

APPEL À MANIFESTATION D'INTÉRÊT :

Valorisation commerciale d'essences moins connues (LKTS)

Contexte et justification

Dans les forêts tropicales d'Afrique centrale, l'exploitation forestière repose majoritairement sur un nombre limité d'espèces commerciales. Cette concentration sur quelques essences emblématiques, telles que le sapelli, l'okoumé ou l'iroko, entraîne des vulnérabilités à la fois environnementales et économiques. Sur le plan écologique, elle exerce une pression importante sur certaines espèces et fragilise l'équilibre des écosystèmes forestiers. Sur le plan économique, elle expose les concessionnaires aux fluctuations des prix des essences dominantes et limite leur capacité à diversifier leurs revenus.

Dans ce contexte, il apparaît nécessaire de développer la valorisation des bois tropicaux moins connus. Diversifier les essences commercialisées permet de répartir la pression sur un plus grand nombre d'espèces, contribuant ainsi à une exploitation forestière plus équilibrée et durable. Cette diversification ouvre également la possibilité d'accéder à de nouveaux débouchés commerciaux, en répondant à des besoins spécifiques dans l'ameublement, la menuiserie fine, la construction ou d'autres usages spécialisés, et en attirant des segments de marché sensibles aux critères environnementaux et à l'innovation.

En somme, la diversification des essences et la valorisation des bois tropicaux moins connus constituent un levier stratégique pour renforcer la durabilité écologique des forêts, accroître la résilience économique des concessions et ouvrir de nouvelles perspectives commerciales dans la filière forestière tropicale.

Objet et finalité

L'objet de cet AMI est de sélectionner deux concessionnaires volontaires désireux de s'engager dans une démarche pilote de valorisation commerciale de deux essences distinctes de bois moins connus (LKTS), présente en quantité significative dans leur concession et choisie par eux-mêmes. La finalité de ce projet est d'accompagner ces concessionnaires dans la valorisation et la mise en marché de cette essence, en leur fournissant un appui scientifique et marketing structuré, tout en contribuant à l'émergence d'une dynamique de diversification durable du marché des bois tropicaux.

Les concessionnaires participants bénéficient d'un accompagnement scientifique et marketing pour valoriser une essence de leur choix, ainsi que de résultats techniques pour soutenir sa mise en marché. Ils gagnent en visibilité auprès des acteurs de la filière, peuvent renforcer leur portefeuille commercial et se positionner comme des acteurs innovants et responsables, tout en contribuant à la diversification durable du marché des bois tropicaux.

Objectifs opérationnels

Les objectifs opérationnels du projet sont les suivants :

- Identifier et caractériser deux essences LKTS prioritaires, choisies par les concessions participantes, afin de constituer une base de connaissances sur leurs volumes, leur structure et leurs usages potentiels.
- Renforcer les connaissances scientifiques et techniques sur ces essences, notamment en matière de durabilité, de propriétés mécaniques et d'aptitude au séchage, afin de sécuriser leur positionnement sur le marché.
- Tester le potentiel commercial de ces essences et évaluer l'intérêt réel des acheteurs, à travers des analyses de marché et des ateliers de mise en relation avec les acteurs de la filière.

Démarche globale

La présente démarche vise à établir un processus structuré de valorisation des bois tropicaux peu connus (LKTS) au sein de concessions volontaires, en combinant expertise scientifique, analyse du marché et implication directe des concessionnaires. Ces derniers seront particulièrement actifs lors de la première étape, centrée sur l'identification et la sélection des essences, puis leur rôle évoluera vers une fonction consultative pour les étapes suivantes, afin d'accompagner et de valider les analyses scientifiques et les tests de marché.

Résultat 1 : Une essence moins connue dans chacune de deux concessions est identifiée et caractérisée avec précision par les concessionnaires.

Activités associées :

- Recensement et sélection d'une essence par concession considérée comme moins connue et en volume significatif dans chaque concession.
- Collecte des informations disponibles, notamment les volumes mobilisables, la structure diamétrique et les tests de transformation ou d'utilisation réalisées.

Cette phase vise à constituer une première base de connaissances, qui servira de fondement à toutes les étapes suivantes du projet et permettra d'identifier les besoins complémentaires d'analyses techniques.

Rôle du concessionnaire :

Le concessionnaire apporte son expertise pour identifier et caractériser une essence moins connue, fournir les données existantes (volumes, structure diamétrique, tests) et contribuer à la constitution de la base de connaissances du projet.

Résultat 2 : Les caractéristiques techniques, scientifiques et d'usage de chaque essence sont documentées et validées par des chercheurs.

Activités associées :

- Analyse des données existantes pour identifier les lacunes et définir les besoins d'analyses complémentaires.
- Réalisation d'analyses complémentaires techniques (durabilité, propriétés mécaniques, aptitude au séchage) en relation avec des chercheurs.
- Élaboration de fiches techniques standardisées, intégrant recommandations pour la transformation et les usages possibles par des chercheurs.
- Comparaison des données obtenues avec les standards du marché et validation des résultats auprès des concessionnaires par des chercheurs.

Rôle du concessionnaire : Le concessionnaire fournit les échantillons nécessaires aux analyses techniques et est informé des résultats et des recommandations élaborées par les chercheurs.

Résultat 3 : Le potentiel commercial des essences est évalué et un modèle de valorisation reproductible est mis en place.

Activités associées :

- Étude de marché pour identifier les segments pertinents et les acheteurs potentiels.
- Organisation d'un test marché via un atelier sectoriel lors du Carrefour International du Bois à Nantes en juin 2026 pour valider l'attractivité et ajuster les arguments de valorisation.

- Capitalisation et diffusion des bonnes pratiques : synthèse des enseignements techniques, scientifiques et commerciaux et partage auprès des acteurs du secteur pour soutenir la diversification durable des marchés.

Rôle du concessionnaire : Le concessionnaire fournit les essences et informations nécessaires à l'évaluation commerciale et assiste au Carrefour International du Bois (CIB) pour la présentation de son essence, tout en étant informé des résultats et recommandations issues de l'étude de marché.

Critères d'éligibilité

Pour participer à la démarche pilote, les concessionnaires doivent répondre aux conditions suivantes :

- **Concession au moins certifiée légale et volontaire :** Être titulaire d'une concession forestière à minima certifiée légalité et s'engager activement dans le projet.
- **Présence d'essence LKTS :** Disposer d'au moins une essence peu connue présente en volume significatif pour envisager une valorisation commerciale.
- **Capacité opérationnelle :** Fournir des données fiables sur l'essence.
- **Engagement durable :** Respecter les pratiques d'exploitation durable et suivre les recommandations scientifiques et techniques.
- **Volonté de collaboration et Disponibilité :** Travailler avec les partenaires scientifiques et marketing et participer aux consultations.

Modalités de réponse

Les dossiers de candidature doivent fournir les informations suivantes :

- **Lettre d'intérêt :** Expression de la motivation de la structure pour participer à la démarche et engagement à respecter les conditions de participation.
- **Présentation de la structure :** Informations générales sur la concession et la structure gestionnaire, y compris les moyens humains et logistiques disponibles.

Planning prévisionnel

Activités	Date
Résultat 1 : Deux essences moins connues sont identifiées et caractérisées avec précision.	De décembre à janvier 2026
Résultat2: Les caractéristiques techniques, scientifiques et d'usage de chaque essence sont documentées et validées.	De mars à juin 2026
Résultat 3 : Le potentiel commercial des essences est évalué et un modèle de valorisation reproductible est mis en place.	De mai à août 2026 avec CIB en juin