est inférieur aux prévisions Un pourcentage élevé de possibilités de ventes de faible niveau
CGS Team	<ul style="list-style-type: none"> Expérience multisectoriel liée sur les inventaires vérifiés, les grades, les ventes et la technologie Le plan d'affaires décrit les conditions clés 	<ul style="list-style-type: none"> Les fonds ne sont pas disponibles pour commencer leurs activités au cours de 2017 	<ul style="list-style-type: none"> Compléter les inventaires vérifiés et le classement en 2017. Liquer systématiquement les stocks à zéro Fournir un système de rapport complet pour les exigences CITES. 	<ul style="list-style-type: none"> Les fonds limités empêchent l'achèvement des objectifs La sécurité n'est pas fournie L'accès au bois déclaré est limité.
Finance	<ul style="list-style-type: none"> Consensus sur les objectifs du plan d'affaires pour liquider les stocks 	<ul style="list-style-type: none"> Les fonds provenant de la Banque mondiale et des sources internationales doivent être confirmés 	<ul style="list-style-type: none"> Créer un soutien international par le biais du programme Options 	<ul style="list-style-type: none"> Le programme de rachat n'est pas accepté par la CITES

Légal	<ul style="list-style-type: none"> Le plan d'affaires aidera à créer des options légales pour CGS 	<ul style="list-style-type: none"> Le soutien international doit être confirmé 	<ul style="list-style-type: none"> Le GoM peut émettre un décret pour autoriser un nouveau cadre ou une autorisation spéciale régissant les stocks 	<ul style="list-style-type: none"> Les options du rapport de mission ne sont pas obligatoires
Operations/Management	<ul style="list-style-type: none"> CGS aura une expérience multisectorielle CGS possède une technologie pour sécuriser les stocks 	<ul style="list-style-type: none"> La capacité institutionnelle doit être construite pour les options rachat et vente 	<ul style="list-style-type: none"> Le Comité de surveillance fournira une surveillance et une intégrité internationales essentielles au CGS. Apporter au CGS, pour l'inventaires vérifiés et la numérotation, les précédents "stocks contrôlés officiellement". 	<ul style="list-style-type: none"> L'Administration forestière n'a pas d'expérience de classement et de vente. La sécurité des sites est limitée Le financement de la première année doit être confirmé.
logistique	<ul style="list-style-type: none"> L'équipe CGS peut être rapidement déployée 	<ul style="list-style-type: none"> Nécessité d'établir une base de référence pour le contrôle des "stocks" officiels 	<p>CGS peut sécuriser les sites régionaux grâce aux systèmes de vérification et de codage</p>	<p>Le bois déclaré non contrôlé est trop étalé pour l'efficacité de rachat</p>
Sécurité	<ul style="list-style-type: none"> Consensus sur les objectifs de CGS 	<ul style="list-style-type: none"> Les agences d'exécution devront être formées 	<ul style="list-style-type: none"> L'équipe CGS et les organismes chargés de l'application de la loi renforcent leur capacité 	<p>Le manque de sécurité augmente les risques de vol et le remplacement</p>

Annexe 5: marché cible

La définition et le développement d'une clientèle potentielle et légitime sont essentiels à la liquidation transparente des stocks de bois de rose et d'ébène de Madagascar. Notre objectif est de développer efficacement une stratégie de marketing et de vente pour obtenir la plus grande valeur pour les stocks, grâce à des marchés et des ventes légitimes.

En effet, notre objectif est non seulement de construire la meilleure structure de prix, mais aussi de développer la connaissance sur le marché dans notre processus de classement et de déclassification. Cela permettra une stratégie de marketing et de vente plus complète pour discerner efficacement, quels lots de bûches sont les mieux adaptées aux secteurs de marché individuels tels que le mobilier et les instruments de musique. Nous nous attendons à ce qu'il y a un travail avec le secteur privé et notre comité interministeriel, pour ajouter des conseils d'experts sur la stratégie.

Nos définitions du client idéal sont:

- Une entreprise de marque avec développement de produits à long terme en palissandre et en ébène.
- Un transformateur / fournisseur de bois de rose et d'ébène bien connu qui dispose de chaînes de distribution, avec des entreprises de marques de renom dans le monde.
- Les entreprises qui ont des relations régionales ou culturelles et qui ont la capacité de distribuer efficacement et légalement du bois de rose et de l'ébène haut de gamme sur ces marchés.
- Les clients qui comprennent la valeur et l'opportunité d'investissement pour travailler avec Madagascar sur la réalisation d'une liquidation réussie et transparente des stocks, grâce à des ventes basées sur le marché et des relations publiques.

Avec ces définitions et objectifs en place, les secteurs clés qui seront ciblés sont:

- Les entreprises haut de gamme d'instruments de musique en Europe et aux États-Unis
- Fournisseurs de produits transformés de haute qualité aux secteurs des instruments de musique en Europe et aux États-Unis et ont la capacité d'acheter les bois de forme grossière.
- Les entreprises de meubles haut de gamme en Asie.
- Fournisseurs de produits forestiers de haute qualité aux secteurs des meubles et des instruments de musique en Asie
- Fournisseurs de produits artisanaux aux États-Unis, en Europe et en Asie. Cela sera ciblé aux courts, aux plaquettes et aux bois de petit diamètre.

Tableau 1 du marché cible

	Marché cible 1	Marché cible 2	Marché cible 3	Marché cible 4
	USA Instrument de musique - Guitar Co Direct	Fournisseurs d'instruments de musique américains	Fournisseurs d'instruments de musique européens	Fournisseurs d'instruments de musique japonais
Canal de distribution	<ul style="list-style-type: none"> • Achatdirect • Visite du site pour inspecter avant l'achat 	<ul style="list-style-type: none"> • Achatdirect • Visite du site pour inspecter avant l'achat 	<ul style="list-style-type: none"> • Achatdirect • Visite du site pour inspecter avant l'achat 	<ul style="list-style-type: none"> • Achatdirect • Visite du site pour inspecter avant l'achat
Données démographiques clés	<ul style="list-style-type: none"> • Guitares acoustiques • Guitares électriques • Les entreprises qui produisent 75 000 à 200 000 guitares par an 	<ul style="list-style-type: none"> • Les petites et moyennes entreprises (PME) qui fournissent de nombreuses entreprises - guitare acoustique, guitares électriques, violon, contrebasse, violoncelle 	<ul style="list-style-type: none"> • Les petites et moyennes entreprises (PME) qui fournissent de nombreuses entreprises - guitare acoustique, guitares électriques, violon, contrebasse, violoncelle 	<ul style="list-style-type: none"> • Les grandes entreprises qui fournissent des sociétés multi-espèces qui ont du bois de qualité instrumentale disponible
Achat de bois habituel	<ul style="list-style-type: none"> • 1 à 10 contenants de bois haut de gamme par année - par entreprise ciblée (dépend de leur marché de vente et de l'économie du secteur à un moment donné) 	<ul style="list-style-type: none"> • 1 à 5 contenants par an • Les commandes peuvent prendre de 3 à 6 mois pour remplir et expédier, de sorte qu'elles planifient 6 à 12 mois avant leurs besoins 	<ul style="list-style-type: none"> • 1 à 5 contenants par an • Les commandes peuvent prendre 3 à 6 mois pour être remplies et expédiées, de sorte qu'elles soient planifiées 6 à 12 mois avant leurs usages 	<ul style="list-style-type: none"> • Basé sur l'inventaire et le marché • 1 à 5 contenants par an
Taille du marché et partage	<ul style="list-style-type: none"> • Les entreprises américaines ont 85% de la part de marché pour les produits 1000 000 \$ - 10 000 \$ • Les ventes sont globales, mais les principaux marchés sont les États-Unis, l'UE et le Japon 	<ul style="list-style-type: none"> • 25 % du marché des instruments de musique pour le bois de rose et l'ébène • Ventes mondiales mais principalement américaines • Fournir d'autres secteurs qui utilisent du bois de rose et de l'ébène, comme les industries tournantes et artisanales 	<ul style="list-style-type: none"> • 75 % du marché des instruments de musique pour le bois de rose et l'ébène • Global • Fournir d'autres secteurs qui utilisent du bois de rose et de l'ébène, comme les industries tournantes et artisanales 	<ul style="list-style-type: none"> • 75 % du marché des instruments de musique japonais pour le bois de rose et l'ébène • Fournir principalement des entreprises japonaises
Pays	<ul style="list-style-type: none"> • USA 	<ul style="list-style-type: none"> • USA 	<ul style="list-style-type: none"> • Espagne • Allemagne 	<ul style="list-style-type: none"> • Japon

Marchés cibles tableau 2

	Marché cible 5	Marché cible 6	Marché cible 7	Marché cible 8
	Fourniture directe pour la Chine	Fournisseurs chinois de meubles	Marchés basés sur l'artisanat des États- Unis	Entreprise d'instrument musical Chinois
Chaine de distribution	<ul style="list-style-type: none"> • Achatdirect • Visite du site pour inspecter avant'l'achat 	<ul style="list-style-type: none"> • Achatdirect • Visite du site pour inspecter avant'l'achat 	<ul style="list-style-type: none"> • Achatdirect • Visite du site pour inspecter avant'l'achat 	<ul style="list-style-type: none"> • Achatdirect • Visite du site pour inspecter avant'l'achat
Données démographiques clés	<ul style="list-style-type: none"> • Le MEEF développe des données sur les perspectives 	<ul style="list-style-type: none"> • Les petites et moyennes entreprises (PME) qui fournissent des marchés haut de gamme de Hong Kong • Développement de données sur les perspectives 	<ul style="list-style-type: none"> • Les petites et moyennes entreprises (PME) qui fournissent de nombreuses entreprises- 	<ul style="list-style-type: none"> • Les grandes entreprises qui fournissent des sociétés multi-espèces qui ont du bois de qualité instrumentale disponible
Achat de bois habituel	<ul style="list-style-type: none"> • Estimation de 1-5 conteneur paranée 	<ul style="list-style-type: none"> • 1 à 5 contenants paran 	<ul style="list-style-type: none"> • 1 à 5 contenants paran 	<ul style="list-style-type: none"> • Basé sur l'inventaire et le marché • 1 à 5 contenants paran
Taille du marché et partage	<ul style="list-style-type: none"> • TBD 	<ul style="list-style-type: none"> • Fournir d'autres secteurs qui utilisent du bois de rose et de l'ébène, comme les industries tournantes et artisanales 	<ul style="list-style-type: none"> • Fournir d'autres secteurs qui utilisent du bois de rose et de l'ébène, comme les industries tournantes et artisanales 	<ul style="list-style-type: none"> • TBD
Pays	<ul style="list-style-type: none"> • Chine 	<ul style="list-style-type: none"> • Chine 	<ul style="list-style-type: none"> • USA 	<ul style="list-style-type: none"> • Chine

Annexe 6: modèles de projection de vente et tableau de prévision des ventes d'échantillons

Modèle 1

Le modèle 1 est tiré des dispositions de la Banque mondiale. Ce modèle utilise un calcul de 1 mètre cube par rondin pour établir le prix. L'analyse des études de marché montre que cela est approprié, mais en raison de l'état inconnu du bois, il devrait être divisé par deux et cette représentation sera présentée dans le modèle 3.

Modèle 1 Tiré de WB - Rapport d'élimination		HYPOTHESE SUR LE VOLUME ANNUEL DU COMMERCE ILLICITE (NOMBRE DE RONDINS)		
		100,000	200,000	300,000
Estimation totale du stock de bois (rondins)	342,000	398,000	455,000	
Évaluation totale du stock de bois (m3) (*)				
Prix de vente par m3 = USD 2 000				
Revenus de ventes	68,400,000	79,600,000	91,000,000	
Coûts fixes	1,500,000	1,500,000	1,500,000	
Coûts variables	4,104,000	4,776,000	5,460,000	
Bénéfices	62,796,000	73,324,000	84,040,000	
Prix de vente par m3 = USD 2 500				
Revenus de ventes	85,500,000	99,500,000	113,750,000	
Coûts fixes	1,500,000	1,500,000	1,500,000	
Coûts variables	5,130,000	5,970,000	6,825,000	
Bénéfices	78,870,000	92,030,000	105,425,000	
Prix de vente par m3 = USD 3,000				
Revenus de ventes	102,600,000	119,400,000	136,500,000	
Coûts fixes	1,500,000	1,500,000	1,500,000	
Coûts variables	6,156,000	7,164,000	8,190,000	
Bénéfices	94,944,000	110,736,000	126,810,000	

(*) Le volume moyen per daynal est estimé à 0,10 m3.

Modèle 2

Ce modèle utilise les statistiques réelles de volume de la SGS 2015 Inventaires vérifiés pour calculer les ventes potentielles en fonction du volume moyen par rondin estimé à 0,075 m³.

Modèle 2 SGS Inventaires vérifiés 2015 29 Sites		Modèle/draft de projection du classement/ vente		
		Rondins	courts	Plaquettes
Total SGS stocks BRS inventaires vérifiés (rondins)	24,742			
Total SGS stocks BRS inventaires vérifiés (m ³) (*)	1,791			
Total SGS des bois courts inventaires vérifiés (log)		5,672		
Total SGS des bois courts inventaires vérifiés (m ³)		85.93		
Total SGS des plaquettes inventaires vérifiées (pieces)				6,045
Total SGS des plaquettes inventaires vérifiées (m ³)				40.78
Qualité A = 2%	Prix de vente des rondins par m ³ = USD 4,000			
	revenus potentielles de vente	1,432,800	68,744	32,624
Qualité B = 3%	Prix de vente par m ³ = USD 3,500			
	revenus potentielles de vente	1,880,550	90,226	48,936
Qualité C = 50%	Prix de vente par m ³ = USD 2,500 /m ³			
	revenus potentielles de vente	2,238,750	107,412	50,975
Qualité D = 45%	Prix de vente par m ³ = USD 1,000 /m ³			
	revenus potentielles de vente	805,950	38,668	18,351
	Total par classement et par forme	6,358,050	305,050	150,886
	Inventaires vérifiés fixe and coût de vente 500,000			
	Coût variable			
	Total de vente	6,318,986		

(*) Le volume moyen par rondin est estimé à 0.075 m³.

Modèle 3

Le modèle 3 est basé sur les volumes estimés de bois qui sont censés être saisis: sur 73 sites dont "193 sites" déclarés. Un calcul plus conservateur a été incorporé, qui a basé le volume moyen par bois à 0,05 m³. Ceci est base sur des discussions avec des experts en bois de rose qui ont proclamé, en fonction des dimensions et des photos, qu'il faut une estimation très prudente de la valeur en tenant compte de l'âge, des méthodes de récolte, de la maintenance et de nombreux autres défauts potentiels qui pourraient réduire la valeur significativement.

		Modèle de projection de prix / vente	
		OC	UD
Comparaison basée sur la classification du total des bois perçus			
Hypothèse de « Contrôlé non déclaré » est 8 fois plus élevé que « Volume officiellement contrôlé »			
Spéculation des bois « officiellement contrôlé » sur 75 sites	30,302		
Spéculation des bois « Non contrôlé déclaré » sur 193 sites		235,768	
Total des bois BRS (Arrondi à 100 près)	30,300	236,000	
Total des stocks BRS Estimation (m3) (*)	1515	11,800	
Qualité A = 2%			
Prix de vente du bois par m ³ = USD 4,000			
revenus potentiels de la vente	1,212,000	9,440,000	
Qualité B = 3%			
Prix de vente du bois par m ³ = USD 3,500			
revenus potentiels de la vente	1,590,750	12,390,000	
Qualité C = 50%			
Prix de vente du bois par m ³ = USD 2,500 /m ³			
revenus potentiels de la vente	1,893,750	14,750,000	
Qualité D = 45%			
Prix de vente du bois par m ³ = USD 1,000 /m ³			
Revenus potentiels de la vente	681,750	5,310,000	

Total	5,378,250	41,890,000
Prix de l'inventaire et de la vente des bois	500,000	3,000,000
Prix variables de la politique de vente		2,950,000 4,000,000
Ventes totales	4,878,250	32,030,000

(*)Le volume moyen par rondins est estimé à 0,05 m3.

- Les estimations varient en fonction des mécanismes de compensation des espèces et des bons.
- Tableau de prévision des ventes

Tableau de prévision des ventes aux enchères (échantillon) – Aucune base de données ne sera disponible jusqu'à ce que la Phase 1 soit complète

Début de l'année fiscale Jan-1-2018

	Prévisions de ventes sur 12 mois												
	Jan-18	Fev-18	Mar-18	Avr-18	Mai-18	Juin-18	Juil-18	Aout-18	Sep-18	Oct-18	Nov-18	Dec-18	Total Annuel
Cat 1 unités vendues													0
Prix de vente de l'unité													[REDACTED]
Cat 1 TOTAL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<hr/>													
Cat 2 unités vendues													0
Prix de vente de l'unité													[REDACTED]
Cat 2 TOTAL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<hr/>													
Cat 3 unités vendues													0
Prix de vente de l'unité													[REDACTED]
Cat 3 TOTAL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Cat 4 unités vendues													0
----------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---

Prix de vente de l'unité													
Cat 4 TOTAL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Cat 5 unités vendues sold													0
Prix de vente de l'unité													
Cat 5 TOTAL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Cat 6 unités vendues													0
Prix de vente de l'unité													
Cat 6 TOTAL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Cat 7 unités vendues													0
Prix de vente de l'unité													
Cat 7 TOTAL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Total mensuel : toutes catégories													
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

- L'année fiscale pourrait changer en fonction de l'approbation par la CITES des options pour les vérifications et les ventes.

Annexe 7: Ventes et marketing - Forêts, faiblesses, opportunités et menaces

Tableau: Ventes et marketing - Tableau SWOT

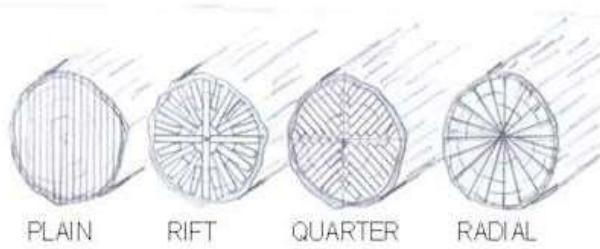
	Forces	Faiblesses	Opportunités	Menace s
Produits	<ul style="list-style-type: none"> Valeur élevée selon la qualité (classe) et la forme GoM possède des ressources et des stocks Les marchés locaux tels que l'artisanat et les meubles sont des marchés secondaires potentiels 	<ul style="list-style-type: none"> La valeur marchande et les notes projetées doivent être complétées. 	<ul style="list-style-type: none"> Source principale du marché Possibilité de ventes mondiales multiproduits 	<ul style="list-style-type: none"> Concurrence d'autres producteurs Les attentes de valeur sont trop élevées Les rondins de haute valeur sont supprimés des stocks classés
Brand/ Marketing	<ul style="list-style-type: none"> L'ébène et le palissandre de Madagascar est très connu pour sa qualité surtout dans les meubles asiatiques et les instruments de musique haut de gamme 	<ul style="list-style-type: none"> Stigmatisation de l'exploitation forestière illégale Besoin de capacité pour effectuer des transactions commerciales de haut niveau 	<ul style="list-style-type: none"> L'autorisation CITES pour la vente est en place Des inventaires vérifiés et des systèmes sont en place pour passer au marketing et à la vente 	<ul style="list-style-type: none"> Manque de financement pour compléter les objectifs commerciaux
Ventes	<ul style="list-style-type: none"> Le plan d'affaires sera un atout majeur pour entrer sur le marché 	<ul style="list-style-type: none"> Les dépôts de stocks ne sont pas centralisés pour les ventes Il se peut qu'il contienne quelques imprécisions par rapport à l'utilisation. 	<ul style="list-style-type: none"> La liquidation des stocks augmentera les fonds et l'intégrité Le genre <i>Dalbergia</i> maintenant Apil <i>Diospyros</i> n'est disponible que dans trois autres pays 	<ul style="list-style-type: none"> Les ventes ne répondent pas aux attentes du GoM La logistique décourage les acheteurs La CITES n'approuvera pas le plan d'affaires Les pays d'importation tels que les États-Unis, l'UE, etc. ... refusent l'importation Le manque d'intérêt des entreprises et des marchés cibles en raison de la pression publique négative
Financement	<ul style="list-style-type: none"> Le CITES et le GoM veulent résoudre le problème. La communauté internationale veut résoudre les problèmes 	<ul style="list-style-type: none"> Un financement limité a été garanti pour les opérations de vérification et de vente 	<ul style="list-style-type: none"> Tirer parti du plan d'affaires pour les principaux acteurs de l'OIBT, de la Banque mondiale, etc... 	<ul style="list-style-type: none"> Manque de financement pour atteindre les objectifs commerciaux

Légal	<ul style="list-style-type: none"> Autorisation de la CITES après 1/3 du total est inventaires vérifiés. MEEF et GoM ont les moyens légaux d'émettre des lois ou des décrets qui formaliseront et autoriseront les inventaires vérifiés et les ventes 	<ul style="list-style-type: none"> Besoin d'un engagement de tous les ministères 	<ul style="list-style-type: none"> solide mandat pour renforcer la loi à travers la liquidation La liquidation offre l'opportunité d'investir dans la SFM 	<ul style="list-style-type: none"> L'enregistrement illégal continue Les stocks sont ajoutés ou retirés des dépôts contrôlés CITES rejette le plan
--------------	---	---	---	---

Opérations/gestion	<ul style="list-style-type: none"> Fort engagement du GoM et du MEEF 	<ul style="list-style-type: none"> Le MEEF et l'Administration forestière ont besoin de renforcement des capacités institutionnelles en matière d'administration des entreprises et La phase II nécessite une mise en œuvre rapide 	<ul style="list-style-type: none"> La planification commerciale sera un atout majeur pour atteindre des objectifs échelonnés 	<ul style="list-style-type: none"> La stratégie de vente n'est pas bien financée Le manque de capacité institutionnelle mine les opérations
Marchés/clients cibles	<ul style="list-style-type: none"> Madagascar possède un marché historiquement fidèle pour ses espèces 	<ul style="list-style-type: none"> Seuls quelques secteurs haut de gamme s'intéressent à ce bois Les vérifications et l'évaluation doivent être complétées 	<ul style="list-style-type: none"> La liquidation fournit un financement et une opportunité d'investir dans la GDF. Les secteurs à haut profil sont de bons clients potentiels et peuvent apporter une valeur ajoutée dans le processus. 	<ul style="list-style-type: none"> Pression à ne pas acheter auprès d'ONG internationales Concurrence d'autres producteurs Restrictions à l'importation de la contrebande La stratégie de vente et l'analyse du marché ne sont pas suivies
Concurrence	<ul style="list-style-type: none"> Les marchés Dalbergia et Diospyros venant des pays d'origine sont petits Madagascar a des espèces que le marché à forte valeur ajoutée peuvent 	<ul style="list-style-type: none"> Madagascar n'a pas une forte structure commerciale haut de gamme en bois D'autres producteurs ont des relations de longue date sur le marché 	<ul style="list-style-type: none"> L'analyse des plans d'affaires fournira une connaissance des menaces de la concurrence Les relations peuvent être formellement développées avec des entreprises légales 	<ul style="list-style-type: none"> Les prix sont réduits globalement Des marchés plus stables compromettent la stratégie de vente

Annexe 8: Formats de produit sur le marché cible et déclaration sur le rendement

Le rendement du bois d'ébène et du bois de rose peut être aussi élevé que 15 à 20%, même lorsqu'il est traité par des experts en matériel professionnel.



Les fabricants de produits, tels que les fabricants d'instruments de musique, préfèrent acheter des formes de bois déjà transformées en produits semi-finis et même le bois en détail. Cela réduit les risques et permet une inspection approfondie des caractéristiques pour lesquelles ils sont prêts à payer des prix élevés.

Les fabricants de meubles préfèrent un mélange de formes selon le composant. Des scies plates, sciées jusqu'à un quart de sciage, sont souhaitées pour l'orientation du grain, l'esthétique ainsi que la stabilité. C'est la même chose pour les instruments de musique qui dépendent de la composante nécessitant un quart ou une scie plate pour la stabilité.



Il s'agit d'exemples de produits transformés de bois de rose de Madagascar, du bois d'œuvre pour les deux premières images et la dernière image, du bois prêt à être produit pour un produit fini.

Comparaisons de formulaires de produit - Rondins / Formes grossières par rapport aux produits semi-transformés.

L'objectif du plan d'affaires est de décrire les options ou les combinaisons d'options qui permettront d'atteindre la valeur la plus élevée dans le plus petit laps de temps. S'il y a intérêt à développer des partenariats public-privé structurés avec des entreprises Internationales du secteur privé qui seront examinées.

Rondins et formes grossières

Aux fins du présent plan d'affaires, il existe plusieurs formes de bois qui ont été documentées dans des vérifications antérieures, la majorité étant sous forme de rondins.

La transformation de produits forestiers de grande valeur nécessite des compétences expertes et des

équipements professionnels bien entretenus. Il nécessite également un très bon stockage et gestion des systèmes. Ces questions sont souvent le facteur décisif, dans le débat, sur la question de savoir s'il est pratique ou possible de traiter les produits ébène et de palissandre aux spécifications des marchés auxquels le plan d'affaires cible, à Madagascar. Bien sûr, il est logique de faire lorsqu'il y a une infrastructure disponible et que l'expertise est disponible pour gérer le processus.

Il y a des avantages et des inconvénients dans la comparaison des formes logarithmiques et grossières aux formes des produits transformés. Un aspect important devra être pris en considération. Jusqu'à ce que la vérification, le classement et le codage soient terminés, il n'y aura pas de données suffisantes pour bien comprendre les risques et les opportunités pour les meilleures options pour les produits et les ventes.

En général, les formes logarithmiques et grossières seront les formes les plus simples des « stocks » pour la gestion et la commercialisation.

Les bois de forme grossière

Avantages	Inconvénients
Les rondins seraient vendus, tel quel, sans coût supplémentaire pour le traitement.	L'évaluation pourrait être plus faible que prévu
Les rondins peuvent être vérifiés, classés et codés beaucoup plus rapidement que le suivi des produits transformés.	Risque accru pour le vol et la substitution des journaux dans les formes actuelles.
Les rondins pourraient être vendus sur un marché international plus large.	Réduit les investissements potentiels dans le secteur du bois domestique.
La liquidation rapide des rondins réduirait la capacité des opérateurs illégaux à fonder toute autre activité hors de fausses déclarations relatives aux "stocks"	

Produits semi-transformés

Avantages	Inconvénients
Le traitement peut accroître les investissements dans le secteur du bois domestique.	Les usines et les équipements nécessaires aux investissements en capital.
Transformer les formes actuelles qui ont été vérifiées pourrait réduire les vols et les substitutions.	Difficile de surveiller le rendement et la gestion des usines multi-sites qui pourraient être utilisés pour blanchir des rondins en dehors des opérations officielles.
Fournir des emplois et des opportunités pour les PPP.	La gestion des usines et du personnel de formation nécessiteraient un contrôle direct des entreprises.

<p>Les stocks offrent une base de ressources substantielles pour avoir une offre à long terme.</p>	<p>Les investissements des entreprises internationales doivent avoir une offre à long terme de bois de haute qualité qui répond aux spécifications ainsi qu'une structure de réglementation mature en place.</p>
--	--

Déclaration sur le traitement

Une courte note pour souligner les risques liés au traitement des produits forestiers haut de gamme. Il est important de comprendre que ce type d'entreprise nécessite des partenariats et des investissements.

Sans l'infrastructure et la surveillance appropriées, cela devrait rester un programme de marché domestique.

Possibilités de partenariat international pour la transformation - PPP du secteur privé

La structuration du programme de marketing et de vente pourrait être une opportunité d'investissement, comme souligné ci-dessus, pour former un partenariat avec des entreprises privées spécifiques qui préféreraient avoir accès à des «stocks» d'achat et les traiter à Madagascar avec la garantie d'investir dans la gestion durable des forêts d'espèces de bois de rose et d'ébène à l'avenir.

Les programmes pilotes qui impliqueraient des investissements multisectoriels pour les régimes de gestion du bois de rose et de l'ébène ne sont que quelques mécanismes pour continuer à utiliser durablement les espèces sont une étape très positive que nous espérons pouvoir être explorée en conséquence ou en parallèle du processus de liquidation.

Que faire avec des matériaux non vendus ou des déchets - Science - Artisanat

Le plan d'affaires comprendra un programme de traitement des matériaux non vendus grâce à la fourniture de matériel à L'Université d'Antananarivo et à d'autres institutions pour la recherche spécifique aux espèces. De plus, il y aura une disposition visant à accroître le développement du commerce artisanal qui peut bénéficier des ressources en bois de rose et ébène.

Une préoccupation majeure est d'accroître le développement économique local avec ce matériel, mais aussi de prévenir d'autres débits illégaux en fournissant une base de ressources à travers un programme géré.

Annexe 9: Concurrence sur le marché mondial

L'objectif de la liquidation des "stocks" par le biais d'entreprises commerciales doit tenir compte de la concurrence sur le marché mondial. Il n'est pas seulement important de considérer la concurrence, il est important de considérer ledélaïd'entrées sur le marché en fonction des cycles d'achat, ce qui est important pour la tarification et la mesure du marché ciblé pour atteindre la valeur la plus élevée. Cela a été abordé dans l'analyse SWOT marketing et vente.

Espèces similaires dans le marché

Étant donné que Madagascar est officiellement hors du marché mondial de la vente de bois de rose et d'ébène depuis plusieurs années, d'autres marchés ont mûri et ont établi la norme pour la tarification, la qualité et le volume pour l'approvisionnement de ces espèces.

En outre, les exigences réglementaires telles que celles de la CITES et les cadres de légalité tels que la US Lacey Act et l'EUTR ont augmenté la pression sur les entreprises pour trouver des alternatives à l'utilisation de bois de rose et d'ébène dans des produits qui ont traditionnellement fait appel à ces espèces.

Même les entreprises qui continuent d'avoir une spécificité pour l'usage spécifique et traditionnelle du bois de rose et d'ébène qui rivalisent continuellement pour l'approvisionnement plutôt limité de sources légales et stables.

Les produits composites et les espèces alternatives sont intégrés, mais l'analyse de la concurrence se concentre principalement sur d'autres pays producteurs de bois de rose et d'ébène.

Les producteurs de bois de rose et ébène du pays d'origine.

Il n'y a qu'une poignée de pays producteurs de bois de rose et d'ébène commercialement viables à l'échelle mondiale.

La majorité du bois de rose commercialisé, *Dalbergia latifolia* (bois de rose indien), vient de l'Inde et de l'Indonésie. Cette espèce, pour la plupart, a été propagée par voie sylvicole dans des plantations datant de 100 ans. Après que le bois de rose brésilien (*Dalbergia nigra*) figure dans l'Annexe I de la CITES, le bois de rose indien est devenu l'espèce de choix pour les utilisateurs traditionnels de bois de rose. L'Amérique latine est également un important producteur d'espèces de bois de rose, mais les volumes sont faibles par rapport à l'Inde et à l'Indonésie.

Pays producteurs de bois de rose et ébène

Pays d'origine	Espèces	Part de marché
Inde	Bois de rose (<i>Dalbergia latifolia</i>)	50%
Indonésie	Bois de rose (<i>Dalbergia latifolia</i>)	40%
Tanzanie	Bois de rose (<i>Dalbergia melanoxylon</i>)	1%
Nicaragua	Bois de rose (<i>Dalbergia spp.</i>)	3%
Guatemala	Bois de rose (<i>Dalbergia spp.</i>)	3%
Brésil	Bois de rose (<i>Dalbergia spp.</i>)	3%
Cameroun	Ebene (<i>Diospyros crassiflora</i>)	95%
Gabon	Ebene (<i>Diospyros crassiflora</i>)	2%
RDC	Ebene (<i>Diospyros crassiflora</i>)	3%

- Marchés pour sciage primaire / brut / troncs - Inde, Chine, UE, États-Unis et Japon
- Les marchés avec les produits finis les plus compétitifs - USA, Japon, Chine et UE.