



Association Technique Internationale des Bois Tropicaux

PROGRAMME « PROMOTION DE L'EXPLOITATION CERTIFIEE DES FORETS »

Formulaire de demande de Co-financement
A renvoyer à l'adresse ppecf.comifac@gmail.com



à travers la KFW



PARTIE I

1. COORDONNEES DU CANDIDAT

Nom de l'organisation / société	Association Technique International des Bois Tropicaux (ATIBT)
Nom du contact	Ralph Ridder
Adresse	6 avenue Saint Mandé – 75020 Paris
Téléphone	+41 79 834 2819 ou +331 43 42 31 41
Fax :	+331 43 42 55 22
E-mail :	Ralph.ridder@atibt.org

2. TITRE DE L'INTERVENTION PROPOSEE

Actions marketing sur les marchés européens en faveur des bois tropicaux africains certifiés

3. STATUT INSTITUTIONNEL ET JURIDIQUE DU CANDIDAT

ATIBT est une association de loi 1901 créée en 1951. L'ATIBT a établi son siège social à l'adresse suivante : Avenue Saint Mandé 6, 75012 Paris, France.

4. EMPLACEMENT GÉOGRAPHIQUE DE L'INTERVENTION

PAYS	REGION / PROVINCE	NOM UFA /UGF (pour les concessionnaires)
	Europe (et Afrique centrale)	

5. DATES PREVISIONNELLES, DUREE, BUDGET, FINANCEMENT DEMANDE

Association Technique Internationale des Bois Tropicaux - 6, avenue Saint-Mandé - 75012 PARIS

Web: www.atibt.org – e.mail : sec@atibt.org - Tél. +33 (0)143 42 42 00 – Fax +33 (0)1 43 42 55 22

Date début	Date fin	du	/09/2013	au	/09/2015
Durée	1.5 à 2 ans				
Budget estimé	76.500 euros				
Financement demandé	59.050 euros				

6. RESUME DU PROJET (une page maximum)

Remarque : les parties en zone non grisée sont ici citées pour mémoire et feront l'objet d'une requête spécifique. Néanmoins, elles restent visibles pour montrer la cohérence entre les trois actions proposées.

La certification est reconnue aujourd'hui par de nombreuses parties prenantes comme un outil de co-développement, de préservation de la biodiversité, de lutte contre la déforestation (et donc contre le changement climatique). Elle peut être considérée comme une garantie « environnementale » sur les marchés internationaux de bois, de plus en plus exigeants (Règlement bois de l'Union Européenne, Lacey Act aux Etats-Unis).

Malgré l'assurance de ces bénéfices et de ces garanties, et malgré un contexte européen qui globalement pousse vers une consommation plus responsable (politiques nationales de développement durable, politiques d'achats publics, Règlement Bois de l'Union Européenne, croissance du marché équitable), la reconnaissance des produits bois africains certifiés comme matériaux performants et responsables reste discrète. A l'heure actuelle, aucune véritable stratégie marketing pour la promotion des bois africains certifiés n'existe au niveau européen.

Suite à de nombreux échanges avec les différents acteurs de la filière, ATIBT en concertation avec ses membres et partenaires ont approuvé l'idée d'un programme marketing en faveur des bois tropicaux africains certifiés. Ce programme s'articulerait autour de plusieurs activités phares en collaboration avec une grande diversité d'acteurs (prescripteurs publics, professionnels de la filière, consommateurs). Afin d'adapter ce programme au cadre des activités de PPECF mais également éprouver à moyenne échelle l'approche développées avec ses partenaires, ATIBT a procédé à une sélection d'activités prioritaires pour soumettre un programme court terme (1 an et demi), articulé autour de trois activités clés :

- A.1. Réalisation de 4 tests types (réaction au feu, pouvoir calorifique, caractérisation du comportement mécanique grandeur nature, conductivité thermique), sur 5 essences prioritaires pour alimenter les discussions techniques traitant des bois tropicaux au sein des comités clés. Ces tests seront effectués en collaboration avec des laboratoires français (CIRAD, CSTB notamment). Le résultat étant une reconnaissance de ces données et utilisation dans les codes de calculs, etc., une plus grande prise en compte des avantages des bois tropicaux par les professionnels pour les réalisations sur le terrain (prescriptions, normes, etc.). Ces données seront donc défendues et communiquées un maximum auprès des instances concernées.
- A.2. La rédaction d'un guide¹ (cf. sommaire en appendice) promouvant l'utilisation des essences africaines (essences moins connues également), et mettant à disposition des connaissances sur leurs qualités mécaniques et utilisations potentielles (informations techniques, sensibilisation à l'importance de la traçabilité du matériau, de la certification comme garantie légale et environnementale). Le but est de valoriser les savoir et savoir-faire des experts sans réinventer l'existant. Le résultat final étant la diffusion d'un guide rendant accessible des explications techniques de mise en œuvre du bois tropical en milieu tempéré. La promotion et diffusion du guide pourrait être effectuée lors des grands

¹ Cf. Note conceptuelle et sommaire transmis à Romain Lorent respectivement fin 2012 et février 2013

rendez-vous de la filière bois internationale (Salon International du bois, Salon de la construction, etc.). Des contacts ont déjà été pris avec certaines fédérations françaises et européennes.

- A.3. Mise en place d'un dispositif réduit d'analyse marketing sur quelques mois afin de tester différents outils de communication (suggérés par la première version des termes de référence² ATIBT notamment), auprès de cibles sélectionnées. Ce travail d'analyses effectué en collaboration avec un consortium d'experts communication-marketing, permettrait d'éprouver différentes manières de communiquer sur les bois africains certifiés (exemple : quel lobbying auprès des acteurs publics, des autorités compétentes en Europe, comment valoriser au mieux le guide sur les essences ? confirmer la pertinence d'une production de supports audio-visuels, etc.).

La coordination serait assurée par ATIBT en collaboration avec un/plusieurs experts marketing et en synergie avec les initiatives existantes telles que la coalition IDH (lancement en novembre 2013). Un reporting continu de l'avancement des activités serait effectué auprès du projet PPECF.

PARTIE II : L'INTERVENTION

Section 1 : CONTEXTE

7. MOTIVATION DE L'INTERVENTION (150 mots maximum)

La situation que rencontrent les bois africains certifiés, FSC en particulier, sur les marchés européens est très préoccupante.

Le maintien des pratiques de gestion responsable des forêts naturelles du bassin du Congo devient un vrai problème. « Aujourd'hui, quelle entreprise veut aller vers la certification FSC dans le bassin du Congo ? Aucune ! » (Entreprise certifiée membre de l'ATIBT, mai 2013).

D'après l'étude du projet FFEM ECOFORAF³ sur les débouchés des bois certifiés issus du Bassin du Congo sur le marché européen, la stagnation de la certification forestière en Afrique centrale serait principalement due à un problème de débouchés du fait :

- d'un problème d'image des bois tropicaux auprès des consommateurs (non disposés à rémunérer l'effort de certification réalisé par les entreprises) ;
- d'une méconnaissance des labels FSC et PEFC par le public et de ce qu'il représente ;
- des obstacles et contraintes à la valorisation et commercialisation des produits certifiés africains ;
- d'un problème de structuration amont/aval de la filière bois tropicaux.

Actuellement, aucune véritable stratégie marketing pour la promotion des bois africains certifiés à grande échelle n'existe. Pourtant, ces produits ont plus que jamais besoin d'être revalorisés sur les marchés européens notamment.

8. CONTEXTE DE L'INTERVENTION (150 mots maximum)

² Document communiqué à l'équipe du PPECF en mai 2013.

³ Projet d'appui à l'écocertification des concessions forestières en Afrique Centrale piloté par ATIBT. Etude disponible sur le site de l'ATIBT : <http://www.atibt.org/certificationlegalite/ecoraf/acces-aux-marches/>

Au travers des nombreux échanges avec les différents acteurs de la filière, les différents bailleurs européens, au travers également des différents projets qu'elle coordonne et enfin de son expérience de la filière après plus de 60 ans d'existence, l'ATIBT en concertation avec ses membres et partenaires a identifié un certain nombre de partenariats et d'activités clés à poursuivre/à mettre en place.

Pour assurer la continuité des actions entreprises et répondre à la demande des besoins déjà identifiés au niveau européen, il est nécessaire d'assurer une programmation ainsi qu'une coordination efficace de ces activités.

Des activités identifiées comme prioritaires ont été sélectionnées par ATIBT (comme une première partie d'un programme de plus grande envergure) et sont suggérées au programme KfW-COMIFAC PPECF en tant qu'interventions pilotes sur cette problématique marketing. Ces activités seront réalisées (pour certaines) et coordonnées par ATIBT en lien avec ses partenaires ainsi que la KfW COMIFAC. Elle devra développer une stratégie d'action adaptative tout en pilotant le volet opérationnel de la mise en œuvre des activités en lien avec différents consultants et partenaires sur le terrain.

9. DEFINITION DE L'OBJECTIF POURSUIVI (500 mots maximum)

L'objectif global des activités est de garantir la viabilité économique de la gestion responsable en Afrique centrale en assurant la promotion des produits bois africains certifiés sur les marchés européens notamment. A cette fin, plusieurs objectifs spécifiques (OS) ont été définis pour cadrer l'action de manière stratégique :

- OS1. Faciliter l'accès des produits tropicaux certifiés aux marchés en donnant les capacités à la filière bois tropicaux de répondre aux exigences de ces marchés (activité 1, cf. partie 6 du présent document) ;
- OS2. Sensibiliser les différents types de parties prenantes et consommateurs aux avantages du matériau bois tropical et aux bénéfices et garanties apportées par la certification de légalité et de gestion forestière responsable des bois tropicaux (activités 2 et 3, cf. partie 6 du présent document).
- OS3. Obtenir une feuille de route « stratégie marketing » à court terme afin de faire le bon choix en matière de communication et lobbying auprès des cibles clés de la filière.

10. BENEFICIAIRES ET PARTIES PRENANTES (400 mots maximum)

En cherchant à garantir la viabilité économique de la gestion responsable en Afrique centrale les activités proposées visent à renforcer le développement de la filière forêt/bois, moteur de l'économie nationale pour de nombreux pays d'Afrique centrale.

Cette filière est un grand pourvoyeur d'emplois (formels et informels), et participe de manière non négligeable aux PIB de ces pays. Appuyer des actions marketing en faveur de la certification forestière sur les marchés européens (dans un premier temps), et promouvoir le produit bois tropical doit permettre de sécuriser en partie les activités d'exploitation responsable actuellement déployées dans

les forêts naturelles de la sous-région. Cela implique également la sécurisation des emplois et bénéfiques socio-environnementaux associés à ces activités.

Les bénéficiaires et parties prenantes concernés par les retombées des activités proposées sont donc les équipes forestières travaillant sur le terrain ainsi que leurs familles, mais également les populations riveraines bénéficiant des services rendu par la gestion durable des ressources forestières impulsées par les entreprises (lutte anti braconnage et suivi des populations animales, préservation des hautes valeurs de conservation, infrastructures, routes établies de manière à impacter le moins possible l'environnement, partage des bénéfices, etc.).

En aval de la filière, les parties prenantes impliquées sont principalement : les acteurs publics et privés (professionnels de la filière, transformateurs, architectes, distributeurs), la société civile d'une manière générale (visée en partie par l'activité 3 explicitée dans la partie 6 ci-dessus), et les partenaires types ONG, organisations internationales, fondations qui accepteraient de s'associer (notamment les partenaires du projet FFEM ECOFORAF, les membres ATIBT). Notons que le guide sur l'utilisation des essences africaines pourrait également être rédigé à destination des utilisateurs africains ⁴(utilisations spécifiques du bois telles que logement, menuiserie, artisanat, construction publique, valorisation des déchets, etc.).

Section 2 : L'INTERVENTION

11. QUEL EST LE DEGRE D'INSERTION DE L'INTERVENTION DANS UNE DEMARCHE D'ECOCERTIFICATION ? (200 mots maximum).

Les activités proposées par ATIBT s'insèrent dans une démarche plus globale puisqu'elles cherchent à maintenir /encourager l'effort de certification (de légalité et de gestion forestière), sur le terrain en favorisant l'image du produit bois africain certifié sur les marchés européens - dans un premier temps – en :

- permettant au matériel bois tropical d'être reconnu à sa juste valeur technologique au niveau des utilisateurs professionnels, des comités de normalisation et autres groupes de travail d'experts ainsi que dans les méthodes de calculs et réglementations techniques, environnementales au niveau européen ;
- en appuyant la reconnaissance de l'outil certification comme le meilleur niveau de garantie légale, et socio-environnementale existant auprès des parties prenantes influentes sur les marchés (la reconnaissance des consommateurs et acteurs publics est promue par les activités), également comme un outil attractif pour l'aval de la filière car permettant d'accéder aux marchés exigeants.

12. EN QUOI L'INTERVENTION REpond-ELLE AUX OBJECTIFS GENERAUX DU PPEFC? (200 mots maximum)

Consultez les notes directives pour obtenir des informations sur les domaines thématiques du PPEFC et son cadre logique en annexe IX des conditions particulières

⁴ Cf. Note conceptuelle et sommaire transmis à Romain Lorent respectivement fin 2012 et février 2013

Les actions proposées contribuent à faciliter l'accès des bois tropicaux légaux et certifiés aux marchés régionaux et globaux. Elles visent donc la viabilité économique de l'exploitation forestière responsable pour inciter les opérateurs forestiers à maintenir ou à mettre en place des pratiques présentant des impacts limités sur le plan écologique et environnemental. Cette viabilité économique assure in fine la viabilité du point de vue écologique.

La filière forêt/bois est un moteur de l'économie nationale pour de nombreux pays d'Afrique centrale. Faciliter l'accès des produits bois légaux et certifiés sur les marchés régionaux et internationaux permettra de sécuriser en partie le développement responsable de cette filière grâce à l'outil certification (de légalité et de gestion forestière) notamment.

Au niveau des pays consommateurs, la sensibilisation des acteurs publics et privés (professionnels de la filière bois, etc.), sera favorisée par les activités (guide et information, clips animés). L'objectif est double : améliorer l'image du matériau bois certifié en général et tropical en particulier (sur fond de garantie environnementale, technique et légale au vu des exigences actuelles au niveau des marchés), renforcer la communication sur l'importance des bénéfices de la certification des méthodes d'exploitation forestière en milieu tropical en tant que contribution à la conservation de la biodiversité et au maintien du bien-être des populations de cette sous-région.

13. HYPOTHESES & RISQUES (200 mots maximum)

Indiquer les mesures d'atténuation des risques.

Hypothèses :

Activité 1 : les tests sont reconnus par les entités expertes concernées. Les données sont intégrées aux outils de calcul liés aux éléments normatifs et réglementaires existants pour le bois.

Activité 2 : l'offre en bois africains certifiés peut répondre à la demande. Les fédérations de professionnels (constructeur, architectes, transformateurs, artisans), adhèrent et acceptent d'utiliser voire de diffuser le guide ;

Activité 3 : les acteurs ciblés sont réceptifs au dispositif d'analyse et acceptent le dialogue sur la thématique. Le contexte est propice au déploiement d'outils de communication et de marketing.

Mesures d'atténuation des risques (à préciser avec les experts recrutés) :

Activité 1 : s'associer à des laboratoires de recherches et des experts reconnus type CIRAD, FCBA (autre au niveau européen). Assurer par la suite une communication et diffusion des résultats au niveau des fédérations de producteurs tropicaux européens ainsi que des comités de normalisation (France et Europe).

Activité 2 : s'associer à des experts bois reconnus et ne pas réinventer l'existant. Consultation des fédérations européennes d'utilisateurs du bois afin de coller à leurs besoins en information. Impliquer quelques organisations techniques du bois promotrices du matériau tropical pour la diffusion du guide. Traduction du guide en anglais. Implication d'entreprises commercialisant/en faveur des bois tropicaux pour promouvoir le guide (via des espaces publicitaires dédiés dans le document).

Activité 3 : impliquer des partenaires forts (type FSC, WWF, fondation Chirac, KfW, AFD-FFEM, TFT, COMIFAC, République du Congo etc.), et suivre l'évolution des grands dialogues de la filière au niveau européen.

Appendice

Proposition de sommaire pour le guide d'utilisation des bois tropicaux africains – Tome 2 – Utilisateurs d'Europe

Préface

Historique du projet, présentation des auteurs, remerciements aux partenaires et collaborateurs.

Avant-propos

*Bien expliquer à qui s'adresse cette ouvrage ainsi que sa finalité (cf. Note conceptuelle : promotion de l'utilisation des essences africaines et mise à disposition de connaissances sur leurs qualités mécaniques), ainsi que l'état d'esprit dans lequel il a été produit (**cet ouvrage n'est pas anti bois tempérés**, volonté de valoriser du savoir d'experts sans réinventer ce qui existe déjà, partage d'expérience). Présenter l'articulation et le format très pratique des fiches techniques + combien d'essences recensées au final.*

Introduire le glossaire et l'importance des définitions + quelques mots sur le 2e tome pour les utilisateurs en Afrique.

Partie introductive

Généralités sur :

- *La gamme de qualité des bois tropicaux = complémentaire à celle des essences tempérées,*
- *Rappel d'utilisations des bois tropicaux africains (en s'appuyant sur quelques exemples d'essences phares) +rappel de la variété d'essences existantes,*
- *les a priori dont il faut se défaire et les garanties fournies sur les marchés (traçabilité et certification).*

Les bois tropicaux : le b.a.-ba

Durabilité naturelle

Résistance mécanique ;

Le dimensionnement des structures en bois tropicaux ;

La durabilité des bois tropicaux ;

La réaction au feu des bois tropicaux ;

La conductivité thermique des bois tropicaux ;

L'équilibre hygroscopique des bois tropicaux ;

Le pouvoir calorifique

Esthétique

Impacts environnementaux des bois africains

Gestion durable et certification : bénéfiques environnementaux et sociaux - empreinte carbone

En annexe : état de la ressource forestière et enjeux (référence à l'état des forêts 2010), enjeux : Biodiversité, développement économique des pays africains grâce à cette filière, argumentaire de fair trade.

Légalité et traçabilité des bois : les garanties sont là

Sensibilisation sur les enjeux de traçabilité (sous-entendu approvisionnement en bois légaux et certifiés), et promotion de la certification privée, renvoi à legal-timber pour l'aide à la diligence raisonnée.

Production et produits bois africains

Pour cette sous-partie, renvoi en annexes vers le livre blanc du développement de la transformation et des marchés locaux et régionaux (contributions Congo, RCA, FAO, OIBT et IFIA à l'époque)

Les niveaux de transformation

Rappels de définitions et renvoi vers la variété de produits existants

Qualité des bois : de l'importance du classement

Sensibilisation sur l'importance de pouvoir reconnaître les défauts qui influent sur l'utilisation potentielle du matériau.

- *Le classement ATIBT*
- *Le classement SATA*
- *Le classement de structure et le marquage CE*
- *Les dimensions standards et le cubage*

Propriétés des bois et conditions d'utilisation

Durabilité et agents de dégradation

Insectes à larves xylophages

Termites

Champignons

Foreurs marins

Traitements et entretiens

Durée de vie du bois

Stockage et protection (Protection des intempéries, Traitement, empilement et baguettage)

Humidité du bois et séchage

Mesures

Variations dimensionnelles

Déformations

Séchage

Catégorie d'utilisation des essences (= classes d'emplois, classes mécaniques pour une vingtaine d'essences)

Bien choisir un bois

Explications sur la structure et le contenu des fiches qui suivent

Il est prévu d'insérer des pages publicitaires qui seraient achetées par des entreprises certifiées (cofinancement de l'ouvrage). Des photos de réalisations nous seront également fournies par les partenaires de l'ouvrage (ex : Fondation Prince Albert 2 de Monaco pour le yachting, entreprises de transformation-menuiserie type Pasquet, etc.).

Ouvrages intérieurs

- Escaliers
- Parquets
- Moulures et plinthes
- Menuiseries intérieures

Ouvrages extérieurs

- Bardage
- Bardeaux
- Terrasses
- Menuiseries extérieures
- Moulures et plinthes
- Ponts et passerelles

Ouvrages maritimes (yachting, etc.)

Autres utilisations

- Fonds de camion
- Traverses de chemin de fer
- Poteaux
- Mobilier urbain
- Aires de jeux
- Jouets
- Contreplaqué
- Carrelets lamellé collé aboutés
- Palettes et caisses
- Cuves
- Tournage et sculpture

Protection et Entretien

Glossaire

Chaque mot du glossaire présent dans le corps du texte sera marqué d'un astérisque ().*

Annexes

Normes citées

Réglementations citées

Renvoi à des sources de documentation technique (fiches essences, etc.)

Contacts : experts, entreprises, etc.

PROGRAMME « PROMOTION DE L'EXPLOITATION CERTIFIEE DES FORETS »

Formulaire de demande de Co-financement
A renvoyer à l'adresse ppecf.comifac@gmail.com



à travers la KFW



PARTIE I

1. COORDONNEES DU CANDIDAT

Nom de l'organisation / société	Association Technique International des Bois Tropicaux (ATIBT)
Nom du contact	Ralph Ridder
Adresse	6 avenue Saint Mandé – 75020 Paris
Téléphone	+41 79 834 2819 ou +331 43 42 31 41
Fax :	+331 43 42 55 22
E-mail :	Ralph.ridder@atibt.org

2. TITRE DE L'INTERVENTION PROPOSEE

Actions marketing sur les marchés européens en faveur des bois tropicaux africains certifiés

3. STATUT INSTITUTIONNEL ET JURIDIQUE DU CANDIDAT

ATIBT est une association de loi 1901 créée en 1951. L'ATIBT a établi son siège social à l'adresse suivante : Avenue Saint Mandé 6, 75012 Paris, France.

4. EMPLACEMENT GÉOGRAPHIQUE DE L'INTERVENTION

PAYS	REGION / PROVINCE	NOM UFA /UGF (pour les concessionnaires)
	Europe (et Afrique centrale)	

5. DATES PREVISIONNELLES, DUREE, BUDGET, FINANCEMENT DEMANDE

Date début	Date fin	du	/09/2013	au	/09/2015
Durée	1.5 à 2 ans				
Budget estimé	203.000 euros				
Financement demandé	203.000 euros				

6. RESUME DU PROJET (une page maximum)

Remarque : les parties en zone non grisée sont ici citées pour mémoire et feront l'objet d'une requête spécifique. Néanmoins, elles restent visibles pour montrer la cohérence entre les trois actions proposées.

La certification est reconnue aujourd'hui par de nombreuses parties prenantes comme un outil de co-développement, de préservation de la biodiversité, de lutte contre la déforestation (et donc contre le changement climatique). Elle peut être considérée comme une garantie « environnementale » sur les marchés internationaux de bois, de plus en plus exigeants (Règlement bois de l'Union Européenne, Lacey Act aux Etats-Unis).

Malgré l'assurance de ces bénéfices et de ces garanties, et malgré un contexte européen qui globalement pousse vers une consommation plus responsable (politiques nationales de développement durable, politiques d'achats publics, Règlement Bois de l'Union Européenne, croissance du marché équitable), la reconnaissance des produits bois africains certifiés comme matériaux performants et responsables reste discrète. A l'heure actuelle, aucune véritable stratégie marketing pour la promotion des bois africains certifiés n'existe au niveau européen.

Suite à de nombreux échanges avec les différents acteurs de la filière, ATIBT en concertation avec ses membres et partenaires ont approuvé l'idée d'un programme marketing en faveur des bois tropicaux africains certifiés. Ce programme s'articulerait autour de plusieurs activités phares en collaboration avec une grande diversité d'acteurs (prescripteurs publics, professionnels de la filière, consommateurs). Afin d'adapter ce programme au cadre des activités de PPECF mais également éprouver à moyenne échelle l'approche développées avec ses partenaires, ATIBT a procédé à une sélection d'activités prioritaires pour soumettre un programme court terme (1 an et demi), articulé autour de trois activités clés :

- A.1. Réalisation de 4 tests types (réaction au feu, pouvoir calorifique, caractérisation du comportement mécanique grandeur nature, conductivité thermique), sur 5 essences prioritaires pour alimenter les discussions techniques traitant des bois tropicaux au sein des comités clés. Ces tests seront effectués en collaboration avec des laboratoires français (CIRAD, CSTB notamment). Le résultat étant une reconnaissance de ces données et utilisation dans les codes de calculs, etc., une plus grande prise en compte des avantages des bois tropicaux par les professionnels pour les réalisations sur le terrain (prescriptions, normes, etc.). Ces données seront donc défendues et communiquées un maximum auprès des instances concernées.
- A.2. La rédaction d'un guide¹ (cf. sommaire en appendice) promouvant l'utilisation des essences africaines (essences moins connues également), et mettant à disposition des connaissances sur leurs qualités mécaniques et utilisations potentielles (informations techniques, sensibilisation à l'importance de la traçabilité du matériau, de la certification comme garantie légale et environnementale). Le but est de valoriser les savoir et savoir-faire des experts sans réinventer l'existant. Le résultat final étant la diffusion d'un guide rendant accessible des explications techniques de mise en œuvre du bois tropical en milieu tempéré. La promotion et diffusion du guide pourrait être effectuée lors des grands

¹ Cf. Note conceptuelle et sommaire transmis à Romain Lorent respectivement fin 2012 et février 2013

rendez-vous de la filière bois internationale (Salon International du bois, Salon de la construction, etc.). Des contacts ont déjà été pris avec certaines fédérations françaises et européennes.

- A.3. Mise en place d'un dispositif réduit d'analyse marketing (cf. appendice) sur quelques mois afin de tester différents outils de communication (suggérés par la première version des termes de référence² ATIBT notamment), auprès de cibles sélectionnées. Ce travail d'analyses effectué en collaboration avec un consortium d'experts communication-marketing, permettrait d'éprouver différentes manières de communiquer sur les bois africains certifiés (exemple : quel lobbying auprès des acteurs publics, des autorités compétentes en Europe, comment valoriser au mieux le guide sur les essences ? confirmer la pertinence d'une production de supports audio-visuels, etc.).

La coordination serait assurée par ATIBT en collaboration avec un/plusieurs experts marketing et en synergie avec les initiatives existantes telles que la coalition IDH (lancement en novembre 2013). Un reporting continu de l'avancement des activités serait effectué auprès du projet PPECF.

PARTIE II : L'INTERVENTION

Section 1 : CONTEXTE

7. MOTIVATION DE L'INTERVENTION (150 mots maximum)

La situation que rencontrent les bois africains certifiés, FSC en particulier, sur les marchés européens est très préoccupante.

Le maintien des pratiques de gestion responsable des forêts naturelles du bassin du Congo devient un vrai problème. « Aujourd'hui, quelle entreprise veut aller vers la certification FSC dans le bassin du Congo ? Aucune ! » (Entreprise certifiée membre de l'ATIBT, mai 2013).

D'après l'étude du projet FFEM ECOFORAF³ sur les débouchés des bois certifiés issus du Bassin du Congo sur le marché européen, la stagnation de la certification forestière en Afrique centrale serait principalement due à un problème de débouchés du fait :

- d'un problème d'image des bois tropicaux auprès des consommateurs (non disposés à rémunérer l'effort de certification réalisé par les entreprises) ;
- d'une méconnaissance des labels FSC et PEFC par le public et de ce qu'il représente ;
- des obstacles et contraintes à la valorisation et commercialisation des produits certifiés africains ;
- d'un problème de structuration amont/aval de la filière bois tropicaux.

Actuellement, aucune véritable stratégie marketing pour la promotion des bois africains certifiés à grande échelle n'existe. Pourtant, ces produits ont plus que jamais besoin d'être revalorisés sur les marchés européens notamment.

8. CONTEXTE DE L'INTERVENTION (150 mots maximum)

² Document communiqué à l'équipe du PPECF en mai 2013.

³ Projet d'appui à l'écocertification des concessions forestières en Afrique Centrale piloté par ATIBT. Etude disponible sur le site de l'ATIBT : <http://www.atibt.org/certificationlegalite/ecoraf/acces-aux-marches/>

Au travers des nombreux échanges avec les différents acteurs de la filière, les différents bailleurs européens, au travers également des différents projets qu'elle coordonne et enfin de son expérience de la filière après plus de 60 ans d'existence, l'ATIBT en concertation avec ses membres et partenaires a identifié un certain nombre de partenariats et d'activités clés à poursuivre/à mettre en place.

Pour assurer la continuité des actions entreprises et répondre à la demande des besoins déjà identifiés au niveau européen, il est nécessaire d'assurer une programmation ainsi qu'une coordination efficace de ces activités.

Des activités identifiées comme prioritaires ont été sélectionnées par ATIBT (comme une première partie d'un programme de plus grande envergure) et sont suggérées au programme KfW-COMIFAC PPECF en tant qu'interventions pilotes sur cette problématique marketing. Ces activités seront réalisées (pour certaines) et coordonnées par ATIBT en lien avec ses partenaires ainsi que la KfW COMIFAC. Elle devra développer une stratégie d'action adaptative tout en pilotant le volet opérationnel de la mise en œuvre des activités en lien avec différents consultants et partenaires sur le terrain.

9. DEFINITION DE L'OBJECTIF POURSUIVI (500 mots maximum)

L'objectif global des activités est de garantir la viabilité économique de la gestion responsable en Afrique centrale en assurant la promotion des produits bois africains certifiés sur les marchés européens notamment. A cette fin, plusieurs objectifs spécifiques (OS) ont été définis pour cadrer l'action de manière stratégique :

- OS1. Faciliter l'accès des produits tropicaux certifiés aux marchés en donnant les capacités à la filière bois tropicaux de répondre aux exigences de ces marchés (activité 1, cf. partie 6 du présent document) ;
- OS2. Sensibiliser les différents types de parties prenantes et consommateurs aux avantages du matériau bois tropical et aux bénéfices et garanties apportées par la certification de légalité et de gestion forestière responsable des bois tropicaux (activités 2 et 3, cf. partie 6 du présent document).
- OS3. Obtenir une feuille de route « stratégie marketing » à court terme afin de faire le bon choix en matière de communication et lobbying auprès des cibles clés de la filière.

10. BENEFICIAIRES ET PARTIES PRENANTES (400 mots maximum)

En cherchant à garantir la viabilité économique de la gestion responsable en Afrique centrale les activités proposées visent à renforcer le développement de la filière forêt/bois, moteur de l'économie nationale pour de nombreux pays d'Afrique centrale.

Cette filière est un grand pourvoyeur d'emplois (formels et informels), et participe de manière non négligeable aux PIB de ces pays. Appuyer des actions marketing en faveur de la certification forestière sur les marchés européens (dans un premier temps), et promouvoir le produit bois tropical doit permettre de sécuriser en partie les activités d'exploitation responsable actuellement déployées dans

les forêts naturelles de la sous-région. Cela implique également la sécurisation des emplois et bénéfiques socio-environnementaux associés à ces activités.

Les bénéficiaires et parties prenantes concernés par les retombées des activités proposées sont donc les équipes forestières travaillant sur le terrain ainsi que leurs familles, mais également les populations riveraines bénéficiant des services rendu par la gestion durable des ressources forestières impulsées par les entreprises (lutte anti braconnage et suivi des populations animales, préservation des hautes valeurs de conservation, infrastructures, routes établies de manière à impacter le moins possible l'environnement, partage des bénéfices, etc.).

En aval de la filière, les parties prenantes impliquées sont principalement : les acteurs publics et privés (professionnels de la filière, transformateurs, architectes, distributeurs), la société civile d'une manière générale (visée en partie par l'activité 3 explicitée dans la partie 6 ci-dessus), et les partenaires types ONG, organisations internationales, fondations qui accepteraient de s'associer (notamment les partenaires du projet FFEM ECOFORAF, les membres ATIBT). Notons que le guide sur l'utilisation des essences africaines pourrait également être rédigé à destination des utilisateurs africains ⁴(utilisations spécifiques du bois telles que logement, menuiserie, artisanat, construction publique, valorisation des déchets, etc.).

Section 2 : L'INTERVENTION

11. QUEL EST LE DEGRE D'INSERTION DE L'INTERVENTION DANS UNE DEMARCHE D'ECOCERTIFICATION ? (200 mots maximum).

Les activités proposées par ATIBT s'insèrent dans une démarche plus globale puisqu'elles cherchent à maintenir /encourager l'effort de certification (de légalité et de gestion forestière), sur le terrain en favorisant l'image du produit bois africain certifié sur les marchés européens - dans un premier temps – en :

- permettant au matériel bois tropical d'être reconnu à sa juste valeur technologique au niveau des utilisateurs professionnels, des comités de normalisation et autres groupes de travail d'experts ainsi que dans les méthodes de calculs et réglementations techniques, environnementales au niveau européen ;
- en appuyant la reconnaissance de l'outil certification comme le meilleur niveau de garantie légale, et socio-environnementale existant auprès des parties prenantes influentes sur les marchés (la reconnaissance des consommateurs et acteurs publics est promue par les activités), également comme un outil attractif pour l'aval de la filière car permettant d'accéder aux marchés exigeants.

12. EN QUOI L'INTERVENTION REpond-ELLE AUX OBJECTIFS GENERAUX DU PPEFC? (200 mots maximum)

Consultez les notes directives pour obtenir des informations sur les domaines thématiques du PPEFC et son cadre logique en annexe IX des conditions particulières

⁴ Cf. Note conceptuelle et sommaire transmis à Romain Lorent respectivement fin 2012 et février 2013

Les actions proposées contribuent à faciliter l'accès des bois tropicaux légaux et certifiés aux marchés régionaux et globaux. Elles visent donc la viabilité économique de l'exploitation forestière responsable pour inciter les opérateurs forestiers à maintenir ou à mettre en place des pratiques présentant des impacts limités sur le plan écologique et environnemental. Cette viabilité économique assure in fine la viabilité du point de vue écologique.

La filière forêt/bois est un moteur de l'économie nationale pour de nombreux pays d'Afrique centrale. Faciliter l'accès des produits bois légaux et certifiés sur les marchés régionaux et internationaux permettra de sécuriser en partie le développement responsable de cette filière grâce à l'outil certification (de légalité et de gestion forestière) notamment.

Au niveau des pays consommateurs, la sensibilisation des acteurs publics et privés (professionnels de la filière bois, etc.), sera favorisée par les activités (guide et information, clips animés). L'objectif est double : améliorer l'image du matériau bois certifié en général et tropical en particulier (sur fond de garantie environnementale, technique et légale au vu des exigences actuelles au niveau des marchés), renforcer la communication sur l'importance des bénéfices de la certification des méthodes d'exploitation forestière en milieu tropical en tant que contribution à la conservation de la biodiversité et au maintien du bien-être des populations de cette sous-région.

13. HYPOTHESES & RISQUES (200 mots maximum)

Indiquer les mesures d'atténuation des risques.

Hypothèses :

Activité 1 : les tests sont reconnus par les entités expertes concernées. Les données sont intégrées aux outils de calcul liés aux éléments normatifs et réglementaires existants pour le bois.

Activité 2 : l'offre en bois africains certifiés peut répondre à la demande. Les fédérations de professionnels (constructeur, architectes, transformateurs, artisans), adhèrent et acceptent d'utiliser voire de diffuser le guide ;

Activité 3 : les acteurs ciblés sont réceptifs au dispositif d'analyse et acceptent le dialogue sur la thématique. Le contexte est propice au déploiement d'outils de communication et de marketing.

Mesures d'atténuation des risques (à préciser avec les experts recrutés) :

Activité 1 : s'associer à des laboratoires de recherches et des experts reconnus type CIRAD, FCBA (autre au niveau européen). Assurer par la suite une communication et diffusion des résultats au niveau des fédérations de producteurs tropicaux européens ainsi que des comités de normalisation (France et Europe).

Activité 2 : s'associer à des experts bois reconnus et ne pas réinventer l'existant. Consultation des fédérations européennes d'utilisateurs du bois afin de coller à leurs besoins en information. Impliquer quelques organisations techniques du bois promotrices du matériau tropical pour la diffusion du guide. Traduction du guide en anglais. Implication d'entreprises commercialisant/en faveur des bois tropicaux pour promouvoir le guide (via des espaces publicitaires dédiés dans le document).

Activité 3 : impliquer des partenaires forts (type FSC, WWF, fondation Chirac, KfW, AFD-FFEM, TFT, COMIFAC, République du Congo etc.), et suivre l'évolution des grands dialogues de la filière au niveau européen.

ANNEXE III : organisation & méthodologie

Développer un marketing opérationnel pour la promotion des bois africains certifiés

Quelle campagne pour quelle cible ?

1. CONTEXTE ET JUSTIFICATION

La situation que rencontrent les bois africains certifiés, FSC en particulier, sur les marchés européens est très préoccupante. Le maintien des pratiques de gestion responsable des forêts naturelles du bassin du Congo devient un vrai problème. « Aujourd'hui, quelle entreprise veut aller vers la certification FSC dans le bassin du Congo ? Aucune ! » (Entreprise certifiée membre de l'ATIBT, mai 2013).

D'après l'étude du projet FFEM ECOFORAF¹ sur les débouchés des bois certifiés issus du Bassin du Congo sur le marché européen, la stagnation de la certification forestière en Afrique centrale serait principalement due à un problème de débouchés du fait de :

- un problème d'image des bois tropicaux auprès des consommateurs (non disposés à rémunérer l'effort de certification réalisé par les entreprises)
- une méconnaissance des labels FSC et PEFC par le public et de ce qu'il représente
- des obstacles et contraintes à la valorisation et commercialisation des produits certifiés africains ;
- un problème de structuration amont/aval de la filière bois tropicaux.

Actuellement, aucune véritable stratégie marketing pour la promotion des bois africains certifiés à grande échelle n'existe. Pourtant, ces produits ont plus que jamais besoin d'être revalorisés sur les marchés européens notamment.

2. PROBLEMATIQUE ET OBJECTIF

Si un certain nombre d'activités phares ont été identifiées par ATIBT et ses partenaires pour promouvoir : i) les bénéfices des pratiques certifiées dans les forêts du bassin du Congo et ii) améliorer l'image de ses produits sur les marchés auprès des différents consommateurs, une étude plus approfondie des cibles à atteindre en priorité reste nécessaire. Ce travail doit permettre de se prémunir de potentielles erreurs de jugement par une analyse des attentes des consommateurs, une précision des besoins en termes d'informations et argumentaires de vente et une meilleure communication au profit de l'ATIBT et de ses partenaires.

L'objectif visé par l'action est donc de tester une méthodologie permettant d'adresser un message ciblé à des groupes précis (acteurs publics, utilisateurs du bois, etc.), et d'appréhender le ratio « coût / bénéfice » des messages pour optimiser les investissements à consentir dans la communication.

¹ Projet d'appui à l'écocertification des concessions forestières en Afrique Centrale piloté par ATIBT. Etude disponible sur le site de l'ATIBT : <http://www.atibt.org/certificationlegalite/ecoraf/acces-aux-marches/>

3. RESULTATS ATTENDUS

Au travers des entretiens ciblés (cibles sélectionnées en concertation avec ATIBT), le/les consultants travailleront à la mise en place d'un dispositif réduit d'analyse marketing sur quelques mois afin de tester différents outils de communication (**notamment le guide d'utilisation des essences africaines**), auprès de cibles sélectionnées.

Ce travail d'analyses devra permettre d'éprouver différentes manières de communiquer sur les bois africains certifiés (exemple : quels sont les rejets, les écueils à éviter ? Quel lobbying auprès des acteurs publics, des autorités compétentes en Europe ? Comment valoriser au mieux le guide sur les essences ? quels sont les « incontournables » pour une parfaite acceptation des outils? etc.).

L'équipe de consultants (constituée de spécialistes du domaine auquel ils sont confrontés) réalisera à la suite de ce travail d'enquêtes une note de synthèse à l'attention de l'ATIBT comprenant :

- les lignes directrices pour déployer des outils de communications ;
- des recommandations d'ordre stratégique et pratique pour étendre, au besoin, la méthodologie à d'autres outils, cibles, échelles ;
- un classement des outils de communications, en terme de ratio « coût-bénéfices » ;

4. CONDITIONS DE MISE EN OEUVRE

Les conditions ci-dessous devront être remplies par les consultants

Veille et capacité d'anticipation : le secteur des bois tropicaux est soumis à de fortes critiques. La stratégie développée pourrait être attaquée à de nombreuses reprises par différents types d'acteurs. L'anticipation de ces attaques est une priorité pour éviter des risques de conflits/incompréhension et bousculer les représentations grâce à une communication efficace et responsable.

Consortium polyvalent : lors d'entretien menés par l'ATIBT auprès d'agences spécialisées, il a été recommandé d'associer l'expertise « création de campagnes de communication » (quels dispositifs de promotion ?), et l'expertise « marketing » pour optimiser ces campagnes (comment rendre cette promotion accessible et pertinente aux yeux des cibles). Une connaissance du secteur bois tropicaux et des problématiques environnementales-économiques liées est un avantage. L' ATIBT mettra toutes les informations utiles à disposition des consultants.

Confidentialité : toute donnée tirée des enquêtes sera considérée comme confidentielle et aucune information ne sera diffusée sans l'accord de l'ATIBT. Toutefois, les aspects méthodologiques de l'étude pourront être partagés avec le PPECF afin d'être utilement diffusés.

Respect du planning: un planning de mise en œuvre devra être fourni par les consultants et validé préalablement par l'ATIBT et le PPECF.

Coordination : La coordination globale de l'action sera assurée par ATIBT. PPECF et la COMIFAC seront régulièrement tenus informés de l'avancée des travaux ; toute validation se fera en concertation avec entre l'ATIBT et le PPECF.

Dans l'exécution de ce contrat, l'ATIBT s'engage à (liste non exhaustive) :

- Élaborer les TDR définitifs des différentes actions marketing et les faire approuver par le PPECF-GFA ;
- Elaborer un DAO de services et/ou fournitures comprenant :
 - ✓ une invitation à soumissionner ;
 - ✓ des instructions aux soumissionnaires ;
 - ✓ un modèle de contrat ;
 - ✓ un cahier général de charges ;
 - ✓ un cahier de prescriptions spéciales adapté aux tests à exécuter ;
 - ✓ tous les modèles de garantie, d'offre financière, etc.
- Justifier le choix d'au moins trois soumissionnaires avec approbation préalable du PPECF, avant lancement de l'AO. Si une procédure de gré à gré devait être choisie, il faut qu'elle soit justifiée.
- Constituer un comité d'évaluation des offres avec un secrétaire (PPECF non votant) et 3 évaluateurs [Patrick Martin (ATIBT) ; un agent de GFA-siège ; un troisième [à trouver] ;
- Rédiger un rapport d'évaluation des offres et proposer un attributaire ;
- Rédiger un contrat de services et/ou fournitures (à faire approuver préalablement par le PPECF avant envoi pour signature à l'attributaire) ;
- Suivre la bonne exécution des marchés ;
- Réceptionner « *services faits* » les marchés ;
- Diffuser les résultats acquis dans les publications ad-hoc.