

## Les contrats marchands de PSE le développement local des populations

### Présentation

Les PSE (Paielements pour Services Ecosystémiques) proposent des aides économiques principalement pour encourager une utilisation plus efficiente et durable des services écosystémiques. La rémunération des services écosystémiques n'est donc pas conçue pour diminuer la pauvreté.

Néanmoins, il est souvent possible de monter des PSE susceptibles d'offrir une nouvelle source de revenus à des populations défavorisées grâce à la restauration et à la conservation d'écosystèmes.

C'est là une question sensible, dans la mesure où beaucoup de ruraux gagnent leur vie grâce à l'exploitation de la ressource naturelle, comme la sylviculture et l'agriculture.

Des aides à court terme existent qui favorisent des pratiques agricoles ou sylvicoles non durables, susceptibles d'affaiblir le capital naturel et de restreindre les possibilités de développement futur. Dans certains cas, les PSE peuvent offrir de nouvelles primes à la gestion durable – sous la forme de versements réguliers pour des services écosystémiques.

Avec les PSE, on peut monter des opérations impliquant des individus ou des collectifs ou les deux – selon le cas. On peut aussi mettre en place des PSE pour contribuer à la formalisation de la propriété de la ressource et des droits y afférents.

**Les contrats de PSE sont aussi des outils qui permettent de mobiliser de façon privilégiée les financements du secteur privé (grandes entreprises). Des formes de contrats associant, pour les acheteurs de PSE, le secteur privé et le secteur public sont également possibles** (voir fiche projet : *Fond fiduciaire pour l'eau, Equateur*, en annexe de l'unité pédagogique).

### Les vendeurs de PSE

Les vendeurs de services écosystémiques sont soit des propriétaires individuels, soit des groupes organisés, comme une association populaire qui vend des services disponibles sur des terres communes ou des parcelles sur lesquelles des membres de la communauté ont des droits individuels.

**L'essentiel est d'évaluer avec soin, dès la phase de conception d'un contrat de PSE, les bénéfices souhaités par les vendeurs (population, groupe de vendeurs et/ou vendeurs individuels) de services écosystémiques et d'identifier les acheteurs potentiels de tels services.**

## **Identifier les acheteurs de PSE et les bénéfices potentiels de l'achat de PSE**

Pour définir le type d'acheteur le plus adéquat, il faut étudier le niveau d'activité et d'engagement des divers acteurs – sociétés et intermédiaires privés, agences gouvernementales, bailleurs internationaux, ONG et particuliers – d'un domaine particulier, d'un pays ou d'un territoire.

- ➔ **Les vendeurs potentiels de services écosystémiques réfléchissent aux acheteurs à prospecter et en font la liste.**
- ➔ **Ils identifient les bénéfices que les acheteurs potentiels pourront retirer du contrat de PSE pour s'en servir dans la négociation.**

### *Questions pour identifier les acheteurs de PSE, cas du secteur privé*

- Quels sont les plus gros employeurs de la province, du pays ou de la région ?
- Qui dépend de manière significative des services écosystémiques d'un site éventuel de PSE, et de quelle façon ? Par exemple, par :
  - une consommation significative de ces ressources (exemple des consommateurs d'eau en aval) ?
  - parce qu'ils sont propriétaires de grands terrains et affectent le milieu naturel / la biodiversité sur ces terres ?
  - parce qu'ils ont de fortes émissions de GES (Gaz à Effet de Serre) et de CO<sub>2</sub> ?

### **Autres questions stratégiques**

- L'usine ou l'entreprise a-t-elle récemment fait l'objet d'articles de presse négatifs à l'égard de ses pratiques environnementales ? (si oui, elle peut se montrer plus réceptive à une offre de contrat de PSE susceptible de créer des externalités positives au niveau environnemental et/ou social.)
  - L'entreprise a-t-elle récemment perdu du terrain face à un concurrent – que ce soit sur des questions sociales ou plus généralement sur le marché ? (si oui, de nouvelles actions – comme un contrat de PSE présentant un fort potentiel de communication – peut relancer une entreprise en termes de marketing).
  - L'usine ou l'entreprise s'est-elle illustrée sur d'autres questions sociales ou environnementales ? (si oui, un contrat de PSE peut donner l'occasion de rester en tête).
  - Son management est-il innovant ? (si oui, un contrat de PSE peut permettre de le rester).
  - Est-elle en plein essor ? (si oui, ce n'est peut-être pas la meilleure entreprise à démarcher dans la mesure où de nouvelles initiatives peuvent être trop complexes à mettre en œuvre dans un tel contexte).
- ➔ Il faut garder à l'esprit que chaque entreprise du secteur privé est unique : ce qui aux yeux de l'une est un avantage compétitif ne l'est peut-être pas à ceux de l'autre.
  - ➔ Quand des éléments manquent pour cette recherche, contacter les ONG locales et les agences gouvernementales. Elles peuvent souvent vous fournir des renseignements sur les employeurs, les propriétaires terriens et ainsi de suite.

Source : [http://redlac.org/redlac\\_frances\\_ed1\\_hiperlinks\\_pes.pdf](http://redlac.org/redlac_frances_ed1_hiperlinks_pes.pdf)

Dans de nombreuses filières l'investissement dans des services écosystémiques constitue un nouvel outil de gestion permettant de faire face à de nouvelles préoccupations qui sont portées par toutes les parties prenantes à différentes échelles.

Dans ce contexte, les vendeurs doivent apporter des idées que les responsables des entreprises acheteurs potentiels de PSE pourront adapter pour s'engager dans un contrat de PSE. Si les entreprises n'y voient aucun bénéfice en retour, elles ne s'engageront pas (si ce

n'est dans un cadre philanthropique – qui reste une source d'investissement mineure et à court terme).

#### *Recherche des bénéfices des acheteurs potentiels*

##### **Questions pour identifier les bénéfices des acheteurs potentiels**

- Existe-t-il des contraintes réglementaires pesant sur une entreprise qu'un contrat de PSE peut aider à respecter ? (Par exemple, le système communautaire d'échange de quotas d'émission)
- Là où les services écosystémiques ne sont pas obligatoires, d'autres bénéfices commerciaux peuvent-ils justifier un investissement volontaire dans ces services ? Par exemple :
  - Les menaces contre les services écosystémiques constituent-ils des risques pour l'entreprise (par exemple, une déforestation entraînant l'envasement et la sédimentation des rivières, et générant des coûts de dragage pour les sociétés de services publics ou même des problèmes de fonctionnement des barrages) ?
  - Les émissions de GES/CO2 peuvent-elles créer des problèmes dans l'opinion publique ?
  - La diminution de la quantité ou de la qualité de l'eau peut-elle avoir un impact sur la production et/ou sur la croissance future ?
  - Les impacts sur les habitats naturels et la biodiversité peuvent-ils porter préjudice à la réputation de l'entreprise ou à la production et/ou la croissance future ?

Source : [http://redlac.org/redlac\\_frances\\_ed1\\_hiperlinks\\_pes.pdf](http://redlac.org/redlac_frances_ed1_hiperlinks_pes.pdf)



### **Analyse du cadre légal politique et foncier**

Celui ou ceux parmi les vendeurs potentiels, qui décident d'élaborer un contrat de PSE doivent se familiariser avec le contexte légal, politique et foncier qui affecte le contrat.

Il faut s'assurer en effet que les lois, les pratiques et les institutions de la région du PSE potentiel permettent, ou tout du moins n'empêchent pas la création de ces dispositifs de rémunération. Dans de nombreux pays, de grands vides subsistent dans les politiques publiques et la réglementation des transactions de services écosystémiques

Si des politiques publiques, voire des agences, traitent des questions liées aux services écosystémiques (portant le plus souvent sur les GES ou l'eau), elles peuvent constituer d'importantes sources d'information et d'expertise pour la conception de votre contrat de PSE.

En l'absence de cadres légaux et politiques, la conception des PSE s'appuie sur le droit contractuel.

Il est également essentiel de **savoir qui détient les droits légaux sur les services écosystémiques et les recettes créées par leur vente**. Dans certains cas, c'est peut être l'Etat et non le propriétaire local qui cherche à vendre ce service.

### *Identification de contraintes liées au régime foncier local*

- Les vendeurs potentiels de services écosystémiques ont-ils légalement le droit de mener des activités économiques sur les terres visées par le contrat de PSE ?
  - Y a-t-il d'autres usagers de cette terre ? • Le contrat de PSE affectera-t-il d'autres individus, leur accès à la ressource et leurs méthodes agricoles ?
  - Les pratiques de gestion de la terre visant à fournir le service écosystémique qui fait l'objet du contrat diminuera-t-il la capacité de l'écosystème à fournir d'autres services? Si oui, qui dépend de ces autres services et comment seront affectés leurs droits à ces services ?
  - La législation locale et/ou nationale permet-elle (ou tout au moins n'interdit-elle pas) de rémunérer des services écosystémiques
- ➔ Si les membres d'une communauté rurale n'ont pas accès, ni légalement ni dans la pratique, à un service écosystémique, les acheteurs tendront à considérer que les risques d'un contrat de PSE sont trop élevés.

Source : [http://redlac.org/redlac\\_frances\\_ed1\\_hiperlinks\\_pes.pdf](http://redlac.org/redlac_frances_ed1_hiperlinks_pes.pdf)



### **Pré-requis, points-clefs d'un accord de PSE et types de rémunération**

En amont de la formulation d'un contrat de PSE il est nécessaire d'avoir :

- Planifié les services écosystémiques
- Identifié les savoir-faire des vendeurs : s'ils ne sont pas adaptés à la complexité de la procédure, les vendeurs peuvent faire appel à des tiers (organisme relai contracté par les vendeurs)

### *Planification des services écosystémiques et savoir-faire requis*

**Outils de planification** des services écosystémiques pour l'aide à la décision :

- Faisabilité et évaluation économique des services écosystémiques
- Inventaire des interactions des facteurs écologiques et économiques dans une région donnée
- Analyse de scénarios (politiques possibles, économiques, changements environnementaux)
- Analyse de la dépendance des entreprises par rapport aux écosystèmes
- Quantification des opportunités et des risques liés aux services écosystémiques
- Mise au point de stratégies de gestion du risque et des opportunités
- Identification d'externalités environnementales, économiques et sociétales compatibles dans un projet
- Changement de la mesure des activités de conservation visant un partage équitable des externalités
- Planification au niveau local.

**Domaines où le savoir faire est essentiel**, qu'il soit le fait des vendeurs ou de tiers :

- **La connaissance scientifique et technique** permettant de mesurer et de documenter l'existence et faire l'état des lieux des services écosystémiques que veulent fournir les vendeurs, mais aussi d'élaborer des plans intégrés de gestion de la terre
- **Expérience de la négociation et de l'élaboration de contrats** (y compris de planification financière) permettant à l'acheteur et au vendeur de convenir de tous les termes du contrat en pleine connaissance de cause.

- **Expertise dans la mise en œuvre, le suivi et le contrôle** où l'on peut faire appel à de l'assistance technique pour la mise en œuvre et/ou à des tiers vérificateurs, selon les besoins de l'acheteur et la complexité des tâches. Par exemple, lors de la conception et de la mise en place de grands projets de foresterie, il est souvent important de disposer, comme membres de l'équipe ou comme consultants, de forestiers expérimentés pour accompagner la dynamique depuis le ramassage des graines jusqu'à la pépinière en passant par la logistique de la répartition des plants, de la préparation du site, de la plantation et de l'entretien d'une vaste zone de reforestation.
- **Expertise juridique** pour déterminer qui détient les droits sur les services écosystémiques et les recettes qui en découlent, et si les communautés peuvent légalement prendre part à un contrat de PSE, pour offrir un avis juridique sur le contrat et ses clauses, etc.

Source : [http://redlac.org/redlac\\_frances\\_ed1\\_hiperlinks\\_pes.pdf](http://redlac.org/redlac_frances_ed1_hiperlinks_pes.pdf)

Pour des PSE basés sur une communauté, il est important de tenir compte des points clés suivants dans la prise de décision :

- Les organisations locales ont-elles l'expérience de la gestion des projets et de l'assistance technique sur le site du projet ?
- Les représentants de la communauté ont-ils été élus et autorisés à négocier avec des tiers ?
- Les investissements correspondent-ils aux objectifs de la population, définis par un échantillon représentatif de la communauté (comprenant des femmes et des personnes défavorisées, entre autres) ?
- Les décisions sont-elles prises dans le cadre d'un processus participatif et y a-t-il une adhésion interne suffisante ?
- Les populations locales, y compris les femmes, ont-elles les moyens de participer de manière appropriée à chaque niveau du projet (de la conception à la mise en œuvre et au suivi).

#### **Exemples de type de contrats de PSE**

- **Un protocole d'accord (*Memorandum of Understanding* ou *Memorandum of Agreement*)**
- **Un contrat légal**
- **Un accord basé sur le droit coutumier**
- **Un accord verbal**
- **Un accord de compensation, une récompense**

#### **Points-clé des contrats de PSE**

- **Les termes et le type de rémunération** et détaillent quand, combien, à quelle fréquence, à qui et d'autres détails, tels que : paiement en espèces à un individu, à un groupe communautaire, au vendeur d'un service communautaire (exemple, l'entrepreneur qui construit une école) ; paiement espèces ou en nature (assistance technique, matériaux de construction, etc.).
- **Un calendrier des paiements** : quand le vendeur réalise les activités autour du service écosystémique, ou quand l'acheteur s'assure que l'intervention est bien suivie ou une combinaison des deux.
- **Les conditionnalités du paiement**, comme un suivi, un reporting ou un contrôle périodiques.

- **La gestion des risques**, en particulier de ceux qui échappent au contrôle du vendeur (comme une catastrophe naturelle) dans des clauses spécifiques du contrat, qui détaillent la façon dont certains risques sont partagés entre acheteurs et vendeurs ou encore, couverts par une assurance (s'il y a lieu et si elle se justifie économiquement)
- **Les signataires du contrat** doivent être directement liés à l'acheteur (ou groupe d'acheteurs) et au vendeur, même s'il peut être utile que le contrat stipule le rôle d'institutions de support, ainsi que la façon exacte dont les intermédiaires seront rémunérés.

#### *Types de rémunération dans les contrats de PSE*

- **La rémunération financière directe**, en général en compensation des coûts d'opportunité ou des pertes de moyens de subsistance dus à la protection des services écosystémiques, comme par exemple la reconversion d'une terre agricole en forêt.
- **Aide financière autour des objectifs spécifiques d'une communauté**, comme la construction d'une école ou d'un dispensaire en rémunération de services écosystémiques.
- **Paiements en nature**, comme dans le programme « des ruches-pour-la-conservation » de la Fondation Natura en Bolivie (pour plus de détails, voir l'encadré « Abeilles et barbelés pour l'eau à Los Negros, Bolivie »)
- **Reconnaissance de droits, tels que** le renforcement des droits sur la terre et de la participation populaire aux processus de prise de décision.

Source : [http://redlac.org/redlac\\_frances\\_ed1\\_hiperlinks\\_pes.pdf](http://redlac.org/redlac_frances_ed1_hiperlinks_pes.pdf)