

BOIS *mag*

L'actualité
des professionnels du bois

INDUSTRIES DE 1^{RE} & 2^{ME} TRANSFORMATIONS, NÉGOCE, CONSTRUCTION, ARTISANAT



Bardage : un marché en progression

**Le CTBA fusionne
avec l'Afocel**

**Les bois tropicaux face
au changement**



Certains fabricants essaient de faire respecter les consignes de pose en incluant un guide dans le conditionnement de leurs produits, même s'ils ne peuvent maîtriser ce que font en aval leurs clients négociants.

duit dans le passé. « Si la mise en œuvre du bardage bois a été effectuée dans les règles de l'art il ne devrait pas y avoir de problèmes avec le bois, note Paul Roland d'Ageka, cela dit cette mise en œuvre est en général d'une simplicité extraordinaire pour les charpentiers. Mais les non professionnels doivent faire attention : il est par exemple possible de trouver sur le marché des lames d'épaisseurs inférieures à celles préconisées dans le DTU », souligne-t-il. « Il y a de moins en moins de problèmes de mise en œuvre du bardage mais il en subsiste encore quelques uns, juge Isabelle Chivracq d'UPM. Nous essayons de faire respecter les consignes de pose en incluant un guide dans le conditionnement de nos produits, mais nous ne pouvons pas maîtriser ce que font les clients des négociants. » Pour une mise en œuvre correcte, il est nécessaire de connaître et d'appliquer les règles de pose, recensées dans le DTU 42.1, ce qui est un réflexe pour les professionnels, mais une connaissance des essences est également indispensable : « Par exemple, le mélèze qui rencontre actuellement un franc succès, est un bois très nerveux qui a tendance à fendre, explique Alain Ginard, ATC de la plate-forme Silverwood à Bordeaux, nous avons tout un discours sur la prévention des risques auprès des poseurs, mais malgré tout nous rencontrons des problèmes sur un chantier sur deux, tant ils ont l'habitude de faire les choses d'une manière et pas d'une autre ! »

Garanties tenues dans le temps

Cela n'empêche pas les fabricants de proposer des produits avec des garanties de plus en plus longues sur la durée : « Nous pouvons garantir le traitement d'une de nos gammes dix ans depuis cette année contre six auparavant. L'assureur Axu nous soutient, note Nathalie Le Bihan (Silverwood).

Nous proposons aussi depuis peu des bardages en red cedar avec un produit de traitement anti-UV conçu par Sayerlack. Cela permet de préserver la teinte du bois et le rendu est impeccable. La garantie pour ce traitement est de 5 ans. »

Paul Roland (Ageka) déclare : « Le bardage conçu par le fabricant canadien Maidec dont nous sommes les importateurs exclusifs pour toute l'Europe, présente par exemple des garanties de 15 ans sur la peinture et de 30 ans sur le bois. Nous proposons aussi du bardage en red cedar, une essence qui a le vent en poupe, en brut ou avec une pré-finition en phase aqueuse qui empêche le produit de grisailler. Il existe de plus en plus de produits de finition sur le marché qui permettent au bois de garder sa teinte d'origine, mais attention, ce qui peut être au goût dans une région ne l'est pas dans d'autres. Ainsi du côté de l'Alsace, on recherche des produits très naturels que l'on laisse grisailler et dans le sud-ouest on est plus pré-peint ». Et Philippe Lalliard de renchérir : « Nos bardages peints, dont nous mettons de nouvelles teintes sur le marché, sont garantis 10 ans sur les tons pastel et 5 sur les tons bois. »

Bois chauffés et thermo-huilés

Si les fabricants de bardages bois massifs diversifient leur offre, quelques produits

Le red cedar connaît un véritable engouement

« Depuis que j'ai fini la pose du bardage en red cedar avec finition anti-grisaillage, je reçois la visite d'architectes et de personnes intéressés pour en faire autant au moins deux fois par jour », explique un constructeur de MOB qui ne tient pas à dévoiler son identité. Quelque part dans les Landes vient ainsi d'être construite une MOB bardée de 240 m² environ de lames en red cedar avec traitement anti-UV de Silverwood. Temps de pose : 170 heures en tenant compte du fait que les pare-pluie ont été posés en atelier. « Nous avons prévu les choses de telle façon qu'il n'y a même pas eu 3 m² de chutes et la pose a été un jeu d'enfants ». C'est, comme souvent dans les couples, la femme de cet utilisateur qui a fait le choix du produit. « Je voulais du red cedar brut, j'aime beaucoup l'aspect bois naturel, mais ma femme a préféré le red cedar avec traitement et si j'avais peur que le rendu ne mette pas en valeur l'essence, je dois admettre aujourd'hui qu'il s'agissait du bon choix, le red cedar est mis en valeur grâce à cette finition, qui le préservera dans le temps. »

L'engouement actuel pour le red cedar est confirmé par un autre fabricant. En effet, selon Paul Roland d'Ageka, le red cedar est parfait : « Il s'agit d'une essence noble, classe 3 naturellement et très stable. Nous le traitons en usine avec 2 couches de produit anti-grisaillage et nous fournissons aux utilisateurs un litre de traitement pour les retouches. Si les clients finaux en prennent soin, le rendu est magnifique. »

partis sur les chapeaux de roues il y a trois-quatre ans n'ont pas réussi à atteindre les taux de croissance espérés et occupent aujourd'hui une position marginale sur le marché. Ainsi, les bois chauffés à haute température qui gagnent une classe de risque de par leur traitement (une essence classée 2 deviendra classe de risque 3 après traitement thermique sous certaines conditions), ne disposent pas encore de certification officielle en France pouvant en attester. « Nous avons repris l'activité de Retimat qui dépendait du conseil général de la région Aquitaine début février, explique Gilles Assié, responsable salarié de l'entreprise. L'une des premières choses que nous devons faire est de faire certifier notre traitement. » Pour autant, Ethicwood, le nouveau nom de Retimat, traite du bois chauffé à haute température pour le compte de fabricants de terrasse, mobilier d'extérieur, porquet, agencement et bardage. « Mais notre capacité de production est limitée. Nous pouvons traiter que 9 m³ de bois par jour. » Jean-Yves Gontchar, directeur commercial de BRD, qui commercialise le bois traité à haute température Stellac en provenance de Finlande confirme : « Il n'existe pas en France de tests validés par le CSTB ou le CTBA concernant le bois traité à haute température, mais nous avons les tests finlandais. Nos produits connaissent néanmoins un essor certain, compte tenu des contraintes que posent actuellement les bois exotiques. » Pour ce qui est du bois



thermo-huilé, une seule société en France occupe le terrain : Oléobois, qui possède néanmoins trois stations de traitement sur le territoire. Les industriels qui ont choisi cette technologie ont été séduits par l'opportunité de valoriser des essences de provenance régionale. Ils disposent ainsi d'un outil de traitement de nouvelle génération qui intègre la notion de développement durable et fournit un matériau sain répondant aux critères de haute qualité environnementale. Cependant, si la production en termes de volume demeure pour l'heure marginale, « selon les professionnels du secteur, le marché des bardages en bois huilés enregistrera une forte croissance au cours des années 2007-2011 grâce à la technique de traitement qui n'utilise pas de produit nocif pour l'homme ou pour l'environnement », signale l'étude MSI.

Un avenir qui dépend des matières premières

Nul doute, le marché des bardages en bois et dérivés continuera à être stimulé dans les cinq prochaines années par des facteurs variés dont les tendances architecturales, le développement de la MOB, les innovations et les réglementations.

Un danger demeure néanmoins : l'augmentation exponentielle des prix des matières premières qui n'a pas épargné le bois. « Notre plus gros souci actuellement est de gérer les matières premières, explique Alain Ginard de Silverwood. Le bois a non seulement augmenté de prix, mais il devient de plus en plus rare. Nous n'avons pas le choix : nous payons le bois au prix auquel le marché nous y oblige, mais, face à la raréfaction de la matière un changement de mentalité est entrain de s'opérer. Désormais nous commandons avec beaucoup d'avance, nous sommes parfois confrontés à des délais de livraison de 5 semaines, ce qui était inimaginable autrefois, cela rend plus difficile la gestion des prises de commandes et nous avons un grand travail de communication à faire auprès de nos clients qui subissent des augmentations du prix des devis initiaux qu'ils ne comprennent pas toujours. » Pour autant, les utilisateurs de bardages en bois sont en général des acquis à la cause... pour l'instant. Si les prix continuent à flamber, il est certain que les fabricants devront faire des efforts supplémentaires pour ne pas avoir à subir des défections. ■



* Cette étude est disponible auprès de MSI, 231 avenue Jean Jaurès, 69007 Lyon
Tél. : 04 74 53 15 73