

### Coopérative de production de meubles au Honduras

La Coopérative COATLAHL au Honduras obtint son premier certificat FSC en 1996. La coopérative détient un groupe de certificats FSC au profit de 14 petits groupes communautaires de production de sciages, qui gèrent une forêt naturelle de feuillus d'une superficie de 19.500 ha. Coatlahl s'occupe du marketing et de la vente et possède un atelier de fabrication de meubles avec une chaîne de traçabilité certifiée. Leurs principaux produits sont les sciages et les meubles en bois plein.

Cette étude de cas décrit certains des défis qu'ils ont rencontrés et surmontés, en vue de trouver un marché pour leurs produits certifiés FSC, et satisfaire la demande d'un client international.

#### Une Coopérative avec une histoire

La Coopérative Agro-forestière Régional "Colon, Atlantida, Honduras" Ltd (COATLAHL) fut créée dans les années 1970 et est composée de petits groupes de producteurs de bois vivant dans des communautés situées dans la Cordillère Nombre de Dios à Atlantida, au Nord du Honduras. Les très humides forêts tropicales très riches en biodiversité dans lesquelles ils travaillent, sont des forêts publiques, dont les prérogatives de gestion et de protection sont accordées aux groupes communautaires forestiers.

#### A l'avant-garde de la Certification

COATLAHL est pionnier dans la certification forestière, ayant obtenu l'un des premiers certificats de forêts communautaires en 1996 – sur financement de l'Agence Canadienne de Développement International (ACDI). Cependant, comme c'est en général le cas pour beaucoup d'initiatives pionnières, les défis étaient nombreux à relever. La promotion de la certification créa beaucoup d'attentes pour des prix élevés et un marché sécurisé, mais ceci ne s'avéra pas juste, car les membres n'ont rien reçu au début. Cela a coïncidé avec une période de crise financière caractérisée par une augmentation en spirale d'une dette de plus en plus insolvable. La cause de ce phénomène étant une combinaison de problèmes parmi lesquels une rude compétition avec l'extraction de bois illégaux et une réglementation interne les obligeant à acheter les 100% du produit des membres sans tenir compte de la qualité ni de la demande. Ils décidèrent de ne pas renouveler leur certificat FSC lorsque ce dernier expira en 2002.

#### La Renaissance

Cependant, COATLAHL n'est pas une coopérative qui abandonne facilement. Au bord de la faillite, elle se battit et releva systématiquement tous les défis qu'elle rencontra. Ensemble avec l'ONG Danoise Nepenthes, et à l'aide d'un financement de l'Agence Danoise de Développement International (DANIDA), elle décida de renouveler le certificat FSC et de reprendre une activité commerciale viable. Elle obtint le renouvellement du certificat en 2003, mais eu encore à faire face à deux grands défis:

Dans un premier temps, trouver des marchés pour leurs produits certifiés, et ensuite, développer une capacité interne et un capital financier pour satisfaire de grandes commandes internationales et assurer aux clients le respect des délais de livraison, la qualité et une bonne communication sur le produit.



#### Les Débouchés

Nepenthes aida à établir des relations de travail avec un détaillant danois (COOP Danmark) pour la vente de meubles faits à partir de bois peu connus. COOP était attiré par la vente de produits certifiés FSC fabriqués par des coopératives rurales, mais n'était pas sûr au début de la capacité de COATLAHL de satisfaire les exigences de qualité et de quantité. En 2004, COOP passa sa première commande de 2200 paillasons en bois pour portes, et exigea un échantillon de 50 unités. Ceci sembla excessif à COATLAHL, mais s'avéra crucial pour gagner la confiance du client. Il y eut ensuite d'autres commandes de produits par COOP et une ONG espagnole aida aussi à promouvoir la vente de meubles en Espagne.

Trouver des débouchés au niveau national fut plus difficile; la compétition des bois illégaux reste toujours sévère et la plus part des marchés locaux ne se sentent pas concernés par la valeur ajoutée de la certification.

## Formation pour Améliorer la Production

Ayant auparavant produit que de petites quantités de meubles, COATLAHL fut intimidé par la taille de sa première commande internationale. La formation par des experts nationaux et internationaux, aidés par Rainforest Alliance et Nepenthes, permirent de développer un savoir faire en ébénisterie, séchage du bois et production de meubles, ce qui prépara COATLAHL à la production de masse.

## Communication Relationnelle avec le Client

A travers une série d'essais et d'erreurs, COATLAHL a construit avec son principal client une relation de travail directe et une bonne gestion de données. Initialement, le rôle de Nepenthes était crucial, comme liaison entre la coopérative et le client européen pour expliquer les différentes réalités et attentes de chaque partie. Une étape critique a été la visite d'un patron de COOP au Honduras, où

Il inspecta les échantillons de produits et expliqua les exigences en matière de qualité, et montra les imperfections pouvant motiver le rejet. Nepenthes transféra graduellement son rôle de communication à COATLAHL qui engagea une simple personne contact pour ce travail de relation avec le client.



## Générer un Capital de Travail

Un grand défi fut de rassembler assez de capitaux pour financer la production de leur première commande. Aucune avance sur paiement n'était envisageable, et sans aucune propriété pour servir de caution, les banques du Honduras ne considèrent pas COATLAHL comme un client sérieux. Une longue et difficile recherche de financement les mena à un fonds du gouvernement pour les coopératives qui leur prêta 28.000 \$ US, leur permettant de terminer leur production et payer le prêt dans les délais. Cependant, quand l'année suivante le fonds du gouvernement changea ses règles, rendant COATLAHL non éligible, la recherche de financement recommença de plus belle. Heureusement, COATLAHL a obtenu depuis, des prêts bancaires au Honduras et sur le plan international, et gagna récemment le statut d'organisme de faible risque de la part d'une banque danoise, grâce à leur remboursement réguliers des prêts antérieurs.



## Principales Leçons Apprises

- Une communication efficace avec le client est vitale. Désigner à l'interne une personne responsable de la communication peut y contribuer.
- Les relations entre des opérations forestières d'une petite communauté et un client international, doivent être bâties sur la confiance.
- Ne démissionner pas! Dans le cadre de la recherche de financements, approchez les associations et les fédérations pour avoir des informations. Il pourrait y avoir des fonds disponibles, mais dont vous ne soupçonnez pas l'existence.

## Les défis qui restent à relever

- Elargir leur clientèle de base à au moins trois clients internationaux, et pénétrer le marché national.
- Investir dans des procédés d'amélioration de la production pour augmenter leur capacité de stockage afin de pouvoir répondre rapidement aux commandes des clients.

Obtenir des prix plus élevés afin de faire bénéficier les travailleurs des bienfaits de la certification. Le coût de la certification reste un défi. Cependant, un fonds de certification a été mis en place pour financer la re-certification et ne pas dépendre d'un financement externe.

## Les faits et les Chiffres

**Certificat:** SW-FM/COC-024

**Superficie:** 19,588.3 ha

**Membership:** 14 groupes communautaires, impliquant environ 180 producteurs individuels.

**Quantités:** Chiffre d'affaire annuel des groupes communautaires est d'environ US\$26,400. Le chiffre d'affaire annuel de COATLAHL est d'environ US\$157,700 (ventes locales de bois et de meubles et exportation de meubles)

Informations fournies par Sergio Herrera

### Coordonnées

Carlos Peralta, (Cooperative President) coatlahl@caribe.hn

Tel: +504 442 2178

Sergio Herrera (Technical Advisor) sherrera@caribe.hn

Tel: + 504 9937 98914

Web: www.coatlahl.com

Pour en savoir plus

[www.fsc.org/smallholders](http://www.fsc.org/smallholders)

Développé par

**ProForest**  
www.proforest.net