

Associations en faveur de partenariats commerciaux

L'outil

Objet :

Associations en faveur de partenariats commerciaux est un outil destiné aux communautés forestières migrantes ou marginalisées. Il permet aux petits propriétaires de s'intégrer, de faire jouer la concurrence et de bénéficier des économies de marché.

Travaux :

Les communautés migrantes peuvent renforcer leur contrôle sur les forêts, les gérer de façon durable et maximiser les avantages qu'elles en tirent par l'action concertée de nombreux petits propriétaires terriens. Cet outil traite de cinq problèmes clés dans les communautés migrantes :

- 1 Le manque d'information (peu de connaissances sur les ressources naturelles locales et l'utilisation efficace et légitime qui en est faite)
- 2 Le manque d'influence politique (peu de crédibilité auprès des autorités locales et des services de soutien tels que les agences de financement et les services juridiques)
- 3 L'absence de pouvoir de marché (modestes ressources avec lesquelles négocier et piètres connaissances des marchés pour lesquels produire)
- 4 Le manque d'expérience administrative (pas d'antécédents auprès de la bureaucratie de leur nouvel environnement)
- 5 Le manque d'assurance collective (peu d'expériences communes sur lesquelles fonder une confiance mutuelle et sur la base desquelles prendre des risques calculés)

A ne pas perdre de vue

Les conditions préalables à ce processus sont les suivantes :

- ★ Plusieurs petits propriétaires individuels ayant des droits sur des parcelles séparées.
- ★ Forêts ou autres ressources naturelles disponibles.
- ★ Une ONG et des partenaires commerciaux bien disposés (par ex. ONG de gestion forestière, sociétés d'abattage ou autres industries de transformation).
- ★ Viabilité économique en ce sens que les bénéfices des activités communes doivent dépasser les coûts



Les six activités ci-dessous débouchent sur un accord contractuel officiel concernant la gestion forestière durable entre une association de petits propriétaires et une entreprise structurée (par ex. une entreprise d'abattage). Mais le processus apporte bien plus que cela : il renforce la capacité communautaire, crée un réseau de soutien et promeut l'autosuffisance.

- 1 **Sensibilisation communautaire** – lien avec une ONG extérieure qui sert de catalyseur afin de démystifier les implications de la gestion forestière et de découvrir les mesures juridiques à prendre pour permettre officiellement une activité forestière commerciale.
- 2 **Création d'une association** – explorer les formes d'associations qui conviennent le mieux à l'action communautaire et renforcer un petit groupe de membres de la communauté qui soient d'accord pour créer une telle association afin d'entreprendre des actions concertées.
- 3 **Formalisation de la gestion** – convenir exactement des activités de pré-récolte, du développement des infrastructures et des activités de récolte devant intervenir dans le domaine foncier commun et décider d'un calendrier adéquat.
- 4 **Négociation d'un partenariat** – négocier des accords éventuels de gestion en sous-traitance avec un prestataire de service bien établi, en accordant une attention toute particulière au suivi et aux clauses de sortie.
- 5 **Obligation contractuelle** – élaborer un contrat officiel selon le modèle décrit dans le guide détaillé de l'outil, en prévoyant l'intégration d'une phase d'essai initiale.
- 6 **Affiliation révisée** – se servir du succès de la phase d'essai initiale pour recruter de nouveaux membres de la communauté et pour renégocier les conditions du partenariat.

★ Toute action collective nécessite une mise en confiance. Dans les communautés migrantes, la mise en confiance peut être lente ; par conséquent, prévoir beaucoup de temps lors de la phase de sensibilisation de la communauté.

★ On court le risque que certains membres de la communauté soient des pique-assiettes (désireux de bénéficier des infrastructures de gestion sans contribuer à l'action commune). Il convient donc de veiller à créer des avantages spéciaux réservés aux membres de l'association.

Pour en savoir plus

Découvrez l'outil détaillé et d'autres ressources et outils associés en visitant

www.policy-powertools.org

Contactez

Frank Merry

fmerry@whrc.org

Duncan Macqueen

duncan.macqueen@iied.org

