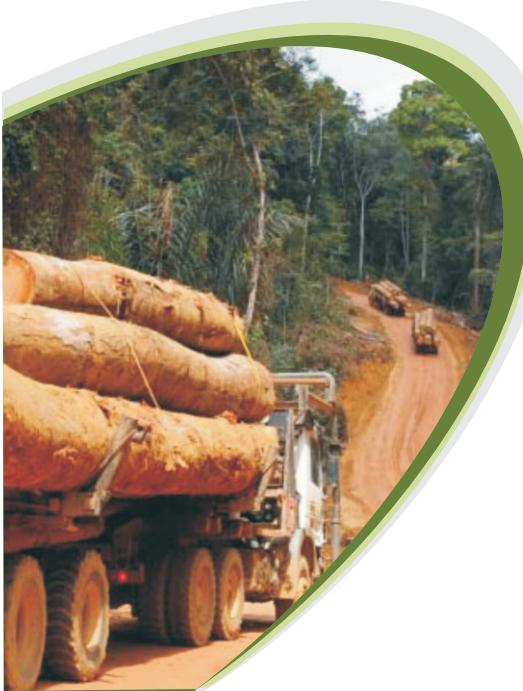




### III.2. De la documentation et de la traçabilité des produits.

Afin de garantir la traçabilité des produits bois achetés par des clients (PME/PMI et opérateurs artisanaux), ces derniers doivent conserver et archiver les documents d'achats et de transport. L'élément important de traçabilité dans le processus de transformation du bois est le facteur de conversion (rendement). Les documents d'achat doivent indiquer au moins les informations suivantes:

- L'essence
- Le volume ou le poids à un degré d'humidité précis
- Ces documents diffèrent suivant les types/catégories de produits.
- Pour les grumes, le document de transport est la lettre de voiture grume et le document d'achat, la facture. Il existe souvent un autre document appelé bordereau de spécification qui accompagne le bois.
- Pour les débités, le document de transport est la lettre de voiture débités et le document d'achat, la facture. Il existe souvent un autre document appelé bordereau de spécification qui accompagne le bois.
- Pour les récupérations et les déchets, les entreprises délivrent régulièrement aux clients les factures ou reçus et/ou les bons de sortie.
- NB : Il est à noter que, les récupérations peuvent être vendues aux clients avec les documents indiqués pour le cas des débités.



### III.3. Des exigences à respecter pendant la procédure d'achat

Lorsqu'une personne étrangère entre dans le site de production d'une entreprise ou dans l'enceinte d'une entreprise, elle a l'obligation de se conformer à sa politique environnementale, sociale et sécuritaire. Il est donc judicieux de s'en informer dès le départ.

Si le client doit mener ses activités sur un site du producteur ou du vendeur (cas de la valorisation des rebuts in situ), il doit se conformer aux procédures de travail et à la politique environnementale, sociale et sécuritaire de ce dernier. Il est important de les prendre en compte lors des négociations et de la commande.



### IV. Les contraintes

Deux principales contraintes existent et posent des problèmes à l'arrimage des PME/PMI et opérateurs artisanaux à un niveau de légalité acceptable.

- **La contrainte commerciale :** Une bonne partie du marché intérieur du bois n'exige pas la légalité et la traçabilité des produits mis à disposition par des fournisseurs qui sont le plus souvent des PME/PMI.
- **La contrainte technique :** Certaines catégories des produits vendus aux PME/PMI et opérateurs artisanaux ne sont pas quantifiées de manière précise. Ce sont les cas des récupérations et des déchets qui sont souvent vendus en colis. Le colis n'étant pas une unité de mesure précise, il ne peut être utilisé pour la détermination du facteur de conversion à partir du volume.



### V. Perspectives

Afin de permettre aux PME/PMI et opérateurs artisanaux de poursuivre leur mutation et leur mise en conformité légale, plusieurs aspects méritent d'être revus et où traités:

- L'augmentation du standard du marché intérieur du bois par la consommation du bois de source légale et connue.
- Ce qui obligera les PME/PMI à finaliser leur conformité légale pour accéder à ce type de marché.
- L'établissement ou la mise à jour des documents d'existence légale.
- L'obtention des autorisations d'exercice de la profession
- La maîtrise de la source légale et la traçabilité du bois acheté
- La conformité aux exigences fiscales et légales

### VI. Localisation de certaines unités de transformation de quelques membres du GFBC

Nom de l'entreprise	Départements	Localités
ALPICAM	Wouri	Douala
CAFECO (Wijma Cameroun)	Kupemaneguba	Nguti
CFC (Groupe VICWOOD THANRY)	Boumba et Ngoko	Ngolla 35
CFK (Wijma Cameroun)	Océan	Bidou
CIFM (Pallisco)	Haut Nyong	Mindourou
CUF	Mvila	Ebolowa
FIPCAM	Mefou et Afamba	Mfou
PANAGIOTIS MARELIS	Lom et Djerem	Bélabo
SEEF	Wouri	Douala
SEFAC	Boumba et Ngoko	Libongo
SEFECCAM	Wouri	Douala
SFID	Kadey /Dja et Lobo	Mbang /Sangmélima
SFIL	Boumba et Ngoko	Ndeng
SIM	Haut Nyong/Mfoundi	Lomié/Yaoundé
SMK	Mbam et Kim	Ngambe Tikar



## POLITIQUE ET PROCÉDURES DES SOCIÉTÉS INDUSTRIELLES POUR L'APPROVISIONNEMENT EN BOIS LEGAL DES PME/PMI

# I. Contexte et Justification

**1- Le client :** Il est roi. Il fixe les conditions et les modalités pour l'achat des produits. Dans ce cas précis, le client recherche les produits bois issus d'une exploitation forestière conforme aux exigences légales.

**2- Le fournisseur :** Il est serviteur. Il travaille pour la satisfaction du client. Le fournisseur fidélise son client dès qu'il est satisfait et sécurise de ce fait son marché. Il doit donc travailler pour se conformer aux exigences de ce dernier.

Dans cette chaîne, qui est client et qui est fournisseur ?

Dans le circuit d'approvisionnement du bois, un intervenant peut être en même temps client de l'un et fournisseur de l'autre et se doit de se conformer aux exigences 1 et 2 pour garantir la pérennité de son activité.

En règle générale, le client et le fournisseur s'accordent sur les exigences à respecter : C'est l'**APV-FLEGT** dans notre contexte.

L'article 9(3) de l'APV-FLEGT est ainsi libellé « **Le Cameroun vérifie la légalité des bois et produits dérivés exportés vers des marchés en dehors de l'Union, vendus sur les marchés intérieurs ainsi que des bois et produits dérivés importés** ».

La mise en conformité légale du marché intérieur du bois n'est plus optionnelle dans ce cas, mais une réalité dans les jours à venir pour toutes les entreprises, y compris les PME/PMI et opérateurs artisanaux de la filière bois.

Dès lors, les exigences ci-dessous seront respectées pour les entreprises conformes, par conséquent leurs produits seront accessibles aux marchés concernés:

- Le règlement bois de l'Union Européenne
- La Lacey Act pour les Etats Unis
- La loi australienne de 2012 sur l'interdiction de l'exploitation forestière illégale
- Etc.

Pour respecter ces exigences, deux approches complémentaires sont possibles :

- Offre : La mise en œuvre des accords de partenariat volontaire (APV-FLEGT). Plus précisément le régime d'autorisation FLEGT. Il existe une passerelle entre les certificats de légalité privé et le régime d'autorisation FLEGT.

- **La demande :** Le règlement bois de l'union Européenne (RBUE) doit être scrupuleusement appliqué. Le fournisseur dans ce cas, doit être évalué comme source de risque négligeable pour que son bois soit commercialisé dans l'espace UE.

## Comment ces exigences s'appliquent aux PME/PMI et opérateurs artisanaux locaux ?

En réalité, lorsque les grandes entreprises ont des exigences clients à différents niveaux, ils appliquent les exigences clients les plus élevées. Ce qui permet automatiquement de satisfaire les exigences les moins élevées.

Les PME/PMI et opérateurs artisanaux qui s'approvisionnent auprès des grandes entreprises qui appliquent le **RBUE** ou certifiées pour la légalité de leurs sources d'approvisionnement et leur système de traçabilité, ont des approvisionnements conformes à ces exigences. Pour pouvoir avoir des produits conformes au terme de leur processus de transformation, les PME/PMI et opérateurs artisanaux doivent :

- Avoir une existence légale
- Avoir les autorisations d'exercice de l'activité si elles existent
- Etre à jour de leurs obligations fiscales
- Maîtriser et démontrer la traçabilité de leur système de production

Au moment de l'achat, le client (PME/PMI ou opérateurs artisanaux) peut exiger de son fournisseur une mention sur le document de transfert de propriété (la facture) du genre « bois de source légale et connue » et s'assurer que le fournisseur s'approvisionne dans les titres connus et légaux. En règle générale, les entreprises qui commercialisent leurs produits dans l'Union Européenne appliquent le RBUE.

## II. Des types de produits rencontrés

Sur l'usine : Les grandes entreprises font généralement quatre types de produits qui sont différemment valorisés :

- Les produits sous commande
- Les produits sans commande
- Les récupérations
- Les déchets

Sur le chantier forestier : Elles n'en font que deux :

- Les grumes
- Les rebuts de bois

## II.1. Sur l'usine

### a) Les produits sous commande

La production est faite pour répondre aux exigences d'un client (connu à l'avance) et sous un label de certification précis ou pas. Dans ce cas, les surplus de production peuvent être vendus à un tiers ou enregistrés comme produits sans commande préalable.

### b) Les produits sans commandes préalables.

L'entreprise produit du bois sous différentes formes et met à la disposition d'éventuel client à la demande. Ce sont généralement des produits standards.

### c) Les récupérations

Ce sont des bois issus du processus de production d'un ou de plusieurs contrats et qui ne répondent pas aux exigences des dits contrats. Elles peuvent être stockées pour une utilisation ultérieure ou commercialisées comme telles. Elles peuvent être classées en plusieurs catégories ou plusieurs grades en fonction de la valeur des pièces de bois qui la composent.

### d) Les déchets (sciure, morceau de bois etc.)

Ce sont des catégories de bois qui ne peuvent plus entrer dans un processus de production du produit bois du producteur. Elles peuvent être classées en plusieurs catégories ou plusieurs grades en fonction de la valeur des pièces de bois qui la composent. Ces catégories sont valorisées dans la production d'autres types de produits comme le charbon de bois, la chaleur (par combustion) pour les séchoirs ou mis à la disposition des populations riveraines.

## II.2. Sur le chantier forestier

### a) Les grumes

Ce sont les produits issus immédiatement de l'exploitation forestière par tronçonnage des billes et stockés sur les parcs forêts, parcs de ruptures ou des parcs scieries. Elles sont de dimensions diverses.

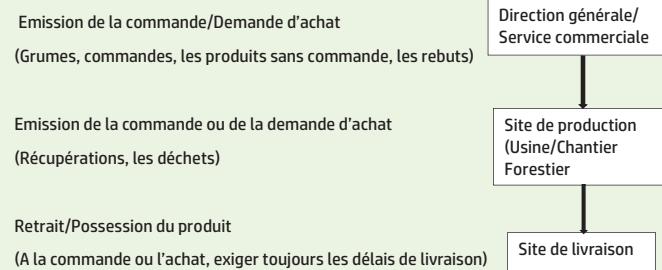
### b) Les rebuts de bois

Ce sont des restes de bois sur chantier et présentant des défauts inacceptables, provenant de l'abattage et/ou du façonnage d'arbres autorisés à l'exploitation, abattus et enregistrés sur DF10. Ce sont des coursons, des billons, branches etc.

# III. De la commercialisation des produits.

## III.1. De la procédure d'achat.

La commercialisation des produits forestiers est sous la responsabilité du service commerciale et ou de la direction générale pour les produits de grande valeur (Grumes, Les commandes, les produits sans commande). Celle des produits de récupérations et des déchets sont sous la responsabilité des responsables des sites de production. Quant aux rebuts d'exploitation, compte tenu des particularités et des conditions d'exploitation, ils sont sous la responsabilité de la direction générale.



Les besoins d'achat (commande) de bois sont adressés directement au responsable commercial lorsque cela existe ou au chef d'entreprise. En cas d'accord, la commande est intégrée au portefeuille de production, planifiée et envoyée au site de production.

Les besoins d'achat des récupérations et des déchets sont adressés directement sur les sites de production. Le client s'adresse au responsable du site ou directement au bureau de commercialisation quand cela existe. Si le produit est disponible, il est vendu ou à défaut la production est planifiée. Le site de livraison peut être le site de production dans certains cas (Chantier forestiers, l'usine, parc de rupture etc.). Il doit être clarifié, précisé lors de la commande et les délais de livraison fixés. Il peut arriver que le site de livraison soit le site du client, les modalités de transfert du produit du site de production vers le site de livraison doivent être définies à la commande ou à l'achat.