



COMMISSION DES  
FORETS  
D'AFRIQUE CENTRALE  
COMIFAC

PROGRAMME DE  
PROMOTION DE  
L'EXPLOITATION CERTIFIEE  
DES FORETS  
PPECF



## FICHE D'INTERVENTION PPECF

### L'intervention

Développer de manière durable et responsable la filière « bois africains » à travers la promotion et la valorisation commerciales de ses produits légaux et certifiés.

n° Contrat	Bénéficiaire(s)	Prestataire(s)	n° DNO	Date ANO	Date Contrat	Durée	Date fin
C129, C130, C131 & C160	Tous	ATIBT ; STRATÉMARK LINKS Europe	179	25/06/18	7/08/18	14 mois	Oct. 2019
C184 & C189			259	13/05/20	25/04/20	36 mois	Avril 2023
C198 ; C199 & C200		ATIBT ; Probos LCB	241	9/12/20	22/01/21	20	Sept 22
C223		ESTEANA	224	5/01/21	29/03/21	18	Sept 22
C232		ATIBT	292	9/11/21	23/11/21	14	Jan 23
C237& C242		AITBT	309	7/04/22	29/04/22	2	Juin 22
C259		ATIBT	328	15/03/23	23/03/23	12 mois	Mars 24
C288		CIRAD					
Contribution PPECF € :			Budget total € :				
560 700 (C129, C130, C131 & C160) ;			906 951 (C129, C130, C131 & C160)				
600 000 (C184 & C189)			747 000 (C184 & C189)				
140 900 (C223)			153 900 (C223)				
156 713 (C232)			362 681 (C232)				
98 500 (C237& C242)			454 240 (C237& C242)				
41 465 (C259)			41 465 (C259)				
(C288)			(C288)				

### Principaux résultats attendus

- les bois tropicaux (y compris quelques LKTS) sont promus sur les marchés responsables, demandeurs de bois certifiés ;
- les exploitants sont incités à s'engager dans une démarche de contrôle de légalité, puis la certification ;
- les acteurs en aval et les acheteurs publics et privés sont sensibilisés au bilan RSE favorable et aux qualités techniques et naturelles remarquables des bois tropicaux ;
- le bénéfice environnemental et social des bois tropicaux issus d'une gestion forestière durable est démontré auprès des relais d'opinion, aux pouvoirs publics, aux ONG et, in fine, au grand public
- l'accès à une veille juridique en relation avec le RBUE et autres réglementations est facilitée ;
- des outils d'aide à la décision sous forme d'algorithmes (périmètre de rentabilité, choix d'une essence, etc.) sont disponibles et mis en ligne
- d'une façon générale, le programme marketing permettra à l'ATIBT de renforcer sa dimension de syndicat au service de ses adhérents.

### Objectifs et principaux résultats

#### Contexte et objectifs de l'intervention

Pour rappel, à la fin de l'année 2017, l'Association Technique Internationale des Bois Tropicaux (ATIBT) a lancé un programme marketing, avec l'appui financier du PPECF, jusqu'en 2024. Au terme de cet appui La création de la marque collective [Fair&Precious](#) a permis de promouvoir, auprès de toutes les parties prenantes de la filière bois

du bassin du Congo (États, gestionnaires forestiers, importateurs, distributeurs, fabricants, prescripteurs, bailleurs, ONG, médias, opinion publique, etc.), le bénéfice de la gestion durable des forêts par l'achat de bois certifiés FSC-FM ou PEFC-PAFC.

**A ce jour, au bilan** du programme marketing, outre les **résultats concrets** détaillés dans les rapports d'activités annuels (voir [rapport 2024](#)), l'ATIBT peut se prévaloir de l'acquisition d'une méthodologie marketing et d'une communication sur la certification forestière tropicale maîtrisées, visant à améliorer l'image de la filière dans les pays consommateurs :

- En trois ans, plus de 30 événements publics, souvent de grande envergure (initiés par l' UICN, FAO, FSC, PEFC, STTC , PFBC, etc.) ont été l'occasion de prises de parole et de communications sur la sous-filière « bois certifié » du bassin du Congo , notamment par un travail continu de l'ATIBT avec les médias européens, dont l'agence de presse OPEN2 Europe (le nombre d'articles de presse dédiés au secteur est de plus de 370 depuis 2019) ;
- L'impact médiatique de deux ambassadeurs Fair&Precious issus de la société civile africaine : Edwige Eyang Effa, attachée de recherche à l'Institut de Recherche en Écologie Tropicale basée au Gabon et Norbert Gami, anthropologue basé au Congo ;
- La mise au point d'arguments éprouvés et vérifiables<sup>1</sup>, socle de références à toutes les communications de l'ATIBT ;
- Un travail croisé avec d'autres interventions du PPECF (PAFC, Thémis, Focus Forest, etc.) où le programme marketing agit en quelque sorte en caisse de résonance pour amplifier la portée de leurs résultats (le bureau Véritas vient d'être accrédité pour réaliser des audits PAFC dans le bassin du Congo, la plateforme Thémis entre dans une phase d'extension, etc.) ;
- Un appui à la mesure de l'impact de la certification du bois tropical sur les marchés européens, avec la contribution aux études de STTC « *Encourager la croissance du marché de bois tropical grâce au suivi des données – Cartographie du bois tropical en Europe* » ;
- Des rencontres avec de nombreuses organisations partenaires et en tout premier lieu avec les membres de l'ATIBT ont eu lieu de manière régulière, grâce à la mise en place de la commission marketing (3 fois par an), la tenue annuelle d'un Think-Tank (quatre à ce jour), puis, depuis 2022, l'action d'une commission carbone qui informe régulièrement la profession de l'évolution de la nouvelle économie carbone ;
- Spécifiquement, le forum de l'ATIBT 2022, a été l'occasion de décomplexer les marchés dans leurs achats de bois tropical, originaire du bassin du Congo.

**Ce bilan est soutenu par un ensemble d'indicateurs.** Ces indicateurs ne sont pas tous bien entendu le résultat du programme marketing à lui tout seul, mais ils prouvent combien la filière a pu évoluer, ou à tout le moins se défendre, au cours de ces dernières années, après une longue période (avant 2016) durant laquelle, la filière bois du Congo, faisait l'objet d'attaques sans discernement, de la part d'influenceurs d'opinion.

### Objectifs

La montée en puissance du programme marketing s'est concrétisée et devrait se poursuivre autour de quatre axes définis pour satisfaire aux objectifs fixés :

### Le marketing d'image

Rappelons que la demande initiale des bailleurs et des professionnels consistait à éviter les attaques contre les acteurs engagés dans l'exploitation durable des forêts.

Fair&Precious a, certes, intégré ce volet défensif, mais s'est aussi progressivement orienté vers une communication plus positive et plus ouverte s'appuyant sur un positionnement de rempart à la déforestation, de protecteur des écosystèmes et source de développement économique et social dans les zones de production.

<sup>1</sup> Ces arguments reposent sur 10 engagements Fair&Precious, lesquels ont été vérifiées et documentés par des études de fond (Gembloux Agrobiotech, Probos).

Le marketing d'image vise à faire évoluer l'opinion publique d'un a priori négatif sur la filière, stigmatisée comme complice de la déforestation, à une perception d'alternative à ce danger, voire comme opportunité pour le maintien du couvert forestier.

Dans la limite des ressources humaines et des moyens financiers disponibles le programme marketing a déployé un ensemble d'outils au service de ce plaidoyer : relation presse, réseaux sociaux, site web, newsletter, évènements, porte-paroles, partenariats multiples, réalisation de vidéos, reportages photos, etc.

### Le marketing de marché

Indépendamment des cycles et de l'impact qu'ils peuvent avoir sur l'équilibre entre offre et demande, chacun s'accorde à considérer que les prix de vente des bois certifiés « gestion durable des forêts » ne sont pas suffisamment valorisés. Cette faiblesse fragilise la rentabilité du modèle « concession certifiée » au regard des coûts spécifiques inhérents à la certification, et n'encourage pas suffisamment de nouveaux opérateurs à s'engager vers la certification, à moins d'y être plus ou moins contraints par de nouvelles réglementations qui se mettent progressivement en place, en Afrique centrale.

Cette situation peut aussi s'expliquer par la configuration du marché qui enferme les producteurs et les intervenants en aval dans un statu quo, en termes d'essences et de débouchés, sans être en mesure de se projeter sur les opportunités de nouveaux débouchés liés à la performance environnementale et technique du bois et au repositionnement inévitable des bois tropicaux sur des usages de plus en plus qualitatifs.

Sans se substituer aux actions commerciales de chacune des entreprises Fair&Precious, le programme marketing s'attache à favoriser la mise en marché de la production de bois certifiés issus du bassin du Congo, en s'appuyant sur des partenariats techniques : fiches techniques, analyse des cycles de vie, diversification des essences, due diligence, etc.

### Le marketing d'influence

La démarche d'influence dans l'environnement institutionnel s'appuie sur les nombreux partenaires et réseaux dont bénéficie l'ATIBT, organisation créée en 1952 à l'initiative de la FAO et qui collabore régulièrement avec l'Europe, les États africains et européens, les acteurs de la gestion durable des forêts, les ONG, les syndicats professionnels, les centres de recherche...

Cette stratégie d'influence, qui s'élabore dans les différentes commissions de l'ATIBT, s'est concrétisée dans de multiples dossiers et actions : think-tank, RBUE, Solidéo, SNDI, UICN, COP, partage de production...

Le travail mené auprès des médias permet par ailleurs d'identifier de plus en plus les influenceurs clés à solliciter.

**L'intégration de nouvelles exigences internationales** telle que le principe de « zéro-déforestation » porté aujourd'hui par l'Union européenne, dans sa volonté de lutter contre la déforestation importée. Fair & Precious se doit de traduire, dans le fonctionnement de son membership, les principes des nouvelles réglementations internationales : (i) la due diligence que doivent exercer tous les acteurs de la filière entre eux, mais aussi (ii) une vigilance sur l'impact environnemental de chaque maillon de la filière, de façon parfaitement documentée.

Une évaluation du Programme marketing sur base d'une analyse exhaustive a été réalisée à la fin de l'année 2021 (elle devrait être réactualisée) à partir des indicateurs suivants :

Indicateurs de résultats :

<b>Nombre d'articles parus</b>	81 articles	174 articles (+ 214%)	Open2Europe / ATIBT
<b>Équivalent achat d'espace</b>	56 234 €	191 934 € (+ 341%)	
<b>Newsletter ATIBT / Fair&amp;Precious</b>	1 498 abonnés	2 335 abonnés (+ 56 %)	ATIBT
	Taux d'ouverture : 29,25 %	Taux d'ouverture : 22,5 % (-23 %)	
<b>Newsletter STTC / Fair&amp;Precious</b>	6 Newsletters communes STTC / F&P	6 Newsletters communes STTC / F&P	

<b>Stat réseaux sociaux</b>	LinkedIn : 555 abonnés Instagram : 2 644 abonnés	LinkedIn : 752 abonnés (+ 36 %) Instagram : 4 476 abonnés (+ 69 %)	Open2Digital / ATIBT
<b>Sites internet</b>	Site ATIBT : 52 500 sessions Site F&P : 11 510 sessions	Site ATIBT : 86 100 sessions (+64 %) Site F&P : 81 110 sessions (+705 %)	6Lab / ATIBT
Indicateurs d'impacts :			
<b>Proportion d'importations européennes en bois tropical certifié</b>	31 à 36 %	Jusqu'à 2020 inclus : étude STTC financée par IDH. Les financements s'étant arrêtés fin 2021, ce rapport n'est plus actualisé. Le portail Thémis permettra d'avoir ces données une fois largement utilisé par les entreprises européennes.	Étude STTC jusqu'à 2020 inclus. Plateforme Thémis pour les années à venir.
<b>Proportion d'importations européennes en bois tropical certifié issu du bassin du Congo</b>	51,1% (Marge d'erreur +/- 10%)	Jusqu'à 2020 inclus : étude STTC financée par IDH. Les financements s'étant arrêtés fin 2021, ce rapport n'est plus actualisé. Le <u>portail Thémis</u> permettra d'avoir ces données une fois largement utilisé par les entreprises européennes.	Étude STTC / Enquête ATIBT. Plateforme Thémis pour les années à venir.
<b>Proportion d'importations des membres ATIBT (importateurs) en bois tropical certifié</b>	22,6 % GDF (Attention : faible taux de participation à Thémis pour l'année de référence 2020)	32,4 % GDF	Plateforme Thémis pour les années à venir.
<b>Volume total de bois certifié exporté par les opérateurs F&amp;P</b>	273 529 m3 4/5 opérateurs + CBG	291 752 m3 4/5 opérateurs + CBG	Opérateurs F&P
<b>Répartition des ventes des opérateurs F&amp;P par continent</b>	Europe : 62,9 % Asie : 31,6 % Amérique : 2,5% Afrique : 2,7 % Océanie : 0,3 % 5 opérateurs + CBG	Europe : 57,3 % Asie : 30,8 % Amérique : 7,2 % Afrique : 3,4 % Océanie : 0,5 % 5 opérateurs + CBG	Opérateurs F&P
<b>Proportion de bois certifiés vendus comme non certifiés en UE (%)</b>	11,48 % 4/5 opérateurs + CBG	7,6 % 4/5 opérateurs + CBG	Opérateurs F&P
<b>Nombre total de clients de bois certifiés en UE</b>	368 5 opérateurs + CBG	360 5 opérateurs + CBG	Opérateurs F&P
<b>Possibilité de clients communs</b>			
<b>Superficies certifiées « Gestion durable des forêts » dans le bassin du Congo</b>	5 392 066 ha	5 866 756 ha (Au 31 Août 2022) *Certifiées suivant référentiel FSC-FM : 5 571 927 ha *Certifiées suivant référentiel PAFC Gabon : 891 651 ha NB : Déduction faite des superficies en double	ATIBT / PPECF

### Superficies sous coaching dans le bassin du Congo

1 639 307 ha

certification GDF (CEB-PW : 596 822 ha), pour éviter un double comptage.

4 384 553 ha

ATIBT / PPECF

Résultats après audit initial :  
294 829 ha certifiés « Gestion durable » (PAFC Gabon), et 2 843 705 ha certifiés « Légalité » (OLB, LS et TLV)

Ce qu'il faut retenir :

- Tous les "Indicateurs marketing" ont enregistré des progressions :
  - Le nombre d'articles (+ 214 %) ;
  - Le nombre d'abonnés (de + 36 % à + 69 % selon les supports) ;
  - La fréquentation des supports numériques (+ 705 % pour le site F&P).
- S'agissant des "Indicateurs généraux" - dont le bénéfice est à partager avec l'ensemble des acteurs de la gestion durable des forêts -, on constate que :
  - La proportion d'importations des membres ATIBT en bois tropical certifié est passée de 22,6 % à 32,4 % ;
  - Le volume total de bois certifié exporté par les opérateurs F&P a augmenté de 6,7 % ;
  - Les débouchés se sont diversifiés avec un triplement des ventes vers l'Amérique et + 25 % en Afrique ;
  - La proportion de bois certifiés vendus comme non certifiés en UE (%) est passée de 11,48 % à 7,6 %, ce qui est positif pour les entreprises et la perception des bois certifiés ;
  - Le nombre total de clients de nos gestionnaires forestiers F&P a baissé de 2 % mais dans un volume globalement haussier ;
  - Les superficies certifiées « Gestion durable des forêts » dans le bassin du Congo ont augmenté de 8,8 % (de 5 392 066 ha à 5 866 756 ha) ;
  - Enfin, les superficies sous coaching dans le bassin du Congo ont augmenté de 267 % en un an (de 1 639 307 ha à 4 384 553 ha).

[Lire le rapport final 2024](#)

[Consulter la plateforme Fair&Precious pour accéder à la bibliothèques de vidéos et de photos](#)

## Commentaires de la Cellule de gestion du PPECF

Pour valoriser les efforts des entreprises certifiées du bassin du Congo, il est essentiel de faire connaître au grand public et aux acteurs de marché, les cahiers de charges auxquelles, elle se soumettent pour obtenir le label d'une exploitation forestière exploitée durablement.

Il faut donc poursuivre un programme de communication, mais en l'orientant davantage vers un marketing de marchés, à travers des collaborations renforcées avec les grandes fédérations d'importateurs de bois tropicaux ([LCB](#), [ETTF](#), autres) et des structures plus spécialisées que l'ATIBT, dans le suivi du commerce du bois (i.e [Probos](#)).

## Autres interventions PPECF en rapport avec l'Action

[Analyse cycle de vie Dryade](#)

[Accompagnement des sociétés certifiées Focus Forest FSC-FM](#)

Animation de la commission carbone ATIBT

[Etude et tests complémentaires pour la promotion du Gombe](#)

[Rédaction d'un guide pratique de performances & d'exigences fonctionnelles des ouvrages en bois tropicaux africains](#)

## Quelques références utiles

---

Aides à la rédaction des CCTP (FCBA) <https://catalogue-bois-construction.fr/>

CCTP : Recommandations et modèles de clauses (CSTB) <https://boutique.cstb.fr/detail/guides-et-livres/droit-et-construction/cctp-recommandations-et-modeles-de-clauses>

Le guide complet pour rédiger votre CCTP en architecture (D&V Translation Agency)  
<https://www.dvtranslation.com/blog/le-guide-complet-pour-rediger-votre-cctp-en-architecture/>

Rédaction de vos CCTP - Contrats cadres (ekopolis / plateforme collaborative DEMOCLES)  
<https://www.ekopolis.fr/ressources/guide-redaction-de-vos-cctp-contrats-cadres>

CLIC CCTP, logiciel online pour rédiger et chiffrer les CCTP et DPGF <https://www.clic-cctp.com/>

## Liens vers la bibliothèque documentaire *Tahsmetum*

---

[ Themis]