



GOUVERNEMENT DE MADAGASCAR

# Mecanisme de verification de stock et business plan

---

Cadre de travail : phase 1 et phase 2

MINISTRE DE L'ENVIRONNEMENT, DE L'ÉCOLOGIE ET DES FORETS

Aôut 2017

# PREFACE

## Table des matières

I. Synthèse .....	5
II. Description de la mission.....	6
1. Organisation Juridique .....	8
2. La situation sur les stocks de bois de rose et d'ébène .....	8
3. La Commission de Gestion de Stock - CGS- .....	9
4. Structure de coordination des activités de la commission CGS.....	9
5. L'équipe de la commission de gestion de stock(CGS) .....	9
Phase n°I: Mécanisme de verification des stocks .....	11
III. Aperçu du mécanisme de vérification des stocks .....	11
1. Étape 1 –Reverifier les stocks saisis du GdM (données SGS et SE) .....	12
2. Etape n°2: Conditions pour le bois déclaré mais non contrôlé - Politique de porte ouvertelimitée .....	12
3. Mécanismes d'incitation - Sous la politique de porte ouvertelimitée .....	13
a. Option n°1 et Option n°2 – Gestion du programme.....	13
b. Budget de la phase 1.....	14
IV. Mécanisme de vérification des stocks officiellement contrôlés <sup>2</sup> .....	12
V. Procédures de mise en œuvre des opérations duCGS.....	12
1. Gestion dessystèmes.....	12
2. Relations publiques et accès pour l'équipe CGS.....	12
3. Processus 3 – Procédures devérification .....	12
4. Procédures denotation/classification .....	13
5. Processus de sécurité, de codage et demarquage.....	14
6. Gestion de l'emplacement des stocks .....	14
7. Le bois non déclaré (non-conforme).....	14
8. Différentiation des espèces etidentifications.....	15
9. Partenariat et surveillance de la CITES.....	15
10. Budget de la phase 1 - sur la base de l'approbation du MEEF et de GdM.....	16
11. Calendrier de la mise en œuvre – .....	16
VI. Vérification – Notation – Codage – Stratégies d'atténuationdesrisques.....	16
Phase n°II: stock officiellement contrôlés, plan d'affaire vente et commercialisation.....	17
VII. Disposition du plan de vente et de commercialisation des stocks officiellement contrôlés .....	18
1. Disposition par stratégie de vente basée sur lemarché .....	18
2. Type de ventes .....	18
i. Un appel d'offre national.....	18
ii. Un appel d'offre international .....	19
3. Structure des options devente.....	20
a. Enchères - Modèle de l'Inde - Dépôts du gouvernement avec offre sursite.....	20
b. Vente de rondins basée sur lesnotes.....	20

4. Tarification et estimation .....	21
5. Projections de ventes <sup>6</sup> .....	21
6. Contrats de ventes et conditions de paiements .....	21
7. Gestion financière – Structure juridique .....	21
8. Distribution de produits de vente .....	22
9. Calendrier prévisionnel des ventes .....	23
10. Stocks à l'étranger .....	24
11. Stratégies d'atténuation des risques – Commercialisation et ventes .....	24
Annexe 1: Termes de références pour les procédures d'inventaires vérifiés des stocks – notation et codage. ....	25
Annexe 2 : Proposition d'une technologie de marquage de sécurité .....	26
Annexe 3- Normes de notation du bois .....	27
Annexe 4: Mécanisme de vérification - Points forts, faiblesse, opportunités et menaces ..	29
Annexe 5: marché cible .....	31
Annexe 6: modèles de projection de vente et tableau de prévision des ventes d'échantillons .....	34
Annexe 7: Ventes et marketing - Forêts, faiblesses, opportunités et menaces.....	39
Annexe 8: Formats de produit sur le marché cible et déclaration sur le rendement.....	41
Annexe 9: Concurrence sur le marché mondial.....	44

## I. Synthèse

Suite à la 17<sup>ème</sup> Conférence des parties de la CITES en 2016, le plan d'action sur les bois précieux de Madagascar a été modifié en décision sur Décisions sur Ébènes (*Diospyros* spp.) et palissandres et bois de rose (*Dalbergia* spp.) de Madagascar pour la clarification des responsabilités. Une des activités figurant dans cette nouvelle décision est « les actualisations régulières des inventaires vérifiés d'au moins un tiers des stocks de *Dalbergia* et *Diospyros* de Madagascar, et un plan d'utilisation, pour examen, approbation et orientations complémentaires au niveau du comité permanent de la CITES ».

Afin de s'y conformer avec une base de travail solide et transparent pour arriver à l'objectif de stock zéro, Madagascar propose d'avancer avec ce « plan d'affaire et mécanisme de vérification de stocks » qui a pour objectif l'écoulement de tous les stocks de bois de rose (BdR) et bois d'ébène.

Il propose des solutions aux problèmes juridiques, sociaux, économiques et environnementaux qui ont déstabilisé Madagascar à travers la « crise du bois de rose ».

Il est impératif que les stocks de bois précieux soient légalement définis, vérifiés, notés et codés, dont les processus de ventes seraient transparentes et contrôlés par la CITES, le Gouvernement de Madagascar.

Une feuille de route est nécessaire pour réussir. Nous la rédigeons en fonction des exigences du Comité Permanent de la COP17 et selon les obligations imposées par le plan d'action de la CITES. Cette dernière souhaite que tous les stocks de bois précieux présents sur le territoire malgache soient inventoriés et que 1/3 du total lui soit rapporté afin que le GdM puisse obtenir l'approbation d'une vente partielle.

La stratégie de mise en œuvre consiste à gérer le Mécanisme de vérification des stocks et le Plan d'affaire, ainsi que les opérations de la commission de gestion de stock .-, définie par le décret n° 2016 – 801 du 18 août 2016. Les activités de cette commission sera transparente et en accord avec les instances nationales et internationale (CITES). La commission pourra faire appel à d'un expert de pour l'évaluation de la qualité du bois afin de développer efficacement des partenariats public-privés évolutifs concernant les ressources naturelles et les ressources forestières grâce à la gestion durable des bois précieux.

La première étape nécessaire à l'élaboration d'une gestion forestière viable concernant les bois précieux à Madagascar, est de résoudre les problèmes liés aux stocks. L'ambiguïté et le manque d'action nuiraient au succès potentiel des mesures relatives à la gestion durable des ressources et à l'éradication de l'exploitation forestière illégale ainsi que du commerce illicite de bois précieux.

La structure du Mécanisme de vérification des stocks et du Plan d'affaire, comprendra des systèmes d'inventaire qui peuvent être vérifiés de manière systématique, des budgets, un processus d'évaluation des actifs, une évaluation des risques, une structure de gestion des ventes, des résultats livrables dans le temps, une méthodologie de sécurité et une structure de réinvestissement pour les fonds.

Le « Mécanisme de vérification des stocks et le Plan d'affaire » prendra en considération la consultation des acteurs nationaux et internationaux en vue de la transparence et de l'inclusivité dans la conduite du processus.

Une composante clé de la mise en œuvre de ce plan consistera à consulter, *via* le MEEF, et les Autorités de gestion de la CITES, au moins deux pays pertinents, tels que l'Inde et le Guatemala, qui ont des espèces similaires et les processus pour l'émission d'Avis de Commerce Non Préjudiciable (ACNP) et les enchères et les exportations de *Dalbergia* spp et *Diospyros* spp. produits sous diverses formes.

## II. Description de la mission

L'opportunité de résoudre avec succès les problèmes de «stocks» est présentée dans le «Mécanisme de vérification des stocks et le Plan d'affaire ». Il s'agit d'une stratégie complexe qui nécessitera un soutien national et international solide.

Madagascar lancera ce processus systématique de contrôle, basé sur les marchés, pour atteindre le stock zéro. En outre, Madagascar s'engage à rétablir fondamentalement la stabilité de la vie socio-économique des communautés locales et à préserver l'intégrité des espèces et des paysages d'importance mondiale dans les régions les plus touchées. En abordant les problèmes de «stocks» et l'instabilité provoquée par la crise du bois de rose, il s'agit d'une étape majeure vers la création de capacités pour un régime de gestion durable des forêts.

En lançant ce plan d'action, le GdM est prêt à s'engager avec la communauté internationale et les acteurs nationaux pour atteindre les objectifs. Nous sommes convaincus que les risques seront compensés par un engagement proactif. Les risques seront atténués grâce à des négociations pratiques et à la gestion transparente et inclusive.

Le « Mécanisme de vérification des stocks et le plan d'affaire » reposent sur deux objectifs principaux

- ❖ **Phase I** - Remplir les exigences du Comité permanent de la CITES en vérifiant le volume total des « stocks » de bois de rose et d'ébène qui est de 302 693 rondins (rapport Madagascar à la CITES SC 67 doc 19.02) afin de mettre en place un programme officiel de contrôle, de notation et de codage. Sur la base du volume total, faire l'inventaire vérifié des stocks d'au moins un tiers de stock afin d'obtenir l'approbation du Comité permanent de la CITES permettant de procéder à une vente partielle des « stocks » vérifiés. Ces ventes permettront de recueillir des fonds pour accomplir l'inventaire du reste c'est à dire 2/3 du volume total de stock concernant les bois précieux à Madagascar.
- ❖ **Phase II** – Mettre en place un système de vente de ces produits forestiers suivant le système haut de gamme pour écouler formellement les "stocks" officiellement vérifiés au stock zéro.



## 1. Organisation Juridique

Le GdM et le Ministère de l'Environnement, de l'Ecologie et des Forêts (MEEF), seront les autorités principales chargées de gérer et de diriger le « Mécanisme de vérification des stocks et le Plan d'affaire ». Le MEEF nommera les membres de la commission de gestion des stocks par un arrêté interministeriel suivant le décret 2016 – 801 portant application de la loi n°2015 – 056 du 03 février 2016 relative à la création de la « chaîne spéciale de lutte contre le trafic de bois de rose et/ou de bois d'ébène » et la répression des infractions relatives aux bois de rose et bois d'ébène.

La loi 2015 – 056 interdit la coupe, l'abattage, la possession, le stockage, l'exploitation, le transport, la commercialisation et l'exportation des bois de rose et/ou d'ébène.

## 2. La situation sur les stocks de bois de rose et d'ébène

Suivant la loi n°2015 – 056, **légalement, il n'y a qu'un seul type de stock de bois précieux, un stock contrôlé et en possession du GdM. La possession individuelle des stocks est illégale.**

En s'appuyant sur cette proclamation, les définitions pour l'appellation légale et la mise en œuvre de la loi sont présentées ci-dessous.

Définition des stocks	Description	Statut légal
Les stocks officiellement contrôlés	Toute forme de bois de rose et d'ébène en possession du gouvernement de Madagascar, prêt à être inventariés, vérifiés, notés et codés.	Statut légal : Ce bois sera inventorié pour la CITES et vendu.
Les stocks déclarés mais non contrôlés	Toute forme de bois de rose et d'ébène qui n'est actuellement pas en possession du GdM, mais qui a été « déclaré » lors de la loi de 2011 (conforme et non conforme). Ce bois devrait obligatoirement être enregistré dans les dépôts officiels du gouvernement pour être initié au système d'inventaires vérifiés, de notation et de codage.	Statut légal: Possession illégale. Doit participer à l'inventaires vérifiés des stocks et au plan d'affaire.
Les bois non déclarés (non conformes)	Toute forme de bois de rose et d'ébène qui n'est actuellement pas en possession du GdM et qui n'a pas été officiellement déclaré lors de la loi de 2011. Ce bois est suspecté d'avoir été collecté récemment. Selon la loi de 2015, il peut être saisi légalement par les autorités du GdM. Le décret d'application du 3 février 2016 de la loi n°2015-056 et le décret n°2016-801.	Statut légal: Possession illégale. Sujet à la saisie et à la confiscation.

Le MEEF utilisera tous les instruments juridiques à sa disposition pour contrôler, inventorier et écouler avec succès les stocks contrôlés officiellement via le « Mécanisme de vérification des stocks et le plan d'affaire ». Cela est basé sur les solides partenariats interministériels avec le Secrétariat Exécutif et le Ministère de la Justice conformément à l'utilisation et à la mise en œuvre du DÉCRET N ° 2016 - 801 du 29 juin 2016. Ce décret concerne le trafic de bois de rose et d'ébène, l'application ainsi que la formulation légale pour la gestion de fonds provenant des stocks par le biais de leurs ventes.

Suivant ce décret, le comité interministeriel (décret n°2014 – 906 du 24 janvier 2014) en charge de l'assainissement de la filière bois de rose et bois d'ébène, collabore avec la Chaîne spéciale notamment en transmettant tous renseignements, informations et documents utiles.

### **3. La Commission de Gestion de Stock - CGS-**

La gestion du « Mécanisme de vérification des stocks et du plan d'affaire » sera dirigée par la commission de gestion de stock définie par le décret 2016 – 801. Cette commission est compétente pour assurer le suivi et la gestion des stocks déclarés, saisis judiciairement et confisqués.

La commission de gestion de stock rendra compte directement au MEEF.

La structure de rapport impliquera un processus de surveillance planifié qui donnera un aperçu des objectifs et de la gestion des opérations et garantira que les objectifs stratégiques sont atteints. Cela comprend l'adhésion aux échéanciers et la transparence et l'intégrité pour résoudre les impasses et les problèmes complexes de gouvernance qui nécessitent des capacités et des avis d'experts pour parvenir à un consensus sur la réalisation des tâches.

### **4. Structure de coordination des activités de la commission CGS**

La coordination des activités de la CGS revient au comité interministeriel qui selon l'article 9 du décret 2014 – 906, le comité interministeriel peut saisir les entités susceptibles d'être concernées pour la bonne réalisation, la transparence et la crédibilité dans la conduite des opérations, entre autres, les gestionnaires des Aires Protégées, les PTF, la société civile.

La transparence est essentielle pour une mise en œuvre efficace et une réussite des objectifs du plan d'affaires de liquider les stocks grâce à une mise en œuvre pratique et à des délais.

En outre, en raison des conditions Internationales et nationales qui régissent le processus, il est impératif d'assurer un consensus sur les étapes proposées pour répondre aux exigences de la CITES via la mise en œuvre du programme.

### **5. L'équipe de la commission de gestion de stock (CGS)**

Elle est composée de:

- D'un magistrat de la juridiction de jugement de la Cour Spéciale ou son représentant,
- D'un magistrat du parquet de la Cour Spéciale ou de son représentant,
- De l'Agent forestier Officier de Police judiciaire qui préside la Brigade Mixte d'Enquête,
- Du directeur régional en charge des Forêts concerné selon les cas,
- D'un officier de police judiciaire de la police nationale membre de la Brigade Mixte d'Enquête,
- D'un officier de police judiciaire de la Gendarmerie Nationale membre de la Brigade Mixte d'Enquête,
- D'un représentant du Ministère de la Défense Nationale,
- D'un représentant du SE du comité interministeriel chargé de l'assainissement de la filière bois de rose et bois d'ébène,
- D'un représentant de la Région ou District concerné,
- Du directeur Général du Bianco ou son représentant,
- D'un représentant issu d'une association ou organisation dont les statuts définissent dans leur objet la défense de l'environnement, la protection des forêts

La nomination des membres se fait par arrêté interministeriel. Cette commission de gestion de stocks est présidée par le Directeur Régional en charge des Forêts concerné selon les cas. Elle dresse un état

des stocks qu'ils aient été confisqués ou déclarés. Cette dernière rendra directement compte au MEEF. Compte tenu du travail sur terrain, le MEEF peut recourir à des compétences spécifiques comme:

- Un évaluateur de bois: Expert en notation (classification), en évaluation et en stockage de produits forestiers hauts de gamme – ex : bois d'ébène et bois de rose

## Phase n°I: Mécanisme de vérification des stocks

### III. Aperçu du mécanisme de vérification des stocks<sup>1</sup>

Comme indiqué dans le sommaire, ce programme est issu de plusieurs consultations et d'évaluations techniques professionnelles des options pour fournir les meilleures pratiques pour traiter les problèmes juridiques, sociaux, économiques et environnementaux qui ont de plus en plus destabilisé et stigmatisé Madagascar à travers la « crise des bois de rose ».

La phase 1 du programme se concentrera directement sur les façons de résoudre les problèmes, ainsi que d'en atténuer efficacement les effets, qui résultent des « stocks » et d'aboutir à une gestion plus stable du secteur forestier. Les options 1 et 2 qui suivent fournissent les solutions les plus appropriées pour établir un volume total des stocks officiellement contrôlés et pour prendre le contrôle de ce qui a été légalement, à travers la loi de 2015, défini comme des bois déclarés mais non contrôlé (déclarations obligatoires en 2011).

Le bois « déclaré » représente un obstacle pour la réalisation d'un inventaire et d'un plan d'affaire conforme aux exigences de la CITES. Il est clair qu'il n'est pas possible d'inventorier ce qui ne sera pas officiellement contrôlé par le GdM. De plus, la majorité des déclarations de 2011 ont été liées au bois illégal non conforme et continuent de destabiliser les régions isolées de Madagascar *via* le commerce illégal.

Cette destabilisation et la solution concernant les définitions juridiques des « stocks », ont permis de conclure que seuls les stocks contrôlés officiellement pourront et seront vérifiés conformément aux exigences du Comité permanent de la CITES et conformément au Plan d'action global de la CITES concernant les bois précieux à Madagascar.

- ❖ Tous les bois non conformes seront saisis et transformés en stocks officiellement contrôlés.
- ❖ Tous les opérateurs et les particuliers qui possèdent du bois déclaré mais non contrôlé seront obligés de participer au « Mécanisme de vérification des stocks et du plan d'affaire », en fonction de leurs déclarations de 2011.

L'objectif est de fournir deux options compréhensives pour établir efficacement et effectivement le processus du « Mécanisme de vérification des stocks » ainsi qu'un dispositif approprié pour obliger les particuliers et les opérateurs qui possèdent du bois déclaré mais non contrôlé à participer au programme de vérification des stocks et au plan d'affaire.

La phase 1 - Étape 1 et Étape 2, présentées ci-dessous, reflètent un processus délibératif et un engagement à prendre en compte les mandats du Plan d'action de la CITES ainsi que les questions nationales qui sont essentielles pour achever le processus. Le processus nécessite un cadre juridique national direct ainsi qu'un programme stratégique qui reflète les réalités sur le terrain, une communication directe sur les objectifs au niveau local et un programme complet de renforcement des capacités qui comprendra un mécanisme pour assurer la stabilité dans les régions où il existe la plus grande densité de stocks.

Nos délibérations ont conclu que bien qu'il soit illégal de posséder des Bois de Rose, Palissandre et Ebène, sur la base de la loi de 2015, les réalités sur le terrain nécessitent une notion potentielle de compensation grâce à un mécanisme de rachat incitatif. Ce concept est similaire au processus d'établissement - Domaine imminent - où le gouvernement a le pouvoir d'agir en faveur de la société

---

<sup>1</sup>Annexe 1 Modalités et conditions pour l'inventaire

civile dans son ensemble.

Une exemple est le processus de construction d'une route appartenant à l'État, qui pourrait déplacer une maison privée. Le gouvernement agira pour indemniser le propriétaire. Dans le cas du « stockage », le gouvernement utilisera un programme de rémunération contrôlée pour encourager l'individu en possession du bois déclaré non contrôlé à participer au programme. Nous croyons que cela empêchera les effets indésirables dans les régions éloignées, empêchera les conflits et offrira une bonne volonté grâce à une rémunération monétaire unique et transparente qui est structure dans le cadre du programme. La technologie anti-contrefaçon sera appliquée à chaque type de bois vérifié et aux documents officiellement sanctionnés dans le programme.

Les étapes proposées de la phase 1 nécessitent un engagement fondamental des acteurs internationaux et nationaux pour travailler avec Madagascar pour comprendre les réalités sur le terrain et participer activement au financement et à la mise en œuvre effective afin de rétablir la stabilité pour les communautés et les écosystèmes qui ont souffert en raison des problèmes de bois précieux depuis de longue date.

## 1. Étape 1 –Reverifier les stocks saisis du GdM (données SGS et SE)

- ❖ Le but est de travailler avec la CITES sur les conditions de ventes pour établir un modèle pour les procédures d'inventaire des stocks de bois.

Stock officiellement contrôlés	Initier le programme en effectuant un inventaires vérifiés des stocks saisis.
Inventaires vérifiés, Notation et Codage	Mise en œuvre de la Procédure d'Inventaires vérifiés des Stocks
Comité permanent CITES	À la suite des procédures de vérification, les stocks inventaires vérifiés, notés et codés seraient reportés à la CITES
Procédures légales	Établir une gouvernance globale du processus grâce à la structure juridique nationale et internationale.
Relations publiques / Programme de liaison communautaire	Mettre en œuvre des procédures de relations publiques pour communiquer efficacement le programme de liaison communautaire aux individus et aux dirigeants des gouvernements locaux ainsi qu'à la police.

## 2. Etape n°2: Conditions pour le bois déclaré mais non contrôlé - Politique de porte ouverte limitée

- ❖ Objectif : Contrôler et démanteler les stocks de bois déclarés mais non contrôlés.

Bois déclaré mais non contrôlé	Le GdM / MEEF définiront un calendrier de 4 mois à partir de septembre 2017, pour que les opérateurs privés et les particuliers participent à un programme de rachat.
Programme de rachat	quatre mois – Porte ouverte
Inventaires vérifiés, notation et codage	A la fin de la période de politique de la porte ouverte limitée, la porte sera fermée et tous les bois seront inventoriés, notés et codés comme des « bois officiellement contrôlé ».

Une priorisation sera faite dans les zones à fortes sensibilités et fortes concentrations de stock pour la politique de la porte ouverte limitée. L'inventaire débutera dans ces régions.

A la fin de la politique de la porte ouverte, tous les bois seront inventoriés, confisqués, codés, notés au niveau des lieux de sequestres – dépôts officiels.

### 3. Mécanismes d'incitation - Sous la politique de porte ouverte limitée

- ❖ Options de rémunération - Achat du bois déclarés mais non contrôlés grâce à un programme de rachat concernant les opérateurs privés et les particuliers.

Options de rémunération n°1a – Paiement en espèce	<b>Un achat systématique de bois.</b> Il s'agit d'un option de programme de rachat structuré du bois déclaré mais non contrôlé et non conforme, qui s'appuie sur un paiement en espèce de 25 centimes (0.25 dollars américains) par kilo de bois de rose ou de bois précieux. Cela équivaut à \$250 par tonne.
Options de rémunération n°1b – Coupon de dividende	<b>Versement de dividendes</b> Option de programme par le versement de dividendes sur les ventes réelles, une fois que le bois déclaré mais non contrôlé et non conforme est renvoyé et vérifié dans le plan d'affaire. Paiement de 0,40 dollar US par kg de bois de rose et d'ébène. Cela équivaut à 400 US \$ la tonne.
Options de rémunération n°2	<b>Paiement suivant le prix sur le marché</b> Option de programme pour le bois déclaré conforme au niveau des opérateurs avec papiers administratifs conformes. La vente se fera par le GdM et le paiement se fera après la vente et le prix sera suivant le marché.
Incitation / Objectif	Aider les régions affectées par la crise du bois de rose, inciter les participants à se débarrasser des contraintes légales et financières qui découlent de la possession des stocks sans accès légitime à des ventes légales et à un droit de propriété.
Déclarations de 2011	Les opérateurs privés et les particuliers n'auront pas seulement à garantir l'accès à leurs stocks pour prouver que ces bois existent, ils devront aussi participer officiellement au programme d'écoulement systématique pour atteindre le stock zéro.
« Le bois déclaré mais non contrôlé » CGS	Sera inventorié et noté rapidement dans les dépôts officiels et constituera une base des données pour le rapport à la CITES.
	le programme de rachat sera transparent et supervisé par la commission de gestion de stock
Marquage de sécurité	La technologie anti-contrefaçon sera utilisée pour chaque document officiel (coupon, transport, réception...) produite et utilisée pour l'inventaires vérifiés, la notation et le codage du bois.

#### a. Option n°1 et Option n°2 – Gestion du programme

Composantes structurelles	Organismes
Structure de mise en œuvre	MEEF Comité de gestion de stock
	Evaluateur de bois
Stratégie de communication pour le bois déclaré mais non contrôlé	GdM, MEEF Comité de gestion de stock
Emplacement des sites / sécurité	MEEF/DGF/DREEF
Sécurité des documents	marquage de sécurité

## b. Budget de la phase 1

<b>Mécanismes de vérification des stocks de Madagascar –Budgetestimé</b>		
	Temps/Unités	Coûts
<b>International :</b>		
1. Personnel:		
1.2 Evalueur de bois	180 jours @\$1000 par jour	\$180,000.00
1.4 Sécurisation par marquage	30 jours@ \$15,000	\$15,000.00
<b>2. Dépenses pour l'inventaire des stocks:</b>		
2.1 Marquage du bois	300,000 Applications	\$216,000.00
2.2 Papeterie de papier incorporé	100,000 unités	\$100,000.00
2.3 Appareils portables	6 @ \$500 chacun	\$3,000.00
2.4 Caméras infrarouge	3 @ \$1500 chacune	\$4,500.00
2.5 inventaire CGS??	\$3,500 par site (150 sites)	\$525,000.00
2.6 Collecte d'échantillon pour identification de nom scientifiques des bois par des methodes scientifiques	TBD	TBD
<b>3. Voyage international TBD</b>		
	4 voyage @ \$5,000 x 1 personne	\$20,000.00
<b>4. Dépenses</b>		
4.1 CGS – équipe locale (manutention...)	TBD	\$90,000.00
4.2 Transport	TBD	
4.3 Camions pour les Ops	TBD	
<b>5. Estimation du coût du programme de rachat</b>	Prix par tonne = \$250 espèce & \$400 coupons (Total Vol TBD)	\$7,000,000.00
<b>Estimation totale :</b>		<b>\$8,153,500.00</b>

- ❖ Le budget sera examiné et délibéré en fonction des décisions réelles lors de la réunion du GdM et les bailleurs.

## IV. Mécanisme de vérification des stocks officiellement contrôlés<sup>2</sup>

Le groupe de travail procédera à un inventaire exhaustif des stocks contrôlés officiellement, tel qu'exigé par le Comité permanent de la CITES et la décision 17.204 de la CITES. Le CGS établira un volume total des stocks et rapportera 1/3 du total qui est obligatoire pour la réalisation de l'inventaires vérifiés de 1/3 du total pour satisfaire aux conditions, stipulé par le Comité permanent de la CITES.

Les inventaires seront utilisés pour évaluer les aspects suivants des stocks :

Mécanisme de vérification	Description
Inventaire total des pièces de bois	Rondins, équarri, et toute autre forme rencontrée
Evaluation des atouts / classification des notes	Appliquer un système de notation fondé sur la classification standard du bois de rose et du bois d'ébène.
Marquage et codage	Application technologique pour la gestion de bases de données et un codage spécifique pour chaque rondin ou forme.
Gestion des systèmes	Contrôle de toutes les données collectées.
Stockage du bois (produits)	Évaluer et faire des recommandations pour une sécurité et une maintenance efficaces du bois inventorié.

## V. Procédures de mise en œuvre des opérations du CGS

### 1. Gestion des systèmes

La gestion des méthodes sera gouvernée via le MEEF, avec toutes les données et les rapports destinés à la CITES. Les rapports seront directement faits au ministère (MEEF).

Toutes les décisions, concernant les opérations du CGS seront vérifiées et devront obligatoirement être validées et approuvées par le MEEF et le comité interministeriel.

### 2. Relations publiques et accès pour l'équipe CGS

La planification stratégique pour les inventaires et les évaluations des sites sera effectuée lors des réunions de logistique et de planification. Les conseils et les consultations seront complétés par le MEEF, les directions générales de la police et de l'armée, ainsi que par la consultation locale.

Les relations publiques et les avis juridiques concernant les opérations CGS seront officiellement délivrés aux autorités locales afin d'éviter les conflits involontaires. Il est important d'alléger les conflits par la transparence du processus d'exploitation ainsi que d'un calendrier qui ne permet pas de contrôler et de remplacer les stocks à surveiller.

### 3. Processus 3 – Procédures de vérification

Le CGS sera chargée des tâches suivantes :

---

<sup>2</sup>Annexe 1: Termes et conditions pour les objectifs de vérification

Procédures de vérification	Description
Inventaire	Utiliser une méthode de calcul standard Volume/Dimension pour mesurer la longueur et le diamètre afin d'établir le volume et le poids (mètres cubes et tonnage) pour chaque rondin de bois inventorié.
Gestion des systèmes de données	Coder, numéroter et documenter toute forme de bois dans chaque site. Utiliser une base de données pour toute information collectée et transférée au MEEF / équipe du GdM.
Evaluation des sites	Examiner les procédures de gestion et de sécurité ainsi que les documents sur place grâce à l'évaluation et la consultation avec l'autorité / personne chargée de la gestion des installations et le nombre de personnes travaillant dans chaque établissement.

#### 4. Procédures de notation/classification<sup>3</sup>

L'équipe de notation sera chargée d'examiner physiquement et de fournir une documentation sur les rondins et les formes de bois afin de créer une classification selon la valeur des différentes notes dans les stocks inventoriés.

Notation	Description
Notation /Classification Phase 1	Application des lettres A-D pour les notes, des nombres 1-5 pour le diamètre et des lettres a-d pour la longueur.
Notation /Classification Phase 2	Un examen plus approfondi des caractéristiques physiques telles que la couleur, le grain, les défauts et une évaluation plus détaillée de la note originale appliquée lors de la première phase.
Plaquettes et formes sciées	La notation et la classification seront basées sur le FAS - Premières et secondes, ainsi que sur les applications spécifiques des lettres A-D en fonction de la couleur, du grain, de la largeur, de la longueur et de l'épaisseur.

---

<sup>3</sup>Annexe 3 - Normes de classement du bois

Veillez-vous référer à l'annexe 3 pour la norme de base pour l'application des notes pendant la phase 1 et la phase 2, au cours du processus d'inventaires vérifiés. À mesure que les dimensions et les codes sont appliqués, l'équipe de notation inspectera les caractéristiques et donnera une note de A-B-C-D.



La couleur et les caractéristiques des espèces traditionnelles seront appliqués pour mieux identifier et différencier les espèces en fonction de la classification du Bois de Rose et du Palissandre, car elles ont été traditionnellement utilisées sur différents marchés cibles. Nous comprenons parfaitement que ce n'est pas une méthode scientifique et que des échantillons devraient être mis à la disposition de la communauté scientifique et des chercheurs experts pour l'identification des espèces.

## 5. Processus de sécurité, de codage et démarquage<sup>4</sup>

La gestion des données et la sécurisation de l'intégrité des stocks grâce à la vérification et au processus de notation seront renforcés par une stratégie de codage et de marquage multi-composants.

Les procédures de codage et de sécurité par marquage seront appliquées pendant le processus de vérification et d'évaluation de l'option 1 et de l'option 2. Ils comprendront des bases de données de stocks inventoriés ainsi qu'une technologie de marquage unique qui peut être appliquée sur les emplacements spécifiques du site. Le codage produira un système de nombre et de lot pour chaque composante de l'inventaire qui intégrera la classification et les informations de caractéristiques notées dans la base de données CGS et rapporté au MEEF.

## 6. Gestion de l'emplacement des stocks

La gestion de l'emplacement de stock pour le programme de rachat sera planifiée de manière stratégique avec la vérification, la notation et la mise en œuvre du codage par le CGS. Les opérations de la CGS nécessitent un plan logistique pour vérifier les lacunes concernant des problèmes de gestion de site spécifiques ainsi qu'une stratégie globale pour gérer efficacement l'ensemble du programme opérationnel.

Les stratégies et les problèmes d'atténuation des risques seront délibérés suivant l'analyse des situations par la CGS

## 7. Le bois non déclaré (non-conforme)

Tout bois découvert non conforme (non déclaré) par le BME sera saisi et transmis à la CGS pour inventaire et inclusion dans les procédures de vérification, de classement et de codage pour les « stocks officiellement contrôlés ».

---

<sup>4</sup>Annexe 2: Technologie de sécurisation par Marquage

## 8. Différentiation des espèces et identifications

L'équipe travaillera en distinguant approximativement les espèces de la manière suivante - ébène (*Diospyros* spp.) - Bois de Rose (*Dalbergia* spp.) - Palissandre (*Dalbergia* spp.). Il est important de souligner que les questions d'identification des espèces ne peuvent être entièrement abordées dans le cadre de cette classification rapide. Les tentatives pour séparer, ou au moins noter la différenciation des espèces, seront effectuées en coordination avec les procédures de classement et de classification de la phase 1 et de la phase 2.

La compréhension de la diversification des espèces est importante dans le processus d'identification des espèces, mais sera limitée à la connaissance des couleurs et des espèces de base au moment de la vérification, de la notation et des procédures de codage de la CGS.

Tous les «stocks» seront codés en fonction des trios classifications de base, mais présenteront une possibilité d'échantillonnage scientifique et des tests, y compris la spectrométrie de masse, l'analyse d'ADN, l'analyse des isotopes stables ainsi que les reconnaissances locales. Une collecte d'échantillons pour identification (macroscopique, méthode spire -spectrométrie et moléculaire - ADN) sera effectuée et permettra le cas échéant de déterminer au minimum aux groupes d'espèces à laquelle l'espèce appartient. L'identification des espèces est nécessaire dans le cadre de la CITES. Une collaboration avec les laboratoires internationaux est nécessaire.

Des discussions sont approfondies sur la nécessité d'identifier les espèces pour la CITES et les mesures d'application de la loi. Alors que toutes les tentatives de ségrégation des espèces seront réalisées, la réalité des références aux méthodes scientifiques ne sera pas possible car le bois est déjà coupé et séparé de son milieu naturel.

## 9. Partenariat et surveillance de la CITES

Le Gouvernement de Madagascar - L'Autorité de gestion de la CITES et l'Autorité scientifique travailleront directement avec le Secrétariat CITES et les membres pour mettre en œuvre les stratégies d'identification des niveaux d'espèces les plus efficaces. Nous reconnaissons également que la question des « stocks » est un cas particulier qui nécessite une négociation fondamentale sur le processus le plus approprié pour atteindre l'objectif de zéro stocks et aller vers un régime de gestion durable des forêts. Notre objectif est d'atteindre le point où les méthodologies scientifiques pour l'identification des espèces et les constatations non préjudiciables peuvent être complétées pour établir un quota d'exportation CITES durable au niveau de la forêt.

Avant cela, il est essentiel d'avoir un accord négocié sur le cas de l'élimination des "stocks" par le biais d'un programme spécialement contrôlé par un cas qui sera basé sur la stratégie de codage et de marquage.

## 10. Budget de la phase 1 - sur la base de l'approbation du MEEF et de GdM

La mise en oeuvre de la phase I dependra de la validation par le gouvernement, le MEEF du budget previsionnel

## 11. Calendrier de la mise en oeuvre –

Le sur la base de l'approbation du Comité Interministeriel et le GdM.

## VI. Vérification – Notation – Codage – Stratégies d'atténuation des risques

Les politiques d'atténuation des risques sont probablement les outils les plus importants qui seront mis en oeuvre dans le cadre des opérations lors de la vérification, du classement et du codage.

Le CGS fonctionne selon un mandat bien défini par le cadre réglementaire du décret 2016 - 801 et qui comprendra des procédures complètes pour chaque aspect des opérations. Il s'agit de circonstances complexes avec des risques logistiques et de sécurité nécessitant des réunions préalables sur les procédures et les politiques qui couvrent autant de situations potentielles que possible pour assurer une exécution harmonieuse, sûre et réussie des opérations.

Voici une liste des stratégies d'atténuation des risques qui sera intégré dans les procédures de mise en oeuvre de vérification, de notation et de codage :

<ul style="list-style-type: none"><li>• S'assurer que les opérations ont les fonds nécessaires pour compléter le processus efficacement.</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Présenter des structures de gestion claires dans les opérations de l'équipe.</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Mettre en place des procédures de communication et de rapport robustes.</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Présentez des procédures claires de gestion des données, notamment en ce qui concerne l'inventaires vérifiés des stocks, les estimations de volume, l'attribution des notes et le codage.</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Confirmer un mandat clair pour la mise en oeuvre des opérations.</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Tenir des rencontres quotidiennes entre équipes pendant les opérations.</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Présenter une logistique complète pour la mise en oeuvre des opérations.</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Mettre en place des procédures de sécurité et de stockage robustes.</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Maintenir un contrôle strict sur les données et notamment l'accès à la technologie de marquage.</li></ul>

**Phase n°II: stock officiellement contrôlés, plan d'affaire vente et commercialisation**

## **VII. Disposition du plan de vente et de commercialisation des stocks officiellement contrôlés**

### **1. Disposition par stratégie de vente basée sur le marché**

La méthodologie d'écoulement des stocks inventories consiste à coordonner l'élimination des stocks grâce à ce plan d'affaires sur les procédures standard de gestion d'une entreprise de produits forestiers haut de gammes (marché deniche).

Notre objectif est de renforcer la confiance avec les principaux intervenants pour que les systèmes de gestion et de sécurité soient en place pour passer à la phase de commercialisation et de vente pour atteindre le stock zéro. En outre, nous voulons nous assurer que ces produits peuvent être exportés efficacement et juridiquement depuis Madagascar et importés dans des pays clés tels que les États-Unis, l'UE, le Japon et la Chine, par exemple.

Nous comprenons que le marché mondial légitime des bois précieux haut de gammes, comme le bois de rose et l'ébène, a des normes rigoureuses et est extrêmement compétitif. Il ne s'agit pas seulement d'ouvrir les portes à un processus de vente mais il est question aussi des analyses de valeurs et de volumes stratégiques calculés. Il s'agit de construire une réputation selon laquelle l'entreprise peut fournir un canal de vente qui a la certitude et la capacité de répondre aux exigences internationales strictes en matière de conformité de la qualité et de la réglementation à toutes les étapes du processus.

Ce plan d'affaires vise à mettre en évidence les risques et les opportunités, mais aussi à créer des capacités pour répondre avec succès à une connaissance approfondie des prix, de la valeur, de l'accès au marché, des options de vente, du calendrier des ventes, de la concurrence et, de plus, la capacité à négocier des affaires avec confiance.

### **2. Type de ventes**

Une composante essentielle du plan d'affaires est l'équipe de vente et la gestion des systèmes du processus de commercialisation ainsi que la progression des ventes réelles des stocks.

Les procédures pour la mise en vente des produits de bois précieux sont énumérés dans le chapitre IX, article 18, 19, 20, 21, 22 du décret 2016 – 801. Les bois saisis sont cédés, après décision de la Cour Spéciale, par voie d'adjudication publique. Il existe deux types de vente des bois

#### **i. Un appel d'offre national**

Dans l'optique de soutien des activités artisanales, le présent décret reconnaît l'attribution d'une partie des produits saisis et confisqués au profit des groupements d'artisans légalement constitués et reconnus officiellement par le Ministère chargé de l'artisanat.

Un avis d'appel d'offres sera élaboré et émis par la commission de gestion des stocks dans la circonscription concernée et est affichée sur des placards prévus à cet effet dans les locaux du District concerné, de la préfecture concernée, de la Circonscription et du cantonnement en charge des forêts, de la commune, de la chambre du commerce, de l'industrie et de l'agriculture le cas échéant.

## ii. Un appel d'offre international

Pour les produits saisis ayant une valeur haute gamme, un appel d'offre international se fera. Le cas échéant, le MEEF et le GdM peut recourir à un expert des marchés mondiaux de vente de bois précieux de haut de gamme. Cet expert travaillera avec l'équipe du MEEF dans la mise en oeuvre de la stratégie de vente et de renforcer les capacités des membres de l'équipe du CGS concernant la gestion des sites de ventes.

❖ La phase II du plan d'affaires nécessite un processus de renforcement des capacités de gestion pour le CGS.

❖ L'expérience du secteur privé est essentielle au processus de gestion du type de produit qui sera mis à disposition.

Composantes des stratégies de vente	Description
Structure des options de vente	Le plan d'affaires se concentrera sur une option d'enchère basée sur le modèle indien actuel et de longue date.
Marché cible <sup>5</sup>	Cibler des clients qui ont un rapport historique au commerce légitime de bois de rose dans divers secteurs et marchés régionaux.
Position unique	Le MEEF établira une communication directe avec les autorités de gestion dans chaque pays cible du marché afin de présenter les objectifs du plan d'affaires pour les ventes des stocks officiellement contrôlés.
Logistique pour les ventes - Emplacement	Les opérations tiendront compte de : <ul style="list-style-type: none"><li>• La sécurité du site pour le suivi des stocks vérifiés</li><li>• Les options de vente sur site – Enchère vs ventes par note</li><li>• La proximité des ports d'expédition</li><li>• L'accès pour les acheteurs</li><li>• Les modalités de paiement</li></ul>
Produits / Formes de bois	Les produits primaires seront des grumes entières / Billes
Publicité	Formes multiples : <ul style="list-style-type: none"><li>• Le gouvernement a besoin d'avis d'appel d'offres</li><li>• Communication directe avec le marché cible</li><li>• Stratégies Web et multimédia</li></ul>

---

<sup>5</sup> Annexe 5 – Analyse du marché cible

### 3. Structure des options de vente

Les options de vente dépendent fortement des opérations de notation selon la qualité, de l'inventaire vérifié et des données obtenues à partir des stocks réels. Dans cet état d'esprit, notre objectif reste le même: écouler efficacement les stocks et gagner la plus grande valeur potentielle des ventes commerciales.

#### a. Enchères - Modèle de l'Inde - Dépôts du gouvernement avec offre sursite

Le plan d'affaires focalisera la description de l'option d'enchère en fonction du modèle indien.

L'Inde a réussi à contrôler avec succès les ventes de bois de rose indien (*Dalbergia latifolia*) par le biais de ventes aux enchères officielles depuis plus de 50 ans. Les enchères sont gérées par le Département des forêts et sont organisées périodiquement sur des sites spécifiques ou des dépôts gouvernementaux. Les enchères sont annoncées avec une liste de rondins notes ainsi que des espèces disponibles et sont ouvertes aux inspections directes du site par des enchérisseurs potentiels avant l'enchère réelle.

Le gouvernement de l'Inde établit le prix sur chaque rondin ou chaque lot de rondins. Le format standard est l'enchère sur place avec des conditions de paiement établies par l'entremise du Département des forêts.

Dans le cas de Madagascar, le système d'enchères serait basé sur un format similaire à celui de l'Inde et établirait des conditions et des prix basés sur le système de notation des opérations pendant l'inventaire.

Les enchères peuvent être rentables en fonction de l'obligation pour les clients d'être sur place et d'avoir la possibilité d'avoir des enchères régionales ou multi-sites réduisant la nécessité de déplacer des rondins ou des stocks à partir des sites actuels ou des dépôts régionaux assignés.

Stratégie de vente	Conditions nécessaires
<b>Option 1: Enchères</b>	
Notes diverses - Lots	Enchères sur place
<b>Option 2: Notation directe des bois</b>	
Vente par note / Rondins à l'unité	Achats sur place
<b>Option 3: Enchères</b>	
Notes spécifiques - Lots	Enchères sur place

#### b. Vente de rondins basée sur les notes

Le modèle de l'enchère comprendra également une approche traditionnelle de vente fondée sur la création d'un inventaire ou d'un stock commercial comme un distributeur de bois. Les ventes seront basées sur la note et le volume / poids. Cette stratégie repose sur l'expertise des ventes et du classement pour utiliser le système de codification de la vérification afin de développer un volume spécifique de chaque note et d'intégrer la phase 2 du système de classement pour détailler et développer des données sur les caractéristiques spécifiques de chaque rondin de bois pour séparer ou trier l'inventaire.

Les ventes basées sur cette méthode seront utilisées pour formuler un prix par tonne ou par mètre cube de chaque grade de bois brut ou de bois. Cette méthode de vente a le potentiel d'augmenter la valeur du bois, et en particulier pour les bois ayant les notes plus élevées, mais peut également avoir pour conséquence d'obtenir les inventaires des bois qui ne seront pas vendus. La valeur réelle est dans les notes supérieures.

#### **4. Tarification et estimation**

La tarification et l'estimation seront effectuées sur la base d'une stratégie de notation et de classification multi-phases, comme indiqué ci-dessus.

Les prix dépendront également des tendances actuelles du marché et de la structure de vente mise en œuvre. Ces facteurs représentent le processus de base pour évaluer le calendrier des ventes, ce qui peut avoir une incidence importante sur le prix. L'objectif principal est de définir et de gérer les prix en fonction de la confiance générée grâce à ce processus de plan d'affaires et, par ailleurs, d'avoir une très bonne analyse d'inventaire des volumes et des notes disponibles grâce aux procédures de notation de l'inventaire vérifiés.

#### **5. Projections de ventes<sup>6</sup>**

La projection des ventes est un autre domaine du Plan d'affaires qui dépendra des données des opérations de notation de la qualité et du calendrier pour amorcer les ventes sur la base de l'approbation du Comité permanent de la CITES. Veuillez-vous reporter à l'annexe 6 pour les modèles de projections de ventes.

#### **6. Contrats de ventes et conditions de paiements**

Toutes les ventes seront contractuelles et les conditions de paiement seront basées sur les procédures standard du marché pour les ventes aux enchères. Les contrats de vente exigeront des dépôts d'au moins 10% au moment de la vente et une stipulation de paiement final de 30 jours. Les contrats de vente nécessiteront une logistique basée sur le temps et des conditions de retrait.

Tous les contrats, documents de transport et documents d'expédition tels que le certificat CITES, le certificat d'origine et le connaissement seront codés à l'aide d'une technologie anti-contrefaçon de sécurité déployée par les opérations.

#### **7. Gestion financière – Structure juridique**

Le potentiel d'élimination par le biais des ventes de stocks officiellement contrôlés, qui comprend le bois saisi et déclaré inventorié dans le Mécanisme de vérification des stocks et le Plan d'activités, sera officiellement régi par le DÉCRET N ° 2016 - 801 du 18 août 2016. Ce décret décrit une ventilation officielle de la distribution des fonds de toute vente de stocks officiellement contrôlés. Aux fins du présent document, nous énumérerons les pourcentages du chapitre XI, article 26.

---

<sup>6</sup> Annexe 6 – Modèle de projection des ventes

## 8. Distribution de produits de vente

Art. 26. - Conformément à l'article 85 de la loi n ° 2015-056 du 3 février 2016, les recettes de la vente de produits saisis et sécurisés sont versées au Trésor public. La ventilation est la suivante :

- 25% pour le budget général de l'État;
- 26% sont versés aux collectivités territoriales décentralisées concernées
- 15% Province, 15% Région et 70% Ville:
- 50% est payé en faveur du concierte de commerce "Action en Faveur del'Arbre"
- 50% sont utilisées pour financer des activités liées à la gestion, à la restauration et à la protection de la biodiversité et des zones protégées touchées par les prélèvements ;
- 18% sont utilisés pour financer des activités génératrices de revenus pour le développement des communautés de base concernées ;

<b>Madagascar vente et commercialisation: Buget estimatif</b>		
	Temps/Unités	Coût
<b>International</b>		
1. Personnel:		
1.1 Expert en marché	180 jours @\$1000 par jour	\$180,000.00
<b>2. Voyage international TBD</b>		
2.1 Equipe de la CGS	2 voyages @ \$5,000 x 1 personnes	\$10,000.00
<b>3. Dépenses pour les ventes et la commercialisation</b>		
3.1 Sortie des bois pour les enchères	Préparation avant et durant les ventes réelles	\$25,000.00
3.2 Gestion du site / sécurité	TBD estimatif	\$30,000.00
3.3 Communication avec les acheteurs	\$1000 par mois x 4 mois	\$4,000.00
3.4 Publicité / Commercialisation		\$10,000.00
3.5 Technologie anti contrefaçon pour les documents officiels	Le budget des stocks pourrait couvrir	\$500.00
3.6 Appareils de Sécurité à main	4 @ \$500 de chaque	\$2,000.00
3.7 Locaux pour les bureaux	TBD	TBD

3.8 Systèmes de gestion de données		\$10,000.00
<b>4. Dépenses nationales</b>		
4.1 Soutien aux Equipe locales de ventes / Formation et soutien aux Enchères	25 personnes	\$50,000.00
4.2 Hébergement - Sales Team		TBD
4.3 Transport		
4.3.1 Air vers les sites d'enchères		TBD
4.4 Transport routier pour le transport des stocks	(e.g. déplacement des stocks)	TBD
5. Inventaires vérifiés des stocks internationaux	(Cas Singapour)  Un budget séparé sera préparé	TBD
<b>Total estimé :</b>		\$321,500.00

La gestion des fonds provenant des ventes sera basée sur la structure juridique prévue par gouvernement. Cela sera discuté lors des réunions officielles des finances.

## 9. Calendrier previsionnel des ventes

Durée entre 2018	Fe v	Ma rs	Av r	M ai	Ju in	Jui llet	Ao ut	Se pt	Oc t	No v	De c	
<b>Phase 2</b>												
Stratégie de ventes – Préparation du site												
Enchères 1												
Enchères 2												
Enchères 3												
Enchères 4												
Enchères 5												

Le calendrier d'ouverture des ventes dépendra d'un certain nombre de facteurs, y compris les cycles d'achat traditionnels ainsi que la détermination du lieu du site pour les ventes réelles.

Une autre détermination clé sur les ventes sera développée en coordination avec le calendrier pour compléter les opérations du Groupe de travail pour l'inventaires vérifiés, le classement et le codage, ainsi que sur le calendrier des options décidées pour l'incorporation du « bois déclaré mais non contrôlé ».

La communication avec les marchés cibles sera un facteur important qui sera complété par la structure de marketing et de vente.

## 10. Stocks à l'étranger

Le Mécanisme de vérification des stocks et le Plan d'activités seront utilisés pour traiter les bois précieux saisis à l'étranger dans le cadre de la stratégie de la Phase II. La recommandation est de ne pas rapatrier les stocks à l'étranger, mais d'initier le bois dans la base de données de « bois officiellement contrôlé » comme une entrée à l'étranger avec un code spécial.

Les stocks seront vérifiés et systématiquement préparés à l'élimination par le biais des ventes dans le pays où le bois est saisi en coopération avec le gouvernement et les autorités de gestion.

## 11. Stratégies d'atténuation des risques – Commercialisation et ventes

Elles sont basées sur les forces, les faiblesses, les opportunités et les menaces (SWOT) incluses dans la planification stratégique de marketing et de vente.

<b>Atténuation des risques – Commercialisation et ventes</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Des fonds suffisants sont disponibles pour instaurer efficacement la stratégie de commercialisation et de vente.</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Procédures et politiques de gestion robustes</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Des politiques de communication claires</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Gestion des données de l'inventaire avec un accent particulier sur les procédures de mise à jour de la qualité, des sites et des stocks.</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Procédures claires pour lancer et suivre les procédures de vente, y compris la négociation des ventes, la tarification, la communication avec des clients potentiels et des politiques pour la déclaration des activités.</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Marketing axé sur les données</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Procédures décrivant les politiques de logistique et de transport, y compris : le stockage, le camionnage, l'expédition et la documentation requise.</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Mandats légaux clairs concernant l'exportation et l'importation des stocks sur les marchés cibles.</li></ul>

# 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 enœuvre.

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 debase.
- 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
<b>A - rondin</b>	Exceptionnelle	Voir le Tableau des Notes	StarMark - Vert
<b>B - rondin</b>	Au-dessus de la moyenne	Voir le Tableau des Notes	StarMark - Vert
<b>C - rondin</b>	Moyenne	Voir le Tableau des Notes	StarMark - Vert
<b>D - rondin</b>	En dessous de la moyenne	Voir le Tableau des Notes	StarMark - Vert
<b>Plaquettes</b>	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	
<b>Note A</b>	50>	35- 45	30- 35	25- 30	<20	6m>	3- 5m	2- 3m	1- 2m	A -1-A sont les meilleures notes – très rares
<b>Note B</b>	50>	35- 45	30- 35	25- 30	<20	6m>	3- 5m	2- 3m	1- 2m	
<b>Note C</b>	50>	35- 45	30- 35	25- 30	<20	6m>	3- 5m	2- 3m	1- 2m	C3B sera 60% des rondins.
<b>Note D</b>	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
<b>Note A</b>	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%
<b>Note B</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%
<b>Note C</b>	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%
<b>Note D</b>	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
<b>Inventaires vérifiés</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Un consensus a été atteint sur le processus de vérification et l'harmonisation du classement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Financement des opérations</li> <li>Les problèmes relevés ou déclarés doivent être résolus</li> <li>Le volume total doit être déterminé afin de compléter l'inventaires vérifiés</li> <li>Les conditions pour le bois non conforme doivent être convenues</li> </ul>	<p>2017 est une année clé</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Le plan d'affaires et les opérations d'inventaires vérifiés fourniront des données sur les exigences CITES</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les fonds ne sont pas disponibles</li> <li>La sécurité est faible</li> <li>L'accès est refusé ou entravé dans les sites d'inventaires vérifiés</li> <li>Le bois non conforme présente des problèmes d'application.</li> </ul>
<b>Grade</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le plan d'affaires donnera au MEEF et au GoM un avantage à intégrer le marché</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les inventaires vérifiés doivent avoir des sites sécurisés.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les grades et les classes de volumes seront essentiels pour les projections de revenus</li> <li>Offre la possibilité de s'engager dans des marchés internationaux de grande valeur</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le volume des notes supérieures est inférieur aux prévisions</li> <li>Un pourcentage élevé de possibilités de ventes de faible niveau</li> </ul>
<b>CGS Team</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Expérience multisectorielle sur les inventaires vérifiés, les grades, les ventes et la technologie</li> <li>Le plan d'affaires décrit les conditions clés</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les fonds ne sont pas disponibles pour commencer leurs activités au cours de 2017</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Compléter les inventaires vérifiés et le classement en 2017.</li> <li>Liquider systématiquement les stocks à zéro</li> <li>Fournir un système de rapport complet pour les exigences CITES.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les fonds limités empêchent l'achèvement des objectifs</li> <li>La sécurité n'est pas fournie</li> <li>L'accès au bois déclaré est limité.</li> </ul>
<b>Finance</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Consensus sur les objectifs du plan d'affaires pour liquider les stocks</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les fonds provenant de la Banque mondiale et des sources internationales doivent être confirmés</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Créer un soutien international par le biais du programme Options</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le programme de rachat n'est pas accepté par la CITES</li> </ul>

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

	<b>Marché cible 1</b>	<b>Marché cible 2</b>	<b>Marché cible 3</b>	<b>Marché cible 4</b>
	<b>USA Instrument de musique - Guitar Co Direct</b>	<b>Fournisseurs d'instruments de musique américains</b>	<b>Fournisseurs d'instruments de musique européens</b>	<b>Fournisseurs d'instruments de musique japonais</b>
<b>Canal de distribution</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Achatdirect</li> <li>• Visite du site pour inspecter avantl'achat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Achatdirect</li> <li>• Visite du site pour inspecter avantl'achat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Achatdirect</li> <li>• Visite du site pour inspecter avantl'achat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Achatdirect</li> <li>• Visite du site pour inspecter avantl'achat</li> </ul>
<b>Données démographiques clés</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Guitaresacoustiques</li> <li>• Guitares électriques</li> <li>• Les entreprises qui produisent 75 000 à 200 000 guitares par an</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les petites et moyennes entreprises (PME) qui fournissent de nombreuses entreprises - guitare acoustique, guitares électriques, violon, contrebasse, violoncelle</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les petites et moyennes entreprises (PME) qui fournissent de nombreuses entreprises - guitare acoustique, guitares électriques, violon, contrebasse, violoncelle</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les grandes entreprises qui fournissent des sociétés multi-espèces qui ont du bois de qualité instrumentaledisponible</li> </ul>
<b>Achat de bois habituel</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1 à 5 contenants par an</li> <li>• Les commandes peuvent prendre de 3 à 6 mois pour remplir et expédier, de sortequ'elles planifient 6 à 12 mois avant leursbesoins</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1 à 5 contenants par an</li> <li>• 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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Basé sur l'inventaire et le marché</li> <li>• 1 à 5 contenants par an</li> </ul>
<b>Taille du marché et partage</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les entreprises américaines ont 85% de la part de marché pour les produits 1000 000 \$ - 10 000\$</li> <li>• Les ventes sont globales, mais les principaux marchés sont les États-Unis, l'UE et le Japon</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 25 % du marché des instruments de musique pour le bois de rose et l'ébène</li> <li>• Ventes mondiales mais principalement américaines</li> <li>• Fournir d'autressecteurs qui utilisent du bois de rose et de l'ébène,comme les industries tournantes et artisanales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 75 % du marché des instruments de musique pour le bois de rose et l'ébène</li> <li>• Global</li> <li>• Fournir d'autres secteurs qui utilisent du bois de rose et de l'ébène, comme les industries tournantes et artisanales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 75% du marché des instruments de musique japonais pour le bois de rose etl'ébène</li> <li>• Fournir principalement des entreprisesjaponaises</li> </ul>
<b>Pays</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• USA</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• USA</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Espagne</li> <li>• Allemagne</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Japon</li> </ul>

## 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"> <li>• Achat direct</li> <li>• Visite du site pour inspecter avant l'achat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Achat direct</li> <li>• Visite du site pour inspecter avant l'achat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Achat direct</li> <li>• Visite du site pour inspecter avant l'achat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Achat direct</li> <li>• Visite du site pour inspecter avant l'achat</li> </ul>
Données démographiques clés	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le MEEF développe des données sur les perspectives</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les petites et moyennes entreprises (PME) qui fournissent des marchés haut de gamme de Hong Kong</li> <li>• Développement de données sur les perspectives</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les petites et moyennes entreprises (PME) qui fournissent de nombreuses entreprises-</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les grandes entreprises qui fournissent des sociétés multi-espèces qui ont du bois de qualité instrumentale disponible</li> </ul>
Achat de bois habituel	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estimation de 1-5 conteneur par année</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1 à 5 contenants par an</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1 à 5 contenants par an</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Basé sur l'inventaire et le marché</li> <li>• 1 à 5 contenants par an</li> </ul>
Taille du marché et partage	<ul style="list-style-type: none"> <li>• TBD</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fournir d'autres secteurs qui utilisent du bois de rose et de l'ébène, comme les industries tournantes et artisanales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fournir d'autres secteurs qui utilisent du bois de rose et de l'ébène, comme les industries tournantes et artisanales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• TBD</li> </ul>
Pays	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Chine</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Chine</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• USA</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Chine</li> </ul>

## 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 cubeparrondinpourétablirleprix.L'analysedes études demarchémontrequecelaestapproprié,mais en raison de l'état inconnu du bois, il devrait être divisé par deux et cette représentation sera présentée dans le modèle3.

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
<b>Coûts fixes</b>	1,500,000	1,500,000	1,500,000
<b>Coûts variables</b>	4,104,000	4,776,000	5,460,000
<b>Bénéfices</b>	62,796,000	73,324,000	84,040,000
Prix de vente par m3 = USD 2 500			
<b>Revenus de ventes</b>	85,500,000	99,500,000	113,750,000
<b>Coûts fixes</b>	1,500,000	1,500,000	1,500,000
<b>Coûts variables</b>	5,130,000	5,970,000	6,825,000
<b>Bénéfices</b>	78,870,000	92,030,000	105,425,000
Prix de vente par m3 = USD 3,000			
<b>Revenus de ventes</b>	102,600,000	119,400,000	136,500,000
<b>Coûts fixes</b>	1,500,000	1,500,000	1,500,000
<b>Coûts variables</b>	6,156,000	7,164,000	8,190,000
<b>Bénéfices</b>	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
<b>Qualité A = 2%</b>	Prix de vente des rondins par m3 = USD 4,000			
	revenus potentielle de vente	1,432,800	68,744	32,624
<b>Qualité B = 3%</b>	Prix de vente par m3 = USD 3,500			
	revenus potentielle de vente	1,880,550	90,226	48,936
<b>Qualité C = 50%</b>	Prix de vente par m3 = USD 2,500 /m3			
	revenus potentielle de vente	2,238,750	107,412	50,975
<b>Qualité D = 45%</b>	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 0,05m3. 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 Hypothèse de « Contrôlé non déclaré » est 8 fois plus élevé que « Volume officiellement contrôlé » Spéculation des bois « officiellement contrôlé » sur 75 sites Spéculation des bois « Non contrôlé déclaré » sur 193 sites Total des bois BRS (Arrondi à 100 près) Total des stocks BRS Estimation (m3) (*)		Modèle de projection de prix / vente	
		OC	UD
		30,302	
			235,768
		30,300	236,000
		1515	11,800
<b>Qualité A</b> = 2%	Prix de vente du bois par m3 = USD 4,000		
	revenus potentiels de la vente	1,212,000	9,440,000
<b>Qualité B</b> = 3%	Prix de vente du bois par m3 = USD 3,500		
	revenus potentiels de la vente	1,590,750	12,390,000
<b>Qualité C</b> = 50%	Prix de vente du bois par m3 = USD 2,500 /m3		
	revenus potentiels de la vente	1,893,750	14,750,000
<b>Qualité D</b> = 45%	Prix de vente du bois par m3 = USD 1,000 /m3		
	Revenus potentiels de la vente	681,750	5,310,000

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

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

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

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

Début del'annéefiscale 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														
<b>Cat 1 TOTAL</b>		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cat 2 unités vendues														0
Prix de vente de l'unité														
<b>Cat 2 TOTAL</b>		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cat 3 unités vendues														0
Prix de vente de l'unité														
<b>Cat 3 TOTAL</b>		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Cat 4 unités vendues														0

Prix de vente de l'unité														
<b>Cat 4 TOTAL</b>	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														
<b>Cat 5 TOTAL</b>	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														
<b>Cat 6 TOTAL</b>	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														
<b>Cat 7 TOTAL</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

<b>Total mensuel : toutes catégories</b>	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

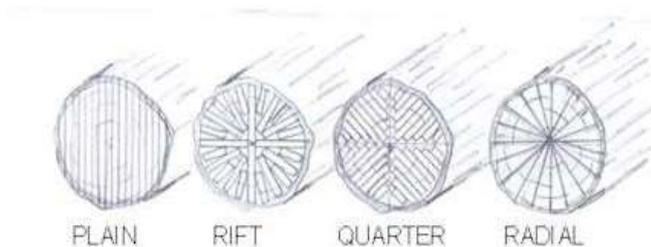
	Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
<b>Produits</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Valeur élevée selon la qualité (classe) et la forme</li> <li>• GoM possède des ressources et des stocks</li> <li>• Les marchés locaux tels que l'artisanat et les meubles sont des marchés secondaires potentiels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

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

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

## 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 d'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.