

# commercialiser la conservation

par Sara Scherr

La plupart de la biodiversité importante du monde se trouve en dehors des zones protégées, dans des mosaïques de territoires agro-forestiers, exploités et gérés par des communautés agricoles et autochtones. Certaines communautés possèdent ou contrôlent plus d'un quart des ressources forestières dans les pays en développement, et dans un grand nombre d'entre eux cette proportion s'accroît. En fait, on estime qu'un plus grand nombre de ressources forestières sont conservées de manière informelle par des communautés locales et autochtones que dans le cadre des systèmes officiels de zones protégées, alors que l'offre de produits forestiers tirés de l'agroforesterie n'a cessé d'augmenter. Ces communautés sont tributaires des arbres et des ressources forestières pour leur subsistance, y compris pour l'alimentation, les médicaments, les produits de consommation domestique et les matières premières destinées aux intrants agricoles, ainsi que pour la fourniture de services écosystémiques locaux, tels que l'eau propre et l'habitat pour les pollinisateurs sauvages des cultures. La conservation de ces ressources est une priorité autant pour eux que pour les écologistes et les forestiers.

Cependant, si cette tâche doit revenir aux populations locales, il est essentiel qu'elle rapporte des bénéfices financiers. Plus d'un milliard de personnes habitent dans les 25 points chauds de la biodiversité identifiés au départ par Conservation International, soit essentiellement des écosystèmes forestiers, et vivent pour la plupart en dessous du seuil de pauvreté : un quart d'entre eux son malnourris. L'exploitation des marchés pour vendre des produits et des services écosystémiques provenant des systèmes d'agroforesterie, ainsi que de la foresterie agricole et communautaire, peut accroître les revenus ruraux et favoriser une gestion agricole et forestière durable. Les petits exploitants agricoles et les communautés autochtones peuvent exploiter les divers créneaux que leur offrent leurs territoires pour ajouter de la valeur financière qui contribuera à la conservation de la biodiversité des écosystèmes, y compris les terres agricoles et les zones limitrophes, les zones protégées privées, les terres humides et les forêts communautaires.

La plupart des initiatives de foresterie communautaire portent essentiellement sur le renforcement « du filet de sécurité » que les forêts offrent aux pauvres. Mais dans l'ensemble elles ne les ont pas aidés à saisir les possibilités d'un marché en expansion, même si certaines qui demeurent largement inexploitées pourraient profiter aux producteurs à faibles revenus. Les communautés rurales possèdent des avantages réellement compétitifs pour la fourniture de certains produits forestiers et services écosystémiques, et le succès leur permet de se diversifier et d'accroître leurs revenus ainsi que leur sécurité de subsistance.

Ce sont les marchés domestiques des pays en développement qui affichent la plus forte demande de produits ligneux dans le monde. Ils peuvent offrir des

débouchés économiques importants à des centaines de millions de petits producteurs d'agroforesterie dans des créneaux commerciaux où ils disposent d'atouts compétitifs tels que le contrôle sur des ressources arboricoles ayant une valeur commerciale, une structure de coûts plus faible, une meilleure surveillance et protection et un label pour les consommateurs socialement responsables. Les petits exploitants agricoles ont plus de possibilités de vendre du bois de valeur élevée soit en tant que « outgrowers » pour les acheteurs industriels, soit en vendant du bois provenant de systèmes d'agroforesterie à des intermédiaires. Les agriculteurs situés dans les régions où les forêts sont rares et qui sont proches de pulperies peuvent bénéficier d'accords de type « outgrowers » pour la pulpe de bois alors que ceux qui se trouvent près des zones urbaines peuvent également être compétitifs sur certains marchés de produits ligneux et de combustibles bois. Les débouchés dans les produits ligneux traités concernent essentiellement le traitement préalable et le broyage pour la fourniture de produits de basse qualité, des créneaux que les producteurs industriels ne peuvent pas occuper efficacement, et les contrats concernant certaines opérations dans des industries intégrées verticalement.

Les marchés des services écosystémiques commencent également à offrir de nouvelles sources de revenus aux petits exploitants agricoles et aux communautés rurales. Les projets les plus importants sont dorénavant publics et axés essentiellement sur la protection des bassins versants, et rémunèrent les petits exploitants ruraux pour restaurer le couvert végétatif et améliorer les pratiques de conservation. De nouveaux marchés « cap-and-trade » sont créés par des réglementations environnementales qui fixent un plafond d'émissions, et autorisent les échanges privés de crédits, tels que les compensations carbone au titre du Mécanisme pour un développement propre du Protocole de Kyoto ou du système Mitigation Banking pour les zones humides. Ces mécanismes ont des règles complexes et souvent rigides, et il est ainsi difficile pour des communautés à faibles revenus d'y accéder, de les négocier et de les gérer. Des initiatives récentes, telles que celles en faveur de la réduction des émissions provenant de la déforestation et de la dégradation (REDD), s'efforcent de surmonter certaines de ces contraintes.

Les marchés volontaires en pleine expansion pour la compensation carbone, et la protection de la qualité de l'eau ou de la biodiversité, permettent plus de souplesse et de créativité en proposant des accords de paiement qui satisfont les besoins locaux et les divers contextes. Les acheteurs sont motivés soit par un intérêt purement commercial pour financer la protection de l'écosystème (par exemple une usine d'embouteillage d'eau ou une entreprise de tourisme écologique) ou par des objectifs de conservation « philanthropiques » (tels que consommateurs, entreprises « écologiques », ou organismes de conservation).



Les produits éco-certifiés offrent des débouchés commerciaux aux producteurs qui peuvent prouver que leurs pratiques de production sont bénéfiques pour l'environnement. Les communautés agricoles et forestières dans les zones de valeur écosystémique élevée peuvent bénéficier de ces nouveaux marchés et prélever une toute petite somme sur les services écosystémiques afin de financer des systèmes de production plus durables et rentables.

C'est en se positionnant sur le marché que de nombreuses communautés rurales ont pu collectivement réaliser leurs objectifs de conservation et de subsistance dans des paysages « éco-agricoles ». Par exemple :

- Une organisation communautaire située dans l'escarpement kikuyu du Kenya, la Kijabe Environmental Volunteers aide les agriculteurs à développer de nouveaux marchés pour le miel produit à l'aide de fourrages forestiers, les produits d'agroforesterie et l'éco-tourisme, complétant des initiatives en matière d'éducation et de gestion de la conservation pour protéger une forêt locale à forte biodiversité.
- Des organisations autochtones à Talamanca (Costa Rica), y compris ANAI, aident leurs membres à se constituer un portefeuille diversifié de bois éco-certifié, de denrées alimentaires et de produits de cultures arboricoles provenant d'agroforêts à forte biodiversité, qui servent de corridors biologiques pour les espèces protégées dans les parcs nationaux adjacents.
- Des communautés à faibles revenus d'une réserve de biosphère autochtone de Sierra Gorda (Mexique), tirent dorénavant des revenus d'activités durables liées à la production du bois et reçoivent des paiements volontaires pour les compensations carbone et la biodiversité, dans le cadre d'un programme à l'échelle du territoire intégrant moyens de subsistance et conservation de l'écosystème.

Les communautés rurales ont besoin d'un appui pour renforcer leurs entreprises locales et surmonter les barrières politiques, afin de pouvoir tirer suffisamment de bénéfices des marchés. Les producteurs doivent améliorer leur position sur le marché, renforcer leurs organisations et forger des partenariats commerciaux stratégiques pour mettre en place des entreprises commerciales viables. Ils doivent également s'organiser en entités plus grandes afin de devenir compétitifs en termes de volume et de quantité. Des partenariats stratégiques avec les entreprises privées et des ONG peuvent fournir l'assistance technique et les services commerciaux essentiels, l'éducation et la recherche, si nécessaire, et également réduire les risques du marché. Des investissements par les gouvernements, les ONG, et les acteurs du marché ainsi que les communautés elles-mêmes seront indispensables pour accroître les débouchés commerciaux et fournir des services commerciaux aux petits producteurs agricoles et investir dans le développement d'entreprises forestières régionales afin de combler les lacunes dans la chaîne de valeur pour les produits ligneux et pour cibler la recherche, l'éducation et la formation.

Les gouvernements doivent égaliser les chances des petits producteurs s'ils veulent réaliser des bénéfices commerciaux pour les millions d'habitants que comptent les communautés rurales. Pour cela, il faudra démanteler les barrières politiques qui désavantagent les petits producteurs et les producteurs autochtones, en limitant les réglementations, en créant un environnement commercial compétitif, équitable et ouvert et en faisant participer les organisations d'agriculteurs aux négociations sur les politiques forestières et commerciales. Des lois sont nécessaires pour rétablir et protéger les droits d'accès, d'exploitation et de gestion des forêts par les communautés, afin d'améliorer leurs mesures d'incitation ou leurs capacités de conservation, comme l'a fait récemment le Niger en adoptant des arrêtés municipaux. Les réglementations complexes profitent essentiellement aux élites locales : une réglementation trop lourde dans certains Etats indiens, exige par exemple des producteurs d'obtenir dix permis séparés pour vendre du bois, une tâche que de nombreux pauvres trouvent décourageante. Les règles doivent être simplifiées afin qu'ils puissent participer et en retirer des bénéfices et il faudra également définir des critères de qualité et de volume flexibles. De surcroît, toutes ces réformes ne pourront être efficaces si les représentants des communautés ne peuvent aussi faire entendre leur voix dans les instances qui décident des politiques commerciales. 

