



REPUBLIKAN' I MADAGASIKARA

Fitiavana - Tanindrazana - Fandrosoana

GOBIERNO DE MADAGASCAR

Mecanismo de verificación de las existencias y plan de negocio

Marco de trabajo: fase 1 y fase 2

MINISTERIO DEL MEDIO AMBIENTE, ECOLOGÍA Y BOSQUES

Agosto de 2017

PREFACIO

Tabla de contenido

I. Resumen.....	5
II. Descripción de la misión.....	6
1. Organización jurídica	8
2. La situación de las existencias de palo de rosa y ébano	8
3. La Comisión de gestión de existencias - CGS-	9
4. Estructura de coordinación de las actividades de la comisión de la gestión de existencias CGS	9
5. El equipo de la comisión de gestión de las existencias (CGS)	9
Fase n°I: Mecanismo de verificación de existencias.....	11
III. Visión general del mecanismo de verificación de existencias	11
1. Etapa 1 –Reverificación de las existencias incautadas por el GdM (datos de SGS y SE)	12
2. Etapa n°2: Condiciones para la madera declarada pero no controlada -política de puertas abiertas limitada.....	12
3. Mecanismos de incitación – bajo la política de puertas abiertas limitada	13
a. Opción n°1 y Opción n°2 – Gestión del programa	13
b. Presupuesto de la fase 1	14
IV. Mecanismo de verificación de las existencias oficialmente controladas ²	15
V. Procedimientos de aplicación de las operaciones de la comisión de gestión de existencias (CGS)	15
1. Gestión de los sistemas.....	15
2. Relaciones públicas y acceso para el equipo de la CGS.....	15
3. Proceso 3 – Procedimientos de verificación.....	16
4. Procedimientos de valoración / clasificación	16
5. Proceso para la protección, codificación y marcado.....	17
6. Gestión del emplazamiento de las existencias.....	17
7. La madera no declarada (no conforme)	17
8. Diferenciación de las especies e identificaciones.....	17
9. Asociación y vigilancia de la CITES	18
10. Presupuesto de la fase 1 – sobre la base de la aprobación del MEEF y del GdM.....	18
11. Calendario para la ejecución –	18
VI. Verificación – Valoración – Codificación – Estrategias de reducción de riesgos.....	19
Fase n°II: existencias oficialmente controladas, plan de negocio, venta y comercialización .	20
VII. Disposición del plan de venta y comercialización de las existencias oficialmente controladas.....	21
1. Disposición mediante una estrategia de venta basada en el mercado	21
2. Tipo de ventas	21
i. Una licitación a escala nacional	21
ii. Una licitación internacional	22
3. Estructura de las opciones de venta	22

a. Subastas – Modelo de la India – Depósitos del gobierno con oferta en el mismo lugar	22
b. Venta de troncos según su valor	23
4. Tarificación y estimación.....	23
5. Proyecciones de las ventas ⁶	24
6. Contratos de ventas y condiciones de pago.....	24
7. Gestión financiera – Estructura jurídica.....	24
8. Distribución de productos de venta	25
9. Calendario previsto de las ventas	26
10. Existencias en el extranjero	27
11. Estrategias de reducción de riesgos – Comercialización y ventas	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: Ventas 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. Resumen

Tras la 17ª Conferencia de las Partes en la CITES en 2016, se modificó el Plan de acción CITES sobre maderas preciosas de Madagascar por medio de la decisión sobre las Decisiones sobre Ébanos (*Diospyros* spp.) y palisandros y palos de rosa (*Dalbergia* spp.) de Madagascar para aclarar las responsabilidades. Una de las actividades que figuran en esta nueva decisión es “presentar periódicamente información actualizada sobre los inventarios auditados de al menos un tercio de las existencias de especies de *Dalbergia* y *Diospyros* de Madagascar, y un plan de utilización que deberá ser sometido al Comité Permanente de la CITES para su consideración y aprobación, y para que éste proporcione nuevas orientaciones”.

A fin de tener una base de trabajo sólida y transparente para alcanzar el objetivo de cero existencias, Madagascar propone avanzar con el “plan de utilización y mecanismo de verificación de las existencias” que busca agotar todas las existencias madera de palo de rosa (PdR) y ébanos.

El plan propone soluciones a los problemas jurídicos, sociales, económicos y ambientales que han desestabilizado a Madagascar a través de la "crisis del palo de rosa".

Es imprescindible que las existencias de maderas preciosas estén legalmente definidas, verificadas e inventariadas y codificadas, al igual que su comercio sea transparente y controlado por la CITES, el gobierno de Madagascar.

Para lograrlo se necesita una hoja de ruta que redactamos en función de las exigencias del Comité Permanente en la COP17 y de las obligaciones impuestas por el plan de acción de la CITES. La CITES desea que se haga un inventario de todas las existencias de maderas preciosas en el territorio malgache y que se le entregue un 1/3 del total para que el GdM pueda obtener la aprobación de una venta parcial.

La estrategia de ejecución consiste en gestionar el Mecanismo de verificación de existencias y el Plan de negocio, al igual que las operaciones de la comisión de gestión de existencias-, definida por el decreto n° 2016 – 801 del 18 de agosto de 2016. Las actividades de esta comisión serán transparentes y de conformidad con las autoridades nacionales e internacionales (CITES). La comisión podrá recurrir a un experto para la evaluación de la calidad de la madera con miras a desarrollar eficazmente asociaciones público-privadas adaptables de los recursos naturales y los recursos forestales gracias a la gestión sostenible de las maderas preciosas.

La primera etapa necesaria para la elaboración de una gestión forestal viable de la madera preciosa en Madagascar es solucionar los problemas vinculados con las existencias. La ambigüedad y falta de acción impiden que las medidas relacionadas con la gestión sostenible de los recursos tengan éxito y que se erradique la extracción forestal ilegal, así como el comercio ilícito de maderas preciosas.

La estructura del Mecanismo de Verificación de las Existencias y del Plan de Negocio incluye sistemas de inventario que pueden ser verificados sistemáticamente, presupuestos, un proceso de evaluación de los activos, una evaluación de los riesgos, una estructura de gestión de ventas, resultados previstos a lo largo del tiempo, una metodología de seguridad y una estructura de reinversión para fondos.

El “Mecanismo de verificación de existencias y el Plan de utilización” tendrá en cuenta consultas con entidades nacionales e internacionales para que el proceso sea transparente e incluyente.

Una parte clave de la puesta en marcha de este plan serán las consultas, *via* el MEEF, con las Autoridades Administrativas de la CITES, al menos dos países pertinentes, como India y Guatemala,

que tienen especies similares y los procesos para la formulación de dictámenes de extracción no perjudicial (DENP) y las subastas y exportaciones de *Dalbergia* spp y *Diospyros* spp. producidas de distintas formas.

II. Descripción de la misión

La oportunidad de solucionar con éxito los problemas de las “existencias” se presenta en el “Mecanismo de verificación de existencias y el plan de utilización”. Se trata de una estrategia compleja que requerirá un sólido apoyo nacional e internacional.

Madagascar lanzará este proceso sistemático de control, basado en los mercados, para alcanzar cero existencias. Además, Madagascar se compromete a restablecer fundamentalmente la estabilidad de la vida socioeconómica de las comunidades locales y preservar la integridad de las especies y paisajes de importancia mundial en las regiones más afectadas. Abordar los problemas de las “existencias” y la inestabilidad provocada por la crisis del palo de rosa es una gran etapa hacia la creación de capacidades para un régimen de gestión sostenible de los bosques.

Al lanzar este plan de acción, el GdM está preparado para comprometerse con la comunidad internacional y los actores nacionales para alcanzar los objetivos. Estamos convencidos de que los riesgos serán compensados por un compromiso proactivo. Se reducirán los riesgos gracias a negociaciones prácticas y a la gestión transparente e inclusiva.

El “Mecanismo de verificación de existencias y el plan de utilización” se basan en dos objetivos principales

- ❖ **Fase I** – Cumplir con las exigencias del Comité Permanente de la CITES al verificar el volumen total de las “existencia” de palo de rosa y palisandro que es de 302 693 troncos (informe de Madagascar a la CITES SC 67 doc 19.02) con miras a establecer un programa oficial de control, valoración y codificación. Sobre la base del volumen total, realizar un inventario verificado de las existencias para obtener la aprobación del Comité Permanente de la CITES para proceder a una venta parcial de las “existencias” verificadas. Estas ventas permitirán recaudar fondos para realizar el inventario del resto, es decir de 2/3 del volumen total de las existencias de maderas preciosas en Madagascar.
- ❖ **Fase II** – Establecer un sistema de venta de los productos forestales que siga el sistema de alta gama para deshacerse formalmente de las “existencias” oficialmente verificadas hasta alcanzar cero existencias.

1. Organización jurídica

El GdM y el Ministerio del Medio Ambiente, Ecología y Bosques (MEEF, por sus siglas en francés), serán las autoridades principales encargadas de gestionar y dirigir el “Mecanismo de verificación de existencias y el plan de negocio”. El MEEF nombrará a los miembros de la comisión de gestión de existencias por medio de una orden interministerial con arreglo al decreto 2016 – 801 para la aplicación de la ley n°2015 – 056 del 03 de febrero de 2016 relativa a la creación de una “cadena especial de lucha contra el tráfico de palo rosa y/o ébano” y a la represión de las infracciones relacionadas con madera de palo de rosa y ébano.

La ley 2015 – 056 prohíbe el corte, la tala, la posesión, el almacenamiento, la explotación, el transporte, la comercialización y la exportación de madera de palo de rosa y/o ébano.

2. La situación de las existencias de palo de rosa y ébano

De acuerdo con la ley n°2015 – 056, **legalmente, solamente existe un tipo de existencias de madera preciosa, unas existencias controladas y en posesión del GdM. La posesión individual de las existencias es ilegal.**

A continuación, se presentan las definiciones para la denominación legal y la aplicación de la ley que se apoyan en esta proclamación,

Definición de las existencias	Descripción	Situación jurídica
Las existencias oficialmente controladas	Todo tipo de madera de palo de rosa y ébano en posesión del gobierno de Madagascar, listas para ser inventariadas, verificadas, valoradas y codificadas.	Situación jurídica: Esta madera será inventariada por la CITES y vendida.
Las existencias declaradas, pero no controladas	Todo tipo de madera de palo de rosa o ébano que no se encuentra actualmente en posesión del GdM, pero que ha sido “declarada” con arreglo a la ley de 2011 (conforme y no conforme). Esta madera deberá registrarse obligatoriamente en los depósitos oficiales del gobierno para incluirla en el sistema de inventarios auditados, valorados y codificados.	Situación jurídica: Posesión ilegal. Debe formar parte de los inventarios auditados, y al plan de utilización.
La madera no declarada (no conforme)	Todo tipo de madera de palo de rosa y ébano que no se encuentra actualmente en posesión del GdM y que no ha sido oficialmente declarada de conformidad con la ley de 2011. Se sospecha que esta madera ha sido recolectada recientemente. Según la ley de 2015, ésta puede incautarse legalmente por las autoridades del GdM. El decreto de aplicación de febrero de 2016 de la ley n°2015-056 y del decreto n°2016-801.	Situación jurídica: Posesión ilegal. Sujeta a la incautación y decomiso.

El MEEF utilizará todos los instrumentos jurídicos a su disposición para controlar, inventariar y dar salida con éxito a las existencias controladas oficialmente a través del “Mecanismo de verificación de existencias y el plan de utilización”. Esto se basa en las sólidas asociaciones interministeriales con la Secretaría Ejecutiva y el Ministerio de Justicia de conformidad con la utilización y la puesta en marcha del DECRETO N ° 2016 - 801 del 29 de junio de 2016. Este decreto concierne el tráfico de madera de palo de rosa y ébano, la aplicación, así como la formulación jurídica para la gestión de fondos provenientes de las existencias por medio de sus ventas.

En base a este decreto, el comité interministerial (decreto n°2014 – 906 del 24 de enero de 2014) encargado del saneamiento del sector maderero de palo de rosa y ébano, colabora con la Cadena entre otras cosas, transmitiendo toda la información, datos y documentos útiles.

3. La Comisión de gestión de existencias - CGS-

La gestión del “Mecanismo de verificación de las existencias y el plan de utilización” será dirigido por la comisión de gestión de existencias definida por el decreto 2016 – 801. Dicha comisión está encargada de velar por el seguimiento y la gestión de las existencias declaradas, incautadas judicialmente y decomisadas.

La comisión de gestión de existencias presentará informes directamente al MEEF.

La estructura informativa exigirá un proceso de vigilancia planificada que brindará un resumen de los objetivos y la gestión de las operaciones y garantizará que se alcancen los objetivos estratégicos. Esto incluye que se cumplan los plazos y la transparencia e integralidad para superar las barreras y los problemas complejos de gobernanza que requieren las capacidades y la opinión de expertos para llegar a un acuerdo sobre la realización de las labores.

4. Estructura de coordinación de las actividades de la comisión de la gestión de existencias CGS

La coordinación de las actividades de la CGS estará a cargo del comité interministerial que, según el artículo 9 del decreto 2014 – 906, podrá acudir a las entidades que puedan estar afectadas por la buena realización, la transparencia y la credibilidad de la realización de las operaciones, entre otras, los administradores de las zonas protegidas, los ATF y la sociedad civil.

La transparencia es esencial para una ejecución eficaz y para que se alcancen los objetivos del plan de utilización de liquidar las existencias gracias a una aplicación práctica, eficaz y a plazos. Además, debido a las condiciones internacionales y nacionales que rigen el proceso, es imprescindible garantizar que haya un acuerdo sobre las etapas propuestas para responder a las exigencias de la CITES a través de la ejecución del programa.

5. El equipo de la comisión de gestión de las existencias (CGS)

La comisión está compuesta por:

- Un magistrado de la jurisdicción del Tribunal especial o su representante,
- Un magistrado de la fiscalía del Tribunal especial o de su representante,
- El agente forestal oficial de la policía judicial que preside la Brigada mixta de investigación,
- El director regional encargado de los bosques correspondientes según el caso,
- Un oficial de la policía judicial de la policía nacional miembro de la Brigada mixta de investigación,
- Un oficial de policía judicial de la Gendarmería nacional miembro de la Brigada mixta de investigación,
- De un representante del Ministerio de Defensa nacional,

- De un representante de la SE del Comité interministerial encargado del saneamiento del sector de madera de palo de rosa y ébano,
- De un representante de la Región o del Distrito afectado,
- Del Director General del Bianco o su representante,
- De un representante de una asociación u organización en cuyos estatutos se defina su objetivo de defender el medio ambiente, proteger los bosques.

Los miembros se nominan por orden interministerial. La comisión de gestión de existencias está presidida por el Director Regional encargado de los bosques correspondiente según el caso. La comisión examina la situación de las existencias que hayan sido decomisadas o declaradas e informa directamente al MEEF. Teniendo en cuenta el trabajo realizado en el terreno, es probable que el MEEF requiera conocimientos técnicos específicos como:

- Un evaluador de bosques: Experto en valoración (clasificación), en evaluación y en almacenamiento de productos forestales de alta gama – ex: madera de ébano y palo de rosa

Fase n°I: Mecanismo de verificación de existencias

III. Visión general del mecanismo de verificación de existencias¹

Como se indica en el resumen, este programa es el resultado de numerosas consultas y evaluaciones técnicas profesionales de las opciones disponibles para brindar las mejores prácticas para solucionar los problemas jurídicos, sociales, económicos y ambientales que cada vez más desestabilizan y estigmatizan a Madagascar a través de la "crisis del palo de rosa".

La fase 1 del programa se concentrará directamente en cómo solucionar los problemas, al igual que atenuar de manera eficaz los efectos provocados por las "existencias" y alcanzar una gestión más estable del sector forestal. Las opciones 1 y 2 a continuación, ofrecen las soluciones más adecuadas para establecer un volumen total de existencias oficialmente controladas y para tomar el control de lo que ha sido definido jurídicamente, a través de la ley de 2015, como madera declarada pero no controlada (declaraciones obligatorias en 2011).

La madera "declarada" representa un obstáculo para realizar un inventario y un plan de utilización conforme a las exigencias de la CITES. Resulta claro que no es posible realizar un inventario de lo que no será oficialmente controlado por el GdM. Además, la mayoría de las declaraciones de 2011 estaban vinculadas con madera ilegal no conforme y continúan desestabilizando las regiones aisladas de Madagascar a través del comercio ilegal.

Esta desestabilización y la solución sobre la definición jurídica de "existencias" han permitido llegar a la conclusión de que solamente las existencias controladas oficialmente podrán y serán verificadas de conformidad con las exigencias del Comité Permanente de la CITES y con arreglo al Plan de acción global de la CITES relativo a la madera preciosa de Madagascar.

- ❖ Toda la madera no conforme será incautada y transformada en existencias oficialmente controladas.
- ❖ Todos los operadores y los particulares que poseen madera declarada pero no controlada estarán obligados a participar en el "Mecanismo de verificación de existencias y de plan de utilización", en función de sus declaraciones de 2011.

El objetivo es ofrecer dos opciones completas para establecer eficazmente y efectivamente el proceso del "Mecanismo de verificación de existencias" así como un dispositivo adecuado para obligar a los particulares y entidades que poseen madera declarada pero no controlada a participar en el programa de verificación de existencias y en el plan de negocio.

La fase 1 – Etapa 1 y Etapa 2, presentadas a continuación, reflejan un proceso de deliberación y un compromiso a tener en cuenta los mandatos del Plan de acción de la CITES así como las cuestiones que son esenciales para finalizar el proceso. El proceso requiere un marco jurídico nacional directo, así como un programa estratégico que refleje las necesidades en el terreno, una comunicación directa sobre los objetivos a nivel local y un programa completo de fortalecimiento de las capacidades que incluirá un mecanismo para garantizar la estabilidad en las regiones donde hay la mayor densidad de existencias.

A través de nuestros debates llegamos a la conclusión de que, a pesar de que la posesión de palo de rosa, palisandro y ébano es ilegal según la ley de 2015, la realidad en el terreno requiere una noción potencial de compensación gracias a un mecanismo de readquisición incitador. Este concepto es similar al proceso de establecimiento – dominio inminente – en el que el gobierno puede actuar en favor de la

¹Anexo 1 Modalidades y condiciones para el inventario

sociedad civil en general.

Por ejemplo, si en el proceso de construir una carretera que pertenece al Estado hay que desplazar una casa privada, el gobierno se encargará de indemnizar al propietario. En el caso de “existencias”, el gobierno utilizará un programa de remuneración controlada para alentar a las personas que poseen madera declarada no controlada a participar en el programa. Creemos que esto evitará los efectos negativos en las regiones aisladas, evitará los conflictos y ofrecerá una buena voluntad gracias a una remuneración monetaria única y transparente dentro del marco del programa. Se utilizará tecnología contra la falsificación para cada tipo de madera verificada y para los documentos oficialmente aprobados por el programa.

Las etapas propuestas de la fase 1 requieren un compromiso fundamental por parte de los actores internacionales y nacionales para trabajar con Madagascar, entender las realidades en el terreno y participar activamente en la financiación y ejecución efectiva con miras a restablecer la estabilidad de las comunidades y los ecosistemas que se han visto afectados desde hace mucho tiempo por los problemas ocasionados por las maderas preciosas.

1. Etapa 1 -Reverificación de las existencias incautadas por el GdM (datos de SGS y SE).

- ❖ El objetivo es trabajar con la CITES sobre las condiciones de ventas con miras a establecer un modelo para la realización de inventarios de existencias de madera.

Existencias oficialmente controladas	Iniciar el programa realizando un inventario auditado de las existencias incautadas.
Inventarios auditados, valorados y codificados	Aplicación del procedimiento de inventarios auditados de las existencias
Comité Permanente CITES	Tras los procesos de verificación, se presentará un informe sobre las existencias inventariadas verificadas, valoradas y codificadas a la CITES
Procesos jurídicos	Establecer una gobernanza global del proceso gracias a la estructura jurídica nacional e internacional.
Relaciones públicas / Programa de enlace comunitario	Adoptar procedimientos de relaciones públicas para dar a conocer de manera eficaz el programa de enlace comunitario a las personas y dirigentes de los gobiernos locales, así como a la policía.

2. Etapa n°2: Condiciones para la madera declarada pero no controlada - política de puertas abiertas limitada

- ❖ Objetivo: Controlar y desmantelar las existencias de madera declaradas, pero no controladas.

Madera declarada, pero no controlada	El GdM / MEEF establecerán un calendario de 4 meses, a partir de septiembre de 2017, para que las entidades privadas y los particulares participen en el programa de recompra.
Programa de recompra	Cuatro meses – Puertas abiertas

Inventarios auditados, valoración y codificación	Al finalizar el periodo de política de puertas abiertas limitada, se cerrará la puerta y toda la madera será inventariada, valorada y codificada como “madera oficialmente controlada”.
Informe a la CITES	Los datos constituirán la base del informe del 1/3 del total de las existencias.

Se dará prioridad a las zonas más vulnerables y con altas concentraciones de existencias para la política de puertas abiertas limitada. El inventario se comenzará en estas regiones.

Al finalizar el periodo de política de puertas abiertas, toda la madera estará inventariada, decomisada, codificada, valorada en los lugares de incautación -depósitos oficiales.

3. Mecanismos de incitación – bajo la política de puertas abiertas limitada

- ❖ Opciones de remuneración – Compra de la madera declarada pero no controlada gracias al programa de recompra a las entidades privadas y los particulares.

Opciones de remuneración n°1a – Pago en especies	Una compra sistemática de la madera. Se trata de una opción del programa de recompra estructurada de la madera declarada pero no controlada y no conforme que se basa en el pago en especies de 25 céntimos (0.25 dólares estadounidenses) por kilo de madera de palo de rosa o de madera preciosa, lo que equivale a \$250 por tonelada.
Opciones de remuneración n°1b – Cupón de dividendo	Pago de dividendos Opción del programa por medio del pago de dividendos sobre las ventas reales una vez que la madera declarada pero no controlada y no conforme haya sido devuelta y verificada en el plan de utilización. El kilo de madera de palo de rosa y ébano se paga a 0,40 dólares estadounidenses, lo que equivale a 400 US \$ la tonelada.
Opciones de remuneración n°2	Pagos según el precio en el mercado Opción del programa para la madera declarada conforme al nivel de las entidades con los papeles administrativos en regla. El GdM realizará la venta y el pago se realizará tras la venta y al precio del mercado.
Incitación / Objetivo	Ayudar a las regiones afectadas por la crisis del palo de rosa, incitar a los participantes a deshacerse de las limitaciones jurídicas y financieras que entraña la posesión de existencias sin acceso legítimo a las ventas legales y del derecho a la propiedad. Las entidades privadas y particulares no solamente tendrán que garantizar el acceso a sus existencias para demostrar que esta madera existe, sino que también deberán participar oficialmente al programa de comercialización sistemática para alcanzar el objetivo de cero existencias.
Declaraciones de 2011	Esta madera será inventariada y clasificada rápidamente en los depósitos oficiales y constituirá una base de datos para el informe a la CITES.
“La madera declarada, pero no controlada” CGS	El programa de recompra será transparente y estará supervisado por la comisión de gestión de existencias
Marcado de seguridad	Se utilizará tecnología contra falsificación para todos los documentos oficiales (cupón, transporte, recepción...) creados o utilizados para los inventarios auditados, la valoración y codificación de la madera.

a. Opción n°1 y Opción n°2 – Gestión del programa

Componentes estructurales	Organismos
Estructura de la aplicación	MEEF Comisión de gestión de existencias
	Evaluador de madera
Estrategia de comunicación para la madera declarada pero no controlada	GdM, MEEF Comisión de gestión de existencias

Ubicación de los emplazamientos / seguridad	MEEF/DGF/DREEF
Seguridad de los documentos	Marcado de seguridad
Financiación	GdM – Banco Mundial – OIMT etc...

b. Presupuesto de la fase 1

Mecanismos de verificación de existencias de Madagascar –Presupuesto estimado		
	Tiempo/Unidades	Costo
Internacional:		
1. Personal:		
1.2 Evaluador de madera	180 días @ \$1000 diarios	\$180,000.00
1.4 Seguridad por medio del marcado	30 días @ \$15,000	\$15,000.00
2. Gastos para el inventario de las existencias:		
2.1 Marcado de la madera	300,000 aplicaciones	\$216,000.00
2.2 Papelería del papel incorporado	100,000 unidades	\$100,000.00
2.3 Dispositivos móviles	6 @ \$500 c/u	\$3,000.00
2.4 Cámaras infrarrojas	3 @ \$1500 c/u	\$4,500.00
2.5 inventario CGS	\$3,500 por emplazamiento (150	\$525,000.00
2.6 Recolección de muestras para identificar el nombre científico de la madera por medio de métodos científicos	emplazamientos) TBD	TBD
3. Viajes internacionales (por determinar)		
	4 viajes @ \$5,000 x 1 persona	\$20,000.00
4. Gastos		
4.1 CGS – equipo local (manutención...)		\$90,000.00
4.2 Transporte	Por confirmar	
4.3 Camiones para las operaciones	Por confirmar	
5. Estimación del costo del programa de compra	Precio por tonelada = \$250 especies & \$400 cupones (Volumen total por confirmar)	\$7,000,000.00
Estimación total:		\$8,153,500.00

- ❖ Se examinará y discutirá el presupuesto en función de las decisiones reales durante la reunión del GdM y de los donantes.

IV. Mecanismo de verificación de las existencias oficialmente controladas²²

El grupo de trabajo realizará un inventario completo de las existencias controladas oficialmente, tal y como lo exige el Comité Permanente de la CITES y la decisión 17.204 de la CITES. La CGS establecerá un volumen total de las existencias y destinará un 1/3 del total obligatorio para la realización de inventarios auditados de un 1/3 total para satisfacer las condiciones estipuladas por el Comité Permanente de la CITES.

Se utilizarán estos inventarios para evaluar los siguientes aspectos de las existencias:

Mecanismo de verificación	Descripción
Inventario total de las piezas de madera	Troncos, escuadros de madera, así como cualquier otra forma encontrada
Evaluación de las piezas/ clasificación de los valores	Aplicar un sistema de valoración basado en la clasificación estándar de la madera de palo de rosa y de ébano.
Marcado y codificación	Aplicación tecnológica para la gestión de las bases de datos y un código específico para cada tronco o pieza.
Gestión de los sistemas	Control de todos los datos acopiados.
Almacenamiento de la madera (productos)	Evaluar y formular recomendaciones para proteger y mantener de manera eficaz la madera inventariada.

V. Procedimientos de aplicación de las operaciones de la comisión de gestión de existencias (CGS)

1. Gestión de los sistemas

La gestión de los métodos estará dirigida por el MEEF, con todos los datos e informes destinados a la CITES. Los informes se realizarán directamente en el ministerio (MEEF).

Se verificarán todas las decisiones relacionadas con las operaciones de la CGS y el MEEF y el comité interministerial deberán validarlas y aprobarlas.

2. Relaciones públicas y acceso para el equipo de la CGS

La planificación estratégica para los inventarios y las evaluaciones de los lugares se realizarán durante las reuniones de logística y planificación. El MEEF, las direcciones generales de la policía y el ejército, así como las consultas locales completarán la asesoría y las consultas.

Las relaciones públicas y el asesoramiento jurídico sobre las operaciones de la CGS se entregarán oficialmente a las autoridades locales para evitar conflictos involuntarios. Es importante reducir los conflictos a través de la transparencia del proceso de explotación, así como de un calendario que no permita controlar ni reemplazar las existencias vigiladas.

²²Anexo 1: Términos y condiciones para los objetivos de verificación

3. Proceso 3 – Procedimientos de verificación

La CGS se encargará de las siguientes labores:

Procedimientos de verificación	Descripción
Inventario	Utilizar un método de cálculo estándar volumen/dimensión para medir la longitud y el diámetro para establecer el volumen y el peso (metros cúbicos y toneladas) para cada tronco de madera inventariada.
Gestión de los sistemas de datos	Codificar, enumerar y documentar todas las piezas de madera en cada lugar. Utilizar una base de datos para toda la información recabada y presentada al MEEF / equipo del GdM.
Evaluación de los lugares	Examinar los procedimientos de gestión y de seguridad, así como los documentos en cada lugar gracias a la evaluación y consultas con la autoridad/persona encargada de la gestión de los establecimientos y el número de personas que trabajan en cada lugar.

4. Procedimientos de valoración / clasificación³

El equipo de valoración estará encargado de examinar físicamente y de presentar los documentos sobre los troncos y las formas de madera con miras a crear una clasificación según el valor de las diferentes notas en las existencias inventariadas.

Valoración	Descripción
Valoración/clasificación Fase 1	Utilización de las letras A-D para la valoración, los números 1-5 para el diámetro y las letras a-d para la longitud.
Valoración /Clasificación Fase 2	Un examen más profundo de las características físicas como el color, el grano, los defectos y una evaluación más detallada de la valoración original utilizada en la primera fase.
Placas y otras formas aserradas	La valoración y la clasificación se basarán en el FAS – Primeras y segundas, así como sobre la utilización específica de las letras A-D en función del color, el grano, el ancho, la longitud y el grosor.

Consulte el anexo 3 para la norma básica de la utilización de las anotaciones durante la fase 1 y la fase 2, durante el proceso de inventarios auditados. A medida que se aplican las dimensiones y los códigos, el equipo de valoración inspeccionará las características y le otorgará una calificación de A-B-C-D.



³Anexo 3 – Normas de la clasificación de la madera

El color y las características de las especies tradicionales se aplicarán para identificar y diferenciar mejor las especies en función de la clasificación de la madera de palo de rosa y de palisandro, ya que éstas se han utilizado tradicionalmente en los mercados destinatarios. Comprendemos perfectamente que no se trata de un método científico y que las muestras deberían ponerse a disposición de la comunidad científica y de investigadores expertos para identificar las especies.

5. Proceso para la protección, codificación y marcado⁴

La gestión de los datos y la protección de la totalidad de las existencias gracias a la verificación y al proceso de valoración se fortalecerán mediante una estrategia de codificación y marcado de múltiples componentes.

Los procedimientos de codificación y de seguridad por medio del marcado se aplicarán durante el proceso de verificación y de evaluación de la opción 1 y 2. Estos procesos abarcarán bases de datos de las existencias inventariadas, así como una tecnología de marcado única que puede aplicarse en los emplazamientos específicos del lugar. La codificación producirá un sistema de número y lote para cada componente del inventario que integrará la clasificación y las informaciones de características anotadas en la base de datos CGS y se referirán al MEEF.

6. Gestión del emplazamiento de las existencias

La gestión del depósito de existencias para el programa de recompra se planificará de manera estratégica con la verificación, valoración y aplicación de la codificación por la CGS. Las operaciones de la CGS requieren un plan logístico para verificar las lagunas en materia de los problemas específicos de gestión del sitio así como una estrategia global para manejar de manera eficaz la totalidad del programa operacional.

Las estrategias y los problemas de reducción de riesgos se deliberarán tras un análisis de las situaciones por parte de la CGS

7. La madera no declarada (no conforme)

Toda la madera descubierta no conforme (no declarada) por el BME se incautará y transmitirá a la CGS para ser inventariada e incluida en los procedimientos de verificación, clasificación y codificación de las “existencias oficialmente controladas”.

8. Diferenciación de las especies e identificaciones

El equipo trabajará de la siguiente manera para diferenciar a las especies de manera aproximativa - ébano (*Diospyros* spp.) – Palo de rosa (*Dalbergia* spp.) - Palisandro (*Dalbergia* spp.). Es importante destacar que las cuestiones de identificación de especies no pueden abordarse totalmente en el marco de clasificación rápida. Los intentos de separar, o al menos de valorar las diferencias entre las especies se realizarán en coordinación con los procedimientos de clasificación de la fase 1 y 2.

Es importante comprender las diferencias entre las especies en el proceso de identificación de las especies, aunque esto se limite a los colores y a las especies de base en el momento de la verificación, valoración y procedimientos de codificación de la CGS.

⁴Anexo 2: Tecnología de protección por medio del marcado

Todas las “existencias” se codificarán en función de los tríos de clasificación de base, aunque habrá la posibilidad de muestreo científico y de pruebas, incluida la espectrometría de masa, el análisis de ADN, el análisis de isótopos estables, así como los reconocimientos locales. Se efectuará una recolección de muestras para la identificación (macroscópica, método spire –espectrometría y molecular - ADN) lo que permitirá en su caso determinar como mínimo los grupos de especies a los que pertenece la especie. La identificación de las especies es necesaria en el marco de la CITES. Se necesita una colaboración con los laboratorios internacionales.

Se ha debatido extensamente sobre la necesidad de identificar las especies para la CITES y sobre las medidas de aplicación de la ley. A pesar de que se realizarán todas las tentativas de segregación de las especies, la realidad de las referencias de los métodos científicos no será posible ya que la madera ya está cortada y fuera de su medio natural.

9. Asociación y vigilancia de la CITES

El Gobierno de Madagascar – La Autoridad Administrativa de la CITES y la Autoridad Científica trabajarán directamente con la Secretaría de la CITES y los miembros para poner en marcha las estrategias más eficaces para la identificación de los niveles de especies. Igualmente reconocemos que la cuestión de las “existencias” es un caso particular que requiere una negociación fundamental sobre el proceso más apropiado para alcanzar el objetivo de cero existencias y avanzar hacia un régimen de gestión sostenible de los bosques. Nuestro objetivo es alcanzar el punto en que las metodologías científicas para identificar las especies y los dictámenes de extracción no perjudicial puedan completarse para establecer un cupo de exportación CITES sostenible a nivel del bosque.

Antes de esto, es esencial tener un acuerdo negociado sobre el caso de eliminación de las “existencias” mediante un programa especialmente controlado por un caso que se basará sobre la estrategia de codificación y de marcado.

10. Presupuesto de la fase 1 – sobre la base de la aprobación del MEEF y del GdM

La puesta en marcha de la fase I dependerá de la validación del gobierno y el MEEF del presupuesto previsto

11. Calendario para la ejecución –

El calendario sobre la base de la aprobación del Comité Interministerial y el GdM.

VI. Verificación – Valoración – Codificación – Estrategias de reducción de riesgos

Las políticas de reducción de riesgos son probablemente las herramientas más importantes que se aplicarán en el marco de las operaciones de verificación, clasificación y codificación.

La CGS funciona según un mandato bien definido por el marco normativo del decreto 2016 - 801 y que incluye procedimientos completos para cada aspecto de las operaciones. Se trata de circunstancias complejas con riesgos en cuanto a la logística y la protección que requieren reuniones previas sobre los procedimientos y las políticas que abarcan tanto las situaciones potenciales como las posibles para garantizar la aplicación armoniosa, segura y exitosa de las operaciones.

A continuación, se presenta una lista de estrategias de mitigación de riesgos que se integrará en los procedimientos de verificación, valoración y codificación:

<ul style="list-style-type: none">• Asegurarse de que las operaciones tengan los fondos necesarios para completar el proceso de manera efectiva.
<ul style="list-style-type: none">• Presentar estructuras de gestión claras en las operaciones del equipo.
<ul style="list-style-type: none">• Establecer procedimientos de comunicación y de presentación de informes robustos.
<ul style="list-style-type: none">• Presentar procedimientos claros de gestión de datos, particularmente en lo que se refiere a los inventarios auditados de las existencias, las estimaciones de volumen, la atribución de valores y códigos.
<ul style="list-style-type: none">• Confirmar un mandato claro para la puesta en marcha de las operaciones.
<ul style="list-style-type: none">• Mantener encuentros cotidianos entre los equipos durante las operaciones.
<ul style="list-style-type: none">• Presentar una logística completa para la puesta en marcha de las operaciones.
<ul style="list-style-type: none">• Establecer procedimientos robustos para la protección y el almacenamiento.
<ul style="list-style-type: none">• Mantener un control estricto de los datos, en particular el acceso a la tecnología de marcado.

Fase nºII: existencias oficialmente controladas, plan de negocio, venta y comercialización

VII. Disposición del plan de venta y comercialización de las existencias oficialmente controladas

1. Disposición mediante una estrategia de venta basada en el mercado

El método de agotar las existencias inventariadas consiste en coordinar la eliminación de existencias mediante este plan de negocio sobre los procedimientos estándar de gestión de una empresa de productos forestales de alta gama (mercado nicho).

Nuestro objetivo es reforzar la confianza con los principales actores para que haya sistemas de gestión y de seguridad con el fin de pasar a la fase de comercialización y de venta y así alcanzar cero existencias. Entre otras, nosotros quisiéramos asegurarnos de que estos productos se puedan exportar de manera eficaz y legal desde Madagascar e importar a países clave como Estados Unidos, la Unión Europea, Japón y China, por ejemplo.

Somos conscientes de que el mercado mundial legítimo de madera preciosa de alta gama, como la madera de palo de rosa y ébano, tiene normas rigurosas y es extremadamente competitivo. No se trata solamente de abrir las puertas a un proceso de venta sino también se trata de un análisis de valores y de volúmenes estratégicos calculados. Se trata de adquirir una reputación para que la empresa pueda brindar un canal de venta que tenga la certitud y la capacidad de responder a las estrictas exigencias internacionales en materia de conformidad de la calidad y la reglamentación de todas las etapas del proceso.

Este plan de negocio busca poner de relieve los riesgos y las oportunidades, pero también crear capacidades para responder con éxito a un conocimiento preciso de los precios, los valores, el acceso al mercado, las opciones de venta, el calendario de venta, la competencia y, además la capacidad de negociar con confianza los intercambios comerciales.

2. Tipo de ventas

Un elemento esencial del plan de negocio es el equipo de venta y gestión de los sistemas del proceso de comercialización, al igual que el crecimiento de ventas reales de las existencias.

Los procedimientos para la venta de los productos de madera preciosa se encuentran enumerados en el capítulo IX, artículo 18, 19, 20, 21, 22 del decreto 2016 – 801. La madera incautada se cede, tras la decisión del Tribunal especial, mediante la adjudicación pública. Existen dos tipos de venta de madera.

i. Una licitación a escala nacional

Con miras a apoyar las actividades artesanales, el presente decreto reconoce la atribución de una parte de los productos incautados y decomisados en beneficio de las agrupaciones de artesanos constituidas legalmente y reconocidos oficialmente por el Ministerio encargado de las artesanías.

La comisión de gestión de existencias elaborará y emitirá un anuncio de licitación en la jurisdicción interesada y se publicará en tableros previstos para tal efecto en los locales del distrito en cuestión, la jurisdicción y el cantón encargado de los bosques, la comunidad, la cámara de comercio, la industria y la agricultura de ser necesario.

ii. Una licitación internacional

Se realizará una licitación internacional para los productos incautados que tengan un valor de alta gama. Cuando sea necesario, el MEEF y el GdM pueden recurrir a expertos de los mercados mundiales de venta de madera preciosa de alta gama. Este experto trabajará con el equipo del MEEF en la aplicación de la estrategia de venta y de fortalecimiento de los miembros del equipo de la CGS en cuanto a la gestión de los lugares de venta.

❖ La fase II del plan de negocio requiere un proceso de fortalecimiento de las capacidades de gestión para la CGS.

❖ La experiencia del sector privado es esencial en el proceso de gestión del tipo de producto que se pondrá a disposición.

Elementos de las estrategias de venta	Descripción
Estructura de las opciones de venta	El plan de negocio se concentrará en la opción de subasta basada en el modelo indio vigente y del pasado.
Mercado al que se dirige ⁵	Dirigirse a clientes que tienen un trato histórico con el comercio legítimo de madera de palo de rosa en distintos sectores y mercados regionales.
Posición única	El MEEF establecerá una comunicación directa con las autoridades administrativas en cada país destinatario del mercado con miras a presentar los objetivos del plan para las ventas de las existencias oficialmente controladas.
Logística para las ventas Emplazamiento	Las operaciones tendrán en cuenta : <ul style="list-style-type: none">• La seguridad del lugar para el seguimiento de las existencias auditadas• Las opciones de venta en el sitio por medio de subastas vs nota de venta• La proximidad de los puertos de expedición• El acceso a los compradores• Las modalidades de pago
Productos / Formas de madera	Los productos primarios serán troncos enteros/ rondas
Publicidad	Formas múltiples: <ul style="list-style-type: none">• El gobierno necesita anuncios de licitación• Comunicación directa con el mercado al que se dirige• Estrategias Web y multimedia

3. Estructura de las opciones de venta

Las opciones de venta dependen en gran medida de las operaciones de valoración según la calidad, los inventarios auditados y los datos obtenidos a partir de las existencias reales. Con esto en mente, nuestro objetivo sigue siendo el mismo: agotar eficazmente las existencias y obtener el mayor valor posible de las ventas comerciales.

a. Subastas – Modelo de la India – Depósitos del gobierno con oferta en el mismo lugar

La descripción de la opción de venta en subasta en el plan de negocio se basará en el modelo de la India.

India ha logrado controlar con éxito las ventas de madera de palo de rosa indio (*Dalbergia latifolia*) mediante las ventas en subasta desde hace más de 50 años. El Departamento de Bosques se encarga de las subastas y éstas se organizan periódicamente en lugares específicos o en los depósitos gubernamentales. Las subastas se anuncian con una lista de troncos, así como de las especies disponibles, y los licitantes pueden inspeccionarlos directamente en el lugar antes de la venta real.

El gobierno de la India establece el precio de cada tronco o lote de troncos. El formato estándar es la subasta en el lugar con condiciones de pago establecidas por medio del Departamento de bosques.

En el caso de Madagascar, el sistema de subastas se basaría en un formato similar al de la India y establecería las condiciones y los precios basándose en el sistema de valoración de las operaciones durante el inventario.

Las subastas pueden ser rentables en función de la obligación de que los clientes se encuentren en el lugar y de que haya la posibilidad de realizar subastas regionales o en múltiples sitios, lo que reduce la necesidad de desplazar los troncos o las existencias de los lugares en los que se encuentran actualmente o de los depósitos regionales asignados.

Estrategia de venta	Condiciones necesarias
Opción 1: Subastas	
Diversos valores - Lotes	Subastas in situ
Opción 2: Valoración directa de la madera	
Venta por valor / Troncos a la unidad	Ventas in situ
Opción 3: Subastas	
Valores específicos - Lotes	Subastas in situ

b. Venta de troncos según su valor

El modelo de la subasta incluirá también un enfoque tradicional de venta basado en la creación de un inventario o de existencias comerciales como distribuidor de madera. Las ventas se basarán en el valor y el volumen / peso. Esta estrategia se basa en el asesoramiento sobre las ventas y la clasificación para utilizar el sistema de codificación de la verificación a fin de desarrollar un volumen específico de cada valor y de integrar la fase 2 del sistema de clasificación para detallar y desarrollar datos sobre las características específicas de cada tronco de madera para separar o clasificar el inventario.

Las ventas basadas en este método se utilizarán para establecer un precio por tonelada o por metro cúbico de cada grado de madera bruta o de madera. Este método de venta tiene el potencial de aumentar el valor de la madera, en particular el de la madera con valores más altos, pero también puede como consecuencia obtener inventarios de madera que no será vendida. El valor real se encuentra en los valores superiores.

4. Tarificación y estimación

La tarificación y la estimación se realizarán sobre la base de una estrategia de valoración y de clasificación de múltiples fases, como se indica arriba.

Los precios dependerán igualmente en las tendencias actuales del mercado y en la estructura de venta utilizada. Estos factores representan el proceso de base para evaluar el calendario de las ventas, lo que puede tener grandes repercusiones en el precio. El objetivo principal es definir y gestionar los precios en función de la confianza generada gracias al proceso del plan de negocio, así como en tener

un muy buen análisis de inventario de los volúmenes y notas disponibles gracias a los procedimientos de valoración de los inventarios auditados.

5. Proyecciones de las ventas⁶

La proyección de las ventas es otro aspecto del Plan de negocio que dependerá de los datos de las operaciones de valoración de la calidad y del calendario para comenzar las ventas sobre la base de la aprobación del Comité Permanente de la CITES. Véase el anexo 6 para los modelos de proyecciones de venta.

6. Contratos de ventas y condiciones de pago

Todas las ventas serán contractuales y las condiciones de pago se basarán en los procedimientos estándar del mercado para las ventas en subasta. Los contratos de venta exigirán el depósito de al menos 10% en el momento de la venta y un plazo de 30 días para finalizar el pago. Los contratos de venta requerirán una logística que se basa en el tiempo y las condiciones de retirada.

Todos los contratos, documentos de transporte y documentos de expedición, como los certificados de la CITES, el certificado de origen y los documentos de embarque, estarán codificados con la ayuda de tecnología contra la falsificación de seguridad utilizada por las operaciones.

7. Gestión financiera – Estructura jurídica

La posibilidad de agotar mediante su venta las existencias oficialmente controladas, que incluyen la madera incautada inventariada en el Mecanismo de verificación de las existencias y el Plan de actividades, será regido oficialmente por el DECRETO N ° 2016 - 801 del 18 de agosto de 2016. Dicho decreto describe un desglose oficial de la distribución de los fondos de toda la venta de existencias oficialmente controladas. Para fines del presente documento, enumeramos los porcentajes del capítulo XI, artículo 26.

⁶ Anexo 6 – Modelo de proyección de ventas

8. Distribución de productos de venta

Art. 26. – De conformidad con el artículo 85 de la ley n ° 2015-056 del 3 de febrero de 2016, los ingresos que se obtengan de la venta de productos incautados y asegurados se ingresarán a los fondos públicos. La distribución será la siguiente:

- Un 25% para el presupuesto general del Estado;
- Un 26% para las entidades territoriales descentralizadas interesadas
- Un 15% Provincia, 15% Región y 70% Ciudad:
- Un 50% será a favor del comercio "Acción a favor de los árboles"
- Se utilizará un 50% para financiar las actividades relacionadas con la gestión, la restauración y la protección de la biodiversidad y de las zonas protegidas afectadas por la extracción;
- El 18% será utilizado para financiar las actividades que generan ingresos para el desarrollo de las comunidades de base afectadas;

Venta y comercialización en Madagascar: Presupuesto aproximativo		
	Tiempo/Unidades	Costo
International		
1. Personal:		
1.1 Experto en el mercado	180 días @\$1000 diarios	\$180,000.00
2. Viaje internacional TBD		
2.1 Equipo de la CGS	2 viajes @ \$5,000 x 1 persona	\$10,000.00
3. Gastos para las ventas y la comercialización		
3.1 Exponer la madera para las subastas	Preparación antes y durante las ventas reales	\$25,000.00
3.2 Gestión del lugar / seguridad	TBD aproximativo	\$30,000.00
3.3 Comunicación con los compradores	\$1000 por mes x 4 meses	\$4,000.00
3.4 Publicidad / Comercialización		\$10,000.00
3.5 Tecnología contra falsificaciones para los documentos oficiales	El presupuesto de las existencias podría cubrir	\$500.00
3.6 Instrumentos para la seguridad manual	4 @ \$500 cada uno	\$2,000.00
3.7 Locales y oficinas	TBD	TBD
3.8 Sistemas de gestión de datos		\$10,000.00
4. Gastos nacionales		

4.1 Apoyo a los equipos locales de venta / Formación y apoyo a las subastas	25 personas	\$50,000.00
4.2 Hospedaje – Equipo de venta		TBD
4.3 Transporte		
4.3.1 Aéreo hacia los lugares de las subastas		TBD
4.4 Transporte terrestre para transportar las existencias	(por ejemplo, desplazamiento de las existencias)	TBD
5. Inventarios auditados de las existencias internacionales	(Caso Singapur) Se preparará un presupuesto por separado	TBD
Total estimado:		\$321,500.00

La gestión de los fondos provenientes de las ventas se basará en la estructura jurídica prevista por el gobierno. Dicha estructura se discutirá en las reuniones de finanzas oficiales.

9. Calendario previsto de las ventas

Duración en 2018	Fe b	Ma r	Ab r	M ay	Ju n	Jul	Ag	Se pt	Oc t	No v	Dic	
Fase 2												
Estrategia de ventas – Preparación del lugar	■	■	■		■		■		■		■	
Subastas 1				■								
Subastas 2						■						
Subastas 3								■				
Subastas 4										■		
Subastas 5											■	

El calendario de apertura de las ventas dependerá en cierto número de factores, como los ciclos de compra tradicionales, así como la determinación del lugar para las ventas reales.

Otra determinación clave de las ventas se desarrollará en coordinación con el calendario para completar las operaciones del Grupo de trabajo para los inventarios auditados, la clasificación y la codificación, así como con el calendario de las opciones acordadas para la incorporación de la “madera declarada pero no controlada”.

La comunicación con los mercados destinatarios será un factor importante que será completado por la estructura de marketing y de venta.

10. Existencias en el extranjero

El Mecanismo de verificación de existencias y el Plan de actividades se utilizarán para tratar la madera preciosa incautada en el extranjero en el marco de la estrategia de la Fase II. La recomendación es no repatriar las existencias en el extranjero sino incorporar la madera en la base de datos “madera oficialmente controlada” como una entrada en el extranjero con un código especial.

Se realizará una auditoría de las existencias y se prepararán sistemáticamente para su eliminación mediante las ventas en los países donde la madera fue incautada en cooperación con el gobierno y las autoridades administrativas.

11. Estrategias de reducción de riesgos – Comercialización y ventas

Las estrategias se basan en los puntos fuertes y débiles, las oportunidades y las amenazas (SWOT) incluidas en la planificación estratégica de comercialización y venta.

Reducción de riesgos – Comercialización y ventas
<ul style="list-style-type: none">Existen fondos disponibles para crear de manera eficaz la estrategia de comercialización y venta.
<ul style="list-style-type: none">Procedimientos y políticas de gestión robustos
<ul style="list-style-type: none">Políticas de comunicación claras
<ul style="list-style-type: none">Gestión de los datos del inventario haciendo hincapié en particular en los procedimientos de actualización de la calidad, los sitios y las existencias.
<ul style="list-style-type: none">Procesos claros para iniciar las ventas y hacerles seguimiento, como la negociación de las ventas, la tarificación, la comunicación con posibles clientes y las políticas para la declaración de las actividades.
<ul style="list-style-type: none">Comercialización centrada en los datos.
<ul style="list-style-type: none">Procedimientos que describen las políticas de logística y transporte, como el almacenamiento, el transporte por carretera, la expedición y la documentación necesaria.
<ul style="list-style-type: none">Mandatos reglamentarios claros sobre la exportación e importación de las existencias en los mercados a los que se dirige.

⁵ Anexo 5 – Análisis del Mercado al que se dirige

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 Phasel de la procedure 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 verification 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 denotes.
- Toutes les conditions, les contrats, les termes de reference 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'inventaires vérifiés 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 ajoutés ou remplacés 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 ajoutés 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	Menaces
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 de revenus 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 multisectorielle 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. Liquider 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 éventuelle 	<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 renforcer 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 des connaissances sur le marché dans notre processus de classement et de classification. 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 ait 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 avantl'achat 	<ul style="list-style-type: none"> • Achatdirect • Visite du site pour inspecter avantl'achat 	<ul style="list-style-type: none"> • Achatdirect • Visite du site pour inspecter avantl'achat 	<ul style="list-style-type: none"> • Achatdirect • Visite du site pour inspecter avantl'achat
Données démographiques clés	<ul style="list-style-type: none"> • Guitaresacoustiques • 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 instrumentaledisponible
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 momentdonné) 	<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 sortequ'elles planifient 6 à 12 mois avant leursbesoins 	<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'autressecteurs 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 etl'ébène • Fournir principalement des entreprisesjaponaises
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
Chaîne de distribution	<ul style="list-style-type: none"> • Achat direct • Visite du site pour inspecter avant l'achat 	<ul style="list-style-type: none"> • Achat direct • Visite du site pour inspecter avant l'achat 	<ul style="list-style-type: none"> • Achat direct • Visite du site pour inspecter avant l'achat 	<ul style="list-style-type: none"> • Achat direct • 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 par année 	<ul style="list-style-type: none"> • 1 à 5 contenants par an 	<ul style="list-style-type: none"> • 1 à 5 contenants par an 	<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"> • 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 par journal 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 (m3) (*)		1,791		
Total SGS des bois courts inventaires vérifiés (log)			5,672	
Total SGS des bois courts inventaires vérifiés (m3)			85.93	
Total SGS des plaquettes inventaires vérifiées (pieces)				6,045
Total SGS des plaquettes inventaires vérifiées (m3)				40.78
Qualité A = 2%	Prix de vente des rondins par m3 = USD 4,000			
	revenus potentielle de vente	1,432,800	68,744	32,624
Qualité B = 3%	Prix de vente par m3 = USD 3,500			
	revenus potentielle de vente	1,880,550	90,226	48,936
Qualité C = 50%	Prix de vente par m3 = USD 2,500 /m3			
	revenus potentielle de vente	2,238,750	107,412	50,975
Qualité D = 45%	Prix de vente par m3 = USD 1,000 /m3			
	revenus potentielle 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 basé 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 3 Comparaison basée sur la classification du total des bois perçu		Modèle de projection de prix / vente	
		OC	UD
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		500,000	3,000,000

	bois		
	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														
Cat 1 TOTAL		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cat 2 unités vendues														0
Prix de vente de l'unité														
Cat 2 TOTAL		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cat 3 unités vendues														0
Prix de vente de l'unité														
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	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	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	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	0

Total mensuel : toutes catégories	0	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

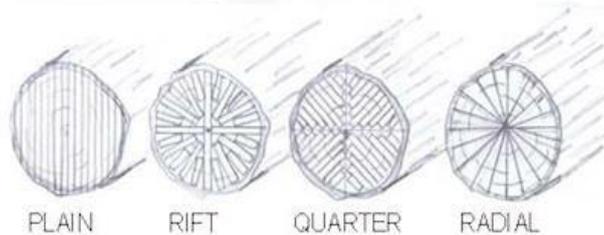
	Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
Produits	<ul style="list-style-type: none"> • Valeur élevée selon la qualité (classe) et la forme • GoM possède des ressources et des stocks • Les marchés locaux tels que l'artisanat et les meubles sont des marchés secondaires potentiels 	<ul style="list-style-type: 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 Dalbergia maintenant Appll • Diospyros 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 • 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/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 passives
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 veut 	<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 le faire lorsque l'infrastructure est 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.
Les stocks offrent une base de ressources substantielles pour avoir une offre à long terme.	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.

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 ainsi que des 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 le délai d'entrée 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.