

### Le plan de certification de groupe forestière du FLOPEN au Portugal

L'exemple portugais montre comment de nombreuses petites forêts privées de la région de Coimbra ont obtenu leur certification, dans une région sans aucune expérience de planification et de développement d'opérations sylvicoles, et où la certification suscitait beaucoup de scepticisme. FLOPEN (Grupo de Gestao Florestal da Flopen) a été le premier groupe composé de mini-propriétés appartenant à plusieurs acteurs à obtenir la certification au Portugal, sans expérience aucune. Ce défi a été relevé en faisant intervenir à la fois le partenariat stratégique et l'innovation dans le développement d'outils de planification et de gestion.

#### Contexte

Les forêts plutôt semi-naturelles et de la région de Coimbra au centre du Portugal sont composées de petites propriétés (pas plus de 2 ha dans la plupart des cas) appartenant à des privés. Avec plusieurs années caractérisées par l'achat, la vente et la subdivision des propriétés forestières, une perte d'information s'en est suivie, et les données centrales étaient pour la plupart obsolètes ou fausses. Il en a résulté: 1) l'absence généralisée d'intervention et de planification des activités de sylviculture et 2) la dégradation à la fois des caractéristiques naturelles du paysage (ex.: les forêts galeries et les habitats naturels) et des infrastructures fonctionnelles de gestion des feux de brousse. En gros, la région était confrontée à une faible productivité de ses forêts, et à de faibles valeurs marchandes pour ses matières premières.

Le bois était souvent vendu sur pied au contractant et ce dernier le revendait aux scieries à la livraison. Les propriétés forestières ne savaient rien du prix que les revendeurs obtenaient des scieries, ni comment ces prix se situaient par rapport à ceux du bois sur pied. En outre, plusieurs contractants n'avaient pas la certification FSC et brisaient ainsi la Chaîne de traçabilité.

**“Nous avons montré à nos membres qu'ils gagnaient plus en étant au sein du groupe qu'en étant en dehors, non pas en termes de vente, mais également en étant en collaboration technique étroite, ce qui augmente le profit qu'on peut tirer des activités de gestion de la forêt”**

João Ribiera, Directeur exécutif de FLOPEN

#### Obtention de la Certification de groupe

En collaboration avec la société de certification SA Woodmark, la certification devait être faite à l'échelle du groupe (cf. FSC-STD 20-2007, section 3.3,5 pour les groupes SLIMFS). La structuration du groupe était fondée sur la collaboration étroite déjà existante entre le Gérant du Groupe (FLOPEN) et les membres. FLOPEN a réalisé l'inventaire et a cartographié toutes les propriétés des membres pour rassembler les données de base pour les besoins de la planification de la gestion. En collaboration avec les membres, les choix en matière de gestion ont été définis et discutés selon leurs objectifs.



Une vue des micro-forêts appartenant à des membres du FLOPEN.

Bien que les membres du Groupe FLOPEN aient adhéré à la certification, il était simplement impossible de se conformer à l'ensemble des critères et principes FSC avec des opérations de si petites tailles, surtout en ce qui concerne la nécessité d'établir des zones de conservation. Puisque c'était le premier groupe structuré à être certifié au Portugal, les gens étaient plutôt sceptiques que « cela pouvait se faire » sur des micropropriétés appartenant à plusieurs acteurs à la fois, surtout qu'il n'y avait pas de précédent qui pouvait servir de leçon ou à partir duquel on pouvait faire de la simulation.

Il y avait également quelque résistance à la certification par rapport aux nécessités de transparence pour la certification de la Chaîne de traçabilité.



L'un des programmes mis en place par FLOPEN est la lutte contre les feux de brousse.

## Créer de nouveaux systèmes et partenariats

Les nécessités de la certification ont poussé FLOPEN à créer de nouveaux systèmes et outils adaptés à leurs exigences. Ceci inclut la base de données CERNE qui a permis la programmation des activités et la compilation des données GPS pour la cartographie. Ces outils ont permis de mieux articuler les opérations de sylviculture et les activités de conservation en même temps qu'ils ont permis aux membres de partager les ressources mécaniques et techniques, et donc les coûts.

Des partenariats ont également été tissés: SATIVA (Programme Méditerranéen SA Woodmark) fit une pré-évaluation participative, au cours de laquelle les membres apprennent à évaluer et améliorer leur propre niveau de conformité par rapport aux standards FSC. Plus tard, SATIVA conduisit un voyage d'étude au Royaume-Uni pour rendre visite à des groupes structurés qui avaient déjà leur certification FSC, et discuter de modèles organisationnels avec d'autres responsables de gestion de groupe; une entreprise forestière portugaise (SILVICAIMA ( SA-FM/COC-1512) présenta la boîte à outils Proforest HCVF au groupe et offrit une formation initiale sur la manière dont ils peuvent utiliser cette méthodologie pour leur propre certification et comment elle pouvait être adaptée à la situation de FLOPEN.



Une Forêt communautaire à Haute Valeur de Conservation.

### Impacts

Dans le respect des règles du marché, FLOPEN est maintenant en mesure de négocier au profit des membres du groupe, directement avec les scieries d'importants volumes de bois certifié FSC, diminuant ainsi le pouvoir des intermédiaires lorsque ces derniers négociaient exclusivement avec les scieries. Les contractants forestiers font des offres de service dans l'exploitation et le transport aux membres du groupe FLOPEN, au cours d'enchères ouvertes. Les contractants forestiers doivent prouver qu'ils sont en règle sur le plan de la législation en matière de santé et de sécurité dans le travail pour être qualifiés de travailler dans les forêts certifiées de Flopen, et leur performance au travail est contrôlée par les membres du groupe pour s'assurer que les standards de FSC sont maintenus dans les chantiers.

### Leçons apprises

> "Réfléchir et agir comme une entité unique" la preuve a été faite aux membres de FLOPEN, que c'est plus profitable tant en termes de vente et de capacité technique, à rester dans le groupe qu'en agissant tout seul.

> Pour des motifs de fonctionnalité, il est nécessaire de concevoir des systèmes et de planifier des activités fondés sur ce qui est acceptable par les membres du groupe. Cela a été obtenu grâce à un long processus de consultation et de renforcement des capacités.

➤ Une communication régulière entre les membres du groupe et le gérant du groupe est indispensable et devrait être mise en œuvre en tant que meilleure pratique. FLOPEN utilise un rapport d'activités trimestriel des membres comme support essentiel pour mener les actions de contrôle.

**La leçon la plus importante est d'avoir compris comment les membres du groupe se comportent socialement et concevoir à partir de cette information les systèmes les plus adéquats.**

### L'avenir

Les défis qui restent à relever par FLOPEN sont:

➤ D'éduquer les membres du groupe pour qu'ils sachent comment se développer de manière durable, économiquement et techniquement viable, sans affecter le taux de production ou les besoins de conservation.

> De surmonter l'absence d'input technique de la part des acteurs (ex.: ONG locales, Service de l'Etat chargé de la Conservation, etc.) en ce qui concerne les Hautes Valeurs de Conservations (HVC); d'où le partenariat avec les étudiants pour aider à l'identification de potentielles HVC, ainsi là où elles sont susceptibles d'être trouvées.

> D'établir des prescriptions de gestion pour protéger et améliorer les HVC identifiées en utilisant des méthodologies spécifiques au pays, développées par l'Initiative Nationale du Portugal et les expériences des entreprises de certification FSC..

### Faits et chiffres

**Détails des certificats:** SA-FM/COC-001764, pour le groupe de SLIMFs, délivré pour le bois rond d'Eucalyptus et de Pin le 19 Octobre 2007

**Superficie:** 774 ha

**Membres:** 44 membres chacun possédant des UAF allant de 0.06 à 50 ha; 85% des propriétés <2 ha et 8% <5 ha

**Quantités:** Chiffre d'affaire annuel de 380,000 \$US; 50,000 m<sup>3</sup>

#### Coordonnées