

Termes de référence pour l'élaboration d'un Guide de négociation de cahier des charges sociales et environnementales dans les concessions forestières

I. Contexte

Depuis l'an 2000, la République Démocratique du Congo a initié d'importantes réformes visant l'assainissement du secteur forestier et l'accroissement de sa contribution au développement socio-économique national. Le premier effort a visé la rénovation de la législation. L'ancien régime forestier datant de 1949, devenu obsolète et dépassé face à un contexte moderne de gestion durable des ressources forestières a été remplacé par le code forestier.

Ce nouveau code forestier, élaboré de manière participative et contenant d'importantes innovations tant sur le plan institutionnel que de gestion, a été adopté par le parlement et promulgué le **29 août 2002** par le Président de la République.

Parmi les innovations introduites en faveur des communautés locales et autochtones gardiennes et utilisatrices traditionnelles des ressources forestières, on note, d'une part, la rétrocession des bénéfices résultant de la taxe de superficie sur les concessions forestières et d'autre part, les avantages provenant de la réalisation par les exploitants forestiers des cahiers des charges sociales conclus par ces derniers avec les communautés précitées.

Depuis lors, la République Démocratique du Congo s'est engagée dans un processus de mise en œuvre des réformes courageuses visant à assainir le secteur forestier. Ce processus s'est poursuivi en 2003 par l'établissement d'un agenda prioritaire des réformes convenu avec les différents partenaires au développement intéressés dont principalement la Banque Mondiale.

Dans cet élan d'assainissement, la RDC a résilié en 2002 plusieurs titres forestiers jugés caduques et représentant une superficie de 25 millions d'hectares sur les 45 millions d'hectares alors alloués aux exploitants forestiers.

Dans la poursuite de cet assainissement, le processus de la revue légale de 156 titres forestiers (superficie 22 millions d'hectares) restant a été déclenché en octobre 2005 au travers du décret présidentiel n° **05/116 du 24 octobre 2005**. A l'issue de ce processus, 65 titres (superficie 9,7 millions

d'hectares) ont été jugés convertibles en concessions forestières et pour lesquels des contrats spécifiques devront être signés entre les exploitants et l'Etat avec comme annexe faisant partie intégrante au contrat, un cahier des charges sociales équitablement négocié entre les parties concernées (exploitants et communautés locales et autochtones riveraines).

Dans le passé, le processus de négociations de ces cahiers de charges a révélé d'importantes lacunes qui ont engendré des remises en cause intempestives préjudiciables aussi bien aux exploitants forestiers qu'aux communautés locales et autochtones.

Les divergences relevées portent à la fois sur la forme, le fonds de ces négociations ainsi que sur les éléments négociés du fait entre autres, de l'inexistence de standard.

A présent, la situation a favorablement évolué ; l'arrêté ministériel n° **28/CAB/MIN/ECN-T/27/JEB/08 du 07 août 2008** fixe les modèles de contrat de concession d'exploitation des produits forestiers et de cahier des charges y associé. Ceci devrait permettre notamment de définir les règles du jeu par rapport à la négociation et d'éviter d'œuvrer en ordre dispersé en proposant un guide harmonisé et consensuel de négociation dont les conclusions devraient solidairement lier les parties.

II. Objectif

Préparer un guide de négociation des cahiers des charges qui permet d'uniformiser cette démarche sur le territoire national,

Identifier la méthode et les acteurs qui pourront diffuser et faire appliquer le guide,

Obtenir des cahiers des charges négociés et qui prennent en compte les nouvelles tendances internationales en matière de responsabilité sociale des industries extractives.

III. Méthodologie

Sur la base des textes nationaux et des expériences internationales dans le domaine des concessions d'exploitations forestière et minière et des relations sociales et économiques des concessionnaires avec les populations locales, le consultant devra préparer un guide de négociation des cahiers des charges qui permettra :

